Guía del Exportador de Café

TERCERA EDICIÓN

Centro de Comercio Internacional

EXPORTACIONES PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE

© Centro de Comercio Internacional 2011

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.

Dirección sede: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Ginebra, Suiza

Dirección postal: ITC
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Teléfono: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

E-mail: itcreg@intracen.org

Internet: http://www.intracen.org

Guía del Exportador de Café

TERCERA EDICIÓN

Ginebra 2011

RESUMEN PARA SERVICIOS DE INFORMACIÓN COMERCIAL

ID=42923 2011 SITC-071 COF ls

Centro de Comercio Internacional (ITC)
Guía del Exportador de Café. – 3ª ed.
Ginebra: ITC, 2011. xvi, 284 págs.

La Guía ofrece amplia información sobre las prácticas comerciales características de la exportación de café – presenta el panorama general del comercio y de los mercados de café en el mundo; examina los contratos internacionales de café (en Europa y los Estados Unidos), la logística, los seguros, la solución de controversias, el mercado de futuros, la gestión del riesgo y la cobertura, la financiación del comercio y otras cuestiones relacionadas con la gestión; trata sobre la calidad del café y hace especial hincapié en los aspectos del control de la calidad; esboza las nuevas tendencias en las transacciones, como el comercio electrónico, los mercados nicho, la certificación orgánica, el etiquetado de comercio justo y otros planes de sostenibilidad; pone de relieve algunos aspectos relacionados con el medio ambiente y el cambio climático pertinentes a la industria cafetera; incluye una lista de las preguntas que a menudo se hacen los productores de café, y las respuestas correspondientes.

Descriptores: **Café, Prácticas comerciales, Contratos, Productos orgánicos, Certificación, Etiquetado, Cambio climático, Comercio electrónico, Estudios de mercado, Manuales.**

Inglés, francés, español (ediciones separadas)

ITC, Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza (*www.intracen.org*)

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Imagen digital en la portada: © Centro de Comercio Internacional, Kristina Golubic

© Centro de Comercio Internacional 2011

Quedan reservados todos los derechos. Prohibida la reproducción, el almacenamiento en un sistema de recuperación de información o la transmisión de cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, electroestático, mecánico, de grabación magnética, de fotocopia o por otros métodos, de esta publicación o de alguna de sus partes sin el permiso previo y por escrito del Centro de Comercio Internacional.

P246.S/DMD/SC/11-XI

ISBN 978-92-9137-398-7
No. de venta de las Naciones Unidas S.12.III.T.1

PREFACIO

Esta tercera edición de la *Guía del Exportador de Café* marca el 20º aniversario de la popular publicación, que salió a la luz en 1992 bajo el título de *Café: Guía del exportador.* Tras su actualización en 2002, esta útil Guía se ha convertido en la publicación de referencia sobre el comercio internacional del café más extensa y fidedigna del mundo.

La Guía ofrece información práctica e imparcial sobre el funcionamiento del comercio de café verde, y examina los componentes de la cadena de valor de países productores y países importadores. A la detallada presentación del panorama general del comercio mundial de café, se suma abundante asesoramiento sobre comercialización, contratos, logística, seguros, arbitraje, mercado de futuros, cobertura, créditos comerciales, gestión del riesgo, control de calidad, comercio electrónico y mucho más.

Esta nueva edición examina tendencias en la industria cafetera que apenas eran perceptibles hace diez años, como la adaptación al cambio climático y la mitigación de sus efectos, así como la importante función de las mujeres en este sector. Expone asimismo una comparación pormenorizada de los principales planes de sostenibilidad – además de otros programas de certificación más arraigados para la producción orgánica y el comercio justo.

El ITC y muchos otros organismos se han servido de esta Guía durante años para impartir capacitación tanto a los recién llegados como a otras muchas personas con más experiencia que integran la industria cafetera y utilizan regularmente la información – en su rutina diaria o a la hora de tomar decisiones importantes.

Expresamos desde aquí nuestro agradecimiento a los numerosos expertos, empresas e instituciones del sector que han contribuido de distintas formas a la elaboración de la Guía. Queremos agradecer en particular a la Organización Internacional del Café el apoyo que nos ha prestado y su buena disposición para facilitar al ITC sus conocimientos prácticos para la elaboración de las tres ediciones, así como por su cooperación con el Centro en otros proyectos relacionados con el café en el transcurso de los años.

Confiamos en que la presente Guía, junto con su versión electrónica, disponible en el sitio web *www.laguiadelcafe.org,* continúe sirviendo como material de formación esencial y para el intercambio de conocimientos en beneficio de los intereses de los productores, los exportadores y de todos aquellos que les prestan apoyo en los países productores de café de todo el mundo.

Patricia Francis
Directora Ejecutiva
Centro de Comercio Internacional

AGRADECIMIENTOS

Hein Jan van Hilten es el autor principal de esta Guía, así como de las anteriores ediciones de 1992 y 2002. Ha dedicado 50 años de su vida a la industria del café, primero como exportador en África Oriental y, más tarde, como consultor independiente sobre el desarrollo del sector cafetero en numerosos países productores. Actualmente forma parte del Consejo Ejecutivo de la Asociación 4C, una iniciativa que fomenta prácticas sostenibles en la industria cafetera, y modera la versión electrónica de la presente Guía alojada en el sitio web del ITC *www.laguiadelcafe.org*.

La elaboración de la Guía ha sido posible gracias a las valiosas aportaciones, en la forma de conocimientos especializados, experiencia y dedicación, de particulares, empresas y organizaciones según se detalla a continuación y cuya asistencia reconocemos desde aquí con nuestro agradecimiento y estima.

Paul J. Fisher fue también coautor de la edición de 2002 de la Guía. Trabaja desde hace muchos años en los sectores del comercio y el tostado del café. En reconocimiento a su contribución a esta industria, sin olvidar su participación en el desarrollo de eCOPS™ (Electronic Commodity Operations Processing System), el sistema electrónico de proceso de operaciones con productos básicos de uso muy extendido, fue elegido en 2011 Miembro Honorario Vitalicio de la Asociación del Café Verde (GCA) y continúa participando en los asuntos de la GCA en calidad de asesor.

Michael A. Wheeler desempeñó durante muchos años el cargo de Director Ejecutivo de la Speciality Coffee Association of Europe. Ha contribuido extensamente a la elaboración de la presente Guía así como de la edición de 2002. Ejerce en la actualidad como Representante Exterior de la Papua New Guinea Coffee Industry Corporation ante la Organización Internacional del Café y ha presidido distintos comités de la OIC.

Beatriz M. Wagner es una antigua miembro Clase A de la Coffee, Sugar and Cocoa Exchange de Nueva York, y también contribuyó a la edición de 2002 de la Guía. La Sra. Wagner continúa dictando clases y asesorando sobre cuestiones relacionadas con el comercio de estos tres productos básicos. Es también coautora de la Guía del ITC sobre el comercio del cacao.

Gerd Uitbeijerse es Capitán de la Marina Mercante y antiguo "Senior Cargo Care Expert" en importantes compañías navieras. Continúa ocupándose de asuntos relacionados con cargamentos a través de la empresa Global Cargo Consultancy Management con sede en los Países Bajos.

Sunalini Menon es la fundadora y Directora Ejecutiva de Coffeelab Pvt. Ltd. en Bangalore, India. Es una catadora de café de prestigio internacional y ha colaborado ampliamente en la redacción de los capítulos dedicados a la calidad del café, especialmente el robusta.

Capitán Reinhard Diegner tiene muchos años de experiencia en todo lo relacionado con los seguros marítimos de productos básicos, gestión de riesgos físicos y evaluación de pérdidas, adquirida principalmente durante los largos años que ha trabajado como agente de seguros para una de las principales compañías de Alemania.

Michael P. Flynn es antiguo Presidente del Comité de Contratos de la Federación Europea del Café. Actualmente ejerce como asesor del Comité, y ha colaborado extensamente en la información sobre contratos y arbitraje.

Joost Pierrot cuenta con muchos años de experiencia en el área de la producción orgánica, y ha colaborado en las secciones de la Guía dedicadas a los aspectos de la sostenibilidad. Trabaja como consultor de desarrollo orgánico, y ha colaborado asimismo en otras publicaciones del ITC.

Roel Vaessen es Secretario General de la Federación Europea del Café y colabora con numerosos organismos del sector. Ha colaborado extensamente en la preparación de los temas relacionados con la Unión Europea, como los reglamentos sobre la inocuidad alimentaria y la seguridad de los cargamentos.

Morten Scholer, Asesor Superior de Desarrollo de Mercados en el ITC, ha sido el responsable de la gestión, la coordinación y la dirección estratégica del esfuerzo global realizado en el seno del ITC.

El ITC desea asimismo agradecer a las siguientes personalidades y organizaciones del sector que en el transcurso de los años han contribuido a la elaboración de las diferentes ediciones de la Guía del Café, y de una manera especial a Abba Bayer por su extensa aportación a la edición de 1992, en la actualidad Miembro Honorario Vitalicio de la Asociación del Café Verde (Green Coffee Association) de los Estados Unidos. También nos sentimos especialmente agradecidos a la Organización Internacional del Café, con sede en Londres, por su generosa prestación de asistencia en la forma de estadísticas y otras cuestiones relacionadas con el café para la elaboración de las tres ediciones.

Contribuidores particulares

Peter Baker, Romeo S. Barbara, Maurice Blanc, Carlos H.J. Brando, Ivan Carvalho, Renaud Cuchet, Robin Dand, Frans Douqué, Norbert Douqué, Reinier Douqué, Pablo Dubois, Stephen Dunn, Dick Engelsma, Gerrit van Elst, John Eustace, Massimiliano (Max) Fabian, Judith Ganes Chase, M.P.H. Gathaara, Bernard Gaud, Gordon S. Gillett, Daniele Giovannucci, Michael C. Glenister, Gabriel Cadena Gómez, Jeremy Haggar, Jos Harmsen, Hidetaka Hayashi, Clive A. van Hilten, Patrick F. Installé, Birthe Thode Jacobsen, Phyllis Johnson, Rebecca L. Johnson, Sipke W. de Jong, Alexander Kasterine, Paul Katzeff, Soren Knudsen, Paula A. Koelemij, Karl Kofler, Surendra Kotecha, David Landais, Ted Lingle, Kerstin Linne, Sandy McAlpine, Jan Meijer, Kerry Muir, Robert F. Nelson, Henry Ngabirano, Kif Nguyen, Doan Trieu Nhan, Ronald J. Onzima, Luis Norberto Pascoal, Alain Pittet, R. Precio Peterson, Gloria Inés Puerta Quintero, Paul Rice, Mike Ritchie, Elodie Robin, David Roche, Aimee Russillo, Josefa Sacko, Jasper P. van Schaik, John Schluter, Christian Schøler, Garth Smith, Susie Spindler, Dominic Stanculescu, Gerrit H.D. van der Stegen, Søren Sylvest, Joachim Taubensee, Panos Varangis, Rinantonio Viani, Martin Wattam, Joachim R. Wernicke, Birgit Wilhelm, Christian B. Wolthers, Eric C. Wood.

Organizaciones

The Coffee Quality Institute – Estados Unidos de América, el Coffee Science Information Centre – Reino Unido, la Federación Europea del Café – ECF, la International Women's Coffee Alliance – IWCA, la National Coffee Association of USA, Inc., la NYSE Euronext Liffe – Reino Unido, la Asociación Americana de Cafés Especiales – SCAA, la Specialty Coffee Association of Europe – SCAE.

Dianna Rienstra corrigió la Guía del original inglés. De la producción y promoción de la publicación se encargó Natalie Domeisen. La traducción al español fue realizada por José Yáñez. Beatriz M. Wagner, Renaud Cuchet, Manuel Díaz y Grace Mena corrigieron varias partes de la versión en español. La edición electrónica la realizó Isabel Droste en el ITC.

Nota del Traductor:

La presente Guía va destinada a todos los integrantes del comercio de café de habla española. Al igual que ocurre en cualquier otro gremio, la terminología que utilizan dichos integrantes varía de un país a otro. En un intento de aunar criterios y dar a la publicación un sentido universal, he estimado conveniente utilizar siempre términos genéricos, y siempre los mismos, para denominar las distintas actividades relacionadas con la producción y compraventa de café. Así, por ejemplo, se habla de elaboración del café para referirnos a lo que en algunos países llaman "beneficio" y en otros "procesamiento". También se habla de informes, en lugar de reportes (palabra que tiene varios significados), tostadores, en lugar de torrefactores, de arbitraje, en lugar de "arbitración" o "arbitramiento" (términos estos últimos que a pesar de su uso, no reconoce la Real Academia Española – RAE).

ÍNDICE

PREFACIO iii
AGRADECIMIENTOS v
NOTA xv

CAPÍTULO 1 1

COMERCIO MUNDIAL DEL CAFÉ – PANORAMA GENERAL 2
LA IMPORTANCIA DEL CAFÉ EN EL COMERCIO MUNDIAL 2
OFERTA, PRODUCCIÓN, EXISTENCIAS Y CONSUMO INTERNO 3
Definiciones relacionadas con la oferta 3
Disponibilidad para exportar 3
Países productores de café desglosados por grupos de calidad de la OIC 4
Distribución geográfica 4
Conversiones a equivalente en café verde 4
Graduación y clasificación 5
Consumo interno 6
Exportaciones 6
Existencias en países productores 6
DEMANDA, CONSUMO Y EXISTENCIAS 7
Tendencias de consumo 9
Existencias o inventarios en los países importadores 9
PRECIOS 10
LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL CAFÉ 11
Identificación de las exportaciones 11
Principales elementos del Acuerdo Internacional del Café de 2007 11

CAPÍTULO 2 17

LOS MERCADOS DEL CAFÉ 18
ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL CAFÉ 18
ESTRUCTURA DEL MERCADO MINORISTA 19
DEMANDA 21
Café tostado y molido 21
Café instantáneo o soluble 21
Café descafeinado 22
DEMANDA POR ZONAS GEOGRÁFICAS 22
América del Norte 22
Europa 23
Asia y Australasia 24
Otros países importadores 28
Países productores 30
FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA 31
ESTILO DE VIDA, DIETA Y COMPETENCIA DE OTRAS BEBIDAS 31
VALOR AÑADIDO: PANORAMA GENERAL 32
Café soluble 32
Café soluble – Perspectiva 33
Café soluble – Métodos de elaboración 34
Café descafeinado 35
El proceso de descafeinado 35
Café tostado 36
Café listo para tomar, extractos y concentrados 36
PRECIOS COMERCIALES, COSTOS DE INVERSIÓN Y ARANCELES 37
Importaciones y precios de café tostado y de café soluble 37
Aranceles e impuestos 38
Clasificación de los productos de café que se comercializan internacionalmente 38
Aranceles que se imponen sobre el café y los productos de café 39
PROMOCIÓN DEL CONSUMO DE CAFÉ 39

CAPÍTULO 3 41

MERCADOS NICHO, ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES 42
EL MERCADO DE ESPECIALIDAD 42
Qué significan los cafés especiales 42
Mercados nicho – Definición 43
Segmentación de los cafés según su calidad 43
Acuerdos de comercialización en exclusiva 44
Posibilidades para el café de especialidad 44
Diferencia entre tostadores de café corriente y de especialidad 47
CAFÉ ORGÁNICO 48
¿Qué son productos orgánicos? 48
¿Por qué comprar o cultivar café orgánico? 49
Elaboración y comercialización de café orgánico: el rastro de la verificación 49
Certificación orgánica e importación 50
Mercado mundial de café orgánico 52
Café orgánico y los pequeños productores 53
Costos de certificación y viabilidad 53
TECNOLOGÍA CARTOGRÁFICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ: GPS Y SIG 55
Utilización de los sistemas GPS y SIG – el principio 55

Tecnología cartográfica y comercialización del café 55
Futuros usos de los sistemas GPS y SIG: el camino a seguir 56
MARCAS REGISTRADAS E INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN EL SECTOR DEL CAFÉ 57
Marcas registradas y logotipos 57
Marcas registradas frente a indicaciones geográficas 58
SOSTENIBILIDAD Y CONSIDERACIONES SOCIALES EN LA INDUSTRIA DEL CAFÉ 59
Sostenibilidad, certificación, verificación, directrices corporativas 59
Sistemas integrados de cultivo 60
Protocolo europeo minorista para las buenas prácticas agrícolas 60
Códigos de conducta 61
PRINCIPALES PLANES DE SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DEL CAFÉ 61
Organización del etiquetado de comercio justo 61
UTZ Certified 63
Rainforest Alliance 64
Asociación 4C – Incorporación de la sostenibilidad en el sector del café 65
Otras etiquetas de sostenibilidad 66
CERTIFICACIÓN Y VERIFICACIÓN 66
SOSTENIBILIDAD Y GÉNERO 68
Empleo y propiedad de la mujer en el sector del café 68
Asociaciones de mujeres en el sector del café 69

CAPÍTULO 4 71

CONTRATOS 72

INTRODUCCIÓN A LOS CONTRATOS 72
Cuando las cosas salen mal 72
Mitigación de la pérdida 72
Variaciones de los modelos de contrato estándar 72
ASPECTOS COMERCIALES O DE DIRECCIÓN (FRONT OFFICE) 73
Especificación de la "calidad": basada en la descripción 73
Especificación de la "calidad": basada en una muestra 73
Plazo para el embarque 74
Condiciones de entrega 74
Flete marítimo 75
Pesos 75
Condiciones de pago 76
Métodos de pago Alternativos 77
Pago: política de créditos 77
Alcance y validez de una oferta 77
Uso de intermediarios – Quién es quién 78
DOCUMENTACIÓN O SERVICIOS ADMINISTRATIVOS (BACK OFFICE) 79
Introducción a la documentación 79
Cartas de crédito 79
Destinos, embarque e información sobre el embarque 80
Embarques retrasados 80
Conocimiento de embarque 81
Conocimiento de embarque: Título y endoso 81
Despacho de conocimientos de embarque 82
Certificados 82
Documentos incorrectos o que faltan 82
MODELOS NORMALIZADOS DE CONTRATO 83
Principio primordial 83
Contratos de la Federación Europea del Café (ECF) 83
Contratos de la Asociación del Café Verde 84
CONTRATOS ECF Y GCA 85
INCORPORACIÓN DE RUU 600 EN LOS CONTRATOS DE VENTA 91
Créditos irrevocables y confirmados 91
Requisitos no documentarios 92
Tiempo permitido para que los bancos examinen los documentos 92
Fuerza mayor 92
INCOTERMS 92
Dos categorías de reglas distintas 93
Gastos de manipulación en terminal 93
Reglas sobre el comercio interno y el comercio internacional 94

CAPÍTULO 5 95

LOGÍSTICA Y SEGUROS 96

CONDICIONES BÁSICAS DE TRANSPORTE 96
Servicios de transporte marítimo 96
Centros de transporte 97
Flete marítimo y recargos 97
Gastos de manipulación en terminal 98
Conocimiento de embarque y manifiesto de carga 99
Diferentes tipos de conocimiento de embarque 99
Manifiesto de carga 99
Contrato de transporte: FOB, FCA y CIF/CFR 100
Responsabilidad del transportista – Carga de la prueba 101
Obligaciones del transportista – Tres convenios 101
Cuestiones de transbordo 102

Logística para partidas pequeñas 103
Opciones para remesas pequeñas 103
TRANSPORTE EN CONTENEDORES 104
Café ensacado en contenedores: riesgo de condensación..... 105
Café ensacado en contenedores: llenado y embarque..... 108
Café a granel en contenedores: varias ventajas 109
Contenedores a granel: forrado y llenado 110
Fijación del forro 111
CONTENEDORES EN DESTINO..... 111
Estaciones de contenedores del interior 111
Descarga..... 112
Calidad y muestreo 112
Pesos y vigilancia 112
Peso del contenedor en el momento de embarque 113
Perspectivas..... 113
Costo y comodidad..... 114
Seguridad de los contenedores en aduanas 114
Recibo de contenedores – Estados Unidos 114
Recepción de contenedores – Unión Europea.... 115
Sellos de contenedores 116
Rastreo del contenedor y contenedores inteligentes 116
SEGUROS 117
Máxima buena fe 117
El rastro del riesgo hasta el FOB..... 117
El rastro del riesgo hasta el FOB: de la entrada del cafetal a la elaboración 117
El rastro del riesgo hasta el FOB: almacenamiento y elaboración..... 118
El rastro del riesgo hasta el FOB: transporte hasta el puerto 118
Entrega FOB: FCL (o CY) 119
Entrega FOB: FCL (o CY) a granel 120
Entrega FOB: LCL (o CFS)..... 120
Terminación del riesgo 120
Modelos normalizados de contrato..... 121
SEGUROS: LA COBERTURA 121
Asegurarse contra los riesgos 121
Tipos de cobertura..... 121
Reclamaciones de los consignatarios en destino 122
SEGURO CONTRA EL RIESGO DE GUERRA EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO 123

CAPÍTULO 6 125

COMERCIO ELECTRÓNICO Y GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO..... 126

EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL CAFÉ 126
Comercio eficiente – El sistema eCOPS de la ICE..... 128
Comercio eficiente – Seguridad y eficiencia de la Cadena de suministro 128
SUBASTAS EN INTERNET..... 128
COMERCIO SIN PAPEL 129
Eliminación del papeleo en el comercio del café: un ejemplo 129
A vista de pájaro 130
El entorno electrónico 130
Del intercambio entre empresas a los mercados electrónicos..... 130
Datos de acceso centralizado frente al procesamiento directo 131
Marco jurídico necesario..... 131
Contrato y registro de títulos 131
Conformidad, verificación y liquidación de cuentas 131
Transferencia segura de datos y documentos .. 132
ASPECTOS ESPECÍFICOS..... 132
Seguridad, terreno común y solución de controversias 132
Originales garantizados y sin errores 132
¿Qué beneficios ofrece el comercio electrónico? 133
Ejecución del comercio electrónico en la práctica..... 133
Resultado final y perspectiva del "comercio sin papel" 134
CUESTIONES TÉCNICAS 135
¿Quién podría utilizar un sistema electrónico?... 135
Normas..... 135
Acceso..... 135

CAPÍTULO 7 137

ARBITRAJE 138

EL PRINCIPIO DE ARBITRAJE 138
Centros de arbitraje 138
Tipos de controversias y reclamaciones 138
Errores frecuentes 139
Nombramiento de los árbitros 139
Laudos 140
Incumplimiento del laudo arbitral 140
Variaciones de los modelos de contratos..... 140

ARBITRAJE EN EL REINO UNIDO 140
La British Coffee Association 140
Procesos de arbitraje 140
Plazos para presentar reclamaciones contra un arbitraje 141
La claridad es esencial 141
Calendario estándar del proceso de primera instancia 141
Aportación de muestras 142
Laudos dictados por un tribunal 142
Incoación de un procedimiento de recurso 142
Calendario estándar del procedimiento de recurso 142
Aportación de muestras 143
Abono de intereses 143
Costos del arbitraje 143
ARBITRAJE EN ALEMANIA 143
La Deutscher Kaffeeverband e.V. 143
Arbitraje técnico a cargo de la DKV 143
Arbitraje sobre calidad en Hamburgo 144
ARBITRAJE EN FRANCIA 144
La "Chambre arbitrale des cafés et poivres du Havre" 144
Documentos que deben presentarse y plazos .. 145
Órganos arbitrales 145
ARBITRAJE EN LOS ESTADOS UNIDOS 145
La Asociación del Café Verde 145
Arbitrajes sobre calidad 146
Negligencia grave y fraude 147
Arbitrajes técnicos 147
Consideraciones prácticas 148
Costos y honorarios 149

CAPÍTULO 8 151

MERCADOS DE FUTUROS 152

SOBRE LOS MERCADOS DE FUTUROS 152
Acceso a Internet 152
Función de los mercados de futuros 152
Los dos mercados – Al contado y de futuros 153
El riesgo de los precios y el diferencial 153
Liquidez y volumen de negocios 154
Inestabilidad 155
Apalancamiento 155
ORGANIZACIÓN DE UN MERCADO DE FUTUROS 155
Cámara de compensación 155
Operaciones con contratos de futuros 156
Seguridad financiera y cámaras de compensación 156
LOS PRINCIPALES MERCADOS DE FUTUROS PARA EL CAFÉ 156
EL CONTRATO ARÁBICA DE NUEVA YORK 156
Horario de las transacciones, cotizaciones, límites de las fluctuaciones de precios 156
Entregas, meses de entrega, orígenes adjudicables y diferenciales 157
Certificación de las entregas 157
Integración de los mercados al contado y el de futuros: sistema eCOPS 158
Supervisión de la CFTC 158
Informe Compromiso de comerciantes (Commitment of Traders) 158
EL CONTRATO ROBUSTA DE LONDRES 159
Comercio electrónico en la LIFFE 159
Características del contrato robusta en LIFFE 159
Orígenes adjudicables, embalaje, diferenciales y certificación 160
Supervisión de la LCH 160
Perspectivas de la bolsa electrónica 161
BOLSA DE MERCADORIAS & FUTUROS – BRASIL 161
Contratos separados para entrega inmediata y futuros 161
Opciones 161
Servicios de compensación, volumen de negocios y liquidez 162
Volumen de negocios – Contratos de futuros y opciones 162
SINGAPORE EXCHANGE LTD – EL CONTRATO SGX DE CAFÉ ROBUSTA 162
VIET NAM – DOS BOLSAS PARA ROBUSTA 162
LA MECÁNICA DE LAS TRANSACCIONES DE FUTUROS 163
Procedimiento en la sala de contratación 163
Entrega 163
Transacciones compensatorias 163
Precios de los futuros 164
Tipos de órdenes 165

CAPÍTULO 9 167

OPERACIONES DE COBERTURA Y OTRAS OPERACIONES 168

OPERACIONES DE COBERTURA – EL CONTEXTO 168
Principio, riesgos y protección 168
Los riesgos 168

Tipos de riesgo de precio 169
Venta protectora 169
Cobertura de compra 170
Cobertura de compra – Un ejemplo 171
OPERACIONES CON MERCANCÍA FÍSICA A UN PRECIO POR DETERMINAR 171
El principio de operaciones PTBF 171
Concertación de contratos a PTBF 172
Utilización del contrato a PTBF – Un ejemplo 172
¿Por qué vender PTBF? 173
Los vendedores necesitan disciplina 174
Márgenes 174
OPCIONES 174
Opciones de compra y de venta 174
Determinación de precios de las opciones 175
Valor intrínseco – Un ejemplo 175
Compra de opciones de venta – Un ejemplo 176
OPERACIONES DE COBERTURA 176
Operaciones de cobertura – Sus ventajas 176
Acuerdos de permutas 177
CÓMO UTILIZAN LAS EMPRESAS COMERCIALES LOS FUTUROS 178
Arbitraje 178
Arbitraje – un ejemplo 178
Especulación de operadores 178
ESPECULACIÓN CON PRODUCTOS BÁSICOS 179
Diferencias entre operación de cobertura y especulación 179
Tipos de especuladores 180
Estrategias especulativas 181
Operaciones mixtas – Un ejemplo 182
ANÁLISIS TÉCNICO DE LOS MERCADOS DE FUTUROS 182
Interés abierto 183
Volumen de operaciones 183
Relación entre interés abierto, volumen de operaciones y precio 183
Trazado de gráficas 184

CAPÍTULO 10 187

EL RIESGO Y SU RELACIÓN CON EL CRÉDITO COMERCIAL 188

TIPOS DE RIESGO 188
DISCIPLINA INTERNA 189
Evitar el exceso de operaciones 189
Largo y corto al mismo tiempo 190
Límite de volumen 190
Límite financiero 191
Márgenes complementarios: una posible trampa de liquidez 191
Riesgo monetario 191
RIESGO Y CRÉDITO 192
Riesgos de tendencia 193
El riesgo no es estático 193
Cambio de riesgo y operadores más pequeños 194
Seguro de crédito como herramienta de gestión del riesgo (de crédito) 194
¿Por qué es importante la disponibilidad (o la no disponibilidad) de un seguro de crédito? 195
Factorización 196
RIESGOS PROPIOS DE LAS TRANSACCIONES 196
Riesgos operativos 196
Riesgos de transacción 197
CONDICIONES PARA LOS CRÉDITOS 197
Condiciones generales para los créditos 197
Estructura de seguridad 198
Condiciones específicas 199
Balance de situación del prestatario 199
Disponibilidad y costo del crédito 199
Vigilancia 200
GESTIÓN DEL RIESGO Y CRÉDITO 200
Gestión del riesgo como componente del crédito 200
La disponibilidad del crédito no es estática 201
El riesgo sigue siendo riesgo 201
Recibos de almacén como garantía prendaria 202
Recibos de almacén – Resumen de las condiciones previas 202
EL CRÉDITO COMERCIAL EN PAÍSES PRODUCTORES 202
Terminología y definiciones del crédito comercial 202
Tipos de financiación del comercio del café 203
AL COMERCIO Y RIESGOS ASOCIADOS 203
Riesgo físico 204
Riesgo de precio o riesgo de mercado 204
Riesgo del diferencial o riesgo de base 204
Riesgo monetario 205
Riesgo de cumplimiento 205
Errores y malentendidos frecuentes 205
CARTAS DE CRÉDITO 205
Crédito anticipado – Tres tipos 206
Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios – RUU 600 207

GESTIÓN DE LA GARANTÍA TODO INCLUIDO 207
Funciones del gestor de la garantía prendaria ... 207
La gestión moderna de la garantía prendaria facilita el crédito 208
Garantías 208
CRÉDITO COMERCIAL Y RIESGO: PEQUEÑOS PRODUCTORES 209
Canales de crédito en el sector de los pequeños productores 209
A los pequeños productores puede resultarles difícil aportar garantía prendaria 209
Gestión del riesgo y pequeños productores 210
Gestión del riesgo de precio como seguro puro . 211
Gestión del riesgo de precio como parte de la comercialización 211
Microfinanciación 212

CAPÍTULO 11 215

CALIDAD DEL CAFÉ 216

DOS ESPECIES Y DOS MÉTODOS DE ELABORACIÓN 216
Definición de la calidad 216
Elaboración: resumen esquemático 217
La calidad y la disponibilidad determinan el mercado de destino 218
SEGMENTACIÓN DE LA CALIDAD – CUATRO CATEGORÍAS 218
Calidad ejemplar 218
Alta calidad 218
Calidad corriente 218
Clasificaciones bajas 219
CALIDAD Y PRODUCCIÓN 219
Variedad, suelos y altitud 219
De secano o de regadío 220
Elaboración por vía húmeda o seca 220
Costo y rendimiento frente a calidad 220
Cultivo en grandes haciendas o pequeñas parcelas 220
ARÁBICA DE GRAN CALIDAD 221
Preparación del arábica de gran calidad: elementos básicos 221
Definición de la calidad 222
Arábica de gran calidad (verde) 222
Arábica de gran calidad (tueste) 228
Arábica de gran calidad (sabor) 230
Calidad regular o normal 232
ROBUSTA 233

CAPÍTULO 12 239

CONTROL DE LA CALIDAD 240

CUESTIONES DE CONTROL DE LA CALIDAD 240
NORMAS MÍNIMAS DE LA OIC SOBRE LAS EXPORTACIONES 240
SISTEMAS DE CALIDAD ISO 241
ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL – ¿QUÉ ES? 241
HACCP: ¿CÓMO SE GESTIONA? 242
HACCP Y LOS ESTADOS UNIDOS: INOCUIDAD ALIMENTARIA Y BIOTERRORISMO 243
PELIGROS POTENCIALES 243
Micotoxinas, residuos y contaminación 243
Pesticidas: límite Máximo de Residuos aplicable en la UE 244
Pesticidas obsoletos 245
PREVENCIÓN DEL MOHO – LA OTA 246
La OTA – En el café 247
La OTA – Prevención durante la producción, la cosecha y la elaboración 248
La OTA – Prevención durante la elaboración ... 248
La OTA – Prevención durante el embarque 249
DEGUSTACIÓN DEL CAFÉ (INFUSIÓN) 250
Mezclas 250
El tueste 251
La bebida o infusión 252
El degustador de café (el catador) 252
TÉRMINOS DE CLASIFICACIÓN 255
Glosario – Café verde o crudo 255
Glosario – Café tostado 256
Glosario – Infusión 257
Sabor a fenol, de río (rioy) y a fermentado 258

CAPÍTULO 13 261

CAMBIO CLIMÁTICO Y LA INDUSTRIA DEL CAFÉ 262

AUMENTO DE LAS TEMPERATURAS: CONSECUENCIAS Y RETOS 262
Algunas consideraciones 262
Cambio climático y producción de café 262
Posibles efectos del cambio climático en la producción de café 263
Cambio climático y degradación del suelo 264
POSIBLES INTERVENCIONES Y MEDIDAS DE

APOYO 264
Adaptación y mitigación 265
Créditos de carbono 266
Terminología 266
Medición y previsión del cambio climático 266
Complejidad unida a incertidumbre 267
Especies de café y cambio climático 267
Cómo ayudar a los productores a prepararse ... 267
Sitios web sobre el cambio climático 268
DE LA ESTRATEGIA A RESPUESTAS REALES 270
¿Cuáles son las prioridades? 270
¿Qué se puede hacer, desde una perspectiva realista? 271
Adaptación al cambio climático en la práctica 271
CRÉDITOS DE CARBONO 272
Origen y limitaciones 272
¿Qué significa esto? 273
Créditos de carbono: definición 273
Huella de carbono de los productos 273
Proyectos del mecanismo de desarrollo limpio .. 274
Compensaciones de carbono en los mercados voluntarios 275
Proyectos del mercado voluntario 275
Servicios ambientales 276
¿A quién recurrir, dónde buscar? 276
OTROS SITIOS WEB PERTINENTES 276

CAPÍTULO 14 279

PREGUNTAS Y RESPUESTAS EN *WWW.LAGUIADELCAFE.ORG* 280
Respuesta a la pregunta 032 281
Respuesta a la pregunta 142 282

FIGURAS

Figura 1.1 Parte proporcional del café del total de las exportaciones, por valor, 2005–2010 2
Figura 1.2 Producción anual de arábica, 1981/86 y 2006/11 4
Figura 1.3 Producción anual de robusta, 1981/86 y 2006/11 4
Figura 1.4 Inventarios totales en los países importadores y precios, 1990-2010 10
Figura 2.1 Principales empresas comercializadoras de café del mundo, 2010 18
Figura 2.2 Principales empresas tostadoras del mundo, 2010 20
Figura 2.3 Importaciones de café en todo el mundo, 1949–2010 21
Figura 2.4 Consumo de café soluble – 2000, 2005 y 2010 22
Figura 2.5 Importaciones de café tostado, por origen, promedio 2005–2010 37
Figura 2.6 Importaciones de café soluble, por origen, promedio 2005–2010 37
Figura 2.7 Valor de las exportaciones de café soluble de los países productores Miembros de la OIC, comparado con el precio indicativo compuesto de la OIC, 1990-2010 37
Figura 2.8 Valor de las exportaciones de café tostado de países Miembros de la OIC comparado con el precio indicativo compuesto de la OIC, 1990–2010 38
Figura 9.1 Ejemplo de un diagrama de precios diarios de futuros de café (diciembre de 2011); Café – ICE, 4 de noviembre de 2011 186
Figura 9.2 Ejemplo de un diagrama mensual de precios de futuros de café; Café – ICE, 31 de octubre 2011 186
Figura 11.1 Elaboración de las cerezas de café y de los granos de café verde 217

CUADROS

Cuadro 1.1 Exportaciones mundiales de café, por valor y por volumen, 1990–2010 2

Cuadro 1.2 Años de cosecha en los países productores 3

Cuadro 1.3 Grupos de calidad de la OIC 4

Cuadro 1.4 Ilustración de un recuento de defectos de café secado al sol 6

Cuadro 1.6 Consumo interno en países productores de café, año de cosecha 2010/11 7

Cuadro 1.5 Panorama general de la producción mundial por tipo, años cafeteros 2006/07–2010/11 7

Cuadro 1.7 Panorama general de las exportaciones mundiales por tipo, 2006/07–2010/11 8

Cuadro 1.8 Existencias iniciales por tipo y años de cosecha 2006/07–2010/11 8

Cuadro 1.9 Consumo en los países/zonas importadoras, 2006/07–2010/11 9

Cuadro 1.10 Miembros de la OIC 13

Cuadro 1.11 Producción mundial por países, 1995/96–2010/11 14

Cuadro 2.1 Importaciones brutas y netas, utilización efectiva e inventarios por formas de café en el mundo, 2005–2010 20

Cuadro 2.2 Consumo de café descafeinado en porcentaje del consumo total, 2010 22

Cuadro 2.3 Consumo de café en América del Norte, 2010 23

Cuadro 2.4 Consumo de café en Europa, 2010 25

Cuadro 2.5 Consumo de café en una selección de países de Asia y Australasia, 2010 28

Cuadro 2.6 Consumo de café en países seleccionados, 2010 29

Cuadro 2.7 Consumo de café en lugares de origen seleccionados, 2010 30

Cuadro 2.8 Exportaciones de café soluble por países exportadores, 2005-2010 34

Cuadro 2.9 Clasificación de los productos de café comerciados internacionalmente 38

Cuadro 2.10 Aranceles sobre la importación de café en países seleccionados 40

Cuadro 3.1 Total de ventas en todo el mundo de café con certificación FLO, 2004–2010 62

Cuadro 3.2 Primas de Comercio Justo (Fairtrade) 63

Cuadro 3.3 Panorama comparativo de los programas de sostenibilidad en el sector de café 67

Cuadro 3.4 Empleo de la mujer en el sector del café 68

Cuadro 3.5 Mujeres propietarias en el sector del café 68

Cuadro 5.1 Distribución de los costos entre vendedores y compradores 100

Cuadro 8.1 Volumen anual de futuros comparado con las importaciones mundiales brutas, 1980–2010 154

Cuadro 8.2 Volumen anual de opciones y futuros, 1990–2010 155

Cuadro 8.3 Orígenes adjudicables y diferenciales en la ICE 157

Cuadro 10.1 Riesgos operativos 196

Cuadro 10.2 Riesgos de transacción 197

Cuadro 10.3 Lo que debe presentar el prestatario 206

RECUADROS

Recuadro 9.1 Venta protectora – un ejemplo 170

Recuadro 11.1 Calibre de las cribas 226

Recuadro 12.1 Contaminantes orgánicos persistentes 245

Recuadro 13.1 El Protocolo de Kyoto 263

Recuadro 13.2 Huellas y sumideros de carbono 265

NOTA

Salvo que se indique lo contrario, por dólares ($EE.UU.) y centavos (cts) se entienden dólares de los Estados Unidos, y por toneladas, toneladas métricas.

Se han utilizado las siguientes abreviaturas:

AA	Contado contra futuro (against actuals)
APPC	Asociación de Países Productores de Café
B/L	Conocimiento de embarque (bill of lading)
BM&F	Bolsa de Mercadorias & Futuros del Brasil
BPA	Buenas prácticas agrícolas (good agricultural practice)
CAD	Pago contra presentación de documentos (cash against documents)
CFR	Coste y flete (cost and freight)
CFS	Estación de contenedores (container freight station)
CFTC	Comisión sobre Comercio de Futuros de Productos Básicos de los Estados Unidos (U.S. Commodity Futures Trading Commission)
CHIPS	Sistema de pago interbancario de cámara de compensación (Clearing House Interbank Payment System)
CIC	Convenio Internacional del Café
CIF	Coste, seguro y flete (cost, insurance, freight)
COE	Cup of Excellence (Taza de la Excelencia)
COT	Compromiso de comerciantes (Commitment of Traders)
CY	Depósito de contenedores (container yard)
DAF	Entregada en frontera (delivered at frontier)
ECC	Contrato Europeo de Café (European Contract for Coffee)
ECF	Federación Europea del Café (European Coffee Federation)
eCOPS	Sistema electrónico de tratamiento de operaciones de productos básicos, en NYBOT (Electronic Commodity Operations Processing System – en ICE, Nueva York)
EDK	Franco en muelle (ex dock)
ETA	Hora estimada de llegada (estimated time of arrival)
EUREP	Grupo Europeo de Trabajo para Productos Minoristas (European Retailer Produce Working Group)
EUREPGAP	Buenas prácticas agrícolas del EUREP (EUREP Good Agricultural Practice)
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FAQ	Calidad promedia regular (fair average quality)
FCA	Franco transportista (free carrier)
FCL	Carga de contenedor completo (full container load)
FCM	Comisionista del mercado de futuros (futures commission merchant)
FCPB	Fondo Común para los Productos Básicos
FDA	Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos
FLO	Organizaciones de Sello Comercio Justo (Fairtrade Labelling Organizations)
FOB	Franco a bordo (free on board)
FOT	Franco sobre camión/vagón (free on truck/train)
GBE	Equivalente en café verde (green bean equivalent)
GCA	Asociación del Café Verde, Estados Unidos (Green Coffee Association)
GEI	Gases de efecto invernadero
GPS	Sistema Mundial de Determinación de la Posición (Global Positioning System – GPS)
GTC	Buena hasta cancelada (good till cancelled)
HACCP	Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (Hazard Analysis Critical Control Point)
ICE	InterContinental Exchange (Bolsa intercontinental de mercancías de Nueva York)
IFOAM	Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (International Federation of Organic Agriculture Movements)
IPCC	Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático
ISO	Organización Internacional de Normalización
ITC	Centro de Comercio Internacional
L/C	Carta de crédito (letter of credit)
LCL	Menos de contenedor completo (less than container load)
LIFFE	Bolsa internacional de futuros y opciones financieros de Londres (London International Financial Futures and Options Exchange – NYSE Euronext Liffe)
MDL	Mecanismo para un Desarrollo Limpio
NCA	Asociación nacional del café de los Estados Unidos (National Coffee Association)
NCAD	Pago neto en efectivo contra entrega de documentos (net cash against documents)
NMF	Nación más favorecida
OIC	Organización Internacional del Café
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización no gubernamental
OTA	Ocratoxina A
PTBF	Precio por determinar (price to be fixed)
RUU	Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP)
SAS	Supeditado a la aprobación de la muestra (subject to approval of sample)
SCAA	Asociación Americana de Cafés Especiales (Specialty Coffee Association of America)

SCAE	Asociación Europea de Cafés Especiales (Specialty Coffee Association of Europe)
SCI	Sistema de control interno (Café orgánico)
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias (Generalized System of Preferences)
SIG	Sistema de información geográfica (GIS – Geographic information system)
STC	Se ha indicado que contiene (said to contain)
SURF	Servicio de liquidación de cuentas para la gestión del riesgo y las finanzas (Settlement Utility for Managing Risk and Finance)
SWIFT	Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)
TEU	Unidad equivalente a veinte pies (contenedor)
THC	Gastos de manipulación en terminal (terminal handling charges)
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
USDA	Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (United States Department of Agriculture)
VSA	Disposiciones para compartir buque (vessel sharing agreement)
XML	Lenguaje de marcas extensible (extensible mark-up language)

CONVERSIONES A EQUIVALENTE EN CAFÉ VERDE

De conformidad con la práctica aceptada internacionalmente, todos los datos cuantitativos de la presente Guía se refieren a sacos de 60 kg netos (132,276 lb) de café verde o su equivalente, a saber GBE: *green bean equivalent* o equivalente en café verde. Por café verde se entiende todo café en forma de granos descascarados antes de su tueste.

La Organización Internacional del Café ha acordado los siguientes factores para convertir los diferentes tipos de café a GBE:

- Cerezas secas a café verde: multiplicar el peso neto de la cereza por 0,5;
- Pergamino a café verde: multiplicar el peso neto del pergamino por 0,8;
- Grano verde descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto por 1,05;
- Café tostado regular a café verde: multiplicar el peso neto del café tostado regular por 1,19;
- Café tostado descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto del café tostado descafeinado por 1,25;
- Café soluble regular a café verde: multiplicar el peso neto del café soluble regular por 2,6;
- Café soluble descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto del café soluble descafeinado por 2,73;
- Café líquido regular a café verde: multiplicar el peso neto de los sólidos de café seco contenidos en el líquido de café regular por 2,6;
- Café líquido descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto de los sólidos de café seco contenidos en el líquido de café descafeinado por 2,73.

Otras equivalencias con fines estadísticos: 60 kg café verde representan:

- 120 kg de cerezas secas;
- 75 kg pergamino.

CAPÍTULO 1

COMERCIO MUNDIAL DEL CAFÉ – PANORAMA GENERAL

LA IMPORTANCIA DEL CAFÉ EN EL COMERCIO MUNDIAL....2

OFERTA, PRODUCCIÓN, EXISTENCIAS Y CONSUMO INTERNO....3

DEMANDA, CONSUMO Y EXISTENCIAS....7

PRECIOS....10

LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL CAFÉ....11

COMERCIO MUNDIAL DEL CAFÉ – PANORAMA GENERAL

LA IMPORTANCIA DEL CAFÉ EN EL COMERCIO MUNDIAL

El café es un producto básico importante en la economía mundial; su valor comercial alcanzó unos $EE.UU. 16.500 millones en el año civil 2010, durante el que se expidieron 97 millones de sacos de 60 kg (5,8 millones de toneladas). Según las estimaciones, la producción mundial en el año cafetero 2010/11 alcanzó 131 millones de sacos (7,8 millones de toneladas), mientras que el consumo en el año civil 2010 fue de unos 135 millones de sacos (8,1 millones de toneladas).

Cuadro 1.1 Exportaciones mundiales de café, por valor y por volumen, 1990–2010

Año civil	$EE.UU. miles de millones	Millones de sacos (60 kg netos)	Cts/lb (VUE)*
1990	6.9	80.6	65
1995	11.6	67.6	130
2000	8.2	89.5	69
2005	9.2	87.6	79
2006	10.8	91.6	89
2007	12.8	96.3	100
2008	15.4	97.6	119
2009	13.3	96.2	105
2010	16.5	96.7	129

Fuente: OIC.

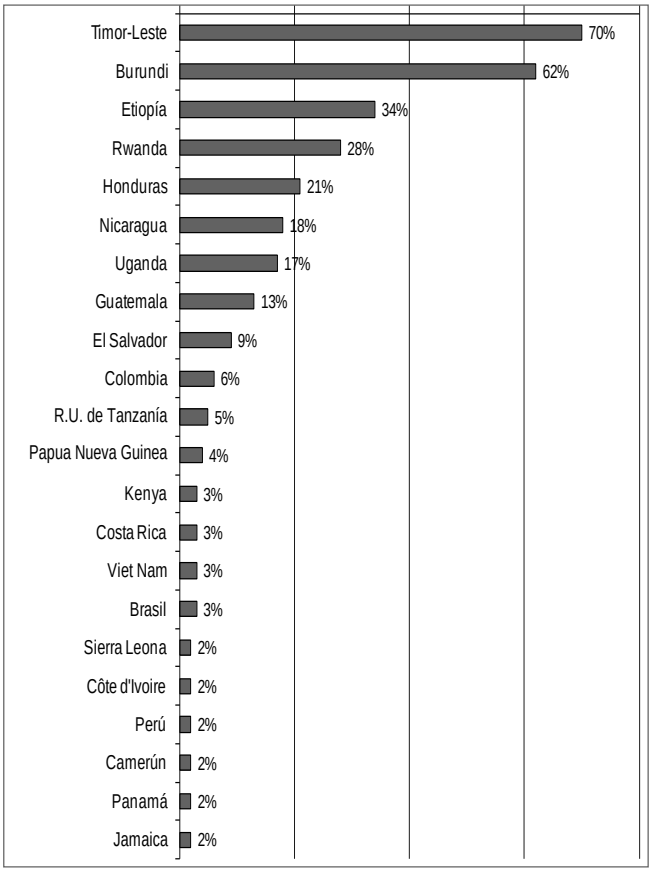
* Valor unitario de las exportaciones, redondeado al centavo de EE.UU. más próximo.

Hay unos 70 países que producen café, tres de los cuales han representado en estos últimos años cerca del 55% del total de la producción mundial: Brasil (32%–34%), Viet Nam (12%–13%) y Colombia (8%–9%).

Según estimaciones de la Organización Internacional del Café (OIC), en 2010 trabajaban en el sector 26 millones de personas en 52 países productores. Véase Doc. ICC 105-5 en *www.ico.org.*

Las exportaciones de café no solo constituyen para muchos países una fuente de divisas de vital importancia para su economía, sino que además conforman una parte considerable del impuesto sobre la renta y el producto interior bruto. La aportación del café al total de los ingresos derivados de las exportaciones superó el 10% en ocho países durante el periodo 2005–2010, aun cuando la importancia del café en la economía de muchos otros países sigue una tendencia a la baja. Durante el periodo 1995–2000 había 15 países que pertenecían a esta categoría, es decir, que sus exportaciones de café representaron más del 10% del total de los ingresos por las exportaciones.

Figura 1.1 Parte proporcional del café del total de las exportaciones, por valor, 2005–2010



Fuente: OIC.

OFERTA, PRODUCCIÓN, EXISTENCIAS Y CONSUMO INTERNO

DEFINICIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA

Oferta suele definirse como la suma de la producción de un determinado año cafetero más las existencias arrastradas del año anterior.

Oferta exportable, por otra parte, se define como la oferta menos el consumo interno y la cantidad considerada necesaria para las existencias de movimiento.

Existencias de movimiento no tiene una definición precisa. Suele referirse al volumen de café necesario para mantener un flujo constante y previsto de exportaciones al mercado. Se considera generalmente como la cantidad de café en la cadena de producción de un país exportador en un momento dado. El comportamiento de la cosecha y la exportación varían de un país a otro, por lo que las existencias de movimiento no se definen como un porcentaje o una proporción fijos de la producción de un país o de su capacidad de exportación, sino más bien como una cantidad individual propia de cada país. El cálculo de las existencias de movimiento es arbitrario por muchos motivos, pero se basa generalmente en los datos históricos de cada país.

Producción exportable es la producción anual total menos el consumo interno de los países productores. El volumen disponible para exportar equivale a las existencias arrastradas del año anterior más la producción exportable del año en curso. Toda diferencia entre la producción exportable y las exportaciones reales (superávit o déficit) ocasiona un ajuste en más o en menos de las existencias arrastradas al año siguiente.

Año de cosecha. El café es un cultivo estacional. Las estaciones varían de un país a otro y empiezan y acaban en momentos diferentes a lo largo del año. Esto dificulta mucho recopilar estadísticas sobre la producción anual mundial: un periodo dado de doce meses puede abarcar una temporada entera de recolección en un país, pero puede también incluir el remanente de la cosecha del año anterior y el principio de la cosecha del año siguiente en otros países. Por lo tanto, para poder comparar cifras agregadas de la oferta y la oferta con la demanda, todos los datos se han convertido de campaña agrícola a año cafetero (que va de octubre a septiembre). Se recuerda que esto no siempre es posible.

DISPONIBILIDAD PARA EXPORTAR

Ni que decir tiene que entre la cosecha de café y su disponibilidad para ser exportado se produce un retardo como consecuencia de la elaboración, el secado, acondicionamiento, etcétera. El calendario a continuación presenta una estimación, en porcentaje, de la disponibilidad de las cosechas para exportar en un grupo de países seleccionados:

Arábica

Brasil: 86% en julio–diciembre
Etiopía: 75% en enero–junio
Honduras: 60% en enero–junio
Kenya: 70% en enero–junio
Perú: 68% en julio–diciembre
Colombia: la disponibilidad se extiende habitualmente (aunque no siempre) de manera bastante regular durante todo el año cafetero.

Cuadro 1.2 Años de cosecha en los países productores

1 de octubre al 30 de septiembre	Benin Camerún Colombia Costa Rica Côte d'Ivoire El Salvador Etiopía Gabón Ghana Guatemala Guinea Guinea Ecuatorial	Honduras India Jamaica Kenya Liberia México Nicaragua Nigeria Panamá República Centroafricana República Democrática del Congo	Sierra Leona Sri Lanka Tailandia Togo Trinidad y Tabago Uganda Venezuela (República Bolivariana de) Viet Nam
1 de abril al 31 de marzo	Angola Bolivia (Estado Plurinacional de) Brasil Burundi Ecuador	Indonesia Madagascar Malawi Papua Nueva Guinea Paraguay	Perú Rwanda Zimbabwe
1 de julio al 30 de junio	Congo Cuba Filipinas	Haití República Dominicana República Unida de Tanzanía	Zambia

Fuente: OIC.

Robusta

Brasil:	75% en enero–junio
Indonesia:	65% en julio-diciembre
Uganda:	64% en enero–junio
Viet Nam:	55% en enero–junio

PAÍSES PRODUCTORES DE CAFÉ DESGLOSADOS POR GRUPOS DE CALIDAD DE LA OIC

Por motivos administrativos, relacionados principalmente con la organización de contingentes en el pasado, la OIC dividió la producción de café en cuatro grupos, según el tipo predominante de café que produce cada país miembro.

Cuadro 1.3 Grupos de calidad de la OIC

Grupos de calidad	Productores
Arábicas suaves colombianos	Colombia, Kenya, República Unida de Tanzanía
Otros arábicas suaves	Bolivia (Estado Plurinacional de), Burundi, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, India, Jamaica, Malawi, México, Nicaragua, Panamá, Papua Nueva Guinea, Perú, República Dominicana, Rwanda, Venezuela (República Bolivariana de), Zambia, Zimbabwe
Arábicas brasileños y otros arábicas naturales	Brasil, Etiopía, Paraguay, Timor-Leste, Yemen
Robustas	Angola, Benin, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Filipinas, Gabón, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Indonesia, Liberia, Madagascar, Nigeria, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Sri Lanka, Tailandia, Togo, Trinidad y Tabago, Uganda, Viet Nam

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

El café es una planta nativa de África. Se afirma que el café arábica es originario de Etiopía, y el robusta, de la costa atlántica (región de Kouilou, Angola y zonas adyacentes) y la región de los Grandes Lagos. Hoy en día se cultiva por todo el trópico. Pero es en América Latina donde se produce la mayor parte del café del mundo, especialmente en el Brasil, que se sitúa a la cabeza de la producción mundial desde 1840.

El Brasil es el mayor productor y vendedor de café del mundo. Viet Nam, que consiguió una rápida expansión de su producción durante la década de 1990, ocupa actualmente el segundo lugar, lo que sitúa a Colombia en el tercero y a Indonesia en el cuarto.

Las figuras que aparecen a continuación reflejan los cambios en la división regional de la producción de arábica y robusta desde 1981.

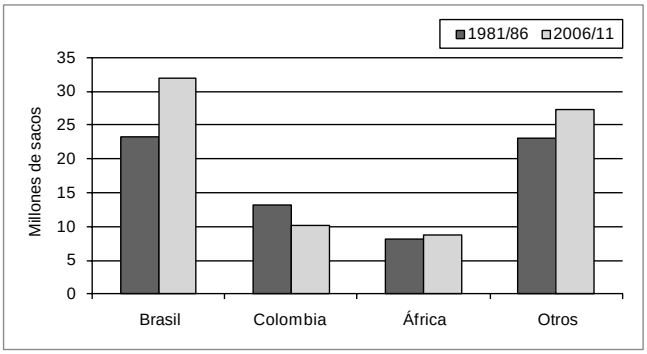
CONVERSIONES A EQUIVALENTE EN CAFÉ VERDE

De conformidad con la práctica aceptada internacionalmente, todos los datos cuantitativos de la presente Guía se refieren a sacos de 60 kg netos (132,276 lb) de café verde o su equivalente, a saber GBE: equivalente en café verde o green bean equivalent. Por café verde se entiende todo café en forma de granos descascarados antes de su tueste.

La Organización Internacional del Café ha acordado los siguientes factores para convertir los diferentes tipos de café a GBE:

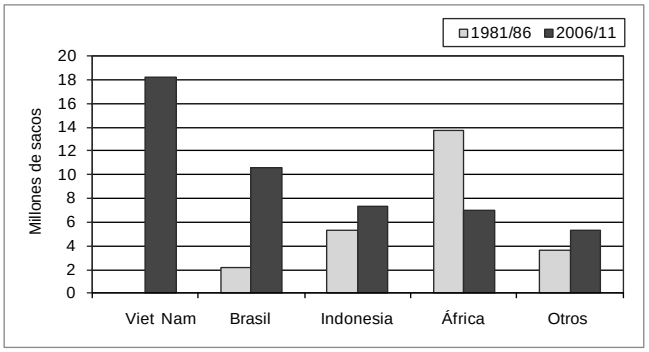
- Cerezas secas a café verde: multiplicar el peso neto de la cereza por 0,5;
- Pergamino a café verde: multiplicar el peso neto del pergamino por 0,8;
- Grano verde descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto por 1,05;
- Café tostado regular a café verde: multiplicar el peso neto del café tostado regular por 1,19;

Figura 1.2 Producción anual de arábica, 1981/86 y 2006/11



Fuente: OIC.

Figura 1.3 Producción anual de robusta, 1981/86 y 2006/11



Fuente: OIC.

- Café tostado descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto del café tostado descafeinado por 1,25;
- Café soluble regular a café verde: multiplicar el peso neto del café soluble regular por 2,6;
- Café soluble descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto del café soluble descafeinado por 2,73;
- Café líquido regular a café verde: multiplicar el peso neto de los sólidos de café seco contenidos en el líquido de café regular por 2,6;
- Café líquido descafeinado a café verde: multiplicar el peso neto de los sólidos de café seco contenidos en el líquido de café descafeinado por 2,73.

Otras equivalencias con fines estadísticos: 60 kg café verde representan:

- 120 kg de cerezas secas;
- 75 kg pergamino.

GRADUACIÓN Y CLASIFICACIÓN

El café verde se gradúa y clasifica para la exportación con el objetivo último de que produzca una infusión de la mejor calidad y alcance así el mejor precio posible. Pero no existe un sistema universal de graduación y clasificación – cada país productor tiene el suyo propio, que puede utilizar también para establecer normas (mínimas) para la exportación.

La clasificación suele basarse en alguno de los siguientes criterios:

- Altitud y/o región;
- Variedad botánica;
- Preparación (elaboración por vía húmeda o seca = lavado o natural);
- Tamaño del grano (calibre de la criba), a veces también forma y color del grano;
- Número de defectos (imperfecciones);
- Aspecto tostado y calidad de la bebida (sabor, características, limpieza …);
- Densidad de los granos.

La mayoría de sistemas de clasificación comprenden criterios (a menudo muy específicos), por ejemplo sobre los defectos permitidos, que no figuran en nuestra lista. "The Origins' Encyclopedia" en *www.supremo.be* es un ejemplo de un sitio en Internet que ofrece información sobre la clasificación para la exportación de cafés de la mayoría de orígenes. En *www.coffeeresearch.org* también figura terminología sobre tamaño y defectos utilizada en las clasificaciones.

La terminología diversa de la clasificación utilizada en el comercio está ilustrada por los siguientes ejemplos. Debe señalarse que descripciones como "preparación europea" difieren de un país a otro. Los ejemplos se refieren principalmente al comercio del café básico y no reflejan las descripciones a menudo más específicas utilizadas en los mercados nicho.

En algunos países la criba se llama malla o zaranda. En inglés es "screen".

Brasil/Santos NY 2/3

Criba 17/18, tueste fino, estrictamente suave, buena infusión.

Brasil/Santos NY 3/4

Criba 14/16, buen tueste, estrictamente suave, buena infusión (citado a menudo como "preparado sueco").

Supremo criba 17/18 de Colombia

Tipo de arábica lavado de alto grado, criba 17 (malla 17) con un máximo de 5% inferior. Especificado a menudo con más pormenores.

Robusta Grado 2 de Côte d'Ivoire

Grado 2; la escala va de 0 (el mejor) a 4 según el calibre de la criba y los defectos.

SHG EP de El Salvador

Strictly High Grown (cultivado por encima de 1.200 m; High Grown, entre 900 y 1.200 m, y Central Standard, entre 500 y 900 m). Las descripciones de calidad que se utilizan comúnmente son preparación europea (6 defectos como máximo por cada 300 g) y preparación americana (12 defectos como máximo por cada 300 g).

Jimma 5 de Etiopía

Arábica secado al sol (es decir, natural) de la región de Jimma. El tipo 5 se refiere a una escala de clasificación basada en la criba, el recuento de los defectos y la calidad de la infusión.

SHB EP Huehuetenango de Guatemala

Strictly Hard Bean, arriba de 1.400 m. La escala comprende cinco niveles de altitud desde inferior a 900 m (Prime Washed) hasta superior a 1.400 m. Preparación europea: criba arriba de 15; permite un máximo de 8 defectos por 300 g (preparación americana: criba arriba de 14, permite 23 defectos).

Arábica de la India, plantación A

Arábica lavado, criba 17. La clasificación es PB, A, B y C. Se aplican otras clasificaciones a no lavados (naturales) y robusta.

Robusta de Indonesia, Grado 4

La escala de clasificación para la exportación va de 0 (el mejor) a 6. El grado 4 permite de 45 a 80 defectos. A veces la región y otros pormenores se especifican como calidad (por ejemplo EK1 y EK-Especial) y la elaboración depende de la región (isla).

AB FAQ de Kenya, tostado uniforme, infusión limpia

Grado AB de arábica de Kenya, calidad promedia regular. El sistema nacional de clasificación (E, AA, AB, PB, C, TT y T) se basa en el tamaño y la densidad del grano, y se subdivide en 10 clases más según la calidad del líquido. Los cafés de calidad superior en infusión se suelen vender sobre la base de muestras reales.

Prima lavado de México

Prima lavado de altitudes entre 600 m y 900 m, en una escala de 400 m a 1.400 m.

Grado Y1 de Papua Nueva Guinea, pequeño agricultor

Y1 es una de las graduaciones en una escala que abarca tamaño de los granos, recuento de defectos, color, olor, aspecto del tueste y calidad en infusión; AA, A, AB, B, C, PB, X, E, PSC, Y1, Y2 y T.

Robusta Grado 2 de Viet Nam, 5% de negros y quebrados

Grado 2 de un total de seis grados: Grado Especial y Grados 1 a 5, basados en el calibre de la criba y los defectos. Las descripciones se complementan a menudo con otros pormenores sobre la humedad, la mezcla aceptable de tipos de granos, el tamaño del grano, etc.

Cuadro 1.4 Ilustración de un recuento de defectos de café secado al sol (natural)

1 grano negro	1
2 granos rancios o avinagrados	1
2 granos en pergamino	1
1 cereza	1
1 cáscara grande	1
2–3 cáscaras pequeñas	1
3 envolturas	1
1 grumo grande de piedra o tierra	5
1 grumo mediano de piedra o tierra	2
1 grumo pequeño de piedra o tierra	1
1 palo grande	5
1 palo mediano	2
1 palo pequeño	1
5 granos quebrados	1
5 granos verdes o inmaduros	1
5 granos dañados por insectos	1

CONSUMO INTERNO

Se estima que el consumo interno en los países productores ha aumentado de unos 26 millones de sacos en 2000/01 hasta más de 41 millones de sacos en el año de cosecha 2010/11. La mayor parte de este aumento se atribuye al crecimiento del mercado interno del Brasil, que durante el mismo periodo ha pasado de 13 millones de sacos a más de 19 millones de sacos – cantidad equivalente a casi la mitad de todo el café que se consume en los países productores. Fuentes de la industria consideran que el crecimiento de los ingresos reales disponibles en el Brasil y una política consistente en utilizar café de mejor calidad para los mercados internos son factores importantes de este crecimiento.

En otras partes de América Latina, el consumo está limitado por niveles de ingresos urbanos relativamente bajos, si bien ha habido algún crecimiento en México durante los últimos tres años, y el consumo sigue siendo razonablemente importante en Colombia.

En comparación, el consumo en África es insignificante, si se exceptúa Etiopía, donde tomar café es una tradición antigua y muy arraigada.

En Asia, el consumo total es bastante alto en la India, Indonesia y Filipinas, si bien los niveles de consumo por habitante son relativamente bajos. Véase cuadro 1.6.

EXPORTACIONES

Las exportaciones de café, en todas sus formas, de los países productores varían considerablemente de un año para otro, lo que refleja en buena medida las fluctuaciones en la producción mundial. Véanse los cuadros 1.5 y 1.7.

EXISTENCIAS EN PAÍSES PRODUCTORES

Se debe proceder con mucha cautela al considerar las cifras de las existencias retenidas por los productores, porque estas cifras no reflejan necesariamente una disponibilidad real. En algunos casos, las computaciones oficiales subestiman las cantidades retenidas, porque a menudo es imposible registrar el volumen retenido en manos privadas del país, mientras que en otros casos las cifras exageran las cantidades disponibles. Esto ocurría ciertamente en el pasado, cuando las existencias representaban un dato importante para determinar la cuota de la OIC del país productor, pues a los países les interesaba registrar una cifra de existencias lo más alta posible. En consecuencia, a menudo se incluía el café de baja calidad, que era difícil de vender y, de hecho, de muy poco valor, para inflar las cifras de existencias del país en cuestión, aunque esta práctica ha dejado de ser habitual.

La verificación de existencias cesó en 1989 con la suspensión del sistema de cuotas. Las cifras obtenidas en el ejercicio de verificación, aunque cuestionables, eran el resultado de un procedimiento bastante riguroso. Desde entonces las cifras se basan en estimaciones nacionales, sin verificación independiente de la precisión de estas cifras. En consecuencia, las estadísticas publicadas son sometidas a frecuentes revisiones, que en ocasiones pueden afectar datos de varios años anteriores. Por ello se recomienda cautela a la hora de utilizar estos datos para cualquier análisis. Véase el cuadro 1.7.

Cuadro 1.5 Panorama general de la producción mundial por tipo, años cafeteros 2006/07–2010/11 (en millones de sacos)

Año cafetero	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11*
Mundo	**127.1**	**127.8**	**126.7**	**128.6**	**131.1**
Arábicas	**77.3**	**80.1**	**75.8**	**77.8**	**80.8**
Brasil	29.1	30.3	32.2	32.5	33.6
Colombia	12.6	12.5	8.7	9.0	9.2
Otros América	23.1	24.2	22.8	21.8	23.2
África	8.3	8.7	7.6	9.6	10.3
Asia y el Pacífico	4.2	4.4	4.4	4.9	4.4
Robustas	**49.7**	**47.7**	**50.9**	**50.8**	**50.4**
Brasil	10.2	10.7	10.6	10.9	12.7
Otros América Latina	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3
Viet Nam	19.3	16.5	18.5	18.0	18.5
Indonesia	6.4	6.9	8.1	8.6	6.8
Otros Asia y el Pacífico	5.4	5.3	5.5	6.2	4.9
Côte d'Ivoire	2.8	2.6	2.4	1.9	2.2
Uganda	2.2	2.6	2.6	2.4	2.2
Otros África	2.9	2.7	2.8	2.4	2.8
Participación (%)					
Arábicas	60.8	62.7	59.8	60.5	61.6
Robustas	39.2	37.3	40.2	39.5	38.4

Fuente: OIC y USDA.

* Preliminar.

Nota: Las sumas pueden no coincidir con los totales debido al redondeo. Los interesados en estadísticas más actuales pueden visitar *www.ico.org*.

Cuadro 1.6 Consumo interno en países productores de café, año de cosecha 2010/11 (estimado) (en miles de sacos)

África	**5 181**
del cual:	
Côte d'Ivoire	317
Etiopía	3 383
Asia y el Pacífico	**8 328**
del cual:	
Filipinas	1 080
India	1 800
Indonesia	3 333
Viet Nam	1 583
América Latina	**27 501**
del cual:	
Brasil	19 130
Colombia	1 400
México	2 354
Venezuela (República Bolivariana de)	1 650
Total	**41 010**

Fuente: OIC y estimaciones propias.

Nota: Las cifras se han redondeado al millar más próximo.

DEMANDA, CONSUMO Y EXISTENCIAS

Gran parte del material estadístico de las tendencias sobre importación, reexportación y consumo de café en todo el mundo se expresa en años civiles, que es la unidad que suelen utilizar los países consumidores y las organizaciones comerciales para comunicar y analizar los datos sobre demanda y consumo. Los datos resumidos que se facilitan a continuación corresponden a años cafeteros para facilitar la comparación con los datos sobre la oferta presentados en otra sección.

No es posible establecer una comparación directa entre ambos grupos de datos porque los lapsos cronológicos establecen diferencias entre las cifras básicas y las agregadas. La situación se complica con el hecho de que las cifras sobre el consumo de café tienden a ser engañosas; no existen estadísticas que ofrezcan el panorama completo. Por ejemplo, las estadísticas sobre la importación no son un buen índice del consumo pues no tienen en cuenta las reexportaciones ni los cambios en los niveles de las existencias que mantienen los países importadores. Para superar estos inconvenientes, la OIC publica cifras de "desaparición" o utilización efectiva, que tienen en cuenta estos factores, pero sigue siendo imposible incluir los cambios no comunicados en las existencias que están en poder de comerciantes, tostadores y minoristas.

Para países miembros de la OIC y algunos otros no miembros, donde existen estadísticas pertinentes, las cifras se refieren a la "desaparición", mientras que para el resto de países no miembros, estas cifras se refieren a importaciones netas. En términos estrictos, ambos conjuntos de cifras no iguales, pero bastante aproximados como para incluirlos en el cuadro 1.9.

Cuadro 1.7 Panorama general de las exportaciones mundiales por tipo, 2006/07–2010/11 (en miles de sacos)

Años cafeteros	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11*
Total exportaciones	**98 388**	**96 032**	**97 433**	**92 521**	**105 000**
Arábicas	**59 908**	**57 854**	**58 630**	**56 202**	**64 025**
de las cuales:					
Brasil	24 067	22 303	27 318	26 540	29 603
Colombia	10 586	10 846	8 072	6 533	7 817
Otros América Latina	17 063	17 248	16 397	15 317	17 803
África	5 633	5 131	4 777	4 953	6 231
Asia y el Pacífico	2 559	2 326	2 066	2 859	2 571
Robustas	**31 111**	**30 541**	**32 263**	**29 191**	**33 277**
de las cuales:					
Brasil	1 571	2 025	1 377	1 082	2 127
Otros América Latina	236	107	339	253	329
Viet Nam	18 066	15 751	17 381	14 578	17 105
Indonesia	2 934	4 696	5 905	5 320	4 880
Otros Asia y el Pacífico	2 243	1 991	2 067	2 576	4 059
Côte d'Ivoire	1 807	1 423	1 122	1 819	955
Uganda	2 144	2 711	2 407	1 960	2 116
Otros África	2 110	1 837	1 665	1 603	1 706
Café tostado	**204**	**287**	**255**	**223**	**200**
Soluble	**7 165**	**7 350**	**6 285**	**6 905**	**7 498**
del cual:					
Brasil	3 313	3 508	2 849	3 162	3 142
Otros América Latina	1 941	2 142	1 926	1 965	2 206
África	885	525	414	270	310
Asia	1 026	1 175	1 096	1 508	1 840
Participación (%)					
Arábicas	60.9	60.3	60.2	60.7	61.0
Robustas	31.6	31.8	33.1	31.5	31.7
Tostado	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2
Soluble	7.3	7.7	6.4	7.5	7.1

Fuente: OIC.

*Julio/junio.

Cuadro 1.8 Existencias iniciales por tipo y años de cosecha 2006/07–2010/11 (en miles de sacos)

Años cafeteros	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11
Mundo	**28 343**	**27 722**	**19 463**	**20 489**	**18 461**
Arábicas	**21 323**	**19 076**	**14 361**	**13 376**	**11 838**
de las cuales:					
Brasil	16 503	15 200	11 294	10 714	8 486
Colombia	855	819	366	25	27
Otros América Latina	2 292	1 314	1 021	791	910
África	1 168	1 253	1 315	1 383	2 193
Asia y el Pacífico	505	490	365	463	222
Robustas	**7 020**	**8 646**	**5 102**	**7 113**	**6 623**
de las cuales:					
Brasil	4 737	6 639	3 336	3 942	2 592
Otros América Latina	8	4	3	4	6
Viet Nam	500	833	526	640	2 716
Indonesia	129	24	45	541	573
Otros Asia y el Pacífico	992	812	660	535	97
Côte d'Ivoire	282	124	458	970	418
Uganda	264	120	20	23	11
Otros África	108	90	54	458	210
Participación (%)					
Arábicas	75.2	68.8	73.4	65.3	64.1
Robustas	24.8	31.2	26.6	34.7	35.9

Fuente: OIC.

Cuadro 1.9 Consumo en los países/zonas importadoras, 2006/07–2010/11 (en miles de sacos)

Países/zonas importadoras	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11*
Mundo	**92 619**	**93 568**	**92 922**	**91 392**	**89 859**
América del Norte	**23 994**	**24 501**	**24 901**	**24 624**	**24 060**
del cual:					
Estados Unidos	21 199	21 423	21 656	21 332	20 473
Europa Occidental	**42 780**	**42 340**	**39 874**	**40 651**	**39 182**
del cual:					
Alemania	9 082	9 912	8 409	9 554	8 584
Francia	5 581	5 331	5 329	5 562	5 632
Italia	5 840	5 918	5 752	5 743	5 760
Europa Oriental	**6 195**	**7 211**	**7 589**	**6 586**	**7 030**
Asia y el Pacífico	**12 908**	**13 780**	**14 280**	**13 564**	**13 745**
del cual:					
Japón	7 265	7 150	7 330	6 909	6 680
Otros	**6 742**	**5 736**	**6 270**	**5 967**	**5 842**

Fuente: OIC.

* Estimaciones preliminares.

TENDENCIAS DE CONSUMO

Se estima que el consumo mundial en el año cafetero 2010/11 ascenderá a un total de 130,9 millones de sacos. De este total, los países importadores miembros de la OIC consumieron 69,4 millones de sacos, otros países no miembros consumieron 20,5 millones de sacos, y los 41,0 millones de sacos restantes los consumieron los países productores.

El consumo ha crecido de media en torno al 1,2% anual desde comienzos de la década de 1980. El crecimiento más espectacular es probablemente el que hemos presenciado en el Japón, donde el consumo creció en torno al 3,5% anual durante el mismo periodo, si bien esta tendencia parece haberse estabilizado en los últimos 10 años. El Japón es actualmente el tercer mayor importador de café del mundo.

El consumo de café en Europa durante los últimos cinco años apenas ha aumentado, es más, algunas señales apuntan a un estancamiento y un posible descenso. La situación es ligeramente mejor solo en los Estados Unidos, donde el consumo general, pese al auge del sector de especialidad, se ha mantenido prácticamente igual durante los últimos cinco años.

Las cifras de consumo en los países no miembros de la OIC sugieren que ha habido un incremento sorprendentemente grande del consumo en esos países desde comienzos de siglo. El consumo ha crecido de media más del 6% anual, si bien la reciente crisis económica ha reducido el consumo de café en muchos de estos países – quizás solo temporalmente. En todo caso, estas cifras han de leerse con cierta cautela, porque los datos de exportación y, consecuentemente, los de consumo en estos países no siempre son recopilados por la misma fuente.

EXISTENCIAS O INVENTARIOS EN LOS PAÍSES IMPORTADORES

Las existencias que acumulan los países importadores se denominan normalmente *inventarios* para distinguirlas de las existencias que mantienen los países productores. Los inventarios tienden a crecer cuando los precios bajan, y se agotan cuando los precios son más altos, si bien la relación no es lineal en absoluto.

Las existencias mantenidas por los consumidores se mantuvieron relativamente estables durante toda la década de 1980, pero aumentaron de manera espectacular en 1989, cuando se suspendieron los contingentes y se produjo un colapso de los precios. Las existencias cayeron en respuesta a la subida de los precios en 1994, pero volvieron a aumentar con el nuevo colapso de los precios durante 2000 y 2001. A finales de 2010 alcanzaban un total ligeramente por encima de 18 millones de sacos, lo que equivale a algo más 10 semanas de demanda de consumo.

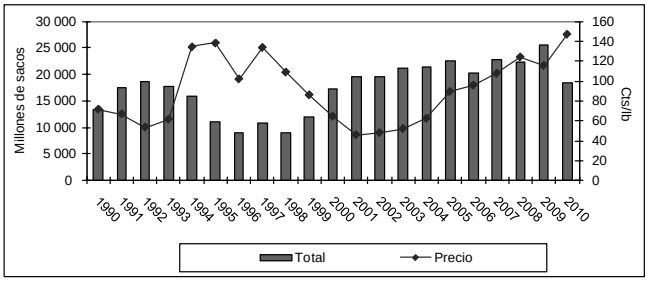
Una vez más, se recomienda cautela a la hora de examinar estas cifras porque muchos de los datos sobre las existencias que mantienen los consumidores no se publican o se publican de manera esporádica. Además, al igual que ocurre con las existencias acumuladas por los productores, una proporción determinada de las mismas hay que considerarlas existencias de movimiento, es decir, la cantidad de café que en un momento dado está en el sistema o en la cadena productiva.

En el pasado, la mayoría de analistas basaban sus cálculos en la suposición de que las existencias de movimiento de los consumidores debían ser unos 8 millones de sacos. Sin embargo, la adopción del sistema "justo a tiempo" para la gestión de existencias entre la mayoría de los tostadores importantes de todo el mundo, así como los

avances de la logística han permitido reducir el volumen que probablemente se considera como existencia de movimiento a apenas 4 millones de sacos.

La figura a continuación muestra la evolución de los inventarios desde 1990, junto con el precio indicativo compuesto.

Figura 1.4 Inventarios totales en los países importadores y precios, 1990-2010



Fuente: OIC.

PRECIOS

No existe un precio único para el café porque al ser un producto de la naturaleza, no es homogéneo. No obstante, en términos generales, los factores internacionales que determinan el precio del café pueden dividirse como sigue:

- Producto físico – precios del café verde o físico;
- Indicadores – precios que siguen amplios grupos de cafés comparables;
- Mercado de futuros – precios previstos para entrega futura para una calidad normal de café;
- Diferenciales – sistema que vincula los precios del producto físico a los precios del mercado de futuros.

Los precios diarios del café físico vienen determinados por la oferta y la demanda. Los criterios para fijar los precios son, principalmente, la calidad (es decir, la calidad de un determinado café u origen) y la disponibilidad (qué cantidades se ofrecen de un tipo de café en particular). Este principio confirma que no todo el café es igual. De hecho, cada remesa de café es única en lo que respecta a sus características, su sabor y su calidad, y, en consecuencia, alcanza un precio diferente. Existen naturalmente otros factores que también influyen, por ejemplo las expectativas del mercado, las operaciones especulativas, las fluctuaciones de los tipos de cambio, etcétera. No obstante, si agrupamos tipos de café más o menos comparables, podemos calcular el precio medio del café e incluso comerciarlo.

Los precios indicativos de la OIC, que publica a diario la Organización Internacional del Café en Londres, representan y siguen los cuatro tipos principales de café disponibles en el mercado internacional: i) arábicas colombianos suaves, ii) otros arábicas suaves, iii) arábicas brasileños y otros arábicas naturales, y iv) robustas. Estos precios indicativos corresponden a los precios al contado o para entrega inmediata del café que se comercializa en el mercado y está disponible casi inmediatamente (o en un plazo razonable). Las cuatro categorías permiten a la OIC calcular los precios de mercado para estos cuatro amplios grupos y poder así hacer un seguimiento de las tendencias que sigue el precio de cada uno de ellos. La OIC publica asimismo, utilizando una fórmula acordada, el precio indicativo compuesto diario, que integra estos cuatro grupos en un precio único que corresponde a "todos los cafés". Esto representa probablemente la mejor indicación del "precio internacional del café" actual. Esta y otras informaciones sobre los precios, también los históricos, están a la libre disposición de los interesados en *www.ico.org.* Quien desee saber cómo funciona el sistema de fijación de precios indicativos de la OIC puede verlo en *www.ico.org/coffee_prices.asp.*

Los precios de futuros reflejan la disponibilidad y la demanda futuras estimadas de café en su conjunto. Visite las páginas web *www.theice.com* si desea conocer los precios de futuros del arábica en el mercado de Nueva York, y *www.euronext.com* para saber los precios de futuros del robusta en el mercado de Londres. Véase el capítulo 8 para conocer más detalles de la calidad mediana del café que representan estos mercados de futuros. Las gráficas de precios reflejan el comportamiento pasado de los precios en estos mercados – encontrará una buena fuente de información en *www.futures.tradingcharts.com.*

No obstante, como decíamos, los precios indicativos de la OIC (que siguen a los precios) y los mercados de futuros (que prevén los precios) necesariamente solo lo hacen para calidades de café generalmente conocidas. Los mercados de futuros están acostumbrados a compensar el riesgo de precio en el mercado de café verde, donde se comercian calidades diferentes de café. Los operadores, por consiguiente, vinculan los precios individuales a los precios de futuros y establecen la diferencia entre los precios, es decir, el diferencial. En pocas palabras, el diferencial tiene en cuenta i) las diferencias entre un café en particular y la calidad normal en que se basa el mercado de futuros, ii) la disponibilidad física de este café (abundante o escaso), y iii) las condiciones en que se ofrece para su venta.

Por ejemplo, si combinamos los precios de futuros en los mercados de Nueva York o Londres y el diferencial, obtenemos generalmente el precio FOB (franco a bordo) del café verde en cuestión. Esta operación permite al mercado limitarse a citar, por ejemplo, "Calidad X del País Y para su embarque en octubre, en Nueva York en diciembre más 5" (cts/lb en Estados Unidos). Los operadores e importadores saben cuanto cuesta enviar el café desde cada origen a Europa, los Estados Unidos, el Japón o a cualquier otro destino, y pueden volver a calcular fácilmente "más 5" para obtener el precio del café "desembarcado en su punto de destino final".

El estudio de los precios del café físico es complicado por la variabilidad de la calidad y el atractivo de que gozan los distintos cafés, lo que dificulta enormemente hacer un seguimiento del comportamiento diario de los diferenciales y de los precios del café físico. No obstante, para fines de investigación suele ser suficiente la información sobre

precios que facilitan la Organización Internacional del Café y los mercados de futuros de Nueva York y Londres. Es importante recordar, sin embargo, que los diferenciales de precio para el café físico pueden ser sumamente inestables y que, por el momento, no existe ningún mecanismo establecido ni herramienta que permita a los exportadores ni a los importadores cubrirse contra el riesgo inherente a la inestabilidad del diferencial del precio del café físico.

LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL CAFÉ

IDENTIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

A principios de 1960, la Organización Internacional del Café (OIC) instituyó un código de identificación para el café de exportación con el objetivo de aplicarlo al sistema de cuotas que existía entonces. Hoy en día, esta codificación se ha convertido en una herramienta estadística importante y única por derecho propio, por lo que sigue siendo válida en el actual libre mercado del café.

Ejemplo: 002 – 1961 – 0978

- El primer grupo (002, máximo 3 dígitos) se refiere al país de origen, en el ejemplo citado se trata del Brasil. Otros códigos son: 003 para Colombia, 011 para Guatemala, etcétera.
- El segundo grupo (1961, máximo 4 dígitos) identifica al exportador. Los exportadores figuran en el registro de la autoridad local encargada de expedir los Certificados de Origen de la OIC, la cual asigna a cada uno de ellos un código numérico específico.
- El tercer grupo (0978, máximo 4 dígitos) se refiere al embarque individual al que pertenecen los sacos en cuestión – en este ejemplo, el número de embarque 978 realizado por el exportador número 1961 durante el año cafetero en cuestión.

Para ver la lista completa de códigos de países y demás información sobre los Certificados de origen de la OIC, visite la página web *www.ico.org,* y busque bajo Documentos – Según reunión – Normas y Directrices, donde encontrará ICC 102-9. Los años cafeteros comienzan el 1 de octubre y finalizan el 30 de septiembre – y la numeración de cada embarque vuelve a comenzar cada año con el 0001.

El sistema permite identificar fácilmente los sacos individuales, el país de origen, el exportador y el número de embarque correspondiente a dicho exportador. Para los embarques a granel (véase capítulo 5), las marcas de embarque, incluidos los números de la OIC, se escriben directamente sobre el forro del contenedor de manera que sean visibles cuando se abran las puertas del contenedor. El número del contenedor es anotado en el Certificado de origen de la OIC, completando así la vinculación.

PRINCIPALES ELEMENTOS DEL ACUERDO INTERNACIONAL DEL CAFÉ DE 2007

- Entró en vigor, para un periodo de 10 años, el 2 de febrero de 2011 al expirar el Convenio Internacional del Café (CIC) de 2001. No obstante, el Consejo revisará este Acuerdo a los cinco años de su entrada en vigor y "adoptará las decisiones que juzgue apropiadas".
- El Consejo podrá decidir que este Acuerdo sea prorrogado por periodos sucesivos que no sumen en total más de ocho años.
- El Consejo sigue siendo la autoridad suprema responsable de la toma de decisiones de la organización, aunque también puede ejercer sus funciones a través de otros organismos, a saber:
  - El Comité de Finanzas y Administración;
  - El Comité de Proyectos;
  - El Comité de Promoción y Desarrollo del Mercado;
  - El Comité de Información Estadística;
  - La Junta Consultativa del Sector Privado, que podrá formular recomendaciones con respecto a las consultas que le haga el Consejo;
  - La Conferencia Mundial del Café, que será convocada para tratar sobre cuestiones de interés general para la industria y, a menos que el Consejo decida lo contrario, se financiará por sí misma. Se han celebrado Conferencias Mundiales del Café en Londres, 2001, en Salvador, Brasil, 2005 y en Ciudad de Guatemala, 2010;
  - El Foro Consultativo sobre Financiación del Sector Cafetero es una nueva institución creada en virtud del Acuerdo Internacional del Café de 2007 con el objetivo de facilitar consultas acerca de temas relacionados con la financiación y la gestión del riesgo del sector cafetero, y presta especial atención a las necesidades de los productores en pequeña y mediana escala y a las comunidades locales de las zonas productoras de café.
- Los principales objetivos de la OIC son los siguientes:
  - Promover la cooperación internacional en cuestiones cafeteras;
  - Proporcionar un foro para consultas sobre cuestiones cafeteras entre los gobiernos y el sector privado;
  - Fomentar el consumo de café y su calidad;
  - Alentar a los Miembros a crear un sector sostenible del café en términos económicos, sociales y ambientales;
  - Recopilar y publicar información económica, técnica y científica, estadísticas y estudios sobre el sector;
  - Proporcionar un foro que promueva el entendimiento de las condiciones estructurales de los mercados internacionales y las tendencias a largo plazo de la producción y del consumo que equilibren la oferta y la demanda y den por resultado unos precios que sean justos para los productores y los consumidores;

  - Fomentar programas de capacitación e información que faciliten a los Miembros la transferencia de tecnología pertinente al café;
  - Alentar a los Miembros a que creen en el sector cafetero procedimientos apropiados en materia de inocuidad de los alimentos;
  - Elaborar y tratar de obtener financiación para proyectos que beneficien a los Miembros y a la economía cafetera mundial;
  - Facilitar la disponibilidad de información acerca de instrumentos y servicios financieros que puedan ayudar a los productores de café.

- La OIC tendrá su sede en Londres, a menos que el Consejo decida otra cosa.
- La OIC mantendrá el sistema de precios indicativos.
- Los Certificados de origen continuarán acompañando todas las exportaciones.
- En el Preámbulo se reconoce la importancia excepcional del café para la economía de muchos países y para las condiciones de vida de millones de personas, así como la contribución que puede hacer un sector cafetero sostenible al logro de objetivos de desarrollo, con inclusión de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Asimismo se reconoce que la colaboración entre los Miembros puede fomentar un sector cafetero económicamente diversificado y contribuir a su desarrollo, y se reconoce además que un mayor acceso a información sobre el café y las estrategias de gestión del riesgo basadas en el mercado puede contribuir a evitar desequilibrios que provoquen la inestabilidad del mercado, potencialmente dañina para los productores y consumidores.

Principales eventos en la historia del Acuerdo Internacional del Café. (Información basada principalmente en F.O. Licht. International Coffee Report, vol. 15. No. 21. Véase también *www.ico.org* donde podrá elegir "español", ir a "Quiénes somos" y hacer clic en "Historia".)

1963. Entra en vigor el primer OIC en una época de precios bajos, y se reglamenta la oferta mediante un sistema de cuotas de exportación.

1972. Se suspenden las cuotas de exportación al subir desmesuradamente los precios.

1980. Se restauran las cuotas de exportación y los productores acuerdan a cambio abandonar los intentos de reglamentar unilateralmente los mercados.

Febrero de 1986. Las cuotas se suspenden después de que un auge debido a las pérdidas de la producción del Brasil causadas por la sequía impulsara los precios por encima del nivel máximo de precios fijado por el CIC en $EE.UU. 1,20–1,40.

Octubre de 1987. Nueva introducción de las cuotas.

4 de julio de 1989. Suspensión indefinida de las cuotas al hundirse el sistema bajo la presión de las demandas contrapuestas de los exportadores que buscan participación en el mercado con arreglo al nuevo CIC que se está negociando. Los estados de América Central y México, apoyados por los Estados Unidos, piden una porción mucho mayor del mercado a expensas del Brasil (que se resiste a ello) y de los productores africanos.

4 de septiembre de 1989. El Presidente de Colombia, Virgilio Barco, escribe al Presidente de los Estados Unidos, George Bush, pidiéndole ayuda para introducir de nuevo el sistema de cuotas dentro de un nuevo CIC, y el 19 de septiembre recibe una respuesta alentadora.

1 de octubre de 1989. Entra en vigor la prórroga del CIC y la supresión de sus cláusulas económicas.

Febrero de 1990. Bush reafirma en una cumbre latinoamericana sobre estupefacientes su compromiso a favor de un nuevo CIC y se publica un documento definiendo la concepción que la administración tiene de su posible forma.

Diciembre de 1991. Durante conversaciones con César Gaviria (nuevo presidente de Colombia) el Presidente del Brasil Fernando Collor de Mello (elegido en marzo de 1990) acepta en principio apoyar las iniciativas encaminadas a restaurar las cuotas cuando la industria local – habida cuenta de su función directriz en la formulación de políticas – pueda aceptar una postura común.

Marzo de 1992. El Brasil da finalmente su beneplácito a las negociación de un nuevo CIC con cláusulas económicas.

Junio de 1992. Primera ronda de negociaciones.

9 de marzo de 1993. Bill Clinton, vencedor de las elecciones presidenciales de los Estados Unidos de 1992, escribe a Gaviria apoyando un nuevo CIC, si bien no demuestra mucho entusiasmo.

31 de marzo de 1993. Las negociaciones del CIC se hunden durante la sexta ronda sin haberse conseguido muchos progresos y acusándose mutuamente las partes por el encallamiento sufrido.

Septiembre de 1993. En el Brasil 29 países firman un tratado estableciendo la APPC con poderes para reglamentar la oferta y los precios. Los Estados Unidos aducen esto como motivo y se retiran de la OIC.

Septiembre de 1994. Entra en vigor por un período de cinco años un nuevo CIC "administrativo" sin cláusulas económicas (redactado en marzo).

Marzo de 1998. Se entablan las primeras conversaciones sobre la posibilidad de sustituir el CIC de 1994.

Julio de 1999. Se interrumpen las conversaciones sobre el CIC.

Septiembre de 1999. Se prorroga el CIC de 1994 por dos años más y se acuerda que en el primero de estos dos años se intentará redactar un tratado sustitutivo.

Septiembre de 2000. Finaliza la redacción de un nuevo CIC.

Octubre de 2001. Entra en vigor por seis años el CIC de 2001. No tiene disposiciones para reglamentar los precios.

Febrero de 2005. Los Estados Unidos vuelven a ser miembros de pleno derecho.

Enero de 2006. Comienzan las negociaciones para la sustitución el CIC 2001.

Septiembre de 2007. Se aprueba el nuevo Convenio Internacional del Café (CIC) por un periodo de 10 años, y se prorroga el CIC 2001 para permitir que se completen los procedimientos de ratificación.

Septiembre de 2010. El CIC 2007 se prorroga por un cuarto año para que los países participantes dispongan de más tiempo para los procedimientos de ratificación.

Septiembre de 2010. El Japón se retira oficialmente del Convenio.

2 de febrero de 2011. Entra finalmente en vigor el CIC 2007.

Cuadro 1.10 Miembros de la OIC

Miembros exportadores		Miembros importadores	
Angola	Kenya	Comunidad Europea	*Letonia*
Brasil	Liberia	*Alemania*	*Lituania*
Burundi	México	*Austria*	*Malta*
Colombia	Nicaragua	*Bélgica/Luxemburgo*	*Países Bajos*
Costa Rica	Panamá	*Bulgaria*	*Polonia*
Côte d'Ivoire	Papua Nueva Guinea	*Chipre*	*Portugal*
Cuba	República Centroafricana	*Dinamarca*	*Reino Unido*
El Salvador	República Unida de Tanzanía	*Eslovaquia*	*República Checa*
Ecuador	Sierra Leona	*Eslovenia*	*Rumania*
Etiopía	Tailandia	*España*	*Suecia*
Filipinas	Timor-Leste	*Estonia*	Estados Unidos de América
Gabón	Togo	*Finlandia*	Noruega
Ghana	Uganda	*Francia*	Suiza
Guatemala	Viet Nam	*Grecia*	Túnez
Honduras	Yemen	*Hungría*	Turquía
India	Zambia	*Irlanda*	
Indonesia		*Italia*	

Once (11) países (Benin, Bolivia (Estado Plurinacional de), Camerún, Guinea, Madagascar, Malawi, Nigeria, Paraguay, República Democrática del Congo, Rwanda y Zimbabwe) han firmado el nuevo Convenio, pero a noviembre de 2011 aún no habían completado los trámites necesarios para convertirse en Miembros de pleno derecho.

Cuadro 1.11 Producción mundial por países, 1995/96–2010/11 (en miles de sacos)

	Promedio			Años cafeteros				
	1996/97 2000/01	2001/02 2005/06	2006/07 2010/11	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11*
TOTAL	**106 623**	**113 423**	**128 257**	**127 048**	**127 835**	**126 664**	**128 610**	**131 144**
Grupo de arábica	***70 757***	***73 816***	***78 364***	***77 317***	***80 110***	***75 813***	***77 820***	***80 778***
América del Norte	**20 034**	**16 717**	**17 542**	**17 089**	**18 504**	**17 777**	**16 674**	**18 148**
Costa Rica	2 347	1 882	1 544	1 580	1 791	1 320	1 462	1 589
Cuba	306	231	108	92	84	126	115	122
El Salvador	2 241	1 503	1 489	1 371	1 621	1 547	1 065	1 840
Estados Unidos	203	160	129	154	151	133	106	100
Guatemala	4 653	3 738	3 855	3 950	4 100	3 785	3 500	3 950
Haití	433	374	347	361	359	357	350	307
Honduras	2 379	2 856	3 714	3 461	3 842	3 450	3 527	4 290
Jamaica	42	33	30	40	20	32	30	30
México	5 472	4 076	4 240	4 200	4 150	4 651	4 200	4 000
Nicaragua	1 127	1 313	1 520	1 300	1 700	1 615	1 686	1 300
Panamá	190	148	159	173	176	153	170	120
República Dominicana	641	404	498	406	510	609	463	500
América del Sur	**40 117**	**45 608**	**47 320**	**47 725**	**48 459**	**45 907**	**46 564**	**47 946**
Bolivia (Estado Plurinacional de)	170	146	141	148	137	139	141	139
Brasil	25 074	29 241	30 510	29 056	30 290	32 175	32 454	33 577
Colombia	11 102	11 705	10 382	12 541	12 504	8 664	9 000	9 200
Ecuador	539	540	492	695	515	384	437	427
Paraguay	30	33	24	24	25	21	25	23
Perú	2 203	2 929	3 658	3 691	3 468	3 594	3 657	3 880
Venezuela (República Bolivariana de)	999	1 014	1 114	1 571	1 520	930	850	700
África	**6 538**	**7 061**	**8 924**	**8 329**	**8 725**	**7 669**	**9 613**	**10 279**
Burundi	363	337	279	298	299	274	230	293
Camerún	133	80	84	92	87	82	76	83
Etiopía	3 224	4 158	6 170	5 551	5 967	4 949	6 931	7 450
Kenya	1 297	903	727	826	652	572	750	833
Malawi	64	41	19	18	21	16	20	19
Madagascar	44	28	29	30	30	30	30	25
República Democrática del Congo	88	91	63	60	67	64	68	56
República Unida de Tanzanía	525	496	573	512	578	676	494	603
Rwanda	261	321	317	307	291	307	350	328
Uganda	340	412	598	540	650	640	600	560
Zambia	52	98	37	57	55	33	26	15
Zimbabwe	147	97	29	38	28	26	38	14
Asia y el Pacífico	**4 068**	**4 458**	**4 486**	**4 174**	**4 422**	**4 460**	**4 969**	**4 405**
Filipinas	54	139	35	35	35	35	35	33
India	1 855	1 934	1 563	1 754	1 561	1 311	1 593	1 595
Indonesia	790	839	1 677	1 263	1 628	1 899	2 139	1 457
Papua Nueva Guinea	1 138	883	959	863	988	1 005	992	945
República Democrática Popular Lao	145	458	50	50	50	50	50	50
Sri Lanka	7	13	10	9	10	10	10	10
Timor-Leste	n.d.	n.d.	39	46	36	48	47	64
Yemen	79	193	193	200	150	150	150	315
Grupo de robusta	***35 866***	***39 578***	***49 892***	***49 731***	***47 725***	***50 851***	***50 790***	***50 366***
América	**5 574**	**7 965**	**11 416**	**10 705**	**11 142**	**10 940**	**11 324**	**12 967**
Brasil	4 924	7 600	11 021	10 236	10 742	10 557	10 881	12 691
Ecuador	610	325	377	444	386	369	420	264
Guatemala	14	24	10	10	10	10	10	10
Guyana	9	3	3	3	3	3	3	2
Trinidad y Tabago	17	14	5	12	1	1	10	0

	Promedio			Años cafeteros				
	1996/97 2000/01	2001/02 2005/06	2006/07 2010/11	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11*
África	**10 340**	**7 390**	**7 504**	**7 860**	**7 908**	**7 856**	**6 689**	**7 208**
Angola	59	32	30	35	37	26	24	29
Benin	0	0	0	0	0	0	0	0
Camerún	1 174	710	680	744	708	667	614	668
Congo	5	3	3	3	3	3	3	2
Côte d'Ivoire	3 864	2 591	2 370	2 847	2 598	2 353	1 850	2 200
Gabón	3	1	1	1	0	1	1	0
Ghana	39	17	26	29	31	27	25	20
Guinea	139	281	403	473	323	394	375	450
Liberia	5	19	29	53	40	30	10	10
Madagascar	644	461	584	587	614	726	467	523
Nigeria	52	49	45	51	42	51	40	40
República Centroafricana	191	62	82	87	70	79	75	100
República Democrática del Congo	666	315	330	317	349	335	357	294
República Unida de Tanzanía	219	285	319	307	326	380	278	302
Sierra Leona	45	26	54	31	42	87	30	80
Togo	286	129	157	134	125	138	140	250
Uganda	2 949	2 405	2 392	2 160	2 600	2 560	2 400	2 240
Asia y el Pacífico	**19 952**	**24 223**	**30 973**	**31 167**	**28 675**	**32 055**	**3 277**	**30 191**
Filipinas	746	498	468	331	394	382	669	76
India	2 756	2 724	3 100	3 404	2 899	3 060	3 234	3 389
Indonesia	6 286	5 665	7 346	6 367	6 937	8 093	8 553	6 778
Malasia	160	810	716	500	930	952	1 000	200
Nueva Caledonia	9	1	1	1	1	1	1	1
Papua Nueva Guinea	59	21	20	25	10	10	10	45
República Democrática Popular Lao	73	163	375	400	350	350	350	425
Sri Lanka	35	31	31	33	33	32	30	25
Tailandia	1 252	789	755	766	653	675	930	752
Viet Nam	8 576	13 521	18 161	19 340	16 467	18 500	18 000	18 500

Fuente: OIC y USDA.

* Provisional.

n.d. = no disponible.

CAPÍTULO 2

LOS MERCADOS DEL CAFÉ

ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL CAFÉ 18

ESTRUCTURA DEL MERCADO MINORISTA 19

DEMANDA 21

DEMANDA POR ZONAS GEOGRÁFICAS 22

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA 31

ESTILO DE VIDA, DIETA Y COMPETENCIA DE OTRAS BEBIDAS 31

VALOR AÑADIDO: PANORAMA GENERAL 32

PRECIOS COMERCIALES, COSTOS DE INVERSIÓN Y ARANCELES 37

PROMOCIÓN DEL CONSUMO DE CAFÉ 39

LOS MERCADOS DEL CAFÉ

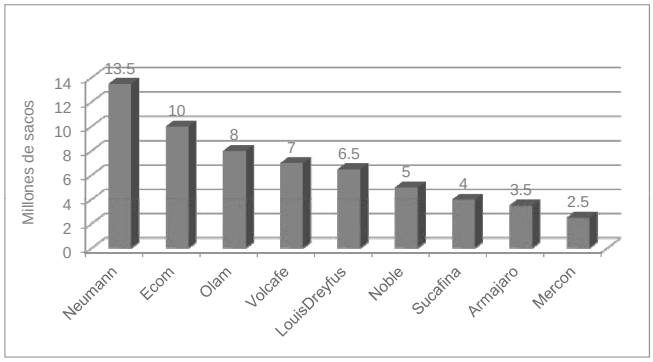
ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL CAFÉ

En lo que respecta a los consumidores, el café se puede dividir en tres categorías comerciales principales.

- **Calidad ejemplar (exemplary):** disponibilidad limitada – experiencia gustativa entre superior y única.
- **Primera calidad o calidad superior (premium):** disponibilidad moderada – experiencia gustativa entre buena y muy buena.
- **Calidad corriente o normal (mainstream):** disponibilidad muy amplia – experiencia gustativa aceptable.

No existen cifras exactas y la situación no es estática, pero según la opinión más generalizada, entre el 80% y 90% de todo el café que se consume en el mundo es de calidad normal o corriente.

Figura 2.1 Principales empresas comercializadoras de café del mundo, 2010



Fuente: Estimaciones comerciales – sujetas a constantes cambios.

La estructura del comercio del café en América del Norte, en la mayor parte de Europa Occidental y en el Japón es muy similar. Generalmente, empresas comerciales internacionales, corredores y comerciantes particulares compran el café en los países exportadores. Los grandes tostadores de Europa cuentan también con sus propias empresas de compra, que negocian directamente con los países productores. Pero los tostadores tienden a comprar su café a empresas comerciales internacionales o agentes importadores especializados, que representan a exportadores específicos de los países productores. El gremio internacional desempeña una función esencial en la comercialización y distribución mundial del café. El café se vende habitualmente FOB (franco a bordo), pero muchos tostadores, especialmente en los Estados Unidos, prefieren comprar franco en muelle (ex-dock), y los pequeños tostadores suelen preferir comprar pequeñas remesas entregadas en su almacén (in-store). Esta situación ofrece un campo de acción muy amplio a los intermediarios comerciales que desempeñan funciones útiles, aunque su número se ha reducido debido a la creciente concentración de los procesos de tueste en el sector.

La función esencial del comerciante de café es facilitar el flujo de café desde los países exportadores hasta el tostador. Los corredores y comerciantes se responsabilizan de descargar el café del buque transportador y se encargan de todos los trámites hasta la entrega del café al tostador. A través de los mercados de futuros, ya sea como una operación de cobertura o para orientarse sobre precios, los corredores ofrecen y suministran a los tostadores variedades de café físico con plazos de entrega de entre un mes y 18 meses. Muchas de estas ventas, especialmente las de embarque futuro, son ventas en descubierto: el vendedor comprará en una fecha posterior el café verde necesario.

Estas posiciones se venden por lo general con una prima o un descuento (el diferencial) respecto al precio del correspondiente mes de entrega en el mercado de futuros de Londres o Nueva York (venta a precio por determinar [PTBF] véanse los capítulos 8 y 9 sobre los mercados futuros y su comercio). Este sistema permite al tostador fijar para cada embarque el precio que considere oportuno, para lo que suele disponer de un plazo que se extiende hasta el primer día de entrega del mes correspondiente. Algunos tostadores optan por un contrato separado para cada posición, mientras que otros prefieren un único contrato para varias posiciones de entrega, por ejemplo seis: entre julio y diciembre. Como es lógico, las ventas efectuadas con tanta antelación entrañan un riesgo considerable. Puede darse el caso de que el café aún no se haya cosechado. Para reducir su exposición al riesgo cuando ofrecen estas posiciones lejanas en el tiempo, los comerciantes se reservan a veces la opción de entregar uno de varios cafés aceptables, en lugar de comprometerse al café de un solo origen. Esta práctica es ahora menos habitual que antes, pero sigue caracterizando el comercio en muchas partes del mundo. A continuación citamos ejemplos típicos de las combinaciones de cafés contractualmente aceptables.

- Prime Washed de Guatemala y/o Central Standard de El Salvador y/o Hard Bean de Costa Rica para entrega en las correspondientes posiciones del mercado de futuros de Nueva York.
- Grado Standard de Uganda y/o grado 2 de Côte d'Ivoire y/o robusta de la India, grados AB/PB/EPB para los correspondientes meses de entrega del mercado de futuros de Londres.

Estas combinaciones indican los tipos de café que son aceptables para los mismos fines de mezclas de café tostado; los comerciantes pueden cumplir con sus obligaciones contractuales entregando uno de los orígenes especificados. Sin embargo, cada entrega sigue estando sujeta a la aprobación final del tostador en cuanto a su calidad.

No todo el café se vende a un tostador inmediatamente. Una remesa de café puede ser objeto de varias transacciones comerciales antes de su venta y entrega final al tostador. Este comercio del café físico no ha de confundirse con el comercio de contratos de café en las bolsas de futuros y los mercados a término. Debido a la variabilidad del suministro, el mercado de café es intrínsecamente inestable y se caracteriza por las amplias fluctuaciones que experimentan los precios. En este sentido, el mercado de futuros desempeña una función importante en el comercio del café, al igual que ocurre con otros productos básicos, porque actúa como la institución que transfiere el riesgo de las fluctuaciones de precios a los especuladores, y ayuda a establecer niveles de precios. Estos mercados no comercian con grandes cantidades de café físico, si bien en ocasiones los corredores entregan café o aceptan entregas de café en cumplimiento de contratos que aún no han sido liquidados. Los operadores industriales utilizan los mercados de futuros principalmente para operaciones de cobertura.

La estructura del comercio en otros países importadores es bastante similar, aunque existen variaciones evidentemente. En algunos países, como los nórdicos, no existen comerciantes o importadores principales, como tales, sino apenas tostadores y corredores o agentes. En otros, como los de Europa del Este, los tostadores importan directamente o se proveen cada vez más a través de empresas comerciales internacionales, que tienen sus sedes en los principales centros cafeteros, como Hamburgo, Amberes, El Havre y Trieste.

¿POR QUÉ SE COMERCIA EL CAFÉ EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS?

Es una pregunta que se escucha a menudo, en particular cuando el dólar estadounidense está débil. Cuando las monedas nacionales de los países productores se revalúan respecto a un dólar débil, los caficultores sufren las consecuencias o, cuando menos, no se benefician del alza de los precios mundiales. ¿Qué posibilidades existen de vender en monedas distintas del dólar, como el euro, por ejemplo, habida cuenta de que la Unión Europea es con diferencia el mayor consumidor de café del mundo?

Los aspectos relacionados con esta cuestión son numerosos, pero las consideraciones que siguen a continuación nos llevan a pensar que, aun cuando el cambio siempre es posible, por el momento es poco probable que se produzca.

- **El café es un producto básico de ámbito global con el que se comercia diariamente en todo el mundo.** Resultaría muy difícil mantener esta liquidez global si los precios de algunos cafés se establecieran en monedas diferentes. A modo de ejemplo: en 1992 el mercado londinense de robusta dejó de utilizar la libra esterlina y adoptó al dólar estadounidense por esta razón, es decir, para facilitar el arbitraje entre los mercados de futuros de Nueva York y de Londres.
- **La gestión del riesgo de precios resultaría muy difícil si el mercado tuviera que interpretar no solo las fluctuaciones de los precios en los mercados de futuros, sino también las fluctuaciones de los tipos de cambio para todas y cada una de las operaciones de cobertura.** Entre el 80% y el 90% del mercado está constituido por café normal, cuyos precios y/o cobertura se deciden en los mercados de futuros de Nueva York y de Londres, y en ambos casos se fijan en dólares de los Estados Unidos. Por otra parte, Nueva York es la sede de los mayores mercados de futuros y bolsa de café del mundo, y es muy improbable que accediera a abandonar la moneda estadounidense. Por último, la utilización de distintas monedas en una misma transacción podría significar que una decisión correcta sobre el precio del café se viera completamente descompensada por cualquier malentendido sobre los tipos de cambio.
- **Las monedas de muchos países están ligeramente vinculadas al dólar de los Estados Unidos en el sentido de seguir las fluctuaciones del dólar,** y de una manera especial en América Latina, donde los Estados Unidos constituyen el principal socio comercial. No ocurre igual en la mayor parte de África, donde el papel predominante corresponde a la Unión Europea.
- **El mercado estadounidense seguirá naturalmente comprando en dólares y muchos países de origen, si no todos, tendrán que aceptarlo.** La utilización de monedas diferentes en los distintos mercados de café podría distorsionar los precios y potenciar el arbitraje basado en los tipos de cambio en un comercio de café ya de por sí muy especulativo.

Debemos recordar asimismo que los compradores siempre intentarán protegerse. Si tener que comprar en una moneda diferente supone un riesgo mayor o cualquier otra desventaja, este factor repercutirá en el precio de la operación. En consecuencia, es difícil que exportadores particulares o pequeños países productores persigan este objetivo, a menos que este cambio se incluya en el contexto más amplio de una transformación global de la industria, impulsada por algún acontecimiento o situación externa.

ESTRUCTURA DEL MERCADO MINORISTA

Las ventas al por menor de café (tostado e instantáneo) en los principales países importadores se canalizan a través de una red de establecimientos minoristas que son propiedad de los tostadores, de sus propios vendedores directos que suministran a supermercados e hipermercados o de mayoristas e intermediarios del sector de la alimentación. Los

supermercados se involucran ahora mucho más que nunca en el comercio minorista del café, y las marcas propias de supermercados representan una proporción considerable de las ventas de café al por menor. El café tostado se vende en forma de grano entero o molido y se envasa en latas y paquetes de distintos tipos y tamaños. El café soluble suele venderse en frascos, si bien las bolsitas están ganando en popularidad, especialmente en los mercados emergentes y para los productos "3 en 1", es decir, café instantáneo previamente mezclado con azúcar y crema en polvo.

Las porciones individuales de café instantáneo también gozan de buena acogida en mercados consolidados, al igual que las pastillas o el café en monodosis y cápsulas para uso en cafeteras de filtro y cafeteras espresso para el hogar. Todos estos sistemas tienen en común la comodidad en la preparación, una calidad consistente y la fácil eliminación de los residuos del café. Últimamente se ha producido un cambio de tendencia significativo en los Estados Unidos y Europa hacia el uso de cafeteras de filtro para una taza tras la aparición de conos de goteo para porciones individuales y otros sistemas de filtro para una sola taza, conocidos generalmente como "chemex". También existe un mercado, pequeño pero en fuerte crecimiento, para las bebidas a base de café ya listas para su consumo, que se venden en latas o frascos.

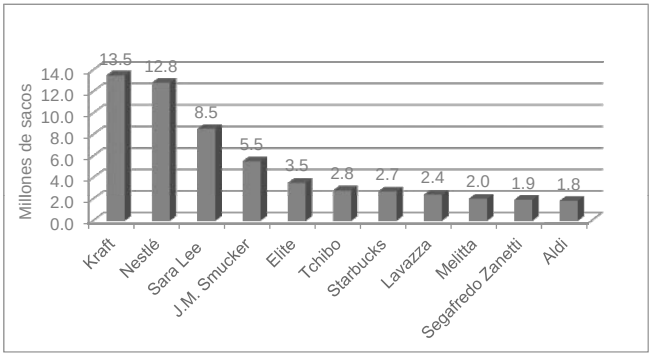
Los tostadores atienden a dos segmentos distintos del mercado:

- **El mercado minorista (tiendas de comestibles),** donde el café se adquiere en su mayor parte, aunque no exclusivamente, para su consumo en el hogar;
- **El mercado institucional (catering),** donde el café se destina al suministro de mercado fuera del hogar, por ejemplo en restaurantes, cafeterías y bares, hospitales, oficinas y máquinas expendedoras.

El porcentaje de cada segmento varía de un país a otro, pero en la mayoría de los países, las ventas minoristas para el consumo doméstico constituye generalmente entre el 70% y el 80% del mercado global. Hay excepciones, especialmente en países como España, Grecia e Italia, donde el sector de la hostelería está muy extendido y comer fuera de casa es una de las tradiciones del país.

Cada segmento acepta una amplia gama de productos, cuya calidad y sabor dependen en gran medida de los orígenes utilizados en las mezclas de café, del grado del tueste, el tipo de molienda, etc. La mayoría de pequeños tostadores tienden a especializarse en un segmento, mientras que los tostadores mayores, sobre todo las empresas multinacionales, sirven generalmente a ambos segmentos. Pero la mayor parte del mercado minorista está controlado por los grandes tostadores multinacionales, y el grado de concentración va en aumento. Esta tendencia quedó interrumpida temporalmente por el crecimiento del comercio de cafés especiales, pero ha recobrado impulso debido a la rápida adquisición de los pequeños tostadores de especialidad por parte de las multinacionales.

Figura 2.2 Principales empresas tostadoras del mundo, 2010



Fuente: Estimaciones comerciales – sujetas a constantes cambios.

Cuadro 2.1 Importaciones brutas y netas, utilización efectiva e inventarios por formas de café en el mundo, 2005–2010 (en millones de sacos)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
A. Importaciones brutas	**116.3**	**121.7**	**126.5**	**130.1**	**127.4**	**131.6**
Verde	89.7	93.3	95.9	98.2	97.3	99.4
Tostado	10.9	12.3	12.9	14.0	14.0	15.2
Soluble	15.7	16.1	17.7	17.9	16.1	17.0
B. Reexportaciones brutas	**28.9**	**30.6**	**32.9**	**35.6**	**36.1**	**38.8**
Verde	8.3	8.9	9.4	11.7	11.2	12.2
Tostado	10.4	11.6	12.4	13.6	14.0	15.1
Soluble	10.2	10.1	11.1	10.4	10.9	11.5
C. Importaciones netas	**87.4**	**91.1**	**93.6**	**94.5**	**91.3**	**92.8**
Verde	81.4	84.4	86.5	86.5	86.1	87.2
Tostado	0.5	0.7	0.5	0.4	0.0	0.1
Soluble	5.5	6.0	6.5	7.5	5.2	5.5
D. Utilización efectiva	**88.2**	**90.2**	**93.1**	**94.8**	**92.3**	**93.6**
E. Inventarios al 31 de diciembre*	**20.2**	**19.1**	**21.1**	**21.4**	**22.4**	**18.4**

Fuente: OIC.

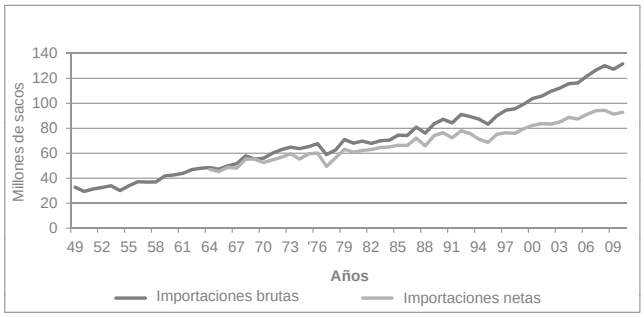
* Comprende todas las existencias en los países consumidores, incluidas las existencias en puertos francos.

DEMANDA

El café es una de las bebidas más populares del mundo. Las importaciones brutas de todos los tipos de café se han cuadriplicado y han pasado de los 33 millones de sacos, en 1949, a 132 millones de sacos en 2010. No obstante, las estadísticas sobre las importaciones brutas son un indicador poco fiable de la demanda, porque no tienen en cuenta las reexportaciones, que en 2010 se elevaron a unos 38,9 millones de sacos, si bien en el pasado no tenían la importancia que tienen actualmente. No existen datos sobre reexportaciones anteriores a 1964, pero la figura 2.3 muestra el crecimiento que han experimentado las exportaciones desde 1949 y el total de las importaciones netas desde 1963. Las importaciones netas reflejan lo que se consume en el país de importación más los excedentes que van a parar a inventario.

Un indicador más preciso del consumo es la estadística sobre la utilización efectiva, que toma en cuenta las reexportaciones y las variaciones de las existencias que guardan los países importadores. El cuadro 2.1 muestra las importaciones brutas, las importaciones netas, la utilización efectiva y los inventarios en las distintas formas de café durante el periodo 2005–2010 en todo el mundo.

Figura 2.3 Importaciones de café en todo el mundo, 1949–2010



Fuente: OIC.

CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO

Según las estimaciones, unos 100 millones de sacos o, lo que es lo mismo, el 76% de todo el café que se consume en el mundo (incluido el que consumen países productores) es tostado y molido. En los países importadores, el café tostado y molido representa el 75% del consumo, y un 87% del mismo se tuesta en el propio país. El resto se importa de países productores o de otros países consumidores.

En algunas regiones crece con fuerza el comercio transfronterizo de café tostado; un comercio que ejercen los propios países importadores. La Unión Europea domina esta modalidad de comercio, y en 2010 fue el destino del 77% de las exportaciones mundiales de café tostado. Los países productores representaron en torno al 1,5% de este comercio de café tostado, y los Estados Unidos, el Canadá y un puñado de otros países recibieron el 21,5% restante.

El mercado del café tostado y molido está dominado por grandes multinacionales (Kraft Foods, Sara Lee/DE y Nestlé), a pesar de que en muchos países se ha producido un rebrote de tostadores pequeños y locales. La mayor parte del café tostado y molido que se consume en los países importadores es de mezcla (generalmente previa al tueste) para garantizar una cierta uniformidad del producto acabado. La mezcla potencia la flexibilidad de los tostadores y los hace menos dependientes de una única fuente de suministro. Además les permite compensar las variaciones estacionales del sabor del grano de café y sustituir unos cafés por otros cuando surgen problemas de disponibilidad o de precios.

El tueste potencia el sabor y la fragancia del café; cuanto más intenso sea el tostado más se potencia el sabor. Los granos tostados ligeramente producen un líquido claro, de color casi pajizo, con poco sabor, excepto quizás a acidez, pero la pérdida de peso es menor. Con el tostado más intenso obtenemos un líquido oscuro que puede haber perdido acidez, pero ha ganado cuerpo, y su sabor es más fuerte; en este caso la pérdida de peso será mayor. Cuanto más oscuro sea el tostado, mayor será la destrucción celular y la fragmentación, lo que facilita la extracción de variedades solubles, pero un tostado demasiado oscuro solo dejará un sabor a quemado.

El tiempo de conservación del café tostado y molido es menor que el del café soluble, y su exposición al aire reduce su calidad, por lo que suele venderse empaquetado al vacío o sellado por inyección de gas.

CAFÉ INSTANTÁNEO O SOLUBLE

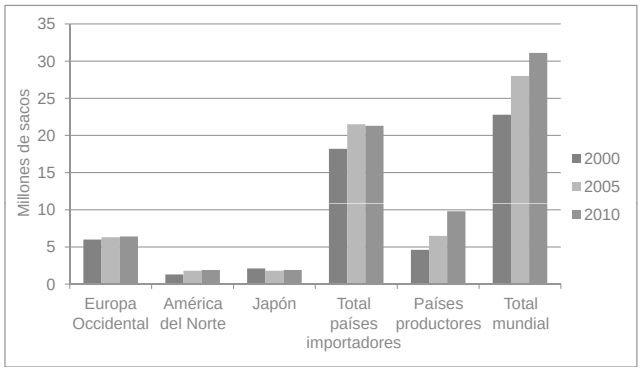
El término “café instantáneo” o “café soluble” comprende el café en polvo secado mediante pulverización, el café en polvo liofilizado y las formas licuadas de café, como los concentrados líquidos. Todos estos métodos de elaboración incluyen la deshidratación de café en infusión previamente tostado y molido. El método de liofilización produce un café superior, aunque también más caro.

En la figura 2.4 podemos ver un aumento, relativamente fuerte, del consumo de café soluble tras varios años de estancamiento, que ha pasado de 22,8 millones de sacos (equivalente en café verde) en 2000 a 31,1 millones de sacos en 2010, si bien en porcentaje de su consumo total se ha mantenido relativamente estable.

La demanda en Europa durante estos últimos años apenas ha crecido un 0,2% anual, es decir, por debajo del aumento global del consumo de todos los tipos de café. En el Reino Unido, donde el café soluble representa casi el 75% del consumo total, la demanda comenzaba a dar señales de decrecimiento, pero se ha recuperado estos últimos años gracias al interés despertado por nuevos cafés instantáneos de especialidad (como el capuchino instantáneo). En otros lugares de Europa, sin embargo, la introducción de nuevos productos de especialidad de café instantáneo también ha

impulsado la demanda de café soluble, pero esta tendencia no se ha mantenido. La Deutscher Kaffeeverband estima que la demanda del café instantáneo en Alemania creció entre 1998 y 2005 y pasó del 6,2% a más del 7,5%, lo que refleja este auge de la demanda de estos productos instantáneos de especialidad, pero volvió a caer hasta el 4,1% en 2010.

Figura 2.4 Consumo de café soluble – 2000, 2005 y 2010



Fuente: Estadísticas de Neumann Kaffee Gruppe.

Buena parte del reciente crecimiento del consumo de café soluble es atribuible al aumento de la demanda en Europa Oriental y en Asia Oriental y Sudoriental – dos regiones donde el café soluble ha conquistado una alta cuota de mercado. En Asia Oriental y Sudoriental se ha producido un aumento espectacular de la demanda del producto conocido como "3 en 1", una bebida que combina la comodidad del café soluble con una crema no láctea y azúcar, que suele venderse en bolsitas individuales para una sola taza.

En 2010, los países importadores transformaron en el propio país algo menos del 70% del café soluble que consumieron. La cifra correspondiente a 2000 fue del 83%, lo que podría ser indicio de un fuerte crecimiento de la participación de los países productores en el mercado de café soluble de los países importadores. Al café soluble importado se le conoce a veces como "polvo de ultramar". El consumo de café instantáneo en los países productores es muy desigual; en Filipinas y Tailandia representa casi el 95% de todo el café que se consume, mientras que en el Brasil, el mayor exportador de café soluble, el consumo nacional de este tipo de café apenas alcanza el 5% del consumo total. También la India exporta la mayor parte del café soluble que produce, si bien este tipo de café representa el 35% del consumo local. En México, esta proporción se sitúa en torno al 47%.

En el ámbito mundial, Nestlé y Kraft Foods se reparten el 75% del mercado mundial, y Nestlé abastece por sí sola a más de la mitad de la demanda mundial de café instantáneo.

CAFÉ DESCAFEINADO

El café descafeinado es un invento europeo, pero el primer mercado que conquistó fue el estadounidense, durante la década de 1950. No es fácil calcular el consumo mundial de café descafeinado porque muchos países importadores no disponen de datos desglosados para este tipo de café.

En los Estados Unidos, el consumo de café descafeinado se mantuvo relativamente estable entre 2000 y 2005, años en los que representó el 8%–9% de las ventas de café corriente y casi el 20% de las ventas de café de especialidad. Posteriormente, las ventas en aquel país aumentaron de manera considerable, pero volvieron a caer hasta situarse en el 13% en 2011 (respecto al 16% alcanzado en 2009), según el último estudio de la NCA sobre el consumo de café. En otras partes del mundo, el consumo de este tipo de café se mantiene bastante estable desde 2000, y en muchos países los productos de café bajos en cafeína ya se han convertido en un integrante consolidado de la gama de producción. Estos productos no son descafeinados, sino una mezcla de café regular y café descafeinado o mezcla de cafés con bajo contenido natural de cafeína. Estos productos se venden como café "ligero" (light).

Cuadro 2.2 Consumo de café descafeinado en porcentaje del consumo total, 2010

País	%	País	%
Alemania	7	Francia	7
Australia	7	Grecia	1
Austria	4	Italia	7
Bélgica/Luxemburgo	8	Japón	Bajo
Brasil	Bajo	Noruega	Bajo
Canadá	8	Países Bajos	12
Dinamarca	6	Portugal	4
España	16	Reino Unido	10
Estados Unidos	13	Suecia	Bajo
Finlandia	1	Suiza	4

DEMANDA POR ZONAS GEOGRÁFICAS

AMÉRICA DEL NORTE

Estados Unidos de América

El café verde constituye el grueso de las importaciones a los Estados Unidos, lo que resulta bastante sorprendente dado el aumento del consumo de café de especialidad en aquel país, donde la composición original de sus importaciones de café verde ha pasado de los arábicas lavados a los arábicas y robustas naturales. Este nuevo modelo de la oferta es atribuible en buena medida a los cambios que se han producido en la disponibilidad y el origen de la oferta y, en particular, a los problemas de oferta que han surgido en Colombia y América Central. Pero la subida de

Cuadro 2.3 Consumo de café en América del Norte, 2010

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Estados Unidos	318	20.68	-0.64	1.15	Brasil 28% Viet Nam 18% Colombia 13%	4.1	El 83% de las reexportaciones estadounidenses de café elaborado van destinadas al Canadá
Canadá	34	2.14	0.91	0.53	Colombia 27% Brasil 22% Guatemala 14%	6.3	El 98% de las reexportaciones canadienses de café elaborado van destinadas a los Estados Unidos

Fuentes: OIC y otras fuentes del comercio.

Nota: Para las cifras correspondientes a café tostado, soluble y consumo por persona se han utilizado equivalentes en café verde.

los precios, sobre todo en los últimos dos o tres años, ha acelerado esta nueva tendencia hacia estos otros cafés. En 2005, el 48% de las importaciones estadounidenses de café verde procedente de países productores consistió en suaves colombianos y otros grupos de suaves. En 2010 este porcentaje se redujo al 43%.

Las importaciones procedentes del Brasil varían de un año para otro; las de café verde aumentaron en 2010 en más de un 28% respecto al 21% en 2005, mientras que las de café robusta (incluidas las importaciones estimadas de robusta brasileño) apenas crecieron del 25% en 2005 al 27% en 2010. No hay ninguna duda de que el aumento inicial del consumo de robusta fue efecto del mayor consumo de mezclas para espresso que contienen café robusta, así como su incorporación en numerosas mezclas de café corriente, como un medio para abaratar precios. No obstante, el aumento algo limitado del consumo de robusta se debe, en opinión de algunos analistas, a que los consumidores rechazan la alteración del perfil gustativo que provoca el aumento de la proporción de robusta que se utiliza en la mezcla.

Café tostado y molido (o normal): Más del 85% de todo el café que se vende para consumirlo en el hogar es tostado y molido. En 2011 se consumió en el hogar el 85% del total, sobre la base del número de tazas consumidas por persona y día. Según datos de la Asociación Nacional del Café (NCA) de los Estados Unidos, la cafetera de goteo es el sistema más utilizado para preparar café americano, pero los sistemas de infusión para tazas individuales están ganando terreno.

Café de especialidad: Este sector ha transformado y mejorado la imagen que el consumidor estadounidense tiene del café. Según estimaciones, en 1991 existían apenas unas 500 cafeterías *gourmet* o de especialidad, mientras que en 2010 su número se estimaba en más de 10.000. Este número no incluye otros lugares de venta como carritos de café, quioscos, máquinas expendedoras ni las cafeterías situadas en librerías, canchas deportivas y medios de transporte, cuyo número también se ha disparado.

Aun así, el café tostado sigue siendo el tipo más popular de cuantos se consumieron en los Estados Unidos en 2011, en una proporción de 92 por cada 100 tazas consumidas; lo que supone un incremento respecto a las 85 de cada 100 consumidas en 2010. Estas cifras parecen indicar un auge en la adopción de los sistemas de infusión por filtro para tazas individuales destinados al hogar. El consumo de café soluble, por otro lado, que parecía haberse recuperado, sigue actualmente una tendencia a la baja, y en 2011 se situó en torno a ocho tazas por cada 100 – algo menos de las 11 tazas en 2010. También las infusiones de café *gourmet* o de especialidad (tostado e instantáneo) parecen estar en declive; su proporción en 2011 fue de 36 por cada 100 tazas consumidas, lo que supone un descenso respecto a las 40 por cada 100 tazas registradas en 2010. Es posible que esta tendencia refleje la reacción de los consumidores ante la crisis económica en todo el mundo. El sector del café en los Estados Unidos ha experimentado un cambio radical durante la pasada década. Tras la compra en los Estados Unidos de Folgers y de una parte considerable de Sara Lee/DE, J.M. Smucker se ha convertido en el mayor productor de café tostado de aquel país, seguido de Kraft Foods.

Canadá

Las estimaciones apuntan a un crecimiento del mercado de café en el Canadá, a una tasa de crecimiento compuesto anual del 3,1% desde 2004, con Kraft como el principal tostador. El mercado está bastante fragmentado, con un gran número de pequeños tostadores, aunque ha comenzado a consolidarse tras varias fusiones y adquisiciones de gran envergadura. El café tostado y molido representa el 72% del mercado total.

EUROPA

La Unión Europea (UE) tiene 27 Estados miembros y una población de 500 millones. Según datos de la Comisión Europea, la UE constituye el libre mercado mayor del mundo, aún mayor que el de los Estados Unidos, el Canadá y México juntos.

Las importaciones de café verde a los 27 Estados miembros de la UE, según datos de la Federación Europea del Café,

ascendieron en 2010 a unos 51,3 millones de sacos, incluyendo el comercio dentro de la UE, y 45,9 millones de sacos si excluimos este comercio interno. Las cifras que facilita la OIC son de 52,2 millones de sacos y 46,9 millones de sacos respectivamente.

Una consecuencia del mercado único de la UE es que dentro de su territorio no existe la importación o exportación, sino solo circulación de mercancías, y no es una simple cuestión de terminología. Significa que la gran mayoría de las importaciones se declaran en el punto de entrada en la UE y no en el de destino. Esto tiende a incrementar las cifras de importación de los países que albergan los principales puntos de llegada de las importaciones (básicamente, los grandes puertos). Al mismo tiempo, con el mercado único han desaparecido los antiguos trámites documentales para el tráfico transfronterizo. Los operadores están obligados a notificar el tráfico transfronterizo a los organismos de estadísticas, pero solo cuando dicho tráfico sobrepasa un determinado valor y/o volumen. Eurostat, la oficina de estadísticas de la UE, ha elaborado modelos para extrapolar la circulación de mercancías dentro de la UE basándose en los datos que recibe, pero estos modelos tienen sus limitaciones.

Por estos motivos, los datos relativos al café verde y el café elaborado que circulan en el interior de la UE son ahora inevitablemente menos precisos. Por otra parte, muchas de las estadísticas sobre las importaciones de café en los distintos países comunitarios que elaboran las autoridades de la UE y la OIC no solo no presentan la imagen completa, sino que además existen diferencias entre los datos de ambas entidades. Por lo tanto, se recomienda cautela a la hora de analizar la mayoría de las estadísticas sobre los distintos países.

Una vez deducidas las cifras correspondientes al comercio interno de la UE, sus importaciones netas de café verde durante 2010 sumaron un total de 45,9 millones de sacos. Los cinco mayores proveedores fueron el Brasil (33%), Viet Nam (20%), Indonesia (6%), Honduras (6%) y el Perú (5%).

Sostenibilidad: La industria europea trabaja desde 2003 en un concepto integral sobre el "café normal en su camino hacia la sostenibilidad", en el marco de una iniciativa conocida como Código Común para la Comunidad Cafetera o 4C. Su propósito es establecer un sistema que garantice la mejora continua de los principios sociales, ecológicos y económicos por los que se rigen la producción, la elaboración y el comercio de café normal (que constituye entre el 80% y el 90% de todo el café que se comercializa). La Asociación 4C quedó establecida oficialmente a comienzos de 2007 y tiene su Secretaría en Bonn, Alemania. El primer café 4C se puso a la venta en octubre de 2007. Véase *www.4c-coffeeassociation.org.*

Especialidad: El consumo de cafés de gran calidad es una tradición en muchos países de Europa Occidental, pero en estos últimos años el concepto de especialidad ha conseguido una gran aceptación también entre otros consumidores europeos. Véanse el capítulo 3, Mercados nNicho, y *www.scae.com.*

El cuadro 2.4 presenta datos resumidos sobre las importaciones de café en los distintos países de la UE y en un reducido grupo de otros países europeos.

En este contexto, por café verde se entiende el café no descafeinado y de todos los orígenes – es decir, procedente también de otros países europeos. Las importaciones de café verde se identifican por sus países de origen, aunque no todo se importa siempre directamente desde el origen.

La mayoría de los datos sobre importación/exportación correspondientes a los países que al 31 de diciembre de 2010 eran miembros de la UE, además de Noruega y Suiza, se han extraído del *European Coffee Report 2010-2011* de la Federación Europea del Café que, a su vez, se surte de los datos facilitados por Eurostat y las asociaciones de miembros. Otros datos se han tomado de la OIC y otras estadísticas de comercio. Se han combinado los datos correspondientes a Luxemburgo con los de Bélgica, a pesar de ser miembros de la UE. Se puede consultar y descargar el informe completo 2010–2011, así como ediciones anteriores, en la página web *www.ecf-coffee.org.*

Los datos sobre países de Europa Oriental provienen en su mayoría de la OIC y del informe *International Coffee Report* de F.O. Licht.

ASIA Y AUSTRALASIA

El consumo de café crece con fuerza en toda Asia y Australasia, impulsado principalmente por el aumento de los ingresos disponibles, pero también como resultado de la adopción de un estilo de vida más occidental en toda la región. El crecimiento más espectacular lo encontramos en muchos de los países productores de la región, y en especial en la India, Indonesia, Viet Nam y Malasia, además de China. En los mercados más maduros de la región, como el Japón, Australia y Nueva Zelandia, el consumo también crece, aunque a un ritmo mucho más lento.

China (Hong Kong, China y Macao, China incluidos)

China (población 1.340 millones) es a la vez país productor y consumidor de café. Según las estimaciones, el consumo se elevó en 2010 a unos 700.000 sacos, y su producción interna, principalmente en la Provincia de Yunnan, fue ese mismo año de unos 500.000 sacos. El arábica chino comienza a ser bastante conocido en el exterior, especialmente en Europa, lugar de destino del grueso de las exportaciones de café verde.

Nestlé, que es líder del mercado y acumula el 68% del valor del mercado minorista de café en China, ha participado en la promoción de la producción interna y se abastece, en la medida de lo posible, de fuentes locales para suplir sus necesidades. Se ha introducido con éxito en el mercado y la marca Nescafé, que incluye mezclas ya listas para el consumo, se puede adquirir en la práctica totalidad del país.

Cuadro 2.4 Consumo de café en Europa, 2010

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Unión Europea							
Alemania	82	12.69	-2.24	-1.39	Brasil 35% Viet Nam 19% Perú 7% Honduras 6%	6.8	Dos tostadores, Kraft Foods y Tchibo, se reparten casi el 55% del mercado. La cuota de mercado de bolsitas individuales y café espresso alcanza ya el 21% del mercado.
Austria	8.4	0.55	0.25	0.11	Brasil 24% Viet Nam 22% Honduras 7% No identificados, a través de Alemania 22%	6.4	El principal socio comercial de Austria en café elaborado es Alemania; país del que importa el 62% de dicho café, y reexporta el 30% de su producción de vuelta a Alemania.
Bélgica/ Luxemburgo	11	1.60	-0.37	-0.12	Brasil 28% Viet Nam 16% Honduras 10% Perú 7%	5.9	El tostador Sara Lee/DE acapara casi la mitad del mercado. En Bélgica hay además numerosos pequeños tostadores, en particular en el sector de especialidad.
Bulgaria	7.5	0.38	-0.04	0.54	Viet Nam 25% Indonesia 22% Brasil 10% Honduras 9%	3.2	El 99% de las importaciones de café tostado proviene de la UE, al igual que el 69% de las de café soluble.
Chipre	0.9	0.03	0.01	0.04	Brasil 92%	5.0	El 98% de las importaciones de café soluble proviene de la UE, al igual que el 87% de las de café tostado.
Dinamarca	5.5	0.66	0.11	0.09	Brasil 14% Viet Nam 6% Uganda 5% No identificados, a través de Alemania 55%	9.5	Las importaciones de café tostado provienen casi exclusivamente de la UE, y de ellas el 77%, de Suecia. La UE es el origen del 82% de las importaciones de café soluble.
Eslovaquia	5.4	0.06	0.25	0.04	Brasil 27% Viet Nam 24% Etiopía 17%	3.7	Reexporta más de la mitad de sus importaciones de café tostado a otros destinos de la UE, y reexporta el 59% de sus importaciones de café soluble, principalmente a la República Checa.
Eslovenia	2.0	0.14	0.04	0.03	Brasil 46% Viet Nam 22% India 6% No identificados, a través de Italia 11%	6.1	El 72% de sus importaciones de café soluble proviene de Austria, mientras que el 50% de las de café tostado llega desde Italia.
España	45	4.02	0.17	-0.95	Viet Nam 35% Brasil 21% Uganda 6% Colombia 5%	4.3	Tres grandes tostadores controlan casi el 60% del mercado. Unos 300 tostadores más pequeños cubren el resto y dominan el mercado de café no doméstico, donde existe una fuerte demanda de espresso.
Estonia	1.3	0.01	0.08	0.02	Viet Nam 24% Brasil 20% Indonesia 12% Uganda 11%	4.7	Estonia reexporta a la Federación de Rusia el 92% de sus importaciones de café verde, así como el 40% de las de café soluble.
Finlandia	5.4	1.10	-0.06	0.04	Brasil 45% Colombia 10% Nicaragua 7% Guatemala 6%	12.1	Cuatro tostadores acaparan el 97% del mercado; el 96% de sus importaciones son de arábica, y el 4% de robusta.

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Francia	63	4.28	1.62	-0.03	Brasil 21% Viet Nam 11% Etiopía 5% Honduras 4%	5.7	Kraft Foods y Sara Lee/DE se reparten el 60% o más del mercado de café tostado, por volumen. Nestlé abarca casi dos terceras partes del mercado de café soluble.
Grecia	11	0.40	0.15	0.45	Brasil 69% Viet Nam 9% India 9%	5.3	El café soluble representa algo más del 45% del mercado. El 99% de las importaciones de café tostado, y el 74% de las de soluble provienen de otros países de la UE.
Hungría	10	0.21	0.09	0.09	Todas las importaciones de café verde llegan de la UE, y el 92% de ellas de Alemania	2.3	Exceptuando a la India y el Brasil, las importaciones de café soluble llegan casi exclusivamente de la EU.
Irlanda	4.6	0.04	0.02	0.09	Nicaragua 6% Colombia 5% Indonesia 5% No identificados, a través del Reino Unido 60%	2.0	El café elaborado constituye dos terceras partes del total de las importaciones, de las que el 63% provienen del Reino Unido.
Italia	60	7.71	-2.06	0.15	Brasil 34% Viet Nam 19% India 13% Indonesia 6%	5.8	Cinco tostadores, encabezados por Lavazza, abarcan casi el 70% del mercado. Las dosis individuales, un segmento que crece a una tasa del 20% anual, está alterando la dinámica del mercado. Reexporta el 28% de sus importaciones – efecto de su exitosa comercialización de las marcas italianas de espresso en el extranjero.
Letonia	2.2	0.05	0.02	0.03	Casi la totalidad de las importaciones de café verde llega de la UE, y el 80% de ellas de Alemania	2.6	El 99% de sus importaciones de café tostado y el 62% de las de café soluble provienen de la UE.
Lituania	3.3	0.01	0.20	0.02	Casi la totalidad de las importaciones de café verde llega de la UE, y de ellas el 64% de Alemania	4.1	El 84% de las reexportaciones de café tostado y el 58% de las de café soluble van destinadas a otros países de la UE, principalmente a Letonia.
Malta	0.4	0.00	0.01	0.01	Indonesia 40% Costa Rica 40%	1.8	Las importaciones de café verde no llegan a los 1 000 sacos y apenas se registran reexportaciones.
Países Bajos	17	0.99	0.22	0.12	Brasil 33% Viet Nam 15% Guatemala 6% Honduras 6%	4.8	Las datos de la ECF sitúan las importaciones de café verde en 1.91 millones de sacos, casi el doble que la OIC; un reflejo de los problemas para recopilar datos precisos sobre las importaciones de los distintos países de la UE.

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Polonia	38	1.65	-0.17	0.61	Viet Nam 4% República Democrática Popular Lao 3% No identificados, a través de Alemania 83%	3.3	El 99% de sus importaciones de café tostado y el 65% de las de café soluble tienen su origen en la UE.
Portugal	11	0.76	-0.08	0.08	Viet Nam 19% Brasil 15% Uganda 10% Camerún 9%	4.1	Nestlé tiene una cuota de mercado de casi el 33%, y unos 70 tostadores cubren el resto; muchos de ellos operan en pequeños mercados nicho de ámbito local.
Reino Unido	62	2.21	0.55	0.34	Viet Nam 19% Brasil 16% Indonesia 15% Colombia 12%	3.0	El café soluble constituye casi el 80% del mercado, pero el té sigue dominando el mercado de bebidas calientes. Nestlé abarca casi el 50% del mercado de café soluble; Kraft Foods, algo más del 20%.
República Checa	10	0.32	0.08	0.07	Brasil 27% Viet Nam 16% Indonesia 14%	2.7	El 99% de las importaciones de café tostado proviene de la UE, al igual que el 87% de las de café soluble.
Rumania	21	0.36	0.30	0.14	Viet Nam 29% Indonesia 14% Brasil 13% Uganda 8%	2.2	Más del 99% de sus importaciones de café tostado y el 58% de las de café soluble provienen de la UE.
Suecia	9.3	1.66	-0.46	0.01	Brasil 44% Perú 10% Colombia 8% Etiopía 7% Kenya 7%	7.9	Los tostadores predominantes son Kraft Foods, con casi el 40% del mercado, Zoegas 20%, Lofbergs Lila 15% y Arvid Nordquist 10%. El resto lo suplen otros tostadores pequeños.
Otros países europeos							
Federación de Rusia	142	1.44	0.15	2.07	Viet Nam 37% Brasil 30% Indonesia 11%	1.6	El consumo de café tostado se expande rápidamente y en 2010 representaba el 29% del mercado, aunque aún predomina el soluble; el 40% del café instantáneo que se consume en la Federación de Rusia es de producción local.
Noruega	4.8	0.59	0.08	0.07	Brasil 46% Colombia 17% Guatemala 12%	9.2	Seis tostadores se reparten casi el 85% del mercado, algunos de los cuales son también importadores.
Suiza	7.7	1.99	-0.48	-0.50	Brasil 30% Viet Nam 15% Colombia 9% India 7%	8.0	Migros, el principal tostador, abarca cerca del 45% del mercado. Sigue el fuerte crecimiento de la reexportación de café elaborado; tanto el café tostado como el soluble crecen en torno al 20% anual.

Fuente: OIC, ECF y otras fuentes del comercio.

Nota: Para las cifras correspondientes a tostado, soluble y consumo por persona se han utilizado equivalentes en café verde.

Por otro lado, hace unos 10 años aproximadamente comenzaron a proliferar en las principales ciudades del país las cafeterías al estilo americano. Solo Starbucks ha abierto desde 1999 más de 470 nuevos establecimientos en diferentes ciudades chinas, y otras empresas del ramo también se expanden al mismo ritmo. Como consecuencia de todo ello, el café está adquiriendo una imagen más moderna y se está convirtiendo en una bebida muy popular entre la gente joven.

Cuadro 2.5 Consumo de café en una selección de países de Asia y Australasia, 2010

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Australia	22	1.08	0.06	0.23	Viet Nam 25% Papua Nueva Guinea 17% Brasil 17% Indonesia 8%	3.5	El café instantáneo representa más del 80% de todas las ventas de café. Nestlé, Cantarella y Sara Lee dominan el mercado.
China	1 338	0.08	0.09	0.13	Producción = 500 000 sacos; importaciones brutas de café verde = 540 000 sacos; Viet Nam 75% Indonesia 10%	0.03	Exporta casi toda su producción, principalmente a Alemania y el Japón. Los Estados Unidos son el principal proveedor de café tostado, con el 30%, y Malasia el mayor proveedor de café soluble, con el 32%. Consumo estimado: 700 000 sacos.
Japón	127	6.84	0.11	0.31	Brasil 30% Colombia 19% Indonesia 14% Viet Nam 13%	3.4	El sector del café instantáneo está dominado por Nestlé con el 60%, y Ajinomoto con el 30%. Los mayores proveedores de café tostado son UCC y Key Coffee.
Malasia	28	0.99	0.01	-1.49	Producción = 1.1 millones de sacos; importaciones brutas de café verde = 1.0 millones de sacos de Viet Nam 48%, Indonesia 45%	1.3	Malasia exporta 1.8 millones de sacos de café instantáneo al año a Filipinas, 34%, Singapur 21%, e Indonesia 10%.
Nueva Zelandia	4.4	0.16	0.08	0.09	Viet Nam 26% Brasil 16% Papua Nueva Guinea 10% Colombia 10%	3.5	El café instantáneo domina el mercado. Nestlé acumula más del 40% de todas las ventas de café.
República de Corea	49	1.73	0.08	-0.14	Viet Nam 31% Brasil 19% Colombia 13% Honduras 11%	2.0	Las exportaciones de café instantáneo sobrepasan los 278 000 sacos, a China 29%, Israel 14%, la Federación de Rusia 13% y Australia 10%.

Fuente: OIC y otros datos de comercio.

Nota: Para las cifras correspondientes a tostado, soluble y consumo por persona se han utilizado equivalentes en café verde.

Japón

La demanda de café continúa creciendo en el Japón, donde el consumo medio en 2010 se situó en 10,9 tazas a la semana, algo más que las 10,0 tazas en 2002. El café instantáneo sigue siendo la modalidad más extendida, y representa 4,8 tazas por semana, mientras que la proporción del café tostado es de 3,3 tazas, el café enlatado 1,9 tazas y el café líquido 1,0 tazas.

República de Corea

En la República de Corea existe un floreciente mercado de café desde hace ya varios años, cuyo principal componente es el café instantáneo. La proliferación de cafeterías de capital local y extranjero, donde se sirven cafés de especialidad, unida a la creciente popularidad del café espresso, han contribuido en los últimos cuatro años a impulsar el consumo hasta la satisfactoria tasa del 7% anual. El café instantáneo mantiene aún su cuota del 85% del mercado total, que un estudio reciente lo situaba en unas 22.800 millones de tazas, o lo que es lo mismo, en 452 tazas por coreano y año.

OTROS PAÍSES IMPORTADORES

El grupo formado por otros países importadores suman en total unos 11 millones de sacos aproximadamente. El cuadro 2.6 presenta los datos correspondientes a algunos de los países incluidos en este grupo. Se trata de un grupo diverso, con grandes variaciones entre los niveles de consumo por persona, que en algunos de estos países sobrepasa los niveles registrados en otros mercados más maduros.

Cuadro 2.6 Consumo de café en países seleccionados, 2010

País	Población (millones)	Importaciones netas (millones de sacos)			Principales proveedores (café verde)	Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
		Café verde	Tostado	Soluble			
Argelia	35	2.01	<0.01	<0.01	Côte d'Ivoire 50% Viet Nam 25% Indonesia 11%	3.4	Argelia tiene potencial para un fuerte aumento del consumo, a la luz de la capacidad de sus plantas de tueste: unos 4 millones de sacos de café verde. Pero el consumo crece apenas en torno al 0.5% anual.
Argentina	40	0.50	0.01	0.10	Brasil 98%	0.9	El café tostado representa el 60% del mercado argentino, donde el Grupo La Virginia es el principal tostador. El mercado de café instantáneo está dominado por Nestlé Argentina SA.
Israel	7.6	0.45	0.03	0.08	Viet Nam 38% Brasil 8% Uganda 7% India 5%	4.4	Israel goza de una floreciente cultura del café, basada sobre todo en las variantes del espresso, pero el café turco, el más tradicional, mantiene una cuota de mercado considerable. El consumo en Israel crece por encima del 6% anual.
Marruecos	32	0.55	0.01	-0.09	Indonesia 25% Viet Nam 25% Guinea 17% Uganda 10%	0.9	Nestlé fue en 2010 el líder del café, en términos de su valor, con una cuota de mercado del 29%, pero el grueso del consumo aún cosiste en café tostado.
Serbia	7.3	0.51	0.01	0.03	Brasil 64% Viet Nam 18% India 10%	4.0	Dos empresas dominan el mercado, Grand Prom con el 48% de su valor, y Straus Adriatic con el 30%. Según una encuesta, el 90% de los consumidores serbios toman café solo o café turco.
Sudáfrica	50	0.40	0.02	0.14	Viet Nam 58% Indonesia 16% Brasil 5%	0.7	El café instantáneo domina el mercado de café en Sudáfrica, con una proporción del 92%. Nestlé es la primera marca. El mercado de café tostado se caracteriza por el gran número de tostadores, pequeños y medianos.
Túnez	11	0.25	<0.01	0.05	Brasil 40% Camerún 31% Viet Nam 11% Indonesia 10%	1.7	Según algunos informes, crece el consumo de café entre la gente joven, pero el té sigue siendo la bebida más popular.
Turquía	73	0.30	0.02	0.28	Brasil 98%	0.5	El café turco es importante en el mercado fuera del hogar, pero en el consumo doméstico domina el café instantáneo con una cuota superior al 90%. Nestlé es la primera marca.
Ucrania	46	0.10	0.29	1.10	Viet Nam 22% India 16% Camerún 8%	1.9	El café soluble y las mezclas de cafés importados, principalmente, del Brasil y la Unión Europea, suman más del 70% del consumo. El café verde representa solo una mínima parte de las importaciones.

Fuente: OIC y otros datos de comercio.

Nota: Para las cifras correspondientes a tostado, soluble y consumo por persona se han utilizado equivalentes en café verde.

PAÍSES PRODUCTORES

El consumo interno durante 2010 en los países productores se estimó en un total de 41 millones de sacos – lo que representa un aumento respecto a 2001, cuando el consumo fue de algo más de 26 millones de sacos. Este incremento es atribuible principalmente al crecimiento del mercado interno del Brasil, país que no solo es el mayor productor mundial de café, sino también el segundo consumidor, con 19 millones de sacos en 2010.

La estructura de la industria nacional brasileña es relativamente diversa y se caracteriza por su gran número de pequeños y medianos tostadores, de los que posiblemente existen nada menos que 1.400. No obstante, el proceso de concentración sigue su curso. Los cinco principales tostadores son, por orden de importancia: Sara Lee, Santa Clara, Marata, Melitta y Damasco. El café tostado y molido domina claramente el mercado con más del 90% de todas las ventas, y a pesar de que el país es un gran exportador de café soluble, el café instantáneo apenas alcanza una proporción aproximada del 5,5% de todo el mercado interno brasileño.

Consumo en el Brasil

La ABIC, la Asociación Brasileña de la Industria del Café, sitúa el consumo interno del país en 2010 en unos 6,0 kg por persona, mientras que la OIC lo estima en 5,8 kg. Esto significa que ya sobrepasa ampliamente a los Estados Unidos y es más del doble del nivel mínimo al que cayó el consumo por persona en 1985 (2,3 kg). El consumo se estancó en torno a este nivel hasta 1989, año en que se adoptaron medidas para mejorar la calidad del café que se ponía a la venta en el mercado nacional. En particular, la industria introdujo lo que pasaría a conocerse como el Selo de Pureza o sello de pureza. Esta medida, junto con una política de comercialización muy dinámica, encaminada a promover el consumo mediante una mayor difusión de información sobre el producto, constituyeron la base del exitoso impulso que incrementó el consumo. Solo los productos de café que cumplen determinadas condiciones básicas pueden optar al "sello de pureza". Por otra parte, la ABIC sigue adelante con su Programa de Calidad del Café, con el que pretende educar al consumidor sobre el aroma, el cuerpo, el sabor, el grado del tueste y la molienda. Los tostadores participantes exhiben el sello de calidad en sus envases para la venta minorista. La ABIC dirige asimismo un

Cuadro 2.7 Consumo de café en lugares de origen seleccionados, 2010

País	Población (millones)	Producción (millones de sacos)	Importaciones (millones de sacos)			Consumo por persona (kg/año)	Información adicional
			Café verde	Tostado	Soluble		
Brasil	195	48.10	0	0.01	0.01	5.8	Consumo interno: 19 millones de sacos. El total de las importaciones apenas asciende a 21 000 sacos – de café tostado, en su mayoría, procedentes de Europa.
Etiopía	83	7.45	0	0	0	2.3	Consumo interno: 3.4 millones de sacos, que es casi el 40% de la producción total.
India	1 171	4.98	0.38	<0.01	0.01	0.1	Consumo interno: 1.8 millones de sacos, y crece a un 6% anual. El fuerte crecimiento es atribuible a i) más ingresos disponibles, ii) cambios urbanos, y iii) aumento de la población, de la que el 54% es menor de 25 años.
Indonesia	240	8.86	0.20	0.01	0.31	0.9	Consumo interno: 3.3 millones de sacos. El consumo no doméstico representa el 22% del total. El café tostado domina el mercado, pero los preparados "3-en-1" están conquistando rápidamente el mercado y su cuota es ya del 30%.
México	113	4.00	0.50	<0.01	0.10	1.2	Consumo interno: 2.4 millones de sacos. Casi el 60% de los consumidores beben café soluble, el 23%, café tostado y el 15% una combinación de ambos. Nestlé es líder del mercado.
Viet Nam	87	18.50	0.05	<0.01	0.05	1.1	Consumo interno: 1.6 millones de sacos. El café instantáneo representa el grueso del consumo, con Nestlé a la cabeza.

Fuente: OIC y otros datos de comercio.

Nota: Para las cifras correspondientes a tostado, soluble y consumo por persona se han utilizado equivalentes en café verde.

programa interno de acreditación para cafeterías, hoteles y restaurantes que utilizan granos de calidad y, al hacerlo, contribuyen a promover la cultura del café en el Brasil. Por último, también se trabaja intensamente en el fomento de la sostenibilidad en la cadena del café.

El éxito del Brasil en sus esfuerzos por incrementar el consumo interno despierta interés en muchos países productores que aspiran a elevar el consumo interno. La OIC respondió a este interés con la publicación de la *Guía paso a paso para promover el consumo de café en los países productores,* que se sirve de la experiencia brasileña y de otros países para crear una metodología para promover el consumo. Véase *www.ico.org/promotion_guide.asp.*

En otros países de América Latina, el consumo se ve restringido por niveles de ingresos urbanos relativamente bajos, si bien se ha producido un ligero crecimiento en México, y en Colombia el consumo sigue siendo bastante considerable. En comparación, el consumo en África es insignificante, salvo en Etiopía, donde tomar café es una vieja tradición muy arraigada.

En Asia, el consumo total es alto en la India, Indonesia y Viet Nam, aunque los niveles de consumo por persona se mantienen relativamente bajos.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

Los ingresos constituyen un factor importante que influye en la demanda de café. Y no es sorprendente por muchos motivos, especialmente porque aún son muchos quienes consideran el café un artículo de lujo, especialmente en los países de bajos ingresos. Hay datos que demuestran que el consumo depende mucho no solo de los niveles absolutos de ingresos, sino también, y lo que probablemente es más importante, de los cambios en los niveles de ingresos reales.

En países donde tradicionalmente se toma café, parece existir una correlación directa entre el nivel de ingresos y el nivel de consumo. El mayor consumo por persona lo encontramos en los países nórdicos: Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia – en todos ellos se sitúa en torno a 10 kg por persona y año. Otros países europeos, como Alemania, Suiza, los Países Bajos y Austria también gozan de un alto nivel de ingresos, y también allí el consumo de café es una vieja tradición. Llama la atención que países donde tradicionalmente se consume café, pero donde las rentas per cápita son más bajas, como España, Portugal y Grecia, los índices de consumo son considerablemente menores. Habida cuenta de que el café aún se considera un artículo de lujo en muchos países consumidores, no es sorprendente que, por regla general, las fluctuaciones en los niveles de ingresos tengan mayor repercusión en el consumo en países de bajos ingresos que en aquellos otros donde los ingresos son más elevados.

ESTILO DE VIDA, DIETA Y COMPETENCIA DE OTRAS BEBIDAS

Los precios y los ingresos desempeñan, evidentemente, un importante papel en la determinación de la demanda de café, pero resulta difícil pasar por alto el efecto que pueden tener sobre el consumo general otros factores como la competencia de bebidas alternativas, la publicidad adversa derivada de estudios sobre la salud, campañas o el estilo de vida. El café está reconocido tradicionalmente como una bebida cotidiana que tiene efectos estimulantes y ayuda a despejar la mente, pero muchos lo ven también como un recurso social que cumple una función muy necesaria en el trato de las personas. “Vamos a tomar un café” es una frase muy utilizada como pretexto para pasar un rato juntos, con independencia de que al final se tome ese café o no. Es interesante señalar que el café suele tomarse habitualmente para desayunar, y también después del almuerzo o la cena, sobre todo cuando estas comidas se hacen en familia, más que cuando se come sin compañía. Pero a medida que las comidas van perdiendo su carácter formal y estructural en muchos países, crece la tendencia a tomar café fuera de casa, aunque el hogar sigue siendo el lugar más habitual para tomarlo.

El tipo de alimentos que prefieren los consumidores puede influir también en la cantidad de café que beben. Bien por costumbre o por su sabor, el café parece complementar ciertas comidas más que otras. Esta puede ser la explicación de que generalmente se beba menos café en restaurantes que sirven comidas orientales que en los de cocina tradicional de Europa Occidental.

La competencia de otras bebidas es otro factor importante que influye en la demanda de café. En los últimos 30 años los refrescos han ido ganando popularidad, siempre a costa del café, especialmente entre la gente joven. Pero esta no es ni mucho menos una situación estática, y las nuevas cafeterías de estilo americano parecen estar invirtiendo esta tendencia, si bien la situación varía de un país a otro. El consumo de refrescos en los Estados Unidos ha crecido con fuerza desde mediados de la década de 1960: el porcentaje de la población que consume refrescos creció del 47% en 1975 al 58% en 2011. Se diría, sin embargo, que dicho consumo ha alcanzado techo porque apenas ha crecido en los últimos cuatro años. En Alemania, en cambio, el café sigue siendo la bebida más popular, y a pesar de que aumenta el consumo de infusiones de hierbas, jugos de fruta y agua mineral, no parece que sea a costa del café. En el Japón, el café está ganando terreno frente a otras bebidas, aunque más lentamente que a comienzos de la década de 1980.

El precio puede ser un factor determinante para pasarse a otras bebidas alternativas, aunque en este respecto también influyen la preocupación por la salud y la publicidad. Desde hace años aparecen estudios que sugieren que el café –

de hecho, es invariablemente la cafeína, aunque el estigma solo afecta al café y no a otras bebidas que contienen cafeína – guarda cierta relación con algunos tipos de cáncer y otras enfermedades.

La publicidad que se le ha dado a los resultados de estos estudios ha contribuido de manera significativa al descenso del consumo de café en algunos mercados desarrollados. Ciertas bebidas de cola que encontramos en el mercado contienen altos niveles de cafeína – aunque no tan elevados como los de la mayoría de los cafés. Otros estudios, por el contrario, concluyen que el café puede tener efectos beneficiosos para la salud, por ejemplo ayuda a liberar el estrés e inhibe los virus que causan el herpes labial, el sarampión y la poliomielitis, además de prevenir algunos tipos de cáncer y, posiblemente, retrasar la aparición de la enfermedad de Parkinson. Lamentablemente, esta información positiva apenas despierta interés en los medios de comunicación y no parece contrarrestar aún los efectos de la publicidad negativa. El Instituto de Información Científica sobre el Café (ISIC) pone de relieve algunos de estos beneficios del café a través de su Programa de Comunicaciones Positivas sobre el Café. Visite la página web *www.coffeeandhealth.org* y véase también *www.positivelycoffee.org* en el sitio web de la OIC.

VALOR AÑADIDO: PANORAMA GENERAL

La elaboración secundaria se considera a menudo un modo de añadir valor a la materia prima en origen. Lamentablemente, esto no es tan sencillo como puede parecer a primera vista; si lo fuera, el mercado de productos de café elaborados en origen sería mucho mayor de lo que es actualmente.

En 2010 (año civil) apenas el 7,6% de todas exportaciones de café procedentes de países productores fueron en la forma de café elaborado. Este índice es casi un 40% mayor que hace 10 años, pero dado el bajo punto de remesa, el progreso sigue siendo bastante lento. El grueso de estas exportaciones (97%) lo constituye el café instantáneo, porque las exportaciones de café tostado nunca han sobrepasado el 0,3% del total de las exportaciones de café procedentes de países productores.

El mercado de consumo de café está dominado por un puñado de grandes empresas, multinacionales en su mayoría, que venden sus productos promoviendo su propia marca y su imagen mediante grandes campañas publicitarias. Los gastos en publicidad se sitúan normalmente entre el 3% y el 6% de los ingresos recaudados en las ventas.

La mayor parte del café se vende en cadenas de supermercados que, por lo general, almacenan una gama relativamente limitada de marcas que se ajustan a sus criterios de ventas por unidad de espacio en los estantes. En semejantes circunstancias, la entrada en el mercado de nuevas marcas y nuevos proveedores resulta difícil y costosa, aunque no imposible porque siempre hay cabida para nuevos proveedores.

Hay pequeños envasadores y tostadores, sin embargo, que han conseguido hacerse un hueco, mayor o menor, en la práctica totalidad de los países consumidores, donde muchos de ellos venden café de marca propia o lo suministran con etiqueta propia (llamada también etiqueta privada) a las cadenas de supermercados para su venta bajo la marca del supermercado. Las etiquetas propias o las marcas secundarias se venden generalmente con grandes descuentos y no suelen anunciarse en prensa ni televisión. Su promoción se limita a la propia tienda.

Estas marcas se consideraban en el pasado como de calidad inferior, pero no ahora y, en consecuencia, los cafés de etiqueta propia han conquistado una cuota de mercado importante. El sistema de la etiqueta propia ofrece la mejor oportunidad para los cafés elaborados en origen, porque estos cafés no pueden permitirse grandes desembolsos en publicidad. Pero a medida que crece la concentración del comercio minorista, se reduce el margen para nuevos proveedores. Por otra parte, la competencia de precios en el mercado de la etiqueta propia es feroz.

El café soluble envasado para supermercados suele venderse a precios entre un 10% y un 30% por debajo de los precios de marcas conocidas comparables. En lo que respecta al café soluble secado por pulverización, el mercado minorista no solo tiene exceso de oferta, sino que además está disminuyendo porque los consumidores se pasan a cafés solubles liofilizados y aglomerados de más calidad.

CAFÉ SOLUBLE

El mercado del café soluble está dominado por dos empresas multinacionales: Nestlé y Kraft Foods. Una de ellas o ambas están presentes en todos los principales mercados de consumo y probablemente también en los mercados de muchos países productores. A menudo hay además un tercer proveedor importante en cada mercado grande. Por ejemplo, en los Estados Unidos Procter & Gamble goza de una cuota de mercado razonablemente grande, mientras que en el Japón la Ueshima Coffee Company (UCC) tiene cierta importancia. Las empresas grandes fabrican café soluble en sus propias fábricas y raramente obtienen café soluble de proveedores externos.

Nestlé cuenta también con algunas plantas de elaboración de café soluble en los países productores con el objetivo principal de suministrar a esos mercados nacionales, y también a mercados regionales cercanos.

El objetivo que persiguen los fabricantes externos es suministrar productos a:

- Marcas secundarias (de etiqueta propia) que no disponen de instalaciones para la fabricación (si bien este mercado tiende a ser bastante flojo); y
- Envasadores especialistas de café de etiqueta propia en los países consumidores.

La mayoría de cadenas de supermercados prefieren comprar de un envasador especialista en lugar de uno que se encuentre en el país de origen, y generalmente insisten en que los suministros a granel se envasen de nuevo en frascos para la venta al por menor. En la práctica, para un proveedor de origen que quiera entrar en el mercado de etiqueta propia, lo mejor será que venda a través de un envasador especialista en un país consumidor, sobre todo porque en la mayoría de los casos el producto acabado para minoristas consiste de una mezcla de cafés de varios orígenes.

En los países consumidores hay varios envasadores especialistas de café soluble para productos de etiqueta propia. Algunos tienen sus propias plantas de elaboración, pero también suelen comprar café soluble para mezclarlo con otros orígenes y poder así satisfacer contratos que superan su capacidad de producción, o en épocas en que el soluble importado es más barato que su propio producto. Otros envasadores especialistas no tienen fábricas elaboradoras propias y se limitan a mezclar y reenvasar productos de otros orígenes.

El mercado minorista para el café soluble tiene tres segmentos generales:

- **Marcas de primera calidad de café soluble liofilizado.** Nestlé y Kraft Foods dominan en este segmento, aunque hay alguna participación importante de otras marcas, especialmente las etiquetas propias de supermercados. El Brasil y Colombia suministran café soluble liofilizado a este mercado, que aún se encuentra en vías de crecimiento. Si bien no se trata del café más popular, en general el café liofilizado está conquistando cuota de mercado en todos los países consumidores a costa de otros tipos de café soluble. Ha conseguido entre el 40% y el 45% del mercado del café soluble en el Japón, los Estados Unidos y el Reino Unido, y algo más del 30% en España y Australia. En este sector se comercializan también las mezclas extra de primera calidad de café liofilizado compuesto única o principalmente de arábica y a veces de un único origen.
- **Marcas estándar de soluble secado por pulverización.** Estas marcas son generalmente de café que se ha aglomerado. La aglomeración es un proceso que no solo mejora la solubilidad, sino que además transforma el polvo de café en gránulos más atractivos. El café aglomerado es la forma más popular de café soluble. Representa más de la mitad de las ventas en la mayoría de mercados consumidores, aunque está perdiendo cuota de mercado ante el café liofilizado.
- **Mezclas baratas de polvo secado por pulverización.** Se trata a menudo de café soluble que se ha importado de origen y se ha reenvasado. La excesiva capacidad productiva ha causado una fuerte competencia de precios, y a pesar de ser el tipo más barato de café soluble disponible en muchos mercados, está perdiendo cuota de mercado respecto a todos los demás tipos de café instantáneo. Constituye, sin embargo, la mayor cuota de mercado en la Federación de Rusia y muchos otros mercados de Europa Oriental y Asia, así como en los mercados de países productores.

El mercado total de café soluble está dando muestras de un fuerte crecimiento tras haberse mantenido relativamente estable durante la década de 1990. El consumo estimado en países no productores fue en 2010 de 21 millones de sacos GBE, de los que el 30% se elaboró en los países productores.

CAFÉ SOLUBLE – PERSPECTIVA

La mayor parte del café soluble que exportan los países productores es en la forma de polvo secado por pulverización. El Brasil se destaca en el área del café soluble y es el país con más del 50% de todas las exportaciones. La gran competencia de precios y la caída de la demanda han contribuido notablemente a la reducción de la capacidad industrial para la elaboración de café en polvo secado por pulverización en muchos países consumidores, aunque una proporción considerable de dicha capacidad reducida ha sido transferida a otros mercados, generalmente emergentes. No parece, por consiguiente, que exista un futuro muy seguro para las nuevas empresas que quieren suministrar café en polvo secado por pulverización.

La industria del café soluble liofilizado sigue haciendo grandes progresos, aunque la manufactura es relativamente cara y la calidad del producto exige un alto porcentaje de arábica, que es más costoso. Por ello el proceso no es adecuado para países que producen solo robusta. El mercado ha sido desarrollado principalmente por Nestlé y Kraft Foods, aunque existen otras empresas que participan activamente en el sector, especialmente las que producen "etiquetas propias". El Brasil y Colombia son proveedores importantes y aunque el mercado de cafés liofilizados está creciendo, el exceso de capacidad en el Brasil y algunos países consumidores, como Alemania, llega a ser preocupante. El café liofilizado representa un 30% de todas las ventas de café soluble. En círculos cafeteros se cree que el mercado de café soluble en su conjunto crecerá probablemente muy despacio durante los próximos diez años; en cambio, se espera que el mercado de café liofilizado siga creciendo a un ritmo mucho mayor.

Las oportunidades que se ofrecen a los nuevos proveedores ha de evaluarse teniendo en cuenta el actual exceso de capacidad de fabricación, que es probablemente suficiente para cubrir gran parte o casi todo el aumento de la demanda previsto durante varios años. Si bien la mayoría de exportaciones de café soluble son en la forma de producto acabado (en envase primario, no minorista), algunas ventas consisten en concentrado congelado para su posterior acabado en el país de destino.

En el cuadro 2.8 se muestran las exportaciones de café soluble por países exportadores de café en el periodo 2005-2010. La mayoría del café exportado se produjo en el país de embarque. El café soluble se produce también en Malasia, para el consumo en los mercados de la región, y en Filipinas, para el consumo interno.

Cuadro 2.8 Exportaciones de café soluble por países exportadores, 2005-2010 (en sacos equivalente en café verde)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	**6 121 305**	**5 547 293**	**6 845 865**	**7 217 775**	**6 244 132**	**7 124 876**
Colombianos suaves	**632 648**	**627 111**	**585 465**	**697 653**	**585 451**	**613 004**
Colombia	626 690	622 731	583 173	696 494	584 461	603 390
República Unida de Tanzanía	5 958	4 380	2 292	1 159	990	9 614
Otros suaves	**1 451 597**	**1 528 089**	**2 286 563**	**2 192 170**	**2 256 260**	**2 750 631**
Ecuador	597 189	599 174	749 271	746 025	659 875	806 744
El Salvador	458	54	241	51	108	404
Guatemala	23	478	1 605	2 679	2 535	2 337
Guyana	394	1 665	1 851	1 510	0	600
Haití	0	0	0	0	52	702
India	338 377	409 397	829 496	770 263	937 587	1 205 765
Jamaica	586	760	1 823	2 091	1 840	2 484
México	444 319	430 176	624 842	601 930	610 151	687 671
Nicaragua	57 481	60 795	53 523	42 593	39 511	43 583
Perú	14	0	0	0	0	0
Panamá	8	222	61	1 653	237	302
Venezuela (República Bolivariana de)	12 714	25 368	23 848	23 375	4 416	39
Zimbabwe	34	0	2	0	0	0
Naturales brasileños	**3 547 915**	**2 957 191**	**3 384 918**	**3 366 521**	**2 881 018**	**3 226 267**
Brasil	3 525 169	2 948 212	3 372 692	3 364 816	2 881 018	3 226 267
Nepal	43	43	43	43	0	0
Paraguay	22 703	8 933	12 183	1 650	0	0
Yemen	0	3	0	12	0	0
Robustas	**489 145**	**434 900**	**588 918**	**961 522**	**519 838**	**534 973**
Côte d'Ivoire	192 755	165 113	381 343	340 017	350 922	276 775
Filipinas	33 636	35 314	32 105	4 435	6 656	6 338
Ghana	139	89	78	225	48	22
Guinea	0	0	236	0	0	0
Indonesia	223 384	192 029	149 283	602 804	154 005	234 201
Madagascar	182	0	0	0	0	0
Nigeria	160	0	2	140	0	0
República Democrática Popular Lao	0	31	21	86	0	58
Sierra Leona	31	16	0	23	15	2
Sri Lanka	300	1 657	703	58	53	468
Trinidad y Tabago	692	408	313	576	607	660
Viet Nam	37 866	40 243	24 834	13 158	7 532	16 449

Fuente: OIC. Encontrará estadísticas más actualizadas en el sitio web *www.ico.org*.

CAFÉ SOLUBLE – MÉTODOS DE ELABORACIÓN

La **extracción**. La extracción óptima de los sólidos de café soluble depende de la temperatura del agua de extracción y de la velocidad a que fluye a través del café tostado y molido. En la práctica, el agua que entra puede acercarse a 200º C bajo alta presión. La extracción se hace con una fila de coladores o celdas conectadas entre sí, utilizando el principio del flujo inverso continuo. Cada celda se llena sucesivamente de café fresco. El agua caliente pasa

primero por la celda que contiene el café menos fresco y más extraído, donde reúne estos sólidos solubles que son susceptibles a las altas temperaturas y los arrastra hasta la siguiente celda del ciclo, y así sucesivamente. El líquido de café reúne en cada celda más sólidos solubles.

Cuando se llega a la sexta celda de un ciclo, la temperatura del licor se ha reducido y de este modo son mínimos los daños causados a los constituyentes de sabor delicado del café tostado más fresco, que son esenciales para la calidad final. Luego se retira el líquido y se enfría. Ahora su constitución es de aproximadamente 85% de agua y 15% de café soluble. Mientras tanto la primera celda del ciclo (donde tuvo lugar la extracción con el agua más caliente) se vacía de los posos gastados y se recarga con café fresco para volver a empezar el ciclo. Siempre hay una celda fuera del proceso, por lo que el número requerido de celdas es de siete.

La **evaporación** es necesaria para reducir al 50% el contenido de agua del líquido. Pero primero se centrífuga el líquido para eliminar las partículas no solubles. Evaporar el líquido a la presión normal exigiría temperaturas muy altas; el café adquiriría sabores extraños y además perdería aromas valiosos. Por ello la evaporación se efectúa en condiciones de bajo vacío y baja temperatura.

El **secado por pulverización** requiere una gran torre cilíndrica con una base cónica. El líquido concentrado se introduce a presión por la parte superior, con un chorro de aire caliente. Las gotitas se secan mientras caen y se convierten en polvo fino que se enfría a medida que desciende. Estas partículas pueden luego aglomerarse en forma de gránulos mojándolas dentro de un vapor a baja presión que les hace pegarse. Los gránulos húmedos se secan luego a medida que descienden por una segunda torre y se tamizan para dar un tamaño uniforme al gránulo final.

La **liofilización** consiste en congelar el líquido de café en una cinta transportadora a una temperatura de –45º C para obtener una torta de unos 6 milímetros de grosor. La torta helada se fragmenta luego en pequeñas partículas y se eliminan los cristales de hielo en un ultra alto vacío que los convierte directamente en vapor de agua mediante un proceso llamado sublimación. La liofilización consume más energía, pero sus efectos sobre el producto son más sutiles porque se aplica menos calor para evaporar el contenido de agua. Por ello la liofilización se utiliza para el café instantáneo de sabor más fino y mezclas más caras.

CAFÉ DESCAFEINADO

La cafeína es una substancia natural que se encuentra en las hojas, semillas o frutos de más de sesenta especies de plantas de todo el mundo. Su presencia cuantitativa en los cafés no descafeinados depende de muchos factores, pues cada tipo de café contiene niveles diferentes de cafeína. Entre los factores determinantes están la variedad del propio cafeto y el lugar donde se cultiva, la tierra, la altitud, el clima etc.

El proceso de descafeinado es aplicable al café soluble (secado por pulverización o liofilizado) y al café tostado. La popularidad del café descafeinado tuvo un auge considerable durante la década de 1980, especialmente en los Estados Unidos, pero sus resultados en el mercado durante la década siguiente no fueron muy buenos.

Se considera que el café descafeinado debe competir con otros cafés especiales, y si bien los consumidores de café descafeinado tienden a ser muy leales al producto, no parece que la cafeína sea ya un tema de especial preocupación para la mayoría de los consumidores.

A pesar de los avances tecnológicos en el proceso de descafeinado durante los últimos 15 años, y en especial el desarrollo de procesos que muchos pueden considerar mejores, porque utilizan agua y dióxido de carbono en lugar de cloruro de metilo, el producto pierde cuota de mercado. Se estima que el café descafeinado constituye actualmente entre el 9% y el 10% de todas la ventas de café. Solo consigue una pequeña prima sobre el café no descafeinado y suele venderse al mismo precio. En consecuencia, la rentabilidad del proceso de descafeinado es escasa.

En 2010, los círculos cafeteros consideraban que el costo del proceso más barato, a base de cloruro de metilo, oscilaba entre $EE.UU. 0,50 y $EE.UU. 0,65 por kg de grano verde, y podía llegar hasta el doble con métodos más caros. Por cierto, en las industrias farmacéuticas y de refrescos existe un mercado considerable para la cafeína bruta extraída.

EL PROCESO DE DESCAFEINADO

Los granos de café arábica contienen entre un 1% y un 1,5% de cafeína, mientras que los de robusta contienen más del 2%. La cafeína es un alcaloide con propiedades estimulantes que resultan agradables a la mayoría de consumidores de café, aunque no a todos. El descafeinado está pensado para aquellas personas que por algún motivo no desean los efectos estimulantes de la cafeína.

La cafeína ha de extraerse de los granos de café verde, para ello se utilizan distintos procesos. Los disolventes son agua, agentes extractivos orgánicos o ácido carbónico, y las etapas del proceso, vaporización, descafeinado y secado. En todas ellas se utilizan granos verdes de café.

En primer lugar, el café verde se trata con vapor y agua para que se abran la superficie del grano y la estructura celular y poder así acceder a la cafeína cristalina absorbida por las paredes de las células. La segunda etapa consiste en extraer la cafeína mediante un agente extractor capaz de sintetizar únicamente la cafeína. La extracción de cafeína es una proceso físico, no químico. No se produce ninguna alteración química. En su lugar se utilizan las diferencias entre las características del agente extractor, que debe absorber la cafeína y las de los granos que la contienen. El agente extractor absorbe selectivamente la cafeína. Cuando

el agente extractor está saturado de cafeína, la siguiente etapa del proceso elimina la cafeína, y el agente extractor puede ser utilizado de nuevo. Este ciclo se repite hasta que se ha extraído prácticamente toda la cafeína del grano de café. Luego se seca el café húmedo del que se ha extraído la cafeína, hasta alcanzar su nivel normal de humedad. A continuación se puede tostar de la forma habitual.

En la Unión Europea está permitido el uso de los siguientes agentes de descafeinado: cloruro de metilo, acetato etílico, dióxido de carbono y extracto acuoso de café, del que se elimina la cafeína con carbono activo. Todos los métodos convencionales de descafeinado han sido sometidos a intensos exámenes científicos y están considerados innocuos. En la Unión Europea, el contenido absoluto de cafeína en el café tostado y descafeinado no puede sobrepasar del 0,1%, o el 0,3% del café soluble. En los Estados Unidos se interpreta generalmente "descafeinado" en el sentido de que se ha reducido el contenido de cafeína en un 97%, es decir, a menos del 3% de su contenido original.

CAFÉ TOSTADO

El mercado del café tostado está algo menos concentrado que el del café soluble. Si bien la concentración del mercado en el sector del café tostado y molido aumentó significativamente, especialmente durante la década de 1980 y a finales de la década siguiente, el avance del sector de especialidad ha frenado la tendencia y el número de pequeños tostadores que operan en todo el mundo aumentó mucho durante un tiempo. Los pequeños tostadores raramente compran directamente de origen, sino que hacen sus adquisiciones a través de importadores que ofrecen ciertas garantías de abastecimiento y un ahorro en el costo de las pequeñas remesas. Importar directamente de origen supone en muchos casos comprar un contenedor completo, cargado con unos 300 sacos (18 toneladas), lo que es sin duda un pedido demasiado grande para la mayoría de los pequeños tostadores.

A consecuencia del desarrollo de los sectores de cafés de especialidad y gourmet en muchos países, ahora existe una amplia oferta de café tostado de un solo origen. Aunque las mezclas de café tostado de diferentes orígenes siguen siendo el producto predominante actualmente en el mercado global, lo que dificulta a los productores entrar por sus propios medios en el mercado minorista. El comercio de café tostado de origen es limitado: en 2010 solo se exportaron desde origen 222.500 sacos en forma tostada, a diferencia de los 7,1 millones de sacos GBE de soluble y 89,3 millones de sacos de café verde. En total, el café tostado representó apenas un 0,23% de todas las exportaciones de café, pero las estadísticas publicadas sobre este comercio son notoriamente inexactas; las importaciones de los países productores declaradas sobrepasan ampliamente las exportaciones desde esos mismos orígenes declaradas. Aun así y aunque pueda parecer sorprendente, el Brasil fue reconocido como el mayor exportador de café tostado en 2010, una posición que nadie le ha arrebatado durante los últimos cinco años, a pesar de que hasta entonces la República Dominicana y, ocasionalmente, Colombia competían con el Brasil por el primer puesto.

La exportación de café tostado de origen no está exenta de obstáculos. Ninguno es insuperable, pero juntos constituyen una traba considerable a este comercio. El café tostado pierde rápidamente su aroma, a menos que se envase al vacío o con flujo de gas. Por lo tanto un proveedor que desee exportar debe instalar una planta adecuada de envasado.

Además, los consumidores son cada vez más conocedores y exigen envases de gran calidad que requieren una importante inversión. Además, la legislación de los países importadores suele insistir en que los envases lleven marcada la fecha de caducidad.

El transporte del producto desde el país de origen puede tardar bastante, y esto deja al exportador en una situación de desventaja con respecto a un tostador local, que puede ofrecer al minorista un producto que se conserva fresco durante más tiempo. Los exportadores de café tostado deben, por consiguiente, desarrollar sistemas de distribución rápida para minimizar esta desventaja. Para ello suele ser necesaria la colaboración activa de agentes o importadores o tostadores especializados en los mercados de destino.

CAFÉ LISTO PARA TOMAR, EXTRACTOS Y CONCENTRADOS

El café enlatado y listo para tomar fue elaborado originalmente por la Ueshima Coffee Company. En 2010 representaba casi el 20% del consumo total en el Japón, donde se vende principalmente en máquinas expendedoras. El café listo para tomar envasado en botellas de plástico, paquetes de cartón y otros envases también goza de gran popularidad y se vende generalmente en supermercados. Actualmente representa algo menos del 10% de todo el café que se consume en el Japón.

Los productos de café enlatados gozan también de buena aceptación en muchos mercados emergentes de Asia, en particular China, si bien el éxito del producto depende en gran medida de su disponibilidad en las máquinas expendedoras. Los productos de café listos para tomar son especialmente idóneos para bebidas de café helado, y de esta manera han empezando a introducirse en los mercados de América del Norte y de Europa Occidental.

El requisito obvio para el éxito era en un primer momento el acceso a máquinas expendedoras y puntos de venta, y a consecuencia de ello los fabricantes de refrescos dominan actualmente este sector del mercado. Pero los principales tostadores también están avanzando con fuerza, entre otras cosas porque las fuentes del mercado consideran excelentes las perspectivas del café listo para tomar por su fácil consumo.

Las ventas de productos de café de larga duración (es decir, no refrigerado ni helado) constituyen el área más

probable de crecimiento porque estos productos se venden en los estantes de los supermercados como otros productos secos. Otra idea con posibilidades podría ser el café líquido concentrado. El concentrado helado está destinado a consumidores comerciales y de fuera del hogar como hoteles, restaurantes y oficinas que, según se afirma, tendrían así una taza "fresca" de café en unos segundos.

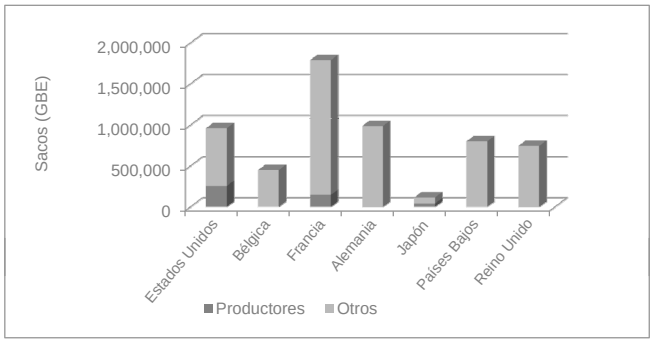
Es discutible lo que esta evolución puede aportar al consumo del café o incluso a su calidad – el contenido de café no suele ser muy alto y su sabor queda a menudo oculto por los aromatizantes. Pero es un mercado nicho nuevo y creciente. El Brasil y Colombia son los principales fabricantes de concentrados en origen. Lamentablemente no es fácil encontrar una solución para que también puedan participar los productores pequeños sin un mercado interno lo suficientemente grande como para mantener la capacidad de producción.

PRECIOS COMERCIALES, COSTOS DE INVERSIÓN Y ARANCELES

IMPORTACIONES Y PRECIOS DE CAFÉ TOSTADO Y DE CAFÉ SOLUBLE

En las figuras 2.5 y 2.6 se muestran las importaciones medias de café tostado y soluble de los siete principales países importadores y su origen.

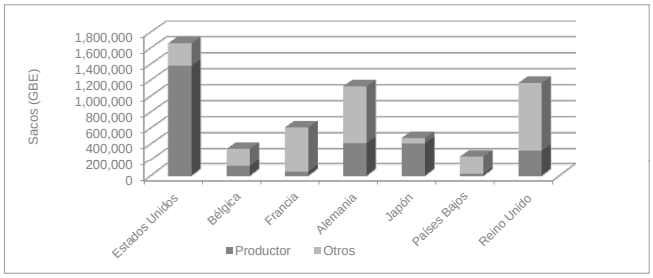
Figura 2.5 Importaciones de café tostado, por origen, promedio 2005–2010



Fuente: OIC.

Estos siete países conforman el grueso de las importaciones de café tostado y de café soluble y, como podemos ver, con excepción de los Estados Unidos y Francia, las importaciones de café tostado procedentes de países productores apenas son perceptibles en el gráfico. Las importaciones estadounidenses de café tostado crecieron de manera considerable entre 2005 y 2010, con especial relevancia en el caso de las importaciones de café tostado procedente de México, Colombia y, más recientemente, Viet Nam. Las importaciones de café soluble procedentes de países productores tienen claramente más peso y constituyen una mayor proporción del comercio con los Estados Unidos, Alemania, el Japón y el Reino Unido.

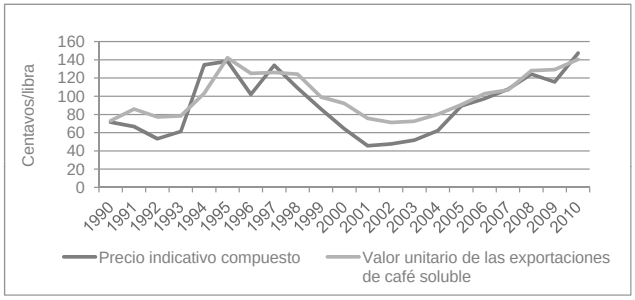
Figura 2.6 Importaciones de café soluble, por origen, promedio 2005–2010



Fuente: OIC.

En la figura 2.7 se compara el valor unitario medio de las exportaciones de café soluble con el precio indicativo compuesto de la OIC. Generalmente, el valor unitario de las exportaciones sigue el precio indicativo, habitualmente a un nivel inferior, pero ocasionalmente con un sobreprecio. Sin embargo, debido a la fuerte competencia, el valor añadido, sobre la base FOB, es menor de lo que cabe suponer.

Figura 2.7 Valor de las exportaciones de café soluble de los países productores Miembros de la OIC, comparado con el precio indicativo compuesto de la OIC, 1990-2010

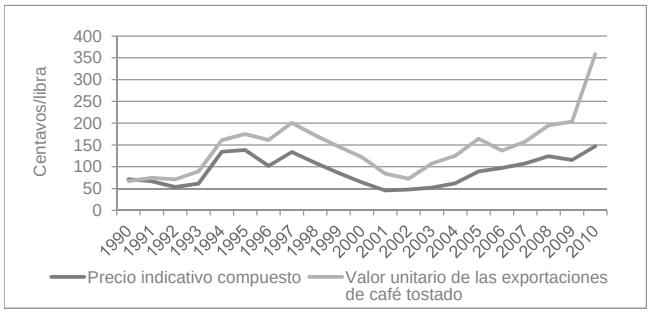


Fuente: OIC.

Las estadísticas sobre el valor unitario de las exportaciones demuestran que los precios del soluble brasileño son inferiores a los precios del café verde brasileño en el mercado de Nueva York y, a veces, a los precios del café robusta en el mercado de Londres. Los precios colombianos están ligados más estrechamente a los precios de Nueva York, si bien el valor unitario de las exportaciones de soluble colombiano (un agregado de café secado por pulverización y liofilizado) sigue en su mayor parte algo por encima del precio de cotización del café verde. Uno de los motivos por los que los países productores mantienen esta práctica es que el café que se transforma en el país de origen no necesita ofrecer todas las características de calidad del café que se exporta en grano verde. La transformación en soluble permite utilizar granos de menor calidad. Pero es probable que el valor añadido en la elaboración del soluble en origen sea mínimo, en el mejor de los casos, y una racha de precios bajos podría impedir una rápida recuperación de los costos de nuevas instalaciones.

Como podemos ver en la figura 2.8, el café tostado se vende con una prima sobre el precio indicativo compuesto de la OIC así como el precio del mercado de Nueva York para otros suaves, pero este comercio es más especializado, y los precios de exportación pueden incluir el requisito de envase al por menor. Sin embargo, su comercio sigue siendo insignificante.

Figura 2.8 Valor de las exportaciones de café tostado de países Miembros de la OIC comparado con el precio indicativo compuesto de la OIC, 1990–2010



Fuente: OIC.

ARANCELES E IMPUESTOS

Es un hecho ampliamente reconocido que los aranceles e impuestos influyen en el consumo de café. La comunidad cafetera considera que los aranceles y los impuestos forman parte de un grupo más amplio de obstáculos jurídicos, políticos y administrativos al consumo de café (como recoge, por ejemplo, el Artículo 24 del Acuerdo Internacional del Café 2007).

En las distintas rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se ha avanzado mucho en la reducción de aranceles e impuestos sobre las importaciones de café a los países consumidores y, más recientemente, a través de las negociaciones celebradas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio. No obstante, aunque se ha eliminado la mayoría de los obstáculos arancelarios para el café verde, los diversos aranceles que aún se imponen sobre el café elaborado actúan como obstáculos a la importación de café elaborado en los países consumidores. Por otra parte, se aplican otros obstáculos no arancelarios, como restricciones cuantitativas e impuestos internos, que siguen frenando el consumo.

CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE CAFÉ QUE SE COMERCIALIZAN INTERNACIONALMENTE

Entre las nomenclaturas de productos relacionados con el comercio, las tres siglas siguientes son de interés para el comercio del café:

- **SA – Sistema Armonizado**: El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Productos (Sistema Armonizado) es el sistema de clasificación de mercancías del comercio internacional y para los aranceles aduaneros. Fue desarrollado bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas. El SA asigna un código de seis cifras a las categorías generales. En la mayoría de países, estos códigos se desglosan bajando a un nivel mas especifico, que se denomina la línea arancelaria. Más detalles en *www.wcoomd.org.*

Cuadro 2.9 Clasificación de los productos de café comerciados internacionalmente

	Código SA	Código NC	CUCI Rev.4
Café en forma verde (no tostado)	0901.10	0901 10 00	07110
Sin descafeinar	0901.11	0901 11 00	07111
Sin descafeinar, arábica		0901 11 10	
Sin descafeinar, robusta		0901 11 20	
Sin descafeinar, otros		0901 11 90	
Descafeinado	0901.12	0901 12 00	07112
Descafeinado, arábica		0901 12 10	
Descafeinado, robusta		0901 12 20	
Descafeinado, otros		0901 12 90	
Café tostado	0901.20	0901 20 00	07120
Sin descafeinar	0901.21	0901 21 00	
Descafeinado	0901.22	0901 22 00	
Cáscara y cascarilla del café	0901.90	0901 90 00	07113
Sucedáneos del café que contengan café	0901.90	0901 90 00	07132
Extractos, esencias y concentrados de café (varios códigos NC para una gama de subproductos)	2101.11	2101 11 xx	07131
Preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de café (varios códigos NC para una gama de subproductos)	2101.12	2101 12 xx	07131

- **NC – Nomenclatura Combinada**: Es el sistema de codificación de ocho cifras de la Unión Europea. Se basa en el SA. Más detalles en *www.europa.eu.int.*
- **CUCI – Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional**: Elaborada por las Naciones Unidas. Es el sistema utilizado normalmente por las estadísticas comerciales y por los analistas del comercio. La versión actual es la Revisión 4.

ARANCELES QUE SE IMPONEN SOBRE EL CAFÉ Y LOS PRODUCTOS DE CAFÉ

Los principales países y regiones del mundo que importan café (Estados Unidos, Canadá, Unión Europea y Japón) no gravan las importaciones de café verde. Los Estados Unidos y el Canadá tampoco imponen derechos de importación sobre el café elaborado (tostado, soluble). La Federación de Rusia ha dejado de gravar con un arancel general las importaciones de café, pero las de café tostado están sujetas al pago de un derecho del 10%, con un mínimo de EUR 0,20 por kg. La Unión Europea aplica diferentes regímenes arancelarios al café elaborado, dependiendo de la situación de cada país productor individual, en términos del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) o los Acuerdos Bilaterales de Comercio. Para información sobre los regímenes de importación de una selección de países visite el sitio *www.ecf-coffee.org* y busque bajo Publicaciones su Informe Anual 2010/11. También encontrará información en *www.exporthelp.europa.eu/index_es.html.*

La mayoría de los países europeos aplican a las ventas de café tostado y de café soluble un impuesto sobre el valor añadido (IVA – VAT, en inglés) a tipos impositivos que oscilan entre el 3% en Luxemburgo y el 25% en Dinamarca y Hungría. Se trata, naturalmente, de impuestos internos que no repercuten directamente en los exportadores, pero puede serles útil saberlo. Bélgica, Dinamarca, Alemania, Letonia y Rumania imponen además impuestos especiales (excise duties). La lista completa figura en el Informe Anual 2010/11 de la ECF o en *www.exporthelp.europa.eu.*

PROMOCIÓN DEL CONSUMO DE CAFÉ

La promoción del consumo de café en todo el mundo es esencial para el conjunto de la industria cafetera. Existe una fuerte competencia de otras bebidas; la suma total de dinero que se destina a la publicidad de refrescos, por ejemplo, sobrepasa en mucho a la del café. Hacen falta campañas genéricas (generales) nacionales e internacionales que estén bien coordinadas, no solamente para animar a las personas a que adopten el hábito de tomar café, principalmente en mercados emergentes, sino también para que los consumidores actuales no pierdan esta costumbre.

Esto no significa que pasemos por alto el hecho de que tostadores de todo el mundo invierten miles de millones de dólares en la promoción de sus marcas; unos costos que se estiman en índices de entre el 3% y el 6% del total de ventas. A pesar de que esta promoción no es genérica, fomenta el consumo de café en general. Pero existe una necesidad evidente de que toda la industria se comprometa a participar en los esfuerzos de una promoción genérica, del tipo que emprendió la OIC en la Federación de Rusia y China en la década de 1990, porque estas campañas tuvieron efectos muy positivos sobre el consumo en ambos países. En 2011 la OIC no disponía de fondos suficientes para financiar campañas de este tipo.

La OIC ofrece la *Guía paso a paso para promover el consumo de café en los países productores*, que utiliza principalmente la experiencia y la metodología brasileñas sobre cómo promover el consumo de café en países productores y en cualquier mercado emergente. Es una guía exhaustiva y puede descargarse del sitio *www.ico.org.*

El *United States Winter Coffee Drinking Study,* un estudio anual sobre el consumo de café en los Estados Unidos, es un buen ejemplo de encuesta sobre el consumo. Véanse más detalles en *www.ncausa.org.*

Cuadro 2.10 Aranceles sobre la importación de café en países seleccionados (en porcentaje, si no se indica lo contrario)

Código de producto	Descripción	Categoría	UE	Noruega	Suiza	Japón	Estados Unidos
0901.11.00	Café verde no descafeinado	NMF SGP PMA General	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0	0 0 0
0901.12.00	Café verde descafeinado	NMF SGP PMA General	8.3 4.8 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0
0901.21.00	Café tostado no descafeinado	NMF SGP PMA General	7.5 2.6 0 0	0 0 0 0	FS 63/100 kg 0 0 0	12 10 0 20	0 0 0
0901.22.00	Café tostado descafeinado	NMF SGP PMA General	9 3.1 0 0	0 0 0 0	FS 63/100 kg 0 0 0	12 10 0 20	0 0 0 0
0901.90.10	Cáscaras y cascarillas de café	NMF SGP PMA General	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 10
0901.90.90	Sucedáneos del café que contienen café	NMF SGP PMA General	11.5 8 0 0	0 0 0 0	FS 70/100 kg 0 0 0	12 0 0 20	cts 1.5/kg cts 1.5/kg 0 cts 6.6/kg
2101.11.00	Extractos, esencias y concentrados de café	NMF SGP PMA General	9 3.1 0 0	0 0 0 0	FS 182/100 kg 0 0 0	8.8 – 24 0 0 12.3 – 16	0 0 0 0
2101.12.00	Preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados, o a base de café	NMF SGP PMA General	11.5 8 0 0	0 0 0 0	FS 80.8 – FS 123.45/100 kg FS 0 – FS 79.45/100 kg 0 0	15 – 29.8 + ¥1 159/kg 0 0 12.3 – 35 + ¥1 363/kg	8.5 – 10 0 – 10 0 – 10 0 – 10

Nota: Las partidas arancelarias contienen varias subcategorías, por lo que se indican los límites arancelarios. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es una medida adicional específica encaminada a reducir los aranceles sobre las importaciones procedentes de países en desarrollo. El Sistema exime formalmente a los países Miembros de la OMC de la cláusula denominada nación más favorecida (NMF) con la finalidad de reducir los aranceles para los países en desarrollo, pero no así para los países desarrollados. Los tipos arancelarios preferenciales del SGP aunque beneficiosos, siguen constituyendo un obstáculo en la mayoría de los países importadores de café. PMA se refiere a los países menos adelantados.

CAPÍTULO 3

MERCADOS NICHO, ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES

EL MERCADO DE ESPECIALIDAD 42

CAFÉ ORGÁNICO 48

TECNOLOGÍA CARTOGRÁFICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ: GPS Y SIG 55

MARCAS REGISTRADAS E INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN EL SECTOR DEL CAFÉ 57

SOSTENIBILIDAD Y CONSIDERACIONES SOCIALES EN LA INDUSTRIA DEL CAFÉ 59

PRINCIPALES PLANES DE SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DEL CAFÉ 61

CERTIFICACIÓN Y VERIFICACIÓN 66

SOSTENIBILIDAD Y GÉNERO 68

MERCADOS NICHO, ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES

EL MERCADO DE ESPECIALIDAD

A menudo no es viable ni posible añadir valor al café verde mediante su elaboración en origen. Muchos cafés solo sirven para ser mezclados o elaborados a fin de obtener productos finales neutros o anónimos. Con estos cafés no es posible añadir valor monetario porque los precios vienen determinados exclusivamente por las condiciones del mercado. Sin embargo, unos procedimientos de clasificación fiables y coherentes, el fiel cumplimiento de las obligaciones contractuales y la puntualidad en la entrega añadirán valor, en el sentido de que los compradores primarios preferirán este producto a los de otros orígenes menos coherentes. Algunos orígenes de café, por otra parte, pueden alcanzar precios elevados por sus características de sabor, y atraer una prima adecuada como, por ejemplo, el Blue Mountain de Jamaica, el Kona de Hawai, el Top AA de Kenya y el Antigua de Guatemala.

Algunas de estas variedades atraen regularmente primas muy altas. Por ejemplo, las primas que se pagaron por el Blue Mountain de Jamaica en la década de 2000 elevaron el valor unitario del café exportado de aquel país a más de 13 veces por encima del promedio de todos los productores de "otros suaves", y a más de 16 veces del promedio alcanzado por todos los orígenes. Las calidades superiores de Kenya alcanzan regularmente precios por encima del doble de los que se pagan por otras variedades; a comienzos de 2011 algunas pequeñas remesas se vendieron nada menos que a $EE.UU. 20/lb.

Los cafés, y en especial los cafés ganadores, que se venden a través del programa Cup of Excellence (Taza de la Excelencia) *www.cupofexcellence.org* – atraen sobreprecios excepcionalmente altos, pero los lotes suelen ser muy pequeños. Este programa es mucho más que la simple promoción de lotes ganadores. El programa Taza de la Excelencia ofrece al origen la posibilidad de resaltar la calidad de su café y atraer la atención del comercio hacia el país en cuestión. Colombia ha sabido, de una manera coherente, conseguir sobreprecios considerables para su café porque siempre se involucra activamente en la política de comercialización y publicidad, que con el paso del tiempo ha hecho posible que muchas marcas de todo el mundo lleven en su etiqueta "café 100% colombiano". También otros productores intentan que la etiqueta de la mezcla que contiene su café incluya al menos una referencia a su composición. Lamentablemente son muy pocos los tostadores que se muestran dispuestos a facilitar esta información en sus etiquetas. En cualquier caso, el tostador que comercialice una mezcla semejante deberá asegurarse de que la calidad es constante y el suministro, regular.

Informar al consumidor del origen del café que toma es una forma de fomentar la fidelidad al producto y promover la imagen de la marca. El resultado es una cierta protección, aunque limitada, contra la inestabilidad del mercado. Pero si los tostadores no reciben suministros homogéneos de un exportador, es lógico que busquen otros orígenes alternativos.

QUÉ SIGNIFICAN LOS CAFÉS ESPECIALES

El término "café especial" o "café de especialidad" tuvo su origen en los Estados Unidos. Se aplicó al principio a la gama de productos vendidos en tiendas dedicadas exclusivamente al café para diferenciar estos cafés del café generalmente disponible en supermercados y otras tiendas al por menor. El término "gourmet" se utiliza también, pero ahora se aplica a tantos productos que ya no despierta interés.

Los cafés especiales se refieren hoy en día a las ventas de café en grano y a las bebidas de café servidas en cafés bar y en cafés (por oposición a restaurantes y otros establecimientos de comidas). La gama comprende cafés de calidad superior, de origen único y en mezclas, cafés no convencionales como cafés aromatizados y cafés con unos antecedentes o una historia especiales. Sin embargo, el término ha perdido precisión con el rápido crecimiento del número de puntos de venta de cafés especiales y más concretamente con la expansión de la gama de productos de cafés especiales en puntos de venta más generales como los supermercados. Puede decirse que la expresión "cafés especiales" se ha convertido en una etiqueta genérica que abarca una gama de cafés diferentes, que consiguen una prima superior a los demás cafés o son considerados por los consumidores diferentes de las marcas de café disponibles normalmente. El término es ahora tan amplio que no existe una definición universalmente aceptada de lo que son "cafés especiales", y a menudo significa cosas distintas para personas distintas.

Habida cuenta de esta falta de precisión en definición es muy difícil describir el mercado de un modo global. El mejor enfoque parece ser considerar el mercado de los cafés especiales desde puntos de vista nacionales o regionales diferentes. Sin embargo, la propia noción de "gourmet" o "especial" sugiere algún tipo de exclusividad.

No es probable comercializar miles de toneladas de un determinado café y seguir llamándolo "exclusivo".

Por consiguiente la primera enseñanza es que no hay que "exagerar". Es un error y lo ha sido siempre considerar que los cafés especiales son una industria distinta del resto del negocio cafetero. La oferta y la demanda no determinarán solamente el nivel general de los precios del café, sino que determinarán también la prima pagada en concepto de la "calidad".

La segunda enseñanza es que los productores deben estudiar muy cuidadosamente a quién va dirigido un café especial porque el término "especial" abarca un número muy grande y creciente de productos distintos, cada uno de los cuales tiene su nicho propio.

MERCADOS NICHO – DEFINICIÓN

Un mercado nicho combina un conjunto de condiciones que permite a una especie o producto único prosperar dentro de un entorno ecológico o comercial más amplio. Gran parte de la producción mundial de café está formada por café de tipo general, pero hay otros muchos cafés, a menudo de disponibilidad limitada y con características de sabor muy variadas, que atraen grupos diferentes de consumidores y se venden con una prima en relación con los cafés generales. Dicho llanamente, cuando los productores o exportadores de un café de este tipo encuentran a un grupo de consumidores surge un mercado nicho.

Dos factores principales que determinan si un café puede encontrar un mercado nicho: la calidad y la disponibilidad. "Disponibilidad" se entiende fácilmente, pero "calidad" es un término subjetivo que significa cosas diferentes para personas distintas. Véase el capítulo 11, Calidad del café.

SEGMENTACIÓN DE LOS CAFÉS SEGÚN SU CALIDAD

En términos generales, los cafés pueden dividirse en tres categorías comerciales.

- Los cafés de **calidad ejemplar** tienen un valor intrínseco superior con una infusión fina o única. Su disponibilidad es generalmente bastante limitada. Se venden generalmente al por menor con nombres de fincas o de origen. Suelen ser cafés lavados muy bien presentados, incluidos algunos robustas muy superiores, pero también algunos cafés orgánicos naturales superiores (Harrar de Etiopía, Mochas del Yemen, algunos arábicas de Indonesia). Son auténticos productos nicho. Generalmente, pero no siempre, están tostados por empresas relativamente pequeñas y se comercializan en tiendas bastante exclusivas, por ejemplo tiendas de café al por menor o cafés bar y tiendas de lujo que sirven alimentos preparados.
- **Marcas de primera calidad o calidad superior.** Buenos cafés en taza, bien presentados pero no necesariamente perfectos visualmente. Vendidos al por menor como cafés de origen directo o como mezclas. Abarca cafés orgánicos de buena calidad y bien preparados y lavados, además de robustas naturales de calidad superior. El mercado de esta franja de calidad es mucho más amplio y comprende un buen porcentaje de los actuales cafés especiales. También están producidos por importantes empresas cafeteras multinacionales y se comercializan en tiendas normales minoristas, como supermercados.
- **Calidad corriente o normal,** de calidad regular, razonablemente bien presentados pero desde luego no perfectos desde el punto de vista visual. Darán una infusión digna, limpia, pero no necesariamente impresionante.

En el actual mercado de cafés especiales están representados los tres tipos mencionados: cafés ejemplares y de calidad alta de composición única o componentes de una mezcla con nombre, y calidad corriente en muchas de las bebidas listas para consumir y aromatizadas que se venden junto con el café de filtro y el café espresso.

Es evidente que para los exportadores más pequeños de café de gran calidad el segmento ejemplar ofrece inicialmente más perspectivas. Sin embargo, los productores o exportadores de café de buena calidad tienen a su disposición tres opciones básicas:

- Vender a los principales tostadores (utilizando los canales comerciales habituales) si las ventas deben ser de gran volumen y el café vendido carece de las características de sabor necesarias para que pueda comercializarse independientemente.
- Vender a los tostadores de cafés especiales directamente o a través de importadores o agentes. Esta última opción es, en la mayoría de los casos, la más realista porque estos importadores o agentes tienen una amplia cobertura de pequeños tostadores y otros puntos de venta al por menor que son demasiado pequeños para importar directamente.
- Centrarse en los minoristas de cafés especiales y vender directamente (para tostar en la tienda) a través de mayoristas de cafés especiales o vender a través de tostadores de cafés especiales. Pero el número de minoristas de cafés especiales que venden directamente es muy pequeño.

Las primas que alcanzan los cafés especiales pueden ser considerables a nivel minorista, pero las primas que reciben los productores son inevitablemente mucho menores, aunque también pueden ser considerables. Resulta tranquilizador comprobar que las calidades corrientes, incluidos los robusta, representan entre un 85% y un 90% del consumo mundial, mientras que la proporción del café ejemplar y de gran calidad es de apenas el 10% o quizás el 15% del mercado mundial. Esto sugiere que para muchos productores no sería aconsejable ignorar del todo el mercado general. Deberían concentrarse en ambos mercados: especialidad para la calidad superior y general para el resto de la producción.

Otra observación a tener en cuenta es que las ventas a los pequeños tostadores se suelen realizar en condiciones crediticias ampliadas, algo que solo un importador puede permitirse con facilidad. Los costos de inventario, los costos de pagos retrasados e incluso el riesgo de impago entran por consiguiente en la ecuación de los costos. Además, la mayoría de los tostadores compran con la condición de que se apruebe la calidad a la entrega. Esto significa que el importador deberá quedarse con todo el café que no cumpla las expectativas del tostador. En otras palabras, la prima de los cafés especiales al nivel mayorista comprende muchos factores, además de la calidad.

ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN EN EXCLUSIVA

A veces, especialmente cuando se trata de un café nuevo y disponible solo en cantidades limitadas, el productor accede a venderlo exclusivamente a una empresa en particular, o a un puñado de empresas que no compiten entre sí en la misma zona geográfica. Algunos importadores y tostadores sienten predilección por arreglos de este tipo porque les garantizan que sus competidores no comercializarán en el mismo mercado la misma denominación a precios distintos. En estos casos pueden idear un plan de comercialización – denominado a veces "partnership coffee" o café de asociados – que los distingue a ellos y a su café de otros competidores.

Beneficios potenciales para el productor

- Los acuerdos suelen ser a largo plazo y, por tanto, favorecen la estabilidad de precios. La expectativa de obtener un sobreprecio permite a los productores centrar toda su atención en el café, en lugar de tener que pensar en el mercado, además de pagar los esfuerzos adicionales necesarios para mantener la calidad.
- Un acuerdo de exclusividad significa, generalmente, que los tostadores correrán con los gastos de las campañas de comercialización para dar a conocer el café a sus clientes, es decir, el tostador se encargará de promover este café en particular, en lugar de limitarse sencillamente a mezclarlo. El desembolso en la promoción del café hará posible una mayor concienciación del consumidor, lo que, a su vez, fomentará la fidelidad a más largo plazo.
- La exclusividad crea una cierta fidelidad y favorece la comunicación entre el productor y el importador/tostador que de otro modo no serían posibles. Por otro lado, la empresa receptora estará muy interesada en que la calidad sea óptima y, en este sentido, prestará al productor ayuda técnica y asistencia de otro tipo que, de no ser así, le resultaría difícil obtener.

Desventajas potenciales para el productor

- El acuerdo de exclusividad limita el nivel de exposición del café. Si el acuerdo es con una o varias empresas pequeñas, cuyas cuotas de mercado son reducidas, se habrá perdido la posibilidad de crear una clientela amplia. Esto podría suponer que cuando expire el acuerdo, el productor dispondrá de un café poco conocido, y deberá esforzarse para abrirse un hueco en el mercado.
- El acuerdo de exclusividad suele incluir restricciones en materia de precios. A veces, estas restricciones favorecen al productor, pero dependiendo de las fluctuaciones del mercado y de la demanda de ese café en particular, podría tener también efectos negativos. El productor podría verse comprometido con un solo comprador, a pesar de que podría obtener mejores precios de otros compradores.
- El productor depende de una empresa o un puñado de empresas para la promoción de su café, pero por lo general nadie le garantiza que dichas empresas lo promuevan realmente o que la promoción sea suficiente para que surta efecto. Aun cuando la campaña de promoción beneficia al comprador, este podría decidir no llevarla a cabo.

En definitiva, los productores que opten por este tipo de acuerdos deben intentar por todos los medios averiguar quién es realmente su socio comercial. No hay duda de que hay empresas que son poco serias, hacen promesas que luego no cumplen e incluso, cuando les interesa, no respetan las condiciones de pago concertadas. Es absolutamente necesario, por consiguiente, someter todos los arreglos contractuales a la supervisión de un asesor jurídico en el país del productor y, también, en el país del comprador.

Para que estos acuerdos sean realmente eficaces debe existir una auténtica asociación. El productor cumplirá con su parte del trato y suministrará la cantidad y la calidad que el comprador necesite, y el comprador también cumplirá lo estipulado y pagará sin demoras el precio justo, y además promoverá el café entre su clientela para impulsar la demanda. En otras palabras, se trata de establecer unas relaciones que luego se puedan formalizar en un acuerdo de comercialización.

POSIBILIDADES PARA EL CAFÉ DE ESPECIALIDAD

En lo que respecta al consumo, el potencial del café de especialidad o café especial parece casi ilimitado debido principalmente a la constante innovación de productos. Pero no todos los productos de especialidad que existen actualmente incluyen siempre cafés excelentes, es más, algunos solo contienen cantidades de café muy pequeñas. Por otra parte, no existe ningún acuerdo universal que establezca qué constituye un café de especialidad, y su significado varía dependiendo de quien hable. Pero sin un claro conocimiento de lo que es realmente café de especialidad resulta muy difícil realizar una estimación precisa del mercado.

En los Estados Unidos, la Asociación Americana de Cafés Especiales (Specialty Coffee Association of America – SCAA – *www.scaa.org*) describe el auténtico café especial

de calidad como aquel que en una muestra tipo presenta cinco defectos como máximo, que no deja impurezas en ninguna taza y tiene características positivas evidentes. Visite los sitios web *www.scaa.org* y *www.coffeeinstitute.org/scaa.html* donde encontrará la definición [en inglés] que ofrece la SCAA de lo que constituye un café de calidad especial, el número de defectos que puede contener, etc.

Sobre la base expuesta más arriba podemos estimar que apenas el 5% de los cafés verdes se clasificarían como de calidad especial. Si incluimos lo que la asociación SCAA denomina café de primera calidad de gama alta (high-end premium coffee), es decir, ocho defectos como máximo e taza limpia, puede que el mercado de especialidad constituya el 10% de todas las transacciones de café verde que se realizan en los Estados Unidos, un porcentaje realista en opinión de muchas fuentes del sector. Por otro lado, Daviron y Ponte estiman en su libro *The Coffee Paradox* (ISBN 1 84277 456 5 hb – ISBN 1 84277 457 3 pb, publicado por *www.zedbooks.co.uk*) que el volumen total del mercado de café de especialidad en los Estados Unidos en el año civil 2000 era de un 17% del total. La encuesta de ámbito nacional sobre el consumo de café realizada en 2011 por la Asociación nacional del café de los Estados Unidos (NCA – *www.ncausa.org*) sitúa las bebidas a base de café gourmet en un 36% del mercado, incluidos los productos a base de café tostado y café de especialidad instantáneo. Pero la dificultad con el café de especialidad o el café gourmet radica en cómo definirlos correctamente. Por ejemplo, ¿es la calidad mediana de Starbucks café de especialidad o café normal de alta calidad?

En muchos países de Europa Occidental se consume tradicionalmente café de alta calidad, es decir, de una calidad como mínimo igual a la de los buenos tipos de primera calidad (premium) que producen tostadores de café normal. Puede que este sea el motivo por el que la Asociación Europea de Cafés Especiales (Speciality Coffee Association of Europe – SCAE – *www.scae.com*) describe el café especial (o de especialidad) como el producto final, y no como un producto de café verde, afirmando que "el café de especialidad se define como bebida elaborada a base de café, que en opinión del consumidor (en un mercado limitado y un momento dado) tiene una calidad excepcional, un gusto característico y una personalidad distinta y superior que los preparados de café común o corriente. La base de la bebida son los granos cultivados en zonas claramente delimitadas y que reúnen los más altos niveles del café verde, al igual que lo que respecta a su tueste, almacenamiento e infusión".

Esta interpretación hace especial hincapié en el hecho de que del café de especialidad no solo cabe esperar que sea diferente, sino además un producto más lujoso y superior, con un cierto elemento de exclusividad. Sugiere asimismo que el término "café de especialidad" es realmente una etiqueta genérica que comprende una serie de cafés diferentes, que alcanzan una prima o sobreprecio respecto a otros cafés, o bien que los consumidores lo perciben como un café diferente. En Europa, el término especial o de especialidad se suele asociar con el café destinado al mercado estadounidense, y el nombre evoca además la imagen de cafés aromatizados.

En consecuencia, hasta que no se llegue a un entendimiento general de lo que constituye un café de especialidad, no es posible medir con precisión la producción ni el consumo. El consenso general parece ser que el café de especialidad en todas sus diferentes formas podría representar en torno al 10% del consumo mundial. De lo que no hay ninguna duda es que su cuota de mercado crece con bastante rapidez, pero, claro, el consumo mundial en su conjunto también está creciendo, lo que nos lleva a pensar que el 10% se mantendrá probablemente durante algún tiempo como el límite máximo del consumo.

El mercado de cafés de especialidad en los Estados Unidos

El mercado estadounidense de cafés especiales o de especialidad ha crecido con fuerza en los últimos 20 años aproximadamente; un crecimiento que ha contribuido no solo a frenar la caída del consumo en aquel país, sino también a expandir el mercado en general. Esta tendencia es el resultado, en buena medida, de los esfuerzos de la Asociación Americana de Cafés Especiales, que ha sabido promover el concepto de calidad. Desde hace tres o cuatro años proliferan los sistemas de infusión para una sola taza, que permiten a los consumidores probar cafés diferentes. Estos cafés tienen a menudo un único origen, como ocurre también con los cafés aromatizados y otros productos manipulados, tanto es así que según la última encuesta realizada por la Asociación nacional del café de los Estados Unidos, los sistemas de infusión para porciones individuales ya se han convertido en el segundo método de infusión más citado; el 7% de los encuestados reconoció haberlo utilizado en las últimas 24 horas. Este número es considerablemente más alto que el 4% obtenido en la encuesta de 2010, lo que indica que los sistemas de infusión individual crecen al mismo ritmo que se expande el mercado de cafés especiales. El único inconveniente es el hecho de que estos sistemas reducen considerablemente las sobras del producto (es decir, reducen la infusión sobrante) y, por consiguiente, no siempre llevan consigo una expansión inmediata en términos del volumen del mercado.

El aumento de las ventas de bebidas de tipo espresso significa también que crece la demanda de cafés de acidez baja, como los brasileños y robustas, a costa de los tradicionales arábicas suaves de especialidad. Se recuerda asimismo que las bebidas de café espresso generan márgenes de beneficios más altos que las bebidas tradicionales de café. Por otra parte, la tendencia predominante entre tostadores y minoristas – cafeterías y tiendas de café cuyo tamaño oscila entre cadenas internacionales, por un lado, y pequeñas empresas con un puñado de establecimientos, por otro – ha sido seguir el ejemplo del sistema Starbucks. No solo crecer, principalmente a través de fusiones y adquisiciones, sino también "generalizar" el producto y simplificar el negocio. Esto puede exigir eliminar o reducir el número de cafés de origen "directo" que se ofrecen a los clientes, y depender más de las mezclas, porque cuanto mayores sean las ventas, mayores y más centralizados serán los requisitos de compra. En consecuencia, cada vez resulta más complicado tratar con muchos pequeños proveedores.

Las grandes empresas utilizan a menudo las denominadas "mezclas con firma" en sus estrategias para fomentar sus marcas. Al mismo tiempo, los tostadores de cafés normales han conseguido mejorar su imagen ofreciendo cafés de "calidad", pero muchos tienen ideas muy diferentes de lo que esta palabra significa. En los Estados Unidos, algunos hipermercados de descuento han instalado tostadores computarizados de café con una capacidad de 30 libras y venden café de "especialidad" recién tostado a precios mucho más bajos que las tiendas tradicionales de cafés especiales. Puede que la calidad no siempre esté a la altura, pero el café es fresco. Algunas de estas cadenas han comenzado también a importar café en grano tostado directamente de algunos países productores en régimen de asociación con tostadores en el lugar de origen. Grandes cadenas de restauración como McDonald's y Dunkin' Donuts han comenzado a ofrecer cafés de especialidad, y parece ser que esta línea de ventas crece a buen ritmo. Habida cuenta de este fuerte crecimiento de la industria y la consiguiente proliferación de productos de café de especialidad, la asociación SCAA y el Coffee Quality Institute (CQI – *www.coffeeinstitute.org*) han creado el sistema de clasificación Q, que establece de manera efectiva una norma para el café de especialidad certificado. Véanse los pormenores en Control de la calidad, capítulo 12. El objetivo es proporcionar a los productores, exportadores, importadores, tostadores y minoristas de café de especialidad los medios necesarios para poder certificar de manera independiente la calidad y la autenticidad de su producto. El programa se basa en el actual Sistema de Clasificación y Diagrama de Clasificación del Café Verde de la SCAA; véanse asimismo *www.scaa.org* y *www.coffeeinstitute.org.*

El mercado japonés de cafés especiales

El mercado de especialidad en el Japón no es diferente del de los Estados Unidos, y también consta de segmentos claros:

- Un café de nombre casi mítico: Blue Mountain, Kona de Hawai, etc.;
- Cafés de buena calidad directamente de origen de una plantación o zona determinadas;
- Calidades normales y aceptables;
- Mezclas con marca.

No hay importadores dedicados a los cafés especiales, pero la mayoría de importadores manejan por lo menos algún café especial y sirven cada vez más directamente a compradores en fases posteriores, si bien también hay una red de intermediarios y mayoristas de café. Es interesante que los grandes tostadores mantienen sus propios puntos de venta de café dentro de grandes almacenes y de este modo consiguen como es lógico una gran presencia.

El mercado japonés ofrece básicamente a los productores las mismas perspectivas de venta que los Estados Unidos, si se exceptúa que es muy difícil conseguir el reconocimiento de nuevos cafés independientes. Esto se debe a que crear una imagen independiente de marca para un café individual sería enormemente caro y sin garantías de éxito. Las leyes de protección de los consumidores establecen que en la venta minorista debe indicarse el origen, pero puesto que la composición de las mezclas varía y estas se venden bajo las marcas de los propios tostadores, solo suelen indicarse los principales componentes por país de origen (sin mencionar nunca a cultivadores o productores individuales). En consecuencia, los precios de los cafés de especialidad resisten más en el Japón, salvo en el caso de un puñado de cafés muy selectos, que en el mercado estadounidense. Para más información visite el sitio web de la Specialty Coffee Association of Japan (SCAJ – *www.scaj.org).*

Otros mercados emergentes de cafés de especialidad parecen encontrarse bajo la fuerte influencia de las tendencias predominantes en los Estados Unidos. Operadores estadounidenses ya han abierto establecimientos de cafés de especialidad, o han concedido sus licencias, en Australia, China, la República de Corea y Singapur, entre otros países.

El mercado de cafés especiales en el norte de Europa

El mercado de especialidad en el norte de Europa forma parte del mayor mercado mundial del café. Las importaciones totales de Europa son el doble de las de los Estados Unidos. Pero la mayor concentración del poder de compra en manos de unos cuantos tostadores no ha facilitado a los pequeños productores añadir valor en Europa mediante el mejoramiento de la calidad, o mediante la promoción. Esto se debe principalmente a que se considera que su producción es insuficiente para venderla como café de origen directo, pero también porque los cafés especiales en Europa son un auténtico mercado nicho en un continente donde ya puede disponerse fácilmente de mucho café de buena calidad.

El segmento al que se dirige el auténtico café especial está formado en su mayor parte por verdaderos entusiastas que buscan algo diferente, en lugar de un gran número de personas que están desengañadas con su taza diaria de café, como pasaba en los Estados Unidos.

La entrada de los megatostadores de Europa en este campo demuestra que conocen bien las posibilidades que ofrece. La competencia entre ellos y los tostadores de cafés especiales más pequeños limitará probablemente el posible mercado de estos últimos más que en los Estados Unidos, donde hasta hace poco los grandes tostadores no tenían ninguna "calidad" que ofrecer.

En muchos países europeos se da la situación justamente inversa, y ambas partes persiguen por consiguiente más o menos el mismo mercado nicho, donde los grandes operadores se benefician de unas economías de escala inalcanzables para sus competidores más pequeños. La creación en 1999 de la Specialty Coffee Association of Europe (SCAE) constituyó una importante innovación en este entorno, donde las reglas del juego no eran las mismas para todos. La SCAE contaba ya a mediados de 2011 con casi 1.600 miembros de 77 países, no solo de Europa, y había establecido 35 capítulos nacionales. Actualmente organiza regularmente ferias de muestra, eventos de

capacitación y competiciones, y ofrece a sus miembros cada vez más servicios. Es interesante observar asimismo que recientemente se ha producido un fuerte incremento del número de microtostadores que operan en Europa. Estos tostadores venden su producción a la clientela local o, cada vez más, a través de Internet, y algunos utilizan ambos canales.

Los exportadores deberían tomar nota de que la zona a cubrir es muy grande, con preferencias de calidad que varían enormemente. Es casi seguro que los pequeños productores, en particular, tendrán que depender de importadores o agentes de especialidad para poder acceder con eficiencia al mercado europeo.

El mercado de cafés especiales en el sur de Europa

El mercado de especialidad en el sur de Europa, principalmente Italia, es totalmente diferente del que existe en la mayoría de los otros países europeos.

Italia es la puerta de entrada a muchos mercados de Europa Oriental. Muchos importadores y tostadores italianos suministran tradicionalmente mezclas de especialidad listas para su uso (café verde o tostado, para tostar y molido o para espresso) a los países vecinos de Europa Oriental, así como a muchos pequeños tostadores que operan en la propia Italia.

El mercado italiano cuenta con más de 1.500 tostadores individuales. El segmento de café corriente o normal es considerable, pero también existe y prospera un gran número de pequeños tostadores de especialidad. Muchos de ellos compran mezclas de café verde listas para preparar o listas para tostar de importadores de especialidad, especialmente para el segmento del espresso fuerte. Pero muchos de estos tostadores más pequeños deben hacer frente a la fuerte competencia de otros tostadores de tamaño grande y mediano que han introducido los sistemas de porciones individuales, cuyo consumo ha crecido a una tasa anual de casi el 20% durante los últimos cuatro años.

Los tostadores de especialidad más grandes, como Lavazza e Illy, exportan grandes cantidades de mezclas de espresso italiano a toda Europa y a los Estados Unidos, por lo que las oportunidades de venta de tipos de café de especialidad que cumplan los requisitos de calidad son enormes.

En la sección sobre la cata de café en el capítulo 12, Control de la calidad, se examinan estos requisitos y en qué se diferencian del café de especialidad tradicional.

DIFERENCIA ENTRE TOSTADORES DE CAFÉ CORRIENTE Y DE ESPECIALIDAD

Mucha gente y muchas publicaciones, incluida la presente Guía, tratan de establecer una diferencia entre lo que ellos denominan café corriente y el sector del café de especialidad. Pero no está del todo claro dónde termina uno y comienza el otro. Por ejemplo, si se considera que Nestlé, el tostador multinacional suizo, pertenece al sector corriente, entonces dónde colocamos a Nespresso, su filial que fabrica monodosis de café tostado y molido? Por otro lado, si el tamaño o el volumen de negocio son criterios determinantes, ¿dónde se sitúa Starbucks?

Los tostadores de gran capacidad o de café corriente se están pasando al mercado de especialidad, por ejemplo, ofreciendo cafés orgánicos y estableciendo sus propias operaciones de especialidad, a veces bajo un nombre diferente. Estos avances reflejan la creciente importancia del sector de especialidad, aunque hacen más difusa la distinción entre ambos sectores. Tal vez sea mejor indagar qué motiva a los diferentes productos a ser clasificados como corriente o de especialidad.

"Corriente" refleja simplemente el hecho de que entre el 85% y el 90% de todo el café tostado es de una calidad promedia regular, producido y comercializado al por mayor. Estos cafés están disponibles en cantidad y suelen presentarse como mezclas, a menudo a través de supermercados, etc. Los tostadores que trabajan principalmente en este sector del mercado son conocidos como "tostadores de café corriente". Su capacidad de compra es enorme, y este mercado se caracteriza por su fuerte concentración, con Kraft y Nestlé actualmente a la cabeza de los principales tostadores del mundo.

"Café de especialidad" suele referirse a los cafés que se presentan individualmente, a menudo, aunque no siempre, en cantidades algo limitadas. A excepción de la cadena estadounidense Starbucks, el volumen de negocio de la mayoría de estos tostadores de especialidad es relativamente limitado, pero el número de pequeños tostadores ha crecido con fuerza durante estos últimos años en todo el mundo. El término "de especialidad" se refiere cada vez más a cafés que son diferentes, por ejemplo en su manera de presentación. Esto forma parte del atractivo de la especialidad aunque se puede decir que para tomarse un café con leche tampoco hace falta un café de gran calidad. Basta con una mezcla sencilla.

Para complicar más las cosas, no se puede negar que la producción de algunos de los grandes tostadores europeos siempre ha incluido cafés de la máxima calidad, a menudo muy superiores a un café de especialidad medio. Y sin embargo, estos tostadores suelen clasificarse como corrientes por su tamaño y los métodos convencionales de comercialización que emplea la mayoría. Sus productos no son percibidos como "diferentes". Al mismo tiempo, productos minoristas de otros productores son clasificados como especiales, a pesar de que su base son cafés de calidad mediana o de tipo corriente.

El mercado de especialidad es divisible, a su vez, en tres subsectores: cafés ejemplares, presentados generalmente como origen único o fuente única; cafés de alta calidad,

que pueden incluir mezclas, y café de calidad mediana, que se presenta de modo diferente, por ejemplo como café con leche (latte). En consecuencia, probablemente se debería clasificar a los tostadores individuales por los productos que venden, y no por el tipo de café que compren.

La empresa Nespresso combina la innovación técnica (equipo especial para la infusión en el hogar) con cafés de alta calidad. Destaca de su Grupo Nestlé, y tanto la empresa como sus productos deberían clasificarse sin ninguna duda como parte del sector de especialidad.

En cierto modo, la cadena Starbucks hace lo mismo porque depende de la innovación en sus métodos de venta minorista y presentación que la distinguen de otros tostadores y minoristas. Se incluye aquí la promoción constante de café de orígenes de alta calidad, a pesar de que vende cada vez más mezclas, como su nueva marca de instantáneo "Via". No obstante, la empresa pertenece claramente al sector de la especialidad porque vende cafés de tipo especial.

El tostador sueco Gevalia es un ejemplo diferente. La empresa figura entre los principales vendedores de especialidad de los Estados Unidos (pedidos por correo, en su mayoría), a pesar de ser propiedad de Kraft Foods, el tostador multinacional de café corriente.

CAFÉ ORGÁNICO

Los productos orgánicos han recorrido un largo camino desde que pequeños grupos de consumidores comenzaron a comprar alimentos biológicos directamente a agricultores especializados o en pequeñas tiendas de productos dietéticos, donde la calidad tenía una importancia secundaria, siempre que los productos fueran orgánicos. Pero hacia comienzos de la década de 1990, las cadenas de supermercados comenzaron a interesarse de manera sistemática por estos alimentos, y año tras año han ido arrebatando cuota de mercado a las tiendas especializadas, hasta el punto de que se han convertido en las principales impulsoras del crecimiento de la actual demanda de productos orgánicos.

Según las estimaciones, en Europa se destinan casi 10 millones de hectáreas a la agricultura orgánica. Esta lista la encabeza Austria, país donde se destina nada menos que el 20% del total de la extensión agraria a cultivos biológicos. La cuota de mercado de los productos orgánicos en los países occidentales oscila entre el 0,5% y el 8% en el sector de la alimentación en general, pero varía enormemente según los diferentes grupos de productos. Los Estados Unidos siguen constituyendo el principal mercado para estos productos, seguido de Alemania. Las tasas de crecimiento del consumo se ralentizaron en algunos países a partir de 2008, especialmente en el Reino Unido. En los Estados Unidos, sin embargo, el mercado sigue creciendo (en 2010 alcanzó casi el 10%, con una facturación por valor de $EE.UU. 27.000 millones, lo que equivale a casi el 4% de todas las ventas de alimentos y bebidas en aquel mercado).

¿QUÉ SON PRODUCTOS ORGÁNICOS?

Se entiende por agricultura orgánica la aplicación de sistemas de gestión de la producción holísticos, es decir, integrales, que promueven y mejoran la salud del agroecosistema e incluyen la biodiversidad, los ciclos biológicos y la fertilidad del suelo. Los sistemas de producción orgánicos se rigen por normas específicas y precisas de producción, elaboración y manipulación. El objetivo es conseguir agrosistemas óptimos, que sean social, ecológica y económicamente sostenibles. Para describir el sistema de producción orgánico con mayor claridad se utilizan también otros términos como "biológico" y "ecológico".

Los requisitos que deben cumplir los productos cultivados orgánicamente difieren de los que se aplican a otros productos agrícolas. Los procedimientos de producción, y no solo el producto en sí, forman parte intrínseca de la identificación, el etiquetado y la reivindicación de la categoría de estos productos. Véanse las Directrices para la Producción, Elaboración, Etiquetado y Comercialización de Alimentos Producidos Orgánicamente (1999), publicadas por la Comisión del Codex Alimentarius de la FAO/OMS, en el sitio web *www.codexalimentarius.net*.

Los defensores de la agricultura orgánica creen que la agricultura convencional, con la utilización de insumos químicos, no es sostenible a largo plazo, provoca la degradación del suelo y contamina el medio ambiente, además de representar riesgos para la salud de los consumidores y también de los productores. En este sentido, la agricultura orgánica sustituye los insumos de fábrica (fertilizantes, pesticidas, herbicidas, etc.) por componentes naturales como el compost y las lombrices, controles biológicos de plagas y el cultivo de leguminosas bajo árboles de sombra. (La vermicultura consiste en la cría de lombrices de tierra para que aireen el suelo y/o produzcan vermicast (lombricompuesto): un subproducto de estas lombrices rico en nutrientes, que se utiliza como acondicionador de terrenos.)

La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM; fundada en 1972) ha formulado una serie de normas básicas para los productos orgánicos. Véase el texto completo [en inglés] en *www.ifoam.org.* Estas normas constituyen la base de la legislación adoptada en la Unión Europea (1992), los Estados Unidos (2000), el Japón (2001) y en varios otros países (entre los que se incluyen la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), la India y México), donde se han aprobado leyes nacionales para regular el mercado de productos orgánicos.

Algunos países occidentales han elaborado una amplia legislación en materia de productos orgánicos. Las condiciones que han de cumplirse para poder vender el café como orgánico son exhaustivas y muy precisas. Ningún café podrá ponerse a la venta en el mercado y ser etiquetado como

orgánico a menos que demuestre su conformidad con el reglamento. En otras palabras, el café podrá comercializarse como orgánico únicamente cuando haya sido certificado como tal por una organización reconocida o una entidad de certificación, sobre la base de la inspección regular de todas las fases de producción, elaboración, transporte y tueste del café.

El primer café orgánico registrado se cultivó en México, en la Finca Irlanda de Chiapas (1967), y el primero que se importó en Europa procedía de una pequeña cooperativa agrícola, denominada UCIRI, situada en Oaxaca, México (1985).

¿POR QUÉ COMPRAR O CULTIVAR CAFÉ ORGÁNICO?

¿Por qué los consumidores eligen el café orgánico?

- **Consideraciones de salud**. Muchos consumidores se preocupan cada vez más de lo que ingieren diariamente en sus comidas y bebidas: consideran que los alimentos orgánicos son más sanos. Este motivo es menos importante en el café que en otros cultivos porque el café tostado apenas contiene residuos nocivos. También aumenta el número de consumidores a quienes preocupa la salud de los trabajadores que manipulan los productos químicos utilizados en la producción tradicional.
- **Demanda de cafés especiales**. Si bien la calidad del café orgánico no siempre es mejor que la de los cafés convencionales, el mercado del café orgánico demanda cada vez más una calidad superior, y por ello a menudo se lo sitúa en el segmento de los cafés especiales. Los primeros cafés orgánicos que aparecieron en el mercado en la década de 1980 eran arábicas de México, de buena calidad, pero hoy existen también calidades inferiores de arábica orgánico, además de robusta orgánico. Algunas plantaciones o exportadores de calidad certifican sus cafés como orgánicos para subrayar su calidad, confiando en que se percibirán como cafés realmente especiales.
- **Consideraciones ambientales**. A otros consumidores les preocupan los efectos nocivos de las sustancias agroquímicas en el medio ambiente, y no solo para la salud, pero en principio desean estar seguros de que los productos que compran se producen respetando el medio ambiente para prevenir la contaminación, la erosión y la degradación del suelo.

¿Por qué producir café orgánico?

En principio, a los productores les motivan las mismas preocupaciones que a los consumidores, pero además quieren asegurar su futuro social y cultural cobrando la prima que consigue el café orgánico certificado. Este beneficio depende de la demanda de café orgánico, que a su vez determina el importe de la prima que se puede alcanzar y los costos adicionales derivados de la producción orgánica.

Cultivo de café orgánico

Cultivar un producto orgánico, incluido el café orgánico, es algo más que prescindir de fertilizantes y otras sustancias agroquímicas. El café producido de esta manera debería denominarse más bien café "natural" y, para sorpresa de muchos, la industria la considera una producción no sostenible. Esto se debe a que, a largo plazo, el suelo quedará agotado por la producción natural, por lo que también se le llama "cultivo pasivo" o cultivo "orgánico por defecto".

Para conseguir una producción sostenible ha de hacerse un uso activo de varias técnicas agrícolas orgánicas, que incluyen elaboración de estiércol con materias orgánicas, recubrimiento del suelo bajo los árboles con material orgánico, lucha contra las plagas con medios biológicos e inversión en la regulación de la sombra. El principio de la agricultura sostenible es que hay que devolver al suelo un valor correspondiente al valor cosechado. Se han utilizado todos los métodos posibles para aumentar la fertilidad del suelo. Por ello la producción pasiva de café, aunque no se utilicen sustancias químicas, se considera no sostenible y no orgánica.

Es habitual que un agricultor cultive simultáneamente café convencional y café orgánico, aunque no es una práctica recomendable, porque debe existir una separación clara entre ambos tipos de cultivo, con barreras adecuadas para prevenir la contaminación con sustancias agroquímicas procedentes de campos colindantes.

Normalmente ha de practicarse este tipo de cultivo durante tres años como mínimo antes de poder vender el café como orgánico y obtener la primera cosecha comercializable como orgánica. Esto significa también tres años de controles, un periodo que se conoce como de transición.

En algunos casos, dependiendo de cuáles hayan sido las prácticas agrícolas anteriores, se podrá acortar este periodo de transición, pero solo tras haber obtenido la aprobación de la organización de certificación, que deberá, a su vez, notificar esta decisión a la autoridad que concede el permiso de importación necesario. Si el productor puede demostrar que no ha utilizado productos agroquímicos en el pasado, es importante que intente acortar el periodo de transición. Si el productor puede probar con documentos que recientemente no ha utilizado ninguna sustancia agroquímica, ciertamente vale la pena que exponga esta posibilidad a la entidad certificadora.

ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO: EL RASTRO DE LA VERIFICACIÓN

No basta con certificar solo el cultivo de café, sino también todas las etapas siguientes en la cadena de producción. Elaboración en el cafetal, almacenamiento, transporte, procedimiento de exportación, embarque, exportación,

importación, tostado, envasado, distribución y venta al por menor, todo ha de estar certificado como orgánico. Hay que evitar el contacto con café producido convencionalmente, por lo que debe haber una separación en el espacio y/o el tiempo. Nunca está permitido el rociado ni la fumigación con agentes tóxicos, y se han de adoptar medidas especiales para impedir el contacto con zonas donde se haya fumigado. Hay que llevar un registro del café que entra y sale para que todo el flujo de productos esté documentado y se le pueda seguir el rastro, por lo que a menudo se hace referencia a la trazabilidad. Por consiguiente, todas las etapas de la cadena deben documentarse y gestionarse de modo que sea posible seguir su pista hasta el origen del producto, paso a paso, y asegurarse de que no ha habido contaminación con café convencional. Esta trazabilidad reduce al mínimo el riesgo de fraude en todas las etapas y es una parte muy importante del proceso de inspección de las organizaciones certificadoras.

La adición de aromatizantes al café tostado están permitidas si se aplican sustancias o preparados aromatizantes naturales. El envasado de café tostado se puede rellenar con nitrógeno o dióxido de carbono. Para el descafeinado del café no se permiten disolventes químicos (por ejemplo, cloruro de metilo), pero se puede utilizar el método del agua o el supercrítico método del dióxido de carbono (método CO_2).

CERTIFICACIÓN ORGÁNICA E IMPORTACIÓN

Como ya se ha dicho, la importación y venta de café verde orgánico y de café elaborado orgánico deben cumplir con las normativas legales de los países consumidores. Este cumplimiento debe estar verificado por terceros; el procedimiento se llama certificación. Es importante tener en cuenta que los diferentes países aplican normas diferentes.

El procedimiento de certificación comprende determinados pasos. Recuerde que existe una distinción clara entre la certificación de un operador para producir café orgánico y la certificación de un embarque para la exportación para que pueda ser importado como café orgánico.

- **Registro**. El productor selecciona una organización de certificación (un certificador) y firma un contrato. El productor suministra información sobre su finca y sus instalaciones de elaboración y queda registrado.
- **Inspección**. Una vez al año, por lo menos, el certificador inspecciona las instalaciones de producción y elaboración.
- **Certificación**. El informe de inspección es la base para decidir si se puede conceder o no un certificado maestro.
- **Certificado de control (llamado anteriormente certificado de transacción)**. Ha de emitirse para cada embarque de exportación a la Unión Europea, a los Estados Unidos y al Japón, indicando la cantidad exacta y el origen orgánico, tras lo cual se podrá exportar o importar la mercancía como orgánica.

El proceso de certificación comprende una evaluación de la producción y de la capacidad de exportación del productor, en función de la cual se pondrán a prueba las futuras transacciones de exportación. Esto permite asegurar que los productos orgánicos no superen su capacidad registrada. Además, en la Unión Europea los productos orgánicos solo pueden etiquetarse como tales cuando se haya inspeccionado y certificado toda la cadena de producción y manipulación, desde el productor hasta el importador.

Reglamentos sobre productos orgánicos

En las etapas iniciales de su evolución no existía ninguna definición jurídica de alimento orgánico, por lo que las organizaciones de agricultores, entre otras, formulaban sus propias normas, expedían certificados y concedían sellos para ofrecer garantías a los consumidores. La siguiente fase comenzó cuando la IFOAM unificó estas diferentes normas en sus “Normas para la producción y elaboración orgánicas”, que establecen el marco para que agencias certificadoras y organizaciones normativas de todo el mundo formulen sus propias normas de certificación. En un esfuerzo por armonizar las normas y la certificación, y crear un sello universal de la calidad para productos orgánicos, la IFOAM ofrece además un programa de acreditación para las organizaciones de certificación. Véase *www.ifoam.org* para más información sobre este programa de acreditación y conocer los enlaces a otras publicaciones, como por ejemplo, Diferencias entre los reglamentos de la Unión Europea y de los Estados Unidos en materia de agricultura orgánica. En la tercera fase del desarrollo, varios países o Estados (como Alemania o California) redactaron leyes sobre agricultura orgánica y elaboración de productos, que con el tiempo han sido incorporadas a los reglamentos oficiales de la UE o los Estados Unidos.

Actualmente (a finales de 2011) se certifica la mayor parte del café orgánico respecto a una de las siguientes normas:

- Reglamento (CE) Nº 834/2007 del Consejo de 28 de junio de 2007 sobre producción y etiquetado de productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) Nº 2092/91, que entró en vigor el 1 de enero de 2009, para la Unión Europea;
- National Organic Program (NOP) para los Estados Unidos;
- Japan Agricultural Standard (JAS).

Importación de café orgánico en Europa

En la Unión Europea, el mercado de alimentos orgánicos (ecológicos) certificados se rige por el Reglamento (CE) Nº 834/2007 del Consejo y modificaciones ulteriores. (Visite *www.eur-lex.europa.eu* y teclee 2007 (año) y 834 (número del documento) en la función de búsqueda para acceder al Reglamento (CE) Nº 834/2007 y modificaciones ulteriores.) Todas las principales organizaciones de certificación europeas están sujetas al cumplimiento de este Reglamento, aunque en algunos casos, como

Naturland en Alemania o Soil Association en el Reino Unido, aplican normas más estrictas. Para más información véase asimismo *www.ifoam.org.*

Valores iguales. El comercio internacional de productos orgánicos y sus reglamentos para la certificación están basados en la equivalencia o "valores iguales". Esto significa que los productos orgánicos importados en la Unión Europea tienen que haber sido producidos conforme a normas equivalentes a las que se aplican en la Unión Europea. Así lo establece con toda claridad el Reglamento (CE) Nº 834/2007 en su Artículo 33. Pero, el concepto de equivalencia no es siempre interpretado del mismo modo, por ejemplo, cuando una entidad individual competente insiste en que las normas extranjeras sean idénticas, en lugar de equivalentes, a las normativas de la Unión Europea. En algunos casos, estas diferencias se consideran medidas no arancelarias u obstáculos técnicos al comercio.

El mismo Artículo establece que un país no perteneciente a la Unión Europea puede ser aprobado por la Comisión Europea si su sistema de producción respeta principios y medidas de inspección equivalentes a las previstas en el Reglamento (CE) Nº 834/2007. Dicho país será entonces incluido en la lista de países aprobados.

Acreditación de organizaciones de certificación. La norma de la Unión Europea, conocida como EN 45011 así como la norma ISO 65 correspondiente estipulan que las organizaciones de certificación deberán estar acreditadas por un órgano de acreditación reconocido. Los aspirantes a exportadores de café orgánico a la Unión Europea deberán, por consiguiente, verificar que:

- La organización de certificación propuesta está acreditada conforme a la Norma EN 45011 (ISO 65), y así deberá probarlo cuando se le solicite. Es importante recordar que la Unión Europea no reconoce entidades que certifiquen a clientes respecto a normas orgánicas que no sean conformes a las especificaciones de la UE. Por ejemplo, algunos organismos de certificación situados fuera de la UE permiten el uso de nitrato de sodio, pero los reglamentos de la UE prohíben esta sustancia.
- La organización de certificación propuesta está cualificada para certificar directamente conforme a los reglamentos de la UE porque cumple los requisitos para certificar la conformidad con normas diferentes.

Importación y control. Los aspirantes a exportadores deben cerciorarse de que el importador previsto conoce perfectamente los trámites aduaneros de la UE y los cumple fielmente, es decir, el importador debe estar certificado con arreglo a los reglamentos de la UE. Pero los exportadores deben tener presente además el hecho de que la aduana de la UE exigirá ver para cada remesa un certificado original de control o de inspección (denominado anteriormente certificado de transacción) para su verificación y visto bueno. Los exportadores deben, por consiguiente, solicitar estos certificados con suficiente antelación porque sin esta documentación, la aduana de la UE despachará la remesa como si fuera de café convencional.

Los certificados de control los emite el organismo de certificación, y es aquí donde entra en juego la inspección previa de la capacidad de producción, es decir, el certificado general (master certificate) que emitió la entidad certificadora para confirmar la autenticidad y la capacidad del vendedor. Al cabo de un año puede comprobarse si el total de las exportaciones para las que se emitieron certificados de control o de inspección se corresponden con la capacidad de producción declarada en el certificado general.

Una vez finalizado el despacho en la aduana de la UE, el producto orgánico puede circular libremente hacia otros Estados miembros. Pero para reexportar la remesa, en su totalidad o en parte, como café orgánico a un país fuera de la UE, dependiendo de cuál sea el país de destino, el importador original de la UE podría tener que presentar un nuevo certificado de control de una entidad certificadora competente en la UE. La ley así lo establece, pero es porque el mercado lo exige.

Logotipo de producción ecológica (orgánica) de la UE. La mayoría de los organismos de certificación tienen su propio sistema de etiquetado de la calidad y, en consecuencia, en la Unión Europea existen numerosas etiquetas diferentes para designar los productos orgánicos. El auge del comercio de café tostado en el territorio de la Unión Europea obliga a los tostadores a exhibir varias etiquetas en los envases destinados a la venta minorista, una solución que no garantiza la claridad que cabría esperar.

El Reglamento (CE) Nº 834/2007 establece actualmente que el logotipo de la UE para la producción orgánica será obligatorio para todos los alimentos orgánicos preenvasados en la Comunidad Europea. Sin embargo, no se impedirá la utilización simultánea de logotipos nacionales.

Para más información sobre la certificación de productos orgánicos (ecológicos) y los reglamentos vigentes en la UE puede visitar, además del sitio de la IFOAM *www.ifoam.org*, la página web del ITC *www.intracen.org/exporters/sectors.* Haga clic sobre Productos ecológicos (orgánicos) donde se informa también sobre la certificación. En este sitio web encontrará además un útil glosario de conceptos relacionados con la certificación de productos orgánicos.

Importación de café orgánico en los Estados Unidos

Hasta 2002, agencias privadas y estatales se encargaban de certificar las prácticas orgánicas, y no existían requisitos de ámbito nacional para conceder la certificación. En consecuencia, no existía ninguna garantía de que la calificación de "orgánico" tuviera el mismo significado en todos los estados ni, incluso, a nivel local entre una entidad certificadora y otra. Los consumidores y productores de productos orgánicos decidieron aunar fuerzas y establecer normas nacionales para aclarar la confusión que reinaba

en el mercado, y proteger el comercio contra el etiquetado engañoso y el fraude.

En virtud de la Ley sobre la producción de alimentos orgánicos (Organic Foods Production Act – OFPA), el 21 de octubre de 2002 entraron en vigor las Normas nacionales sobre la calidad orgánica (National Organic Standards), elaboradas en el marco del Programa nacional sobre la calidad orgánica (National Organic Program – NOP). La OFPA fue aprobada en 1990 y constituye la norma nacional sobre producción y manipulación de alimentos etiquetados "orgánicos".

Actualmente, las organizaciones plenamente conformes con el programa NOP (es decir, que están certificadas) pueden etiquetar sus productos o ingredientes como orgánicos, y utilizar el sello de calidad orgánica "USDA Organic Seal" sobre los productos orgánicos en los Estados Unidos, con independencia de que sean de producción nacional o importados. Gracias a este programa NOP existe una etiqueta nacional única para designar los productos orgánicos en todo el país, y se evita así la confusión de etiquetas que existe en Europa. Los interesados encontrarán en los sitios web del Departmento de Agricultura (Department of Agriculture) de los Estados Unidos, *www.ams.usda.gov/nop* y de la Asociación de inspectores de calidad orgánica independientes (Independent Organic Inspectors Association), *www.ioia.net* una lista de agentes de certificación acreditados.

Al igual que la Unión Europea, los Estados Unidos también exigen un certificado de control o de transacción (transaction/export certificate) para cada remesa, en el que figuren la fecha, el peso o la cantidad y el origen. Pero, a diferencia de la Unión Europea, el programa NOP no exige un "certificado general" (master certificate) para la unidad de proceso.

Asimismo se facilita información [en inglés] sobre productos orgánicos en *www.ota.com*, el sitio web de la Organic Trade Association – busque *about/sectorcouncils/coffee/index.html.*

Importación de café orgánico en el Japón

La Norma agrícola japonesa (Japan Agricultural Standard – JAS) para productos agrícolas orgánicos entró en vigor en abril de 2002. Promulgada por el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, la JAS regula la producción y el etiquetado de los productos alimenticios orgánicos producidos en el Japón. A pesar de que el país no produce café, la JAS incluye también el café orgánico (y el té) bajo el apartado "productos agrícolas orgánicos". La norma JAS fue revisada en 2005. Para más información visite la página web *www.maff.go.jp/e/jas/index.html.*

Únicamente los organismos de certificación que hayan sido acreditados por el ministerio competente pueden expedir la certificación orgánica conforme a la JAS para el café que se importa en el Japón. Las entidades de certificación interesadas de los países productores también pueden solicitar la acreditación con respecto a la norma JAS. Siempre que sus productos cumplan los requisitos de la norma JAS, establecidos por el Ministerio de Agricultura, los proveedores de café y de té orgánicos podrán estampar la marca JAS, que es también la única etiqueta de productos orgánicos para todo el mercado japonés.

MERCADO MUNDIAL DE CAFÉ ORGÁNICO

Las opiniones de las distintas fuentes comerciales difieren sobre el volumen del mercado de café orgánico certificado. Una situación que se ve agravada por el hecho de que son contados los países consumidores que llevan un registro separado de las importaciones de café orgánico. Cabe mencionar asimismo que los 27 Estados miembros de la UE notifican las importaciones de café como si de un solo mercado se tratara, lo que dificulta aún más averiguar los datos individuales de cada país. No obstante, los indicios apuntan a un fuerte crecimiento del consumo de café orgánico certificado en América del Norte y Europa a partir de 2005, con tasas de crecimiento que oscilan entre el 5% y el 10% anual, si bien esta tendencia parece haber decaído algo en los últimos años.

Un estudio del ITC de 2010 (*Tendencias del Comercio de Café Certificado* elaborado por J. Pierrot, D. Giovannucci y A. Kasterine, publicado en marzo de 2011 – Véase *www.intracen.org/exporters/organic-products* – Información y Documentos técnicos) sitúa las importaciones en 2009 en torno a 1,7 millones de sacos o, lo que es lo mismo, en casi el 1,4% de los 126 millones de sacos que constituyeron las importaciones mundiales brutas en 2009 (excluidas las reexportaciones), de las que el 45% se destinaron a Europa, el 41%, a América del Norte y el 14%, a Asia y otras partes del mundo. Las estimaciones para 2010 apuntan a un posible crecimiento del mercado del orden del 3%, hasta alcanzar 1,75 millones de sacos.

El Perú sigue siendo, con diferencia, el principal exportador, con exportaciones del orden de 406.000 sacos en 2009 y 423.000 sacos en 2010. Otros productores importantes fueron Colombia, El Salvador, Etiopía, Guatemala, Honduras, Indonesia y México, de los que Etiopía, Honduras y México exportan actualmente más de 100.000 sacos anuales. Hay que recordar, sin embargo, que las cifras de exportación oficiales o registradas no siempre están completas, porque no todos los países exportadores facilitan los datos necesarios, lo que dificulta un cálculo preciso de las cantidades.

El crecimiento en el Japón está estrechamente relacionado con la calidad: el café orgánico de excelente calidad despierta cada vez más interés entre los consumidores nipones, lo que bien podría ser augurio de un crecimiento continuado en este subsector. El potencial de crecimiento del café orgánico de calidad mediana, por otro lado, es limitado.

El crecimiento en América del Norte también está vinculado a la calidad. También influye el hecho de que los márgenes de beneficios sobre los productos certificados como orgánicos suelan ser más altos, por lo que los tostadores de café corriente y las cadenas de distribución se muestran

cada vez más interesados. Casi la mitad de todo el café con certificación Fairtrade (Comercio Justo) también está certificado como orgánico, mientras que los sellos Rainforest Alliance y UTZ CERTIFIED no solo crecen con fuerza, sino que además incluyen una cantidad considerable de calidad orgánica certificada.

En lo que respecta a la producción, aún existe la noción equivocada de que el café orgánico no necesita demostrar su calidad. Esta creencia es la causa de que algunas producciones orgánicas sencillamente no encuentren compradores dispuestos a pagar el sobreprecio, y terminan por ser exportadas como no certificadas, es decir, como café convencional.

Parece, sin embargo, que en condiciones normales del mercado los sobreprecios que alcanza el café orgánico de una calidad decente se han estabilizado algo y se sitúan de media un 10% por encima de los otros precios, aunque siempre dependen de la calidad. Pasarse al cultivo de café orgánico sigue estando fuera del alcance de los agricultores que no sean capaces de ofrecer la calidad necesaria, o que subestiman el costo que supone dar este paso (honorarios, gastos de aprendizaje, carga de trabajo y, a veces, cosechas menos abundantes, al menos en los primeros años).

CAFÉ ORGÁNICO Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

Numerosas organizaciones de cultivadores y pequeños productores conocen las posibilidades del café orgánico en el mercado. Muchos de ellos no utilizan o utilizan un mínimo de sustancias agroquímicas, por lo que la conversión parece una opción lógica, especialmente cuando los precios del café son bajos. Además del problema de un posible exceso de suministros, los posibles productores deberían también considerar cuidadosamente los costos de la certificación. Tienen que asegurarse no solamente de que su producción futura esté conforme con las normas de la producción orgánica sino también de que el sistema de inspección propuesto esté conforme con las reglamentaciones de los mercados importadores a los que va destinada la producción.

Para ayudar a conseguir estos resultados el sector orgánico ha preparado un Sistema de Control Interno (SCI) que ofrece una opción de inspección práctica y eficaz en función de los costos. En general, si un grupo de cultivadores tiene más de 30 miembros puede ingresar en un SCI. Un SCI puede ser bastante gravoso pero es un medio para reducir los costos de inspección. De otra manera cada miembro sería inspeccionado separadamente cada año, lo que es muy caro, especialmente para grandes grupos con miembros dispersos geográficamente. Con un sistema de control interno adecuado, una organización de certificación independiente solo debe inspeccionar una muestra al azar del número total de productores. Los elementos principales de un SCI:

- Normas internas, que incluyen sanciones;
- Personal;
- Infraestructura;
- Capacitación e información;
- 100% de control interno de la plantación, al menos una vez al año;
- Seguimiento de la trayectoria del producto.

La magnitud de la muestra aleatoria que debe realizar el organismo externo de control, de conformidad con el Sistema de control interno (SCI), es un tema que despierta bastante polémica en la Unión Europea pero, como regla general, las autoridades competentes parecen aceptar el método de la raíz cuadrada para los controles externos, es decir, 100 miembros = 10 controles, 400 miembros = 20 controles, y así sucesivamente. Se recuerda asimismo que algunos tostadores presentan muestras aleatorias de café verde para el análisis químico, que permite verificar la precisión del proceso de control y de certificación.

COSTOS DE CERTIFICACIÓN Y VIABILIDAD

Producción y exportación

Es imposible dar una indicación precisa del costo de la certificación. Depende del tiempo necesario para la preparación, costos de viaje, inspección, elaboración de informes y certificación, y los honorarios de la organización certificadora. Hay que inspeccionar y certificar no solamente la producción agrícola del café, sino también el proceso en húmedo y seco y el procedimiento de almacenamiento y exportación. Las estructuras de los honorarios varían mucho, por lo que se recomienda examinar detenidamente qué organización de inspección y de certificación ofrece el mejor servicio al precio más bajo. Algunas organizaciones cobran un tanto por hectárea, otras un porcentaje del valor de la exportación. En general, el costo de la inspección y la certificación no debería superar el 3% o el 4% del valor de venta del café verde, si bien ha de señalarse que algunas organizaciones de productores pagan más.

Los certificadores locales (es decir, aquellos establecidos en el mismo país o la misma región donde se produce el café) suelen ser más baratos que los organismos internacionales, aunque no siempre es así. Por otra parte, los países importadores no siempre reconocen los certificados locales, o no lo hacen fácilmente, por lo que habrá que comprobar su validez de una manera segura. Algunos certificadores internacionales tienen sucursales en los países productores, y el personal local lleva a cabo las inspecciones a tarifas más bajas que el personal externo. Otra opción para obtener certificados internacionales consiste en recurrir a una entidad de inspección local que haya suscrito un acuerdo de cooperación con un organismo internacional.

También hay que tener en cuenta que los costos de producción son más altos y, a veces, el rendimiento por hectárea es menor. O sea que el productor no solo tiene que

correr con los gastos de inspección y certificación, sino que además la producción puede disminuir, al menos durante un par de años. Algunas fuentes apuntan que las cosechas pueden ser un 20% menores.

Los gastos de inspección suelen ser mayores en la etapa inicial porque los certificadores necesitan tiempo para conocer al productor y registrar sus campos e instalaciones. Para superar los problemas iniciales durante el periodo de transición, algunos países conceden a los cultivadores de café fondos para financiar los gastos de certificación. Pero si el promedio de gastos anuales en inspección y certificación se eleva, por ejemplo, a $EE.UU. 5.000 o más, no tiene mucho interés económico pasarse al café orgánico certificado cuando la producción anual exportable sea de apenas dos o tres contenedores. Estos costos son muy difíciles de evaluar porque dependen enteramente del carácter y de la intensidad de las prácticas de cultivo convencional, antes de pasarse a la agricultura orgánica.

Otro gasto adicional para el productor, además de un auténtico problema, es el periodo de transición de la producción convencional a la producción totalmente orgánica. Durante este tiempo no puede vender el café como orgánico y, por lo tanto, no obtendrá ninguna prima. Por otro lado, no es fácil indicar qué primas alcanza el café orgánico, porque dependen de la calidad del café y de la situación del mercado en ese momento. En estos últimos años se han declarado primas que oscilaban entre 10 cts/lb hasta nada menos que 75 cts/lb, dependiendo de la calidad y la disponibilidad. Por regla general, sin embargo, la prima posible para un productor (FOB) de la versión orgánica de un determinado café, comparado con una calidad equivalente no orgánica, alcanzará probablemente entre un 10% y un 20%. Esto quiere decir que los consumidores aceptan generalmente pagar precios minoristas un 20% más altos por el café orgánico que por el convencional. Algunos cafés excepcionales alcanzan primas superiores, pero la opinión generalizada en círculos comerciales es que no es realista esperar primas por encima del 20%. El interés del consumidor decae rápidamente cuando las primas sobrepasan este nivel, a no ser que la calidad del café sea realmente excepcional.

Este máximo del 20% solo tiene un valor indicativo. Las primas reales para los productores oscilan al unísono con los precios del café en su conjunto: los precios altos reducirán probablemente el porcentaje de las primas y, a la inversa, cuando los precios son más bajos, es probable que los porcentajes sean algo más altos. Queda por ver si, o en qué medida, los precios mucho más altos que alcanzó el café a comienzos de 2011 alteran esta imagen (Fairtrade ofrece una prima fija por el café orgánico sobre su precio mínimo garantizado para el café convencional que reúna los criterios de este sello). Véase el cuadro 3.2.

Contrariamente a lo que se suele creer, la infusión de café orgánico no es necesariamente mejor que la de su equivalente convencional. Cuando no lo es, la prima en relación con el café convencional ha de justificarse por el simple hecho de ser orgánico y, como tal, queda estrictamente limitado por la oferta y la demanda, a no ser que la calidad sea tal que el café orgánico en cuestión alcance una posición destacada en el mercado – su propio nicho. En este caso, el potencial de sobreprecio pasa a estar impulsado totalmente por la demanda, como sucede con algunos cafés convencionales especiales o de gourmet muy conocidos, y estas marcas orgánicas alcanzan sobreprecios del 25% o aún mayores con respecto al café convencional.

Pero a medida que crece la oferta de café orgánico, los cultivadores deberán actuar con más cautela cuando se aventuran en este campo. Como ya saben los productores de café convencional especial, también es difícil iniciar nuevas marcas independientes de café orgánico. Los cafés orgánicos que no ofrecen calidad en sí o que están disponibles en grandes cantidades se venderán con primas muy inferiores al equivalente convencional, quizá solo del 5% porque, al igual que todo el café de tipo normal, acabarán como mezclas a granel. El capítulo 11, Calidad del café, deja claro que para producir café de buena calidad, de cualquier tipo, es necesario mucho esfuerzo y una gestión estricta. La certificación orgánica siempre complementará estos esfuerzos, pero no puede sustituir el trabajo duro y la integridad.

Recuerde:

- Comprobar qué certificador es el más aceptable y el más apropiado para el mercado de exportación deseado. Determinar, si es posible, qué certificador prefiere su comprador o compradores previstos. Asegurarse también de que el certificador preferido está acreditado y aprobado en el mercado de destino.
- Obtener presupuestos de distintos certificadores y pedir condiciones claras (especialmente cuántos días habrá que pagar) y los calendarios de trabajo. Las condiciones suelen ser negociables. Recuerde que los certificadores ofrecen un servicio, no un favor, y que deben servir a sus clientes, y no al revés.
- Asegurarse de que la producción posible para la exportación justifica el costo de transición, es decir, calcular el costo de oportunidad de pasarse a la producción orgánica.

Muchos sitios de Internet ofrecen amplia información sobre costos y precios de venta actuales de cafés comparables, lo que permite establecer fácilmente comparaciones.

Importación, tueste y venta al por menor

También se han de inspeccionar y certificar al importador de café verde y al tostador. Los costos de inspección en la Unión Europea oscilan entre $EE.UU. 500 y $EE.UU. 900 por año y lugar de importación o producción. Además, el importador (que no elabora el café, solamente comercia con él) paga unos derechos de licencia de entre el 0,1% y el 0,7% del valor de la venta, o entre $EE.UU. 0,20/kg y $EE.UU. 0,50/kg, según el volumen de negocio. Los tostadores pagan derechos de licencia de entre el 0,1% y el 1,5% del valor de

venta del café tostado, dependiendo también del volumen de negocio. Y, como ya ha quedado dicho, el importador de café orgánico de la Unión Europea debe solicitar un permiso de importación individual para cada proveedor y para cada remesa.

Véase el sitio web del ITC en *www.intracen.org/exporters/organic-products* donde se amplía la información general sobre los productos orgánicos y su certificación.

TECNOLOGÍA CARTOGRÁFICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ: GPS Y SIG

UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS GPS Y SIG – EL PRINCIPIO

La tecnología cartográfica moderna es uno de los elementos clave en la implementación de los esfuerzos para reducir la pobreza y monitorizar las actividades agrícolas en los países en desarrollo. Las técnicas de teledetección en forma de imágenes multiespectrales vía satélite, como el Sistema Mundial de Determinación de la Posición (GPS – Global Positioning System) y la fotografía aérea digital, han mejorado substancialmente en los últimos años y constituyen la base de los Sistemas de Información Geográfica (SIG – Geographic Information System).

El SIG y la teledetección, combinados con los sistemas de determinación de la posición geográfica, son los instrumentos utilizados para medir y examinar las actividades. La importancia de cartografiar dichas actividades agrícolas en los países en desarrollo radica, primeramente, en el deseo de prestar asistencia en el seguimiento y cálculo de la explotación agraria de una manera continuada. En segundo lugar se debe al hecho de que el uso y la administración de las tierras forman parte integral del desarrollo rural, y este proceso solo se podrá gestionar con éxito si se utilizan las últimas tecnologías de teledetección y el SIG.

Si no se puede medir, tampoco se podrá gestionar

La utilización del SIG como parte del proceso cartográfico facilita la creación de modelos espaciales que indican cuáles son las actividades agrícolas más viables en una zona determinada. Esto, a su vez, permite a las autoridades mejorar la infraestructura en consonancia con las actividades agrícolas viables, mientras que las capacidades cartográficas del SIG en la Red pueden servir como herramienta de comercialización para promover la inversión y crear zonas para concesiones agrícolas. Por último, las plataformas del SIG para hacer un seguimiento de las actividades agrícolas, el uso del suelo y la ordenación de tierras permiten a los gobiernos y a la comunidad de donantes planificar de antemano la lucha contra la pobreza.

Varios gobiernos, en particular los del Brasil y Colombia, combinan la información de imágenes espaciales del sector del café con datos que recogen regularmente las grandes estaciones en tierra para reducir el margen de error en sus estimaciones de las cosechas de café. Aparte del café, las imágenes espaciales son útiles también para recopilar información sobre las cosechas de soya, maíz, arroz, caña de azúcar, cítricos, trigo y algodón.

TECNOLOGÍA CARTOGRÁFICA Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ

Una información fidedigna sobre los lugares donde se cultiva el café y cómo se cultiva no solo puede contribuir a convertirlo en una especialidad exitosa o en café orgánico, sino que además evita tergiversaciones. La tecnología moderna permite mostrar en un mapa no solo dónde se cultiva el café, sino también las características especiales de la zona, como la altitud, el suelo, el tipo de vegetación, el desnivel, las precipitaciones y otros atributos ambientales especiales. Los productores pueden demostrar mediante esta información, representada en mapas o gráficos, que su café es único o, al menos, diferente de la mayoría de los cafés de su país o región. Si además el productor procura una "denominación" autorizada y legal para su café, la información espacial le servirá también para delimitar, con carácter legal u oficial, la extensión de la zona de denominación y obtener así la autentificación de la denominación y del café en cuestión. Cada vez son más los consumidores que exigen garantías de que el café se cultiva sin dañar el medio ambiente, que en la cosecha y elaboración se adoptan prácticas adecuadas, y que realmente proviene de una región o un cafetal determinado. Ya disponemos de las tecnologías necesarias y su aplicación sobre el terreno ayuda a las organizaciones de productores y cultivadores a resolver estas cuestiones y muchas otras.

Proyectos reales

La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) financia proyectos en el Perú, Guatemala, Costa Rica, la República Dominicana y algunos países africanos que aplican el siguiente enfoque para resolver los siguientes asuntos.

- La ubicación física de cada plantación (longitud, latitud y altitud) es cartografiada y registrada por agentes de extensión agraria que utilizan un Sistema Mundial de Determinación de la Posición (GPS).
- Se reúnen datos sobre cómo los productores cultivan su café, incluyendo variedades, altitud, usos de pesticidas y otros pormenores que pueden ser importantes para la comercialización o certificación. Agentes de extensión agraria reúnen datos sobre prácticas y calidad, así como sobre otros factores que definen el carácter "único" del café en relación con el cafetal, el grupo de cultivadores o

la "zona de denominación". También se recopilan datos socioeconómicos.

- Esta información (producción y ubicación) se introduce en una base de datos espaciales llamada Sistema de Información Geográfica (SIG). Este sistema funciona como una base de datos tradicional, pero incluye en cada registro información sobre la ubicación.
- Los mapas se crean para que indiquen no solo la ubicación de los cafetales, sino también sus características de interés y el tipo de café que se cultiva en cada uno de ellos.

De la implementación de estos proyectos se encargan el Centro Nacional de Medición Geológica de Recursos de la Tierra y de la Ciencia de los Estados Unidos (U.S. Geological Survey's National Center for Earth Resources and Science – EROS), organismos nacionales del sector del café, institutos de investigaciones agrícolas y el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) de Costa Rica. La iniciativa se ha denominado GeoCafé porque combina información geográfica y cafetera. En el marco de esta iniciativa se están elaborando sistemas que permiten mejorar la gestión general de la producción, promueven el establecimiento de mecanismos que permiten hacer un seguimiento del café hasta su origen y facilitan el acceso a información en Internet sobre producción, elaboración y comercialización del café. Al mismo tiempo, informan a compradores potenciales sobre el café, apoyando así los esfuerzos de venta. Por ejemplo: ¿Dónde se cultiva un tipo determinado de café y quien lo produce? ¿Qué cafetales están situados a una altitud determinada? ¿Cuáles son las condiciones climáticas y del suelo en estos cafetales? ¿Qué cubierta forestal existe allí?

Si bien la necesidad que los pequeños productores tienen de este sistema es limitada, puede ser una herramienta de información y gestión muy útil para las organizaciones, cooperativas y grandes plantaciones, particularmente para los que promueven su café con logotipos o denominaciones de origen.

Los resultados de los proyectos GeoCafé pueden consultarse en Internet. Cualquier usuario puede estudiar los mapas, ampliarlos o reducirlos para ver detalles e incluso todas las plantaciones que cumplan ciertos criterios (por ejemplo, "mostrar todas las plantaciones de las zonas situadas a más de 1.000 metros de altitud y que cultiven café arábica".)

En los siguientes sitios podrá contemplar mapas reales y más información: *www.dominicancoffee.com, www.guatemalancoffees.com, www.edcintl.cr.usgs.gov/ip/geocafe.*

La tecnología que se utiliza en GeoCafé es bien conocida y está desarrollada. GeoCafé se puede adaptar a las necesidades de cada uno y no requiere complejos programas para funcionar y mantener un nivel de aplicación básico. Los costos de implementación no son elevados porque la plataforma tecnológica ya está desarrollada y de la recopilación de datos se encargan agencias asociadas que utilizan recursos internos (siempre y cuando estén disponibles). Con pequeños ajustes, el sistema GeoCafé se puede adaptar a otro tipo de cultivos y otros usos (por ejemplo, gestión y conservación de las cuencas hidrográficas y vigilancia medioambiental).

El sitio web del Servicio Geológico de los Estados Unidos (U.S. Geological Survey), *www.usgs.gov,* facilita información sobre un gran número de aplicaciones diferentes que pueden interesar a las personas que trabajan con sistemas GPS y SIG.

FUTUROS USOS DE LOS SISTEMAS GPS Y SIG: EL CAMINO A SEGUIR

Se están desarrollando nuevas tecnologías para facilitar la recogida de datos. Ya existen aparatos portátiles que combinan los datos espaciales (localización con GPS) con la recopilación tradicional de datos (información específica no espacial). Estos datos se introducen en el aparato y se descargan en la base de datos al final de cada día o cada semana.

Las iniciativas en curso abren la vía para efectuar preguntas en línea, acceder a la información y cartografiar proyectos en otras zonas y sectores agrícolas, no solo de América Latina, sino también en otras partes como África, por ejemplo. Esto es viable también para productos como el cacao, anacardo o bananas, por nombrar solo algunos.

En materia de autentificación – demostrar que un café proviene realmente de una zona u origen determinado – también se están desarrollando tecnologías como las etiquetas inteligentes. Estas diminutas etiquetas computarizadas, adheridas a cada saco o contenedor, pueden contener todo tipo de información o datos necesarios para satisfacer los requisitos de autentificación del mercado, y si fuera necesario podrían incluso ser rastreables vía satélite.

La teledetección y la cartografía espacial proporcionan actualmente información sobre la vegetación natural, las cuencas, el recubrimiento del suelo, el uso de la tierra, los bosques y otras zonas de cultivo. Sus beneficios no se limitan, evidentemente, a la agricultura. Las mismas tecnologías facilitan el desarrollo urbano, el desarrollo y la planificación de las ciudades, la verificación de las infraestructuras, la protección de las tierras húmedas y la cartografía de asentamientos informales. La lista es casi interminable e incluye asuntos de interés para los países desarrollados así como para los países en desarrollo.

Visite, a modo de ejemplo, *www.geospace.co.za.* Para más información, una búsqueda en Google tecleando las palabras Foro de Información Geográfica (Geographic Information Forum) producirá una larga lista de sitios web relacionados con el tema, como *www.ppgis.net* – el Foro Abierto para Participantes de Sistemas de Información y Tecnologías Geográficas. Los usuarios más versados en tecnología cartográfica y temas afines encontrarán el sitio *http://registry.gsdi.org/index.php* de gran interés.

Posibles fuentes de unidades de posicionamiento geográfico

En la presente Guía no se recomienda ningún aparato ni proveedor en particular, pero una rápida búsqueda en Internet, tecleando las palabras clave: fabricantes o proveedores de equipos GPS, producirá abundante información.

La profusión de información disponible es enorme, y la mejor forma de proceder es probablemente ponerse en contacto con los proyectos mencionados más arriba para conocer qué equipos han sido los elegidos. Fuentes cercanas a dichos proyectos indican que Garmin International, *www.garmin.com/us* suministra numerosos equipos en las zonas cafeteras. Otro de los principales proveedores es Magellan System Corporation, *www.magellangps.com.* Ambas firmas ofrecen modelos sencillos pero resistentes – algunos de ellos a algunos cientos de dólares o menos. Otros sitios que ofrecen una selección de equipos son *www.tvnav.com* y *www.thegpsstore.com,* pero la lista de proveedores potenciales es casi infinita. Para el sector del café, siempre conviene elegir un modelo con altímetro. Algunos teléfonos móviles (celulares) llevan incorporado un sistema GPS.

En la mayoría de los países existen instituciones, como el Servicio Nacional de Cartografía o de Estudios Geográficos y otros departamentos gubernamentales, que ya utilizan equipos GPS y que tal vez puedan asesorarle sobre la experiencia y las preferencias locales. Especialmente cuando el equipo vaya a utilizarse en zonas apartadas, la simplicidad y durabilidad son los principales factores a tener en cuenta. En otras palabras, no invierta en prestaciones sofisticadas innecesarias que probablemente no va a utilizar.

El software SIG – para crear bases de datos espaciales y cartografía – lo utilizan principalmente grupos de cooperativas y grandes explotaciones. Véase ESRI en *www.esri.com* a modo de ejemplo.

Latitud, longitud y altitud

Para familiarizarse con los términos latitud y longitud visite, por ejemplo, *www.istp.gsfc.nasa.gov/stargaze/Slatlong.htm.* Para fines educativos o una información más técnica sobre la utilización de los sistemas GPS y SIG pruebe a buscar en Internet tecleando las palabras "sistemas de determinación de la posición geográfica" o visite el sitio *www.trimble.com/gps/index.shtml.*

He aquí, a modo de ejemplo, una lectura del GPS en Etiopía:

N 07 01 44,0;
E 038 50 16,1;
1.720 m.

- Latitud Norte del Ecuador. 07 son los grados (de 0 a 90), 01 se refiere a los minutos (de 0 a 59) y 44,0 son los segundos (de 0 a 59);
- Longitud Este del meridiano de Greenwich (que va de Norte a Sur y pasa por Greenwich, Reino Unido), igualmente en grados (de 0 a 180), minutos y segundos; y
- Altitud sobre el nivel del mar.

MARCAS REGISTRADAS E INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN EL SECTOR DEL CAFÉ

MARCAS REGISTRADAS Y LOGOTIPOS

Una marca registrada o un logotipo puede ayudar a prevenir la duplicación fraudulenta de productos exitosos. La marca colombiana Juan Valdez no precisa aclaración ni descripción; es conocida prácticamente en todo el mundo y está protegida contra un uso fraudulento porque está registrada en todos los principales mercados de importación. Pero crear y registrar una marca puede ser muy costoso, y los aspirantes podrían descubrir que su elección preferida ya existe o no es aceptable porque es demasiado parecida a otra marca registrada.

Por ello es aconsejable comenzar el proceso con una búsqueda de marcas registradas para averiguar si alguien ya ha presentado una solicitud para utilizar la marca o el nombre que usted ha elegido. La búsqueda puede hacerse a través de Internet en los sitios que se indican a continuación, donde además encontrará información sobre los procedimientos y reglamentos relativos al registro de marcas y otros temas relacionados relevantes en la UE, los Estados Unidos y el Japón:

- Unión Europea: *www.oami.europa.eu*
- Estados Unidos: *www.uspto.gov*
- Japón: *www.jpo.go.jp*

Los sitios de la UE y los EE.UU. ofrecen también información sobre el Arreglo de Madrid, que trata sobre el Registro Internacional de Marcas. Encontrará información sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) en *www.wto.org,* el sitio de la OMC – busque ADPIC bajo Temas comerciales y, a continuación, Propiedad intelectual. Para el registro de marcas e indicaciones geográficas (o denominaciones de origen, que es posiblemente un término más apropiado para el café) deberá presentar una solicitud, en primer lugar, a las autoridades de su país. Estas autoridades le informarán también si alguien ya ha registrado lo que usted desea proteger, porque no podrá registrar una marca o un nombre (ni siquiera parecidos) si alguien ya lo ha hecho antes. El principio de verificación previa es aplicable asimismo a los países extranjeros.

Al final será necesario contratar los servicios de una asesoría jurídica para que se encargue de la búsqueda de marcas registradas. Se recuerda asimismo que el grado de protección que ofrecen las leyes sobre marcas varía de un país a otro. Teniendo en cuenta todas estas consideraciones, cabe deducir que la decisión de registrar una marca debería tomarse únicamente cuando el producto lo justifique y el grado de protección compense el esfuerzo y el gasto necesarios. En cualquier caso, si un productor decide destinar esfuerzos y fondos a la creación de una denominación para su café

y la respalda con su registro en una base de datos de un SIG, debe completar el proceso de protección registrando la marca o el nombre.

MARCAS REGISTRADAS FRENTE A INDICACIONES GEOGRÁFICAS

Una marca registrada confiere protección al titular de la marca y le asegura derechos exclusivos de uso para identificar mercancías o servicios, o su derecho a autorizar su uso a un tercero a cambio de una remuneración. El periodo de protección varía, pero una marca registrada se puede renovar infinitas veces tras el periodo inicial, contra el pago de tarifas adicionales. La protección de una marca registrada corresponde a sus titulares, que deberán utilizar para ellos sus propios recursos y que, en caso necesario, podrán recurrir a la justicia para buscar compensación. En muchos sistemas jurídicos, las Cortes Judiciales tienen competencia para hacer cumplir los derechos del titular sobre una marca registrada en caso de abusos e infracciones.

En un sentido más amplio, las marcas registradas promueven iniciativas y el espíritu emprendedor en todo el mundo al conferir reconocimiento y beneficios financieros al titular de la marca registrada. Las marcas registradas también dificultan los esfuerzos de competencia desleal. Para más detalles visite *www.wipo.org,* el sitio web de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI, con sede en Ginebra, Suiza.

Casi todos los países registran y protegen marcas registradas mediante el Registro de Marcas Registradas. Las marcas pueden ser una o una combinación de palabras, letras y números. Pueden consistir en dibujos o logotipos, símbolos, signos tridimensionales, como la forma y el envase de productos, etcétera.

Una **indicación geográfica (IG)** indica la procedencia de algo. Se utiliza para productos o servicios que tengan un origen geográfico específico y posean una cualidad o reputación ligada al lugar de origen. Por lo que sabemos, todos los productos agrícolas típicamente tienen cualidades que provienen de su lugar de producción y reciben la influencia de factores locales específicos, como el clima y el suelo, aunque también hay productos que han adquirido alguna distinción o reconocimiento. Como tal, las Indicaciones Geográficas se pueden utilizar en una gran variedad de productos agrícolas, por ejemplo "Toscana" para el aceite de oliva que se produce en una región específica italiana, o "Champagne" para los vinos espumantes de esa región francesa muy delimitada, o Blue Mountain de Jamaica para su café.

Un nombre geográfico en sí mismo no es necesariamente una Indicación Geográfica. Para que un nombre geográfico funcione como Indicación Geográfica debe indicar algo más que su origen: debe transmitir que el producto de esa región tiene una cualidad particular o una reputación especial, que está específicamente ligada a la región en cuestión.

Denominación de origen (appellation of origin) es una especie de indicación geográfica. Se usa en productos que tienen una cualidad específica exclusiva o esencialmente intrínseca al medio ambiente geográfico del lugar de origen de los productos. El concepto de Indicación Geográfica abarca la denominación de origen. Los vinos franceses son quizás los productos que más se asocian a las denominaciones, por ejemplo, "AOC Alsace" = Appellation d'Origine Contrôlée Alsace (Denominación de origen controlada de Alsacia), lo que certifica que el vino proviene de esa región.

Logotipos utilizados para marcas registradas e indicaciones geográficas

Una marca registrada es un signo (logotipo) que utiliza una empresa para diferenciar sus productos y servicios de aquellos de otras empresas. Confiere al titular de la marca el derecho a impedir que otros utilicen dicha marca registrada.

Una indicación geográfica, por otro lado, indica a los consumidores que el producto ha sido producido en un lugar determinado y tiene ciertas características intrínsecas a dicho lugar. Todos los productores que elaboran sus productos en el lugar designado como Indicación Geográfica, y cuyos productos compartan cualidades típicas, pueden hacer uso de la Indicación Geográfica. Los productores ubicados fuera de dicha zona no pueden hacer uso de ese nombre o logotipo, aun cuando la calidad de su producto sea la misma o superior. Generalmente es más difícil (aunque no imposible) registrar una marca que reclame titularidad a un nombre geográfico. Esto se debe a que es muy poco probable que un solicitante de una marca reclame para sí la representación de todas las partes de esa región, área o distrito que pudieran tener algún interés. Una forma de salvar este impedimento sería obtener una aprobación oficial ratificada por un organismo estatal o semiestatal de la región geográfica, la zona o el distrito pertinente para el registro de dicha solicitud. Otro medio sería el uso de un logotipo gráfico (ilustrativo) que se refiera al zona geográfica y pueda ser utilizado por muchos interesados de esa zona, aunque su uso estará sujeto al cumplimiento de requisitos específicos. En lugar del "término" geográfico, se registrará entonces la marca gráfica como marca colectiva para los productos que hayan producidos en dicha zona y por personas pertenecientes a dicha zona.

La *Guía de Indicaciones Geográficas,* publicada por el ITC, ofrece información exhaustiva sobre el tema de las indicaciones geográficas e incluye algunos estudios de caso sobre el café. Existe una versión electrónica de la Guía, que encontrará en el sitio web del ITC *www.intracen.org/publications,* donde podrá descargarla en formato pdf de manera gratuita.

Asimismo, puede consultar las presentaciones realizadas durante el seminario sobre indicaciones geográficas para el café, celebrado en la sede de la Organización Internacional del Café en mayo de 2008, en *www.dev.ico.org/event_pdfs/gi/gi.htm.*

SOSTENIBILIDAD Y CONSIDERACIONES SOCIALES EN LA INDUSTRIA DEL CAFÉ

El café ha ido siempre unido a emociones y opiniones, por lo que el debate sobre los aspectos socioeconómicos de su producción comenzó hace ya décadas. Un tema recurrente, especialmente cuando bajan los precios o surgen disturbios políticos en zonas productoras, son las condiciones de vida y de trabajo de los caficultores y trabajadores de los cafetales.

Grupos de defensa de los derechos y ONG ejercen presión en favor de la mejora de los medios de subsistencia y el trato justo de los agricultores y demás personal de los cafetales. Algunos activistas en temas de consumo se propusieron cambiar el sistema desde dentro y se pusieron a elaborar alternativas a la economía predominante en el sector del café, que está basada en el libre mercado. En este sentido, comenzaron a importar café, té y otros productos básicos de pequeñas organizaciones de productores, para luego venderlos en las denominadas tiendas del Tercer Mundo (Third World shops, en inglés).

Estos primeros pasos dieron fruto y recibieron el impulso de una iniciativa de los Países Bajos en 1988, cuando una ONG llamada Solidaridad decidió poner en marcha el sistema de certificación "Max Havelaar" para el café con el sello Fairtrade (y más tarde también para otros productos) con el objetivo de poner estos cafés a la venta en cadenas de supermercados convencionales. Esta iniciativa propició, a su vez, la creación de otras etiquetas de certificación orientadas hacia la sostenibilidad, que no tardaron en ganarse la aprobación de minoristas y fabricantes, que vieron en esta comercialización basada en una causa un modo de diferenciación de productos y, al mismo tiempo, promovía la sostenibilidad, además de cumplir sus objetivos de responsabilidad social de la empresas. Los productores en general obtuvieron, a su vez, mejores precios por su café, aunque no todos estos planes son siempre garantía de más ingresos.

Es un hecho constatado que, en general, la industria del café normal asume últimamente una responsabilidad cada vez mayor por las condiciones en que se produce el café. Esta tendencia unida al creciente interés y apoyo que generalmente reciben las causas ambientales en los países importadores, ha favorecido la aparición de términos como café producido de manera responsable, café ecológico o café ambientalmente sostenible. Encontrará amplia información [en inglés] sobre este tema en *www.conservation.org,* el sitio web de Conservation International, donde puede buscar el informe *Conservation Principles for Coffee Production*, donde se enumeran principios como medios de subsistencia sostenibles para los caficultores, conservación del ecosistema y de la fauna silvestre, conservación del suelo, conservación y protección del agua, ahorro energético, gestión del agua y control de plagas y enfermedades.

Todos estos aspectos y otros relacionados despertaron en la opinión pública un interés considerable durante los años 2001-2005, cuando el precio indicativo compuesto de la OIC se desplomó por debajo de 50 cts/lb. Este periodo de precios escandalosamente bajos para el productor pasó a conocerse como la Crisis del Café, y motivó la aparición de nuevas iniciativas como, por ejemplo, la Asociación del Código Común para la Comunidad Cafetera (Asociación 4C), que promueve la incorporación de una norma de verificación.

El resultado ha sido la actual diferenciación de los productos de café a través del etiquetado de certificación sostenible, que se presenta de distintas formas, pero las cuatro entidades principales son las siguientes:

- Fair Trade (Comercio Justo); *www.fairtrade.net*
- Rainforest Alliance; *www.rainforest-alliance.org*
- UTZ CERTIFIED; *www.utzcertified.org*
- Código Común para la Comunidad Cafetera (Asociación 4C) *www.4c-coffeeassociation.org*

Estas distintas iniciativas están conquistando rápidamente cuota de mercado y, según las estimaciones, en 2010 ya representaban en torno al 5% del total del comercio mundial de café.

SOSTENIBILIDAD, CERTIFICACIÓN, VERIFICACIÓN, DIRECTRICES CORPORATIVAS

Hay quienes definen la **sostenibilidad** como el hecho de "satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades". Luego se puede definir con más precisión en dimensiones sociales, éticas y ambientales, aunque la diversidad biológica sea quizás la medida esencial de la sostenibilidad ambiental en el entorno natural. Este concepto atrae a productores y consumidores de café que no están interesados en la producción de café orgánico como tal o no lo encuentran justificado, quizás porque piensen que el bajo rendimiento de la producción unido a la creciente disponibilidad de café orgánico impedirá que los pequeños productores consigan los altos ingresos que algunos defensores del concepto del café orgánico creen que pueden obtener. Otros no creen que las posibilidades del mercado sean lo suficientemente grandes. Y por último, hay quien simplemente cree que es posible conseguir más o menos los mismos objetivos sin recurrir al sendero orgánico, lo que sería muy difícil o totalmente imposible de conseguir para los productores de café corriente.

La presente publicación no es un lugar apropiado para pronunciarse en favor o en contra de estos argumentos. Pero

si un proceso de producción respeta la diversidad biológica, es posible imaginar que también protege el medio ambiente, en lugar de dañarlo. Si es así, y va unido al respeto por las cuestiones sociales y éticas, será una amplia alternativa a los objetivos más directos que persiguen algunas etiquetas.

La sostenibilidad en sí misma no necesita la garantía de una certificación o verificación. A menudo los productores mejoran considerablemente su actuación y eficiencia adoptando buenas prácticas agrícolas – BPA (GAP – good agricultural practice) o buenas prácticas de fabricación – BPF (GMP – good management practices). Ciertamente esto no incluye la necesidad de una auditoría. Sin embargo, los consumidores en general desean poder confiar en aserciones como "este producto respeta el medio ambiente" o "este producto es socialmente responsable". Por ello existen diferentes formas y medios para ofrecer dichas garantías a tostadores y minoristas por igual para que ellos, a su vez, puedan ofrecer lo que a veces se denomina como "no-worry coffee", es decir, café sin problemas.

La **certificación** garantiza, mediante un certificado, que se han cumplido determinadas reglas y reglamentos de normas voluntarias en un determinado entorno (por ejemplo, un productor individual, un grupo de productores, una cooperativa e incluso región). Estos productores deben cumplir una serie de requisitos – sociales, ambientales, económicos – y la certificación exige la confirmación por terceros independientes, a cargo de un auditor acreditado. Por lo general, las certificaciones deben renovarse una vez al año.

Los tostadores que compran café certificado se benefician de la garantía que le confiere la certificación y de la utilización del logotipo y otra información pertinente que se imprime en el envase para la venta minorista. La certificación protege tanto al comprador como al proveedor, lo que a menudo deriva en mejores oportunidades de comercialización, porque existe una demanda específica de productos certificados.

La **verificación** garantiza que se respetan ciertos criterios y prácticas, aunque ante el cliente final no utiliza un certificado como un instrumento comercial. En su lugar, las normas de una empresa o de una cadena de suministro interno se basan en un proceso de verificación que no es tan rígido ni costoso como la certificación que llevan a cabo auditores contratados. En su lugar, se pide a entidades independientes de la localidad, ONG – o incluso entidades de segunda parte – que verifiquen la conformidad con criterios específicos. Además, la repetición de verificaciones puede ser mucho menos onerosa que el proceso de nueva certificación que ha de renovarse anualmente. En el sector cafetero, el ejemplo más destacado de un programa de verificación es el 4C – "Código Común para la Comunidad Cafetera". El 4C ofrece directrices sobre la mejor forma de cultivar café, que están relacionadas con las BPA y BPF, al tiempo que promueve la mejora continua. El enfoque del 4C no es, por consiguiente, tan específico como los programas de certificación y se abstiene de hacer uso de un logotipo sobre el envase (minorista).

Las **directrices corporativas** o normas de compra persiguen prácticamente los mismos objetivos y también establecen normas encaminadas a mejorar la sostenibilidad. A diferencia de las certificaciones abiertas y los programas de verificación, las directrices corporativas o normas de compra son específicas a cada empresa. Esto significa que el crédito minorista solo podrá solicitarlo el comprador que haya implantado la norma. Los ejemplos más notorios de este tipo de normas lo constituyen los programas C.A.F.E. Practices de Starbucks, y Nespresso AAA Sustainable Quality™ que tratan en ambos casos sobre la calidad del café, además de las consideraciones habituales de sostenibilidad.

Encontrará más información al respecto en: *www.scscertified.com/retail/rss_starbucks.php* y *www.nespresso.com.*

La búsqueda de la sostenibilidad no se limita a la producción. El objetivo último de la industria cafetera es extender la sostenibilidad a toda la cadena de suministro. En este sentido es interesante observar que, en marzo de 2011, el célebre tostador italiano illycaffè (*www.illy.com*) de Trieste obtuvo de los certificadores DNV Business Assurance, una unidad de Det Norske Veritas (*www.dnv.com*), la certificación oficial de Proceso de la Cadena de Suministro Responsable. El evento marcó el 20º aniversario de la introducción del trofeo Ernesto Illy Brazil Award, que premia la calidad del café. La certificación destaca la capacidad de la organización de dar un enfoque sostenible a los procesos y a las relaciones con las partes interesadas a lo largo de toda la cadena de producción, y específicamente en la cadena de suministro.

SISTEMAS INTEGRADOS DE CULTIVO

Los sistemas integrados de cultivo constituyen uno de los enfoques vinculados a las buenas prácticas y, a fin de cuentas, podrían ser los más prometedores porque reducen al mínimo la utilización de sustancias agroquímicas y sus efectos nocivos. Esto significa básicamente que en todas las fases de producción y elaboración se intentará minimizar el impacto ambiental. Este enfoque no excluye la utilización de sustancias agroquímicas, sino que intenta reducir su uso al mínimo. Además presta más atención al ahorro energético, de material de envasado, etc. La documentación y certificación pueden hacerse conforme a la norma ISO 14001, según la cual el productor o elaborador documenta dónde y cómo en cada fase de producción y elaboración reduce el impacto ambiental – véase *www.iso.org*. Véase también el capítulo 12, Control de la calidad, donde se examina la norma ISO 9001 que aplican algunos cafetales y caficultores comerciales.

PROTOCOLO EUROPEO MINORISTA PARA LAS BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

El Protocolo Europeo Minorista para las Buenas Prácticas Agrícolas (EUREPGAP: véase *www.eurep.org*) fue introducido originalmente por cadenas de distribución europeas para contratar sus suministros de productos frescos.

EUREPGAP constituye la base de este código. En la formulación del protocolo participaron más de 30 de las principales cadenas de distribución europeas, que aunaron esfuerzos en el Grupo Europeo de Trabajo para Productos Minoristas (European Retailers Produce Working Group – EUREP) con vistas a armonizar sus normas agrícolas sobre frutas y hortalizas. El protocolo forma ya parte integral de su estrategia de compra y goza de gran aceptación. Está enfocado al consumidor y ofrece garantías de buenas prácticas agrícolas básicas y buenas condiciones sociales.

En 2004 finalizaron los trabajos para hacer posible la compra de suministros de café verde conforme a los mismos principios, o lo que sería más acertado denominar, el mismo código de conducta o código de buenas prácticas. Véase asimismo *www.eurep.org/newdesign/index_html.*

CÓDIGOS DE CONDUCTA

Los códigos de conducta o códigos de buenas prácticas, como el EUREPGAP, son un buen ejemplo de cómo el poder adquisitivo propicia cambios en la producción. El minorista pide garantías al tostador quien, a su vez, exige a los proveedores que las cumplan. Esto no significa que todo haya ocurrido de una manera espontánea. En la década de 1990 se dispararon varias alarmas alimentarias que, sin ninguna duda, atrajeron la atención del consumidor hacia las condiciones en que se producen los alimentos y bebidas que consumen. Pero aun así, al igual que ocurriera en otros sectores industriales, podemos afirmar que la década de 1990 marcó probablemente el momento decisivo del cambio de políticas de los grandes tostadores en relación con la responsabilidad social. La presión y las campañas de los grupos de interés pueden haber contribuido también a este cambio de actitud.

Un número creciente de empresas y asociaciones, como la Asociación Americana de Cafés Especiales y la Speciality Coffee Association of Europe, han emprendido una serie de actividades relacionadas con lo que podríamos denominar códigos de conducta o iniciativas que abordan el tema de la responsabilidad social de las empresas, como por ejemplo, los programas C.A.F.E. Practices de Starbucks, Nespresso AAA Sustainable Quality™ y algunas otras iniciativas emprendidas por Coffee Kids, una organización internacional sin ánimo de lucro.

Las personas que deseen más información sobre cuestiones relacionadas con la responsabilidad social de las empresas (Norma SA8000) pueden visitar *www.sa-intl.org,* el sitio web de Social Accountability International. Véase también *www.saiplatform.org.*

PRINCIPALES PLANES DE SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DEL CAFÉ

ORGANIZACIÓN DEL ETIQUETADO DE COMERCIO JUSTO

La iniciativa Fairtrade (Comercio Justo) aspira a mejorar las condiciones comerciales para las organizaciones de pequeños productores de café (y cacao, té, miel, plátanos, jugo de naranja y azúcar), es decir, más equidad y precios más estables. Los esfuerzos de Fairtrade en las áreas del café y otros productos como cacao, miel y arroz van dirigidos exclusivamente a los pequeños productores. En cambio, en lo que respecta a productos como té, azúcar, plátanos y otras frutas, hace especial hincapié en las grandes plantaciones (para mejorar las condiciones de trabajo).

La Max Havelaar Foundation fue establecida en los Países Bajos en 1988, y desde entonces otros 25 países han seguido su ejemplo. Varias instituciones nacionales crearon en 1997 una organización aglutinadora, que se conoce como Organizaciones de Sello Comercio Justo (Fairtrade Labelling Organizations – FLO), que tiene su sede en Bonn, Alemania.

Su objetivo es proporcionar a los pequeños productores los medios necesarios para que asuman personalmente su propio desarrollo. Esto se logra incluyendo en el precio para el productor no solo el costo de producción, sino también los gastos necesarios para sufragar necesidades básicas, como agua corriente, atención sanitaria y educación, además de la adquisición de sistemas agrícolas ecológicos. El apoyo de los consumidores a este comercio más equitativo se reconoce luego en el sello Fairtrade o Comercio Justo que utilizan los agricultores que se acogen a este sistema. Dicho llanamente, los precios más altos que pagan los consumidores por estos productos llegan a manos de las organizaciones de agricultores a través de una combinación de prestaciones como precios mínimos garantizados y primas.

La función de FLO consiste en:

- Promover el café de Comercio Justo en los mercados consumidores (a través de iniciativas de etiquetado de ámbito nacional);
- Identificar a grupos de pequeños productores que cumplen los requisitos y prestarles asistencia para que se inscriban en el registro de productores de café de FLO y obtengan la certificación FLO;
- Verificar el cumplimiento por todos los interesados de los principios de Comercio Justo, lo que garantiza la integridad de la etiqueta;

Cuadro 3.1 Total de ventas en todo el mundo de café con certificación FLO, 2004–2010 (en sacos de 60 kg)

	No comparables con nuevos datos (café verde)				Nuevos y comparables		Estimación
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Europa	279 400	352 065	429 915	521 065	767 300	855 717	950,000
América del Norte	123 385	210 685	430 600	504 565	578 567	636 917	700,000
Australia/Nueva Zelandia	n.d.	1 650	4 765	7 500	18 500	26 567	35,000
Japón	915	2 165	2 450	3 685	5 833	6 533	7,300
Otros						483	600
Total	403 700	566 565	867 730	1 036 815	1 370 200	1 526 216	1 692 900

Fuente: FLO/Bonn y TransFair USA.

Nota: Por diferencias en las notificaciones, los datos correspondientes a 2008 y 2009 son equivalentes en café verde (GBE) y comparables con otras certificaciones, pero no así los datos de 2004-2007. Las cifras correspondientes a 2010 son estimaciones basadas en la extrapolación de las tasas de crecimiento. Los cálculos están basados en las ventas en países consumidores donde existe el sello FLO, y no en el café exportado de origen, cuya distribución media es café tostado (97%) y café soluble (3%) – convertidos a GBE.

- Fairtrade es un programa de certificación a la que pueden integrarse todas las organizaciones de pequeños productores y tostadores que cumplan los criterios establecidos. Pero, al final, el éxito en el mercado minorista dependerá del apoyo de los consumidores.

El objetivo de las etiquetas de Comercio Justo es dar visibilidad a la iniciativa y a los productores que están detrás, y que pueden comercializar sus productos con el apoyo de la organización. Las etiquetas permiten a FLO y otros hacer publicidad y pedir apoyo allí donde su relevancia es mayor – en los países consumidores – por ejemplo, creando una imagen pública de calidad, fiabilidad y respeto por consideraciones socioeconómicas y ambientales, que los consumidores reconocen y aprecian.

El sello Fairtrade o Comercio Justo no desea sustituir a nadie en el tradicional ciclo comercial, y se rige por el principio de que hay lugar para todos, siempre que todos acepten el objetivo de Comercio Justo de vender el mayor volumen posible de café de pequeños productores a un precio justo: justo para los productores y también para los consumidores. Las etiquetas garantizan que el consumidor respeta estos principios, pero deja la producción, la compra, la elaboración, la comercialización y la distribución en manos de la industria cafetera, como corresponde.

Utilización de etiquetas de Comercio Justo

El café que se vende con el sello Fairtrade ha de comprarse directamente a grupos con certificación FLO. El precio de compra se fijará de acuerdo con las condiciones de Fairtrade, entre las que cabe destacar las siguientes:

- El precio de compra será el precio de referencia del mercado o el precio mínimo establecido por Fairtrade (el que sea más alto), más la prima de Fairtrade y, en su caso, el sobreprecio correspondiente al café orgánico.
- Los precios de referencia son los del mercado de futuros de Nueva York (arábica) y de Londres (robusta), tal como se describe a continuación:
  - **Arábicas:** el mercado "C" de Nueva York (NYKC): ICE será la base, más/menos el diferencial que prevalezca para la calidad correspondiente, FOB en origen, peso neto embarcado. El precio se fijará en dólares de los Estados Unidos por libra.
  - **Robustas:** el mercado de operaciones a término de Londres (LIFFE) será la base más/menos el diferencial que prevalezca para la calidad correspondiente, FOB en origen, peso neto embarcado. El precio se fijará en dólares de los Estados Unidos por tonelada.
- Los precios mínimos Fairtrade son los precios mínimos garantizados, y se han establecido como se indica en el cuadro 3.2 y diferenciado de acuerdo al tipo de café. Si el precio de referencia se sitúa por debajo del nivel mínimo de Fairtrade, se aplicará el precio mínimo de Fairtrade.
- Estos precios (ya sean de referencia o mínimos) se incrementarán a continuación con una prima fija de 20 cts/lb (de los que 5 cts como mínimo se destinarán a mejorar la productividad y/o la calidad).
- El café orgánico certificado, mediante una certificación reconocida oficialmente, que se venda como tal, obtendrá una prima adicional de, al menos, 30 cts por libra de café verde.
- Este cálculo entró en vigor el 1 de abril de 2011.

La fórmula de fijación de precios de Fairtrade puede resumirse como sigue: a) el precio mínimo Fairtrade o, si los precios de mercado son más altos, el precio del mercado de futuros correspondiente (más/menos el diferencial normal que sea aplicable a dicho café), más b) la prima Fairtrade (enumerada en el cuadro de más arriba) y más c) el diferencial que sea aplicable al café orgánico.

Cuadro 3.2 Primas de Comercio Justo (Fairtrade)

Tipo de café	Precio mínimo Fairtrade regular o convencional cts/lb	Prima Fairtrade cts/lb	Prima por orgánico cts/lb
Arábica lavado	140	20	30
Arábica natural	135	20	30
Robusta lavado	105	20	30
Robusta natural	101	20	30

Tonelaje mínimo

Ya hemos mencionado la dificultad de embarcar pequeños lotes que no llenan un contenedor entero. La asociación FLO no impone a las organizaciones de productores un volumen mínimo, sino que por motivos prácticos deben embarcarse lotes del tamaño de un contenedor, lo que significa que la producción mínima exportable es de unas 18 toneladas.

En la práctica, los grupos de pequeños productores en algunos países consiguen combinar consignaciones para llenar un contenedor, por ejemplo estableciendo una organización conjunta que coordine esta y otras actividades para alcanzar las necesarias economías de escala. Los requisitos iniciales de FLO también persiguen un objetivo de desarrollo: teniendo en cuenta a los miembros y otras características, los grupos de productores deberán tener al menos la posibilidad de alcanzar un volumen de negocios que tenga un impacto de desarrollo sostenible.

Trámite de solicitud de certificación FLO

La certificación FLO permite el acceso (*www.fairtrade.net*) a todas las organizaciones asociadas. Las organizaciones participantes integradas por pequeños cultivadores de café han de cumplir una serie de criterios que consisten en distintos requisitos cuyo cumplimiento será supervisado. (En este mismo sitio web encontrarán las Normas del Comercio Justo Genérico para organizaciones de pequeños productores.) Los criterios comprenden lo siguiente:

- Requisitos mínimos de ingreso, que todos deben cumplir cuando se incorporan a la asociación Fairtrade, o en un plazo determinado;
- Requisitos sobre progresos, por ejemplo, demostrar que ha habido una mejora a largo plazo.

Trámite de solicitud

La organización interesada dirige su solicitud a FLO Internacional. La división de certificación de FLO envía al solicitante material con información general sobre FLO y el mercado de Comercio Justo, las normas de FLO, información específica sobre el trámite inicial de certificación y un formulario de solicitud. Si la primera evaluación, basada en el formulario de solicitud, es positiva, un inspector de FLO visitará la organización aspirante y examinará si la organización cumple los requisitos mínimos. Luego se presenta toda la información pertinente al Comité de Certificación de FLO, que es el encargado de certificar nuevas agrupaciones de productores. Una vez aprobada, la certificación se hace oficial mediante la firma de un acuerdo entre el productor y FLO, y un certificado indicando el plazo de validez de la certificación (que deberá renovarse cada dos años).

UTZ CERTIFIED

UTZ CERTIFIED – Bueno por dentro (UTZ) se conocía hasta comienzos de 2007 como UTZ Kapeh, que en la lengua maya de Guatemala significa “buen café”. UTZ es uno de los mayores programas de sostenibilidad para la producción y el abastecimiento responsables de café. Fundada por iniciativa de productores y del sector, UTZ es una organización independiente. Mediante el establecimiento de una “norma decente” para la producción de café y con su ayuda a los agricultores para que la alcancen, UTZ reconoce y apoya a los productores responsables.

El programa de sostenibilidad de UTZ se centra en el Código de Conducta de UTZ CERTIFIED, que está basado en normas internacionales de producción y contiene un conjunto de criterios estrictos específicos a los distintos productos, así como prácticas ecológicas para el cultivo de café y para una gestión económicamente eficiente de la plantación. Auditores independientes contratados por UTZ CERTIFIED verifican si los productores cumplen los requisitos del código.

UTZ CERTIFIED cree que una mayor sostenibilidad fortalecerá también la posición independiente de los agricultores, que es por lo que se les imparte formación en la profesionalización de práctica agrícola y gestión operativa para mejorar la calidad, el volumen y el valor de sus cosechas.

UTZ CERTIFIED está a disposición de cualquier interesado, tostadores y cultivadores por igual. Los cultivadores interesados (individuos o grupos) reciben asistencia técnica que les ayuda a implementar los cambios necesarios para obtener la certificación. Un sistema basado en Internet, el sistema de trazabilidad, vigila todo el café certificado por UTZ a lo largo de toda la cadena cafetalera, permitiendo a los tostadores y a las marcas registradas hacer un seguimiento de dónde y cómo fue producido el café. El UTZ CERTIFIED garantiza a los tostadores que el café que han comprado fue producido y recolectado de una manera responsable. El UTZ CERTIFIED se unió en 2011 a la Asociación 4C con el objetivo de reforzar la cooperación y adaptar los códigos de conducta de ambas organizaciones y crear así un mecanismo o medio de apoyo que permita a los productores escalar desde la norma base de 4C hasta alcanzar el nivel de UTZ CERTIFIED.

A diferencia de otros programas de certificación, el UTZ CERTIFIED permite avanzar hacia un tipo de reconocimiento dirigido al mercado que está abierto a todos aquellos que se cualifiquen, es apto para el café corriente así como para el café de especialidad y no excluye a nadie que desee participar. En consecuencia, crece el ámbito de aplicación de este programa de certificación, y en 2010 se vendieron más de 121.000 toneladas de café UTZ CERTIFIED en empresas registradas de 42 países. Esto representa un incremento de casi el 50% respecto al volumen vendido el año anterior. A finales de 2010, la agencia había certificado a un total de 162 productores individuales (en grupos de pequeños productores, en su mayoría) y otras 476 entidades (fincas y grandes explotaciones) de 23 países de origen.

Visite *www.utzcertified.org* donde encontrará más información.

RAINFOREST ALLIANCE

En lo que se refiere a requisitos ambientales y de sostenibilidad, el método de certificación de la Rainforest Alliance es sin duda uno de los más ambiciosos. Está basado en las directivas sobre gestión agrícola de cultivos múltiples que desde 1992 desarrolla la Red de Agricultura Sostenible (RAS), una coalición de ONG independientes. Su programa ha obtenido un apoyo considerable, incluidas importantes subvenciones financiadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Las normas de Rainforest Alliance sobre la producción de café incorporan los 10 principios sociales y ambientales de la Red de Agricultura Sostenible:

- Sistema de gestión social y ambiental. Las actividades agrícolas se deben planificar, vigilar y evaluar teniendo en cuenta los aspectos económicos, sociales y ambientales, y demostrar conformidad con la ley y las normas de certificación. La planificación y la supervisión son esenciales para la gestión eficaz de la finca, una producción rentable, la calidad de la cosecha y para mejoras continuas.
- Conservación del ecosistema. Los agricultores deben promover la conservación y recuperación de los ecosistemas en la finca y zonas adyacentes.
- Conservación de la vida silvestre. Se tomarán medidas concretas y constantes para proteger la biodiversidad, especialmente las especies amenazadas y en peligro de extinción, así como sus hábitats.
- Conservación del agua. Toda contaminación debe ser controlada y se protegerán los canales con barreras vegetales.
- Trato justo y buenas condiciones para los trabajadores. La agricultura debe mejorar el bienestar y el nivel de vida de los agricultores, los trabajadores y de sus familias.
- Salud y seguridad laboral. Las condiciones de trabajo deben ser seguras, y los trabajadores deben recibir formación, y se les proporcionarán los equipos adecuados para el desempeño de sus actividades.
- Relaciones comunales. Las fincas deben mantener "buena vecindad" con las comunidades aledañas, e impulsar el desarrollo económico social.
- Gestión integrada de los cultivos. Los agricultores deben emplear técnicas integradas para luchar contra las plagas, y controlar estrictamente el uso de cualquier producto agroquímico para proteger la salud y la seguridad de los trabajadores, las comunidades y el medio ambiente.
- Conservación del suelo. Se debe controlar la erosión y mantener y enriquecer, en la medida de lo posible, la integridad y la fertilidad del suelo.
- Gestión integrada de residuos. Los agricultores deben disponer de un programa de control de residuos para reducir, reutilizar y reciclar siempre que sea posible y para gestionar debidamente todos los residuos.

Las normas de la RAS están basadas en un modelo reconocido internacionalmente para la lucha contra las plagas, que permite un uso limitado y estrictamente controlado de productos agroquímicos. Los agricultores certificados por la Rainforest Alliance no utilizarán productos agroquímicos que hayan sido prohibidos por la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos y de la Unión Europea, ni tampoco los productos químicos incluidos en la lista Dirty Dozen (docena indeseable) de la Pesticide Action Network (la red de acción contra pesticidas).

Rainforest Alliance considera que si siguen las normas, los agricultores podrán reducir costos, conservar los recursos naturales, controlar la contaminación, conservar el hábitat de la vida silvestre, garantizar los derechos y beneficios de los trabajadores, mejorar la calidad de sus cosechas y obtener el sello de aprobación para la certificación Rainforest Alliance. Este sello permite a los productores distinguir su café, y es útil para establecer relaciones comerciales duraderas porque la certificación garantiza que la finca se explota en conformidad con las normas sociales y ambientales más estrictas. El proceso de certificación incluye: i) visita preliminar de la finca a cargo de técnicos de la RAS, que determinarán los cambios necesarios para obtener la certificación (diagnóstico); ii) una auditoría exhaustiva de las operaciones agrícolas (auditoría de certificación); iii) sobre la base del informe de evaluación, el comité de certificación determinará si la finca merece la certificación; y iv) un contrato que rige y supervisa el uso que se hace del sello de aprobación de la certificación Rainforest Alliance, la manipulación de los productos certificados y su promoción comercial.

Las ventas en 2010 de café con la certificación Rainforest Alliance (RA) se elevaron a 114.884 toneladas de café verde, un volumen que culmina un crecimiento anual excepcional durante los últimos ocho años. El café con certificación RA se cultiva actualmente en 44.648 fincas de todo el mundo.

Para más información sobre la RA y la RAS visite *www.rainforest-alliance.org.*

ASOCIACIÓN 4C – INCORPORACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DEL CAFÉ

Al igual que otros sectores alimentarios importantes, el sector del café corriente ha sido testigo de una creciente inquietud general por cuestiones como la inocuidad alimentaria, la seguridad de las importaciones, el bienestar de los productores, los problemas ambientales y aquellos relacionados con el cambio climático, la transparencia y cómo los usuarios finales reaccionan ante algunos de estos temas. Si bien los consumidores de café corriente no buscan necesariamente productos etiquetados, muestran cada vez mayor interés en las condiciones sociales y ambientales en general. Estos consumidores creen y confían que sus proveedores toman las medidas necesarias para proporcionarles "productos seguros" y de buena calidad. Ciertamente no quieren enterarse un día de que han estado "comprando" trabajo infantil, desalojos forzados o el uso de sustancias químicas prohibidas.

Inspirados por estos hechos e iniciativas como los Objetivos del Milenio de las Naciones Unidas, la Asociación 4C (*www.4C-coffeeassociation.org*) surgió en 2003 como una iniciativa de partes interesadas importantes de todo el sector cafetero, y quedó establecida oficialmente en diciembre de 2006. La Asociación 4C es una organización participativa impulsada por sus miembros, en la que están representados caficultores, el comercio, la industria y la sociedad civil. Sus miembros aúnan esfuerzos con el objetivo de mejorar las condiciones económicas, sociales y ambientales en la cadena del café, a través de la promoción de prácticas más sostenibles y transparentes para todos los que se ganan la vida en el sector del café.

Los pilares principales de la Asociación 4C son el Código de conducta, las Reglas de participación para el comercio y la industria, los Servicios de apoyo a los agricultores del café, el Sistema de verificación y una estructura de buen gobierno participativo.

La 4C está constituida por tres cámaras de miembros: Productores, Comercio e Industria, y Sociedad Civil. Los miembros de cada cámara nombran a sus propios representantes en el Consejo 4C que conforma el cuerpo administrativo de la Asociación. El Consejo, a su vez, nombra a una pequeña Junta de Ejecutivos. Este sistema democrático asegura que los órganos responsables de la toma de decisiones permanecen bajo el control de sus miembros, con representación equitativa garantizada de las tres categorías. La Asociación se financia con las cuotas de socios y contribuciones públicas, incluidas las aportaciones financieras de organismos estatales. Las cuotas que pagan los socios se evalúan en función de sus medios económicos, por lo que existe una gran diferencia entre lo que pagan los pequeños productores y otros integrantes de la industria, como comerciantes, tostadores y fabricantes de café soluble o los minoristas con marcas de café propias.

El Código Común para la Comunidad Cafetera 4C presenta un criterio básico para la producción, la elaboración y el comercio sostenibles de café verde, y elimina prácticas inaceptables. A través de su red mundial, la Asociación 4C presta servicios de apoyo a los cultivadores; servicios que incluyen capacitación, acceso a herramientas e información. Todas las herramientas y el servicio de apoyo son gratuitos para estos productores, y se financian en su mayor parte con las cuotas de los socios pertenecientes al comercio y la industria, complementados con contribuciones públicas. El 30% de las cuotas de los socios pertenecientes a la industria y entre el 50% y el 70% de las cuotas que pagan los compradores intermediarios se destinan directamente al presupuesto para los Servicios de Apoyo de la 4C.

Mediante el concepto de mejora continua de su Código Matriz y de los Servicios de Apoyo, la 4C ayuda a los agricultores de todos los tamaños, especialmente a los pequeños y a sus socios comerciales, a acceder a un nivel básico de sostenibilidad económica, ambiental y social.

La Norma 4C es un auténtico concepto de empresa a empresa para la cadena de suministro de café, que ofrece una base de referencia inicial de sostenibilidad a los productores, desde la que pueden escalar hacia normas de sostenibilidad más exigentes. Concebidas como normas de empresa a empresa, y no como una etiqueta de consumo, la Asociación 4C tiene un carácter precompetitivo y no ofrece una etiqueta para comercializar la Conformidad 4C que pueda utilizarse en el envase de café para el consumidor final.

En su lugar, los socios de 4C pertenecientes a la industria pueden transmitir su compromiso y afiliación mediante una indicación en los paquetes de café. Esta indicación no se refiere a la calidad ni la cantidad del café tostado que contiene el paquete, sino que es un modo que utilizan dichos socios para subrayar su apoyo a la sostenibilidad que propone 4C. Salvo en los paquetes de café, el logotipo de la Asociación 4C puede utilizarse en publicaciones, sitios web, panfletos, etcétera.

Las Unidades 4C son los proveedores de café conforme con la Norma 4C. La Asociación 4C cree que la sostenibilidad no está solo en manos de los cultivadores – todos los integrantes de la cadena deben aunar esfuerzos para lograr la sostenibilidad. Por ello de la Verificación 4C se encargan Unidades 4C, y estas Unidades pueden establecerse en cualquier fase de la cadena del café, desde el productor o agrupaciones de productores hasta los tostadores. Las Unidades 4C deben estar ubicadas en los países productores. El órgano gestor de la Unidad 4C asume la responsabilidad y coordina la implementación de la Norma 4C con su propio personal. Este sistema permite a la Asociación 4C dirigirse e incluir a los numerosos pequeños productores autónomos, que de otro modo no tendrían acceso al mercado de café sostenible. Todos los integrantes de la cadena de suministro, desde los productores hasta los transportistas, acopiadores y almacenes, molineros y elaboradores, comerciantes y exportadores, tostadores y minoristas, pueden registrarse como Unidad 4C.

La Verificación 4C es la columna vertebral de la credibilidad del sistema 4C. En este sistema, la Verificación 4C comprueba la conformidad con la norma de referencia

de 4C, que consta de 28 parámetros que representan una combinación de principios ambientales, sociales y económicos. Deberán eliminarse las 10 prácticas definidas como inaceptables, y en cada dimensión de la sostenibilidad se requiere al menos un mínimo de conformidad (llamado "promedio amarillo") para pasar la verificación con éxito. Todas las verificaciones las llevan a cabo organizaciones de verificación o certificación independientes que hayan participado con éxito en el entrenamiento de verificación 4C y que hayan sido acreditadas respecto a la Guía ISO 65.

La 4C, entre otras normas, permite hacer una evaluación comparativa que beneficia a la industria del café. Ha sido diseñada como la norma de referencia para el sector de café corriente o normal y es, por consiguiente, complementaria a otras normas más exigentes. La Asociación 4C se ha fijado el objetivo de facilitar, junto con otras normas, la evaluación comparativa con el fin de reducir la carga que supone para los productores las múltiples certificaciones y verificaciones, al tiempo que dirige sus servicios de apoyo a los productores que aún no están certificados. La primera evaluación comparativa con la Rainforest Alliance se logró a mediados de 2008. El Código de Conducta de 4C constituye la norma de referencia, por lo que la evaluación comparativa respecto a la norma de la Red de Agricultura Sostenible de la Rainforest Alliance no es recíproca. Esto significa que los titulares del Certificado de la Rainforest Alliance pueden solicitar una Licencia 4C sin gastos ni procedimientos de verificación adicionales, mientras que los titulares de una Licencia 4C deben mejorar su producto para que sea conforme con las normas RAS y obtener la certificación de Rainforest Alliance. A los caficultores que sean conformes a 4C les resultará naturalmente más fácil escalar de categoría. Tras el ejercicio de evaluación comparativa en 2008, los miembros de 4C que obtuvieron la certificación de Rainforest Alliance disponen ahora de una ventana de comercialización adicional, porque pueden vender los excedentes de producción como café conforme a 4C. Como decíamos más arriba, el programa de certificación UTZ CERTIFIED comenzó el proceso de evaluación comparativa en 2011.

OTRAS ETIQUETAS DE SOSTENIBILIDAD

El café biodinámico consiste generalmente en arábica de gran calidad con primas altas y una cuota de mercado baja. Un ejemplo muy conocido es el café de la Finca Irlanda de Chiapas, México, donde comenzó a cultivarse café orgánico en la década de 1960. Los productos biodinámicos son orgánicos y se comercializan como tales, pero cumplen unas normas de producción aún más rigurosas y representan un auténtico mercado nicho. Encontrará más información en *www.demeter-usa.org*.

Especialmente en los Estados Unidos y el Canadá existe un mercado para el llamado café amigo de las aves o cultivado a la sombra. Se permite un uso limitado de sustancias agroquímicas y se hace hincapié en la conservación de los árboles de sombra en las plantaciones a fin de preservar la vida de las aves y la biodiversidad. Café cultivado a la sombra no es lo mismo que café orgánico, pero hay normas específicas, y el Centro Smithsoniano de Aves Migratorias (*www.nationalzoo.si.edu/scbi/migratorybirds/coffee*) y otras instituciones y organizaciones no gubernamentales del Canadá, los Estados Unidos y México han preparado un sistema de certificación. El cultivo a la sombra representa un paso hacia un café ecológicamente sostenible. El mercado para estos cafés es aún reducido y se limita principalmente a América del Norte.

CERTIFICACIÓN Y VERIFICACIÓN

CERTIFICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ

Con el tiempo, la certificación se ha convertido en un instrumento casi indispensable de comercialización para muchos productos agrícolas, en particular los perecederos, como frutas y verduras. La etiqueta "Flower" (flor) que exigen de entrada muchas cadenas de distribución de Occidente para la fruta y la verdura importadas es un buen ejemplo.

Pero estos son productos que se venden directamente al consumidor final, es decir, que no son transformados y, como tales, la certificación les facilita el acceso al mercado. Y esto se debe a que la etiqueta demuestra al consumidor final que los productores respetan las buenas prácticas agrícolas y de fabricación; protegen el medio ambiente, hacen un uso seguro de los pesticidas y que, en general, participan en la protección de los recursos naturales. Por lo tanto, el producto es aceptado como seguro y ecológico. En el caso del café la situación es algo diferente porque los agricultores, básicamente, suministran café verde a tostadores extranjeros, quienes a su vez elaboran y venden el producto final. Es el motivo por el que en la mayoría de los casos el consumidor final desconoce el origen del café y más aún la identidad del productor. En consecuencia, el consumidor es mucho menos consciente del proceso de producción del café, por lo que sería pertinente preguntarse si la certificación (o verificación) por sí sola mejora la comercialización del café.

En la industria del café, los programas de certificación garantizan además el cumplimiento de reglas específicas y normas voluntarias. Las etiquetas sobre los envases informan al respecto al consumidor final del producto, en nombre del productor, y por lo general se espera que el usuario final pague una prima como recompensa al cultivador por este esfuerzo específico.

También la verificación garantiza que se cumple una serie de criterios y prácticas concertados, pero no se hace uso de certificados ni tampoco se informa al respecto al consumidor final a través del etiquetado. La verificación se considera habitualmente una herramienta de comercialización que facilita el acceso al mercado, pero no primas, y su finalidad última es mejorar la eficiencia, sostenibilidad y rentabilidad de los caficultores, por un lado, al tiempo que permite a los compradores adoptar decisiones mejor documentadas sobre los productos que adquieren para su consumo

Cuadro 3.3 Panorama comparativo de los programas de sostenibilidad en el sector de café

Aspecto	Orgánico	Fairtrade (Comercio Justo)	Rainforest Alliance*	UTZ CERTIFIED	Código Común 4C
Primas	El pago de primas no está asegurado y varía mucho de un mercado a otro (pero en algunos países se pagó en 2011 entre 15 y 20 cts. La doble certificación Fairtrade garantiza una prima automática de 20 cts).	El pago de primas está siempre asegurado (pero el volumen de la demanda no siempre coincide con el de la producción).	El pago de primas no está asegurado (pero en 2011 fue habitual pagar entre 5 y 8 cts).	El pago de primas no está asegurado (pero en 2011 fue habitual pagar entre 2 y 5 cts).	El pago de primas no está asegurado (pero podrían pagarse en ciertas circunstancias si así lo acuerdan el vendedor y comprador)
Rendimiento y calidad	El impacto a corto plazo puede ser negativo; posible impacto positivo en la calidad.	Solo impacto indirecto (y posiblemente positivo) en el rendimiento y la calidad (mayores ingresos y, por tanto, más facilidades para comprar insumos y contratar mano de obra).	Posible impacto negativo sobre el rendimiento; impacto positivo en la calidad.	Posiblemente positivo, aunque limitado.	Posiblemente positivo mediante mejores métodos de cultivo y de elaboración.
Insumos de mano de obra	Mayores insumos de mano de obra.	Mayores insumos de mano de obra debido a procesos colectivos, como coordinación, reuniones, etc.	Mayores insumos de mano de obra.	Ligeramente mayores insumos de mano de obra.	Ligeramente mayores insumos de mano de obra.
Otros impactos sobre los ingresos	Posibilidad de vender otros productos orgánicos de la misma explotación; diversificación de los ingresos.	Posible impacto indirecto porque las grandes redes de distribución ofrecen la posibilidad de vender otros productos de Precio Justo.	Posibilidad de vender productos y frutas del bosque.	La mayor visibilidad de UTZ puede mejorar las condiciones del comercio.	Es posible que, con el tiempo, mejoren las condiciones del comercio.
Acceso al mercado, creación de redes	Acceso a un mercado consolidado y fiable.	Acceso a un mercado consolidado y fiable; asistencia técnica de importadores de Fairtrade.	Aumento continuo del número de compradores y mercados.	Aumento continuo del número de compradores y mercados.	Posiblemente más fácil acceso a los grandes sectores del mercado convencional.
Extensión, crédito	Posiblemente extensión más eficaz del personal sobre el terreno con apoyo de las ONG y de algunos compradores, pero ayuda limitada del sistema público.	Acceso a fuentes de crédito para el comercio y la financiación tradicional por trabajar con Fairtrade y mejor situación financiera de las cooperativas.	Extensión agroforestal más eficaz con apoyo de las ONG, pero ayuda limitada del sistema público.	Posiblemente mejores servicios de extensión de las ONG de apoyo y de algunos compradores, pero ayuda limitada de los servicios de extensión públicos.	Posible apoyo de la plataforma de 4C y compradores participantes; pero ayuda limitada de los servicios de extensión públicos.
Capacidad organizativa; impacto en la comunidad	Posible aumento del apoyo mutuo entre agricultores para solucionar problemas de gestión.	Mayor capacidad organizativa de los agricultores participantes; acceso a formación; mejor preparación organizativa para servir a los miembros; proyectos comunitarios.	Apoyo mutuo entre agricultores en la gestión del bosque.	Fortalecimiento de las capacidades organizativas (si el registro se hace por grupos de agricultores, y no individual).	Fortalecimiento de las capacidades organizativas mediante la posible asistencia de la plataforma 4C; acceso a formación.
Medio ambiente	Posible adopción de nuevas técnicas agrícolas que mejoren la fertilidad del suelo y lo hagan más resistente a la sequía y la erosión.	Beneficios ambientales limitados.	Mejora de la biodiversidad y las condiciones agroecológicas; mayor fertilidad del suelo.	Beneficios ambientales limitados mediante la eliminación gradual de métodos agrícolas y de elaboración inadecuados.	Beneficios ambientales limitados mediante la eliminación gradual de métodos agrícolas y de elaboración inadecuados.
Riesgo, capacidad de planificación	Reducción del riesgo limitando los insumos externos; no monocultivos; mayor resistencia del suelo; la planificación puede mejorar.	Mejor planificación de la producción de café, las necesidades personales y de los hogares; el precio garantizado reduce el riesgo.	Menor control de plagas y riesgo social; la planificación puede mejorar.	Potencial para reducir el control de plagas y riesgo social; la planificación puede mejorar.	Puede ser posible mejor planificación y menor riesgo mediante la mejora del acceso al mercado.

Fuente: Basada en trabajo original y aportaciones adicionales de Daniele Giovannucci y Stefano Ponte; el cuadro de 4C es de Jan van Hilten.

* También aplicable a la mayoría de los cafés cultivados a la sombra.

Para más información sobres estas y otras normas visite el sitio del ITC www.standardsmap.org.

o elaboración. El mercado convencional representa actualmente entre el 85% y el 90% de todo el café verde que exportan los países productores.

Se espera que con el paso del tiempo los compradores de café normal exijan cada vez más determinadas garantías en lo que respecta a las prácticas de cultivo del café que compran, y quizá se llegue a la exclusión gradual de aquellos productores que no puedan o no quieran ofrecerlas. La verificación parece ser la herramienta más probable para alcanzar este fin, en muchos casos con el respaldo de la certificación para determinados tipos de café destinados a un mercado nicho en particular.

Se recuerda que el alcance del café por el que se pagan primas o sobreprecios, exclusivamente en base a la calidad, es en teoría ilimitado porque ejerce un atractivo directo y universal sobre muchos más consumidores finales. El mercado de café de calidad o especialidad (gourmet) es cada vez más constante, es decir, este sector del mercado se basa en la demanda y da muestras de un fuerte crecimiento.

No obstante, el alcance de los sobreprecios basados en la certificación, y no en la calidad, es limitado por la demanda. Y es así porque para muchos, si no para la mayoría de los consumidores finales, la calidad intrínseca de un producto tiene más importancia que el cumplimiento certificado de un código de conducta o una norma. En consecuencia, el potencial de los cafés certificados cuya venta está sujeta a sobreprecios se limita mayormente a los mercados nicho. Pero la oferta de estos cafés no siempre se basa en la demanda y, en un momento dado, algunos podrían sufrir las consecuencias de una oferta excesiva. Si bien es cierto que la certificación mejora la imagen del café y puede aumentar su valor, a largo plazo la certificación por sí sola (sin la "calidad") no garantiza el pago de primas. Aunque puede favorecer la comercialización.

SOSTENIBILIDAD Y GÉNERO

EMPLEO Y PROPIEDAD DE LA MUJER EN EL SECTOR DEL CAFÉ

La mayoría si no la totalidad de las iniciativas sobre sostenibilidad prestan mucha atención a consideraciones sociales y laborales, pero no suelen destacar la situación de la mujer en el sector del café. La Stanford Social Innovation Review, *www.ssireview.org,* revelaba en 2010 que solo 1 de cada 10 iniciativas evaluadas enumeraba la igualdad entre los géneros como uno de los requisitos, cuatro hacían referencia a los derechos laborales de la mujer y tres incluían la salud y la seguridad de las mujeres. Posiblemente se dé por descontado que la atención que se presta en general a los derechos laborales y otros aspectos sociales en el sector del café incluya también a la mujer. Pero aun así, no hace realmente justicia al importante papel que actualmente desempeñan tantas mujeres.

En 2008, el ITC realizó una encuesta sobre el papel de la mujer en el sector del café. Respondieron 25 personas, en su mayoría mujeres, de 15 países productores de café de África, Asia y América Latina. La encuesta reveló diferencias considerables entre los distintos países, por ejemplo, escasa participación de mujeres en las labores del campo y la cosecha en el Brasil (donde la producción está muy mecanizada y las mujeres suelen desempeñar otras labores), pero de nada menos que el 90% en algunos países africanos (donde la producción es casi enteramente manual). El papel de las mujeres en el comercio interno es discreto en la mayoría de los países, mientras que en Viet Nam es de casi el 50%. La recogida de datos se limitó a solo 15 países, pero sirvió para hacerse una idea de cuál es la función "típica" de la mujer en el sector.

La proporción de propietarias en la cadena de valor del café en los países productores también es muy variada, pero en general es modesta a todos los niveles. La propiedad resulta difícil de describir por varios motivos, por ejemplo, la distinción entre propiedad y usufructo es a veces poco clara, al igual que la copropiedad de parejas casadas. Las conclusiones revelaron fuertes variaciones, pero se puede afirmar que hay un 15% de mujeres que son propietarias de la tierra, los productos que se comercializan (café) y empresas del sector en países productores.

Cuadro 3.4 Empleo de la mujer en el sector del café

Mano de obra femenina en % del total	Variaciones bajas – altas	"Típico"
Labores del campo	10 – 90	70
Cosecha	20 – 80	70
Comercio interno	5 – 50	10
Selección	20 – 95	75
Exportación	0 – 40	10
Otros (certificación, laboratorios, etc.)	5 – 35	20

Cuadro 3.5 Mujeres propietarias en el sector del café

Propietarias en % del total (incluida la copropiedad)	Variaciones bajas – altas	"Típico"
Tierra destinada a la producción de café – incluida la superficie en usufructo	5 – 70	20
Café – cosechado	2 – 70	15
Café – vendido en el comercio interno	1 – 70	10
Empresas del sector del café (exportadores, laboratorios, certificadores, transporte, etc.)	1 – 30	10

ASOCIACIONES DE MUJERES EN EL SECTOR DEL CAFÉ

El mejor modo de hacer avanzar a las mujeres y de promover sus derechos en el sector del café es posiblemente a través de asociaciones de mujeres, donde los objetivos se establecen por consenso, se puede tratar con total libertad sobre los temas que más interesan a las mujeres y no existe la presión de los compañeros. Los temas principales sobre los que se suele tratar en estas asociaciones son: i) la falta de acceso a la tierra (debido a las leyes de herencia), ii) la falta de formación y de aptitudes, iii) la falta de acceso a capital y a opciones de ahorro, y iv) la incapacidad de localizar buenos mercados para el café.

El potencial de estas asociaciones despierta una atención cada vez mayor entre las organizaciones de donantes que se interesan por las cuestiones de género, y es cada vez más frecuente encontrar componentes específicos al género en los proyectos del sector del café. Por otra parte, las mujeres que participan en las asociaciones consideran que garantizar la autonomía económica de las mujeres en el sector es una oportunidad importante.

Las asociaciones de mujeres en el sector del café surgieron por primera vez en los Estados Unidos en 2002. Al día de hoy las más destacadas son las siguientes:

- La International Women's Coffee Alliance, IWCA, *www.womenincoffee.org* coordina el intercambio de información y la formación para mujeres. Esta alianza ha establecido los denominados capítulos (chapters), principalmente, en América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua), el Caribe (República Dominicana) y América del Sur (Colombia y el Brasil – en fase de creación). En 2011 se establecieron nuevos capítulos en África (Burundi, Kenya y Rwanda), y hay otros en proyecto, incluidos los de Etiopía, Uganda y República Unida de Tanzanía. Los miembros de los capítulos son mujeres y hombres que representan los distintos sectores de la cadena de suministro del café. Son entidades legalizadas que tienen voz en sus países y buscan apoyo de las instituciones nacionales de apoyo al comercio, corporaciones y organizaciones sin ánimo de lucro.
- La Fundación Café Femenino, *www.coffeecan.org* y *www.cafefemeninofoundation.org,* comenzó prestando asistencia a las comunidades desfavorecidas del Perú. Actualmente opera en unos 10 países de América Latina y mira hacia África.
- El Coffee Quality Institute, CQI, *www.coffeeinstitute.org* ofrece un programa de liderazgo con mentores (de los Estados Unidos) y colaboradores principalmente en América Central y América del Sur. La disponibilidad depende de los fondos que, en estos momentos son limitados.

En un puñado de países existen pequeñas asociaciones, de ámbito nacional o regional, o agrupaciones de mujeres del sector del café como, por ejemplo, en México, Colombia, el Perú, Kenya y la India.

También es digna de mención aquí la valiosa labor que realiza Grounds for Health (GFH), *www.groundsforhealth.org.* La GFH es una organización sin ánimo de lucro fundada con el propósito de prestar servicios sanitarios a las mujeres de comunidades que cultivan café. Esta organización ofrece pruebas de detección de cáncer de cuello del útero y tratamiento en varios países de América Latina y más recientemente también en África Oriental.

CAPÍTULO 4

CONTRATOS

INTRODUCCIÓN A LOS CONTRATOS 72
ASPECTOS COMERCIALES O DE DIRECCIÓN (FRONT OFFICE) 73
DOCUMENTACIÓN O SERVICIOS ADMINISTRATIVOS (BACK OFFICE) 79
MODELOS NORMALIZADOS DE CONTRATO 83
CONTRATOS ECF Y GCA 85
INCORPORACIÓN DE RUU 600 EN LOS CONTRATOS DE VENTA 91
INCOTERMS 92

CONTRATOS

INTRODUCCIÓN A LOS CONTRATOS

El comercio internacional de café no sería posible sin un acuerdo general sobre las condiciones básicas de venta. De otra manera sería interminable la repetición de cada estipulación contractual para la operación propuesta, un proceso lento y que daría lugar a errores. Para evitarlo, el comercio del café ha preparado formularios estándar para contratos; los más utilizados son el de la Federación Europea del Café (ECF – *www.ecf-coffee.org*) en los Países Bajos, y el de la Asociación del Café Verde (GCA – *www.greencoffeeassociation.org*) en los Estados Unidos. Si bien hay muchos pormenores por convenir antes de suscribir un contrato, las condiciones básicas de venta pueden quedar cubiertas simplemente estipulando el modelo de contrato aplicable. Aun así, una oferta de venta (o de compra) debe estipular la calidad, la cantidad y el precio, el plazo de embarque, las condiciones específicas de la venta, el periodo durante el cual la oferta o la licitación es firme (válida), etcétera.

CUANDO LAS COSAS SALEN MAL

Siempre habrá problemas y errores, demoras y aun desastres, evitables e inevitables. La regla más importante es: ¡mantenga informado a su comprador! Si un problema se comunica a tiempo, es posible que el comprador pueda re-posicionar el contrato y resolver el problema. Si los compradores no son alertados prontamente, les será imposible protegerse e, indirectamente, proteger también al exportador. Si está claro que la calidad no es la que debería ser, no espere que vaya a pasar por alto, lo mejor es alertar al comprador. Si un embarque se va a demorar, no lo anuncie en el último momento; avise a su comprador inmediatamente. El Artículo 11(v) del Contrato Europeo de Café (ECC – European Contract for Coffee) exige específicamente que ha de mantenerse informado al comprador sin pérdida de tiempo. Si una reclamación es razonable, soluciónela pronta y eficientemente. El comprador no es el enemigo, al contrario, es un socio y debe ser tratado como tal.

El arbitraje (capítulo 7) siempre daña la reputación y por lo general marca el fin de una relación comercial, cuando por el contrario las reclamaciones solucionadas pueden ayudar a fortalecer las relaciones comerciales. Tenga presente que muchos compradores no harán reclamaciones de poca importancia ni se obstinarán en recurrir al arbitraje – su tiempo es oro. Por esta razón, optaran simplemente por borrar el nombre de la parte infractora de su lista de socios aceptables, por lo general sin hacer ningún comentario al respecto.

MITIGACIÓN DE LA PÉRDIDA

Cuando una pérdida es probable, tanto el vendedor como el comprador están obligados a mitigar la pérdida en la medida de lo posible: es decir, deben de limitar la pérdida al mínimo posible. Sea quien fuere el que paga, ambas partes tienen la responsabilidad de limitar las pérdidas al mínimo. Un buen ejemplo es cuando los documentos se extravían. Sí, el vendedor es el responsable de ubicarlos y presentarlos cuanto antes. Así y todo, el comprador no debe dejar que el café se quede en el muelle acumulando multas (sobreestadía, recargos por el contenedor, etc.) El comprador tiene que tomar todas las medidas razonables para que los costos por retraso sean mínimos, y cuando pide una indemnización ha de demostrar que la reclamación es razonable y que se adoptaron todas las medidas posibles para reducir la pérdida al mínimo inevitable.

VARIACIONES DE LOS MODELOS DE CONTRATO ESTÁNDAR

Los contratos comerciales pueden concertarse, y a menudo se conciertan, en condiciones distintas de las estipuladas en los modelos de contrato, siempre que estas condiciones se comprendan bien y se expongan claramente en un lenguaje carente de ambigüedades (que no dejen margen a interpretaciones diferentes). Por ejemplo, se puede acordar cambiar del 3% al 5% la tolerancia del peso embarcado que figura en el Artículo 2 del ECC. En este caso, el contrato deberá incluir un párrafo en el sentido de que "Por mutuo acuerdo, el Artículo 2 de ECC queda enmendado para el presente contrato debiendo leerse una tolerancia de 5%".

Si se acuerda una modificación de un contrato existente, deberá ser confirmada por escrito y preferiblemente refrendada por ambas partes. Añadir la frase "sin prejuicio de los términos y condiciones del contrato original" garantiza que la modificación no provocará un cambio indeseado o imprevisto en el contrato original. Si una modificación no es confirmada por escrito, una de las partes podría después repudiar o impugnar el contrato. La memoria humana también falla y no es nada ofensivo asegurarse de que todas las condiciones que deben constar consten realmente.

Esto mismo es aplicable a las transacciones con arreglo a los contratos GCA. Algunos tostadores norteamericanos tienen folletos con sus términos y condiciones propias, que todos los proveedores deben firmar antes para poder convertirse en proveedores aprobados. En el nuevo contrato XML (electrónico) de la GCA hay un enorme recuadro (de 350 caracteres) de excepciones admisibles.

ASPECTOS COMERCIALES O DE DIRECCIÓN (FRONT OFFICE)

ESPECIFICACIÓN DE LA "CALIDAD": BASADA EN LA DESCRIPCIÓN

La calidad puede especificarse de alguna de las siguientes maneras:

Basada en la descripción (on description). La calidad se corresponderá normalmente con una serie conocida de parámetros relacionados con el país de origen, el aspecto del grano verde y la calidad de la infusión. La mayoría de los parámetros descriptivos son susceptibles a diversas interpretaciones. Por ejemplo, en la descripción "arábica grado uno del país XYZ, calidad promedia regular, cosecha de 2012, tueste parejo, infusión limpia", las únicas especificaciones reales son que el café debe ser de la cosecha de 2012, del país XYZ y que el tamaño del grano y el recuento de defectos deberá corresponder a lo que el país XYZ estipula como arábica de grado uno.

Calidad promedia regular (FAQ – fair average quality) significa esencialmente que el café será representativo de la calidad media de la cosecha, pero no hay norma definida al respecto.

Tueste parejo (even roast) implica que el café tostado no contendrá demasiados granos claros (granos amarillos) y tendrá un aspecto razonablemente uniforme.

Infusión limpia (clean cup) indica que la infusión no deberá presentar ningún sabor sucio o defecto en taza, pero por lo demás no dice nada sobre la "calidad" de la infusión. Sin embargo, los compradores saben aproximadamente cuál deberá ser la calidad de la infusión y, por ejemplo, si la infusión fuera completamente insípida o sin vigor, dirían que esto no responde a la calidad promedia regular del país XYZ.

El comercio del robusta se basa mucho en descripciones. Las descripciones indican bastante bien la calidad que se vende porque la calidad de la infusión del robusta normalmente no varía tanto como la del arábica. Las descripciones facilitan mucho el comercio del café, pero no debe olvidarse nunca que el tostador (el usuario final) siempre tendrá en cuenta la calidad de la infusión al evaluar la calidad general de un café. La "calidad" representada por una FAQ variará de una estación a otra. "FAQ de la estación" significa que la calidad debe ser comparable a la calidad intermedia embarcada durante el año de cosecha; los árbitros juzgarán toda reclamación sobre este tema. Si la calidad tiende a variar mucho dentro de un país o una estación, el vendedor debe ir más allá y estipular "FAQ de la estación de la época y lugar de embarque".

ESPECIFICACIÓN DE LA "CALIDAD": BASADA EN UNA MUESTRA

Las descripciones proporcionan pormenores mínimos sobre la calidad, por lo que raramente o nunca se utilizan en el comercio del café de gran calidad. Además, los compradores saben que cada vendedor tiene su propia interpretación de FAQ y por ello prefieren tratar con un expedidor cuya interpretación les resulta aceptable. Sin embargo, un comerciante que desee vender en descubierto arábica de grado uno de XYZ FAQ entrega a término no sabe necesariamente por adelantado de qué expedidor o exportador comprará más tarde.

En este caso puede añadirse a la descripción la expresión "exportador de primera clase", lo que significa que será un exportador de confianza quien envíe el café. Pero la expresión "primera clase" también es susceptible de interpretación y por ello el contrato puede estipular los nombres de los exportadores que el comprador acepta, uno de los cuales se ocupará finalmente de enviar el café. Los grandes tostadores son bastante flexibles sobre el origen del café común o de grado comercial, y para ampliar sus opciones de compra a menudo dan libertad al vendedor para entregar la calidad acordada procedente de uno de los orígenes y expedidores especificados.

Sujeto a la aprobación de la muestra (SAS – subject to approval of sample). Es un sistema para eliminar la mayor parte del riesgo de calidad que acarrea comprar café no comprobado de exportadores desconocidos, porque los compradores no están obligados a aceptar ningún embarque que no hayan aprobado de antemano. SAS obliga al exportador a suministrar una muestra para aprobación antes del embarque. Hay tres posibilidades reconocidas generalmente:

- SAS, sin aprobación no hay venta. Si la muestra no se aprueba, el contrato queda automáticamente anulado.
- SAS, con repetición. Si se rechaza la primera muestra, puede enviarse una segunda o incluso una tercera. A veces el contrato indicará cuántas muestras sucesivas se pueden presentar. Esta opción ofrece la máxima seguridad sobre la calidad sin poner inmediatamente en peligro el contrato, y funciona bien en las relaciones a largo plazo.
- SAS, dos o tres muestras a elección del comprador. Cuando los requisitos de calidad del comprador son muy específicos y hay que ahorrar tiempo, pueden presentarse múltiples muestras simultáneamente. Para evitar confusiones, estos contratos deberían estipular si pueden enviarse muestras repetidas o si la falta de aprobación significa que no hay venta.

En teoría, un exportador que se considera agraviado por lo que parece un rechazo y anulación irracionales (intencional), podría declarar que hay controversia y recurrir al arbitraje (capítulo 7). Sin embargo, las posibilidades de ganar son muy pocas por no decir nulas, entre otras cosas

porque una junta de árbitros puede dictaminar que no tiene jurisdicción sobre lo que en definitiva es un contrato puramente condicional que no llegó a ser válido (porque el comprador no aprobó la muestra). Por consiguiente, los exportadores deben ser muy selectivos al aceptar ventas sujetas a la aprobación de una muestra.

Muestra del lote en existencia (stock-lot sample). Vender a base de una muestra del lote en existencia evita posibles problemas de aprobación. La muestra representa una partida que ya está en existencia, por lo que no debería haber discrepancia entre la muestra y la remesa, incluido el calibre de la criba (aunque no se haya estipulado el tamaño). Las transacciones diarias resultarían demasiado engorrosas si se insistiera en la necesidad de presentar muestras del lote en existencia para todas las operaciones, pero si los exportadores son nuevos o si desean introducirse en un mercado nicho o comerciar con café de gran calidad, el mejor sistema es generalmente el de la muestra del lote en existencia.

Cuando se ha efectuado una entrega satisfactoria, un exportador puede desear vender de nuevo una cantidad similar. En lugar de enviar nuevas muestras, el exportador puede ofrecer "calidad equivalente al lote en existencia X"; esto garantiza que el café es de calidad comparable, adecuado para el mismo uso final que la compra original. Debe usarse la expresión "equivalente a" porque la muestra no se sacó del nuevo lote de café. Si el exportador considera que la calidad es muy similar pero que se precisa un cierto margen en cuanto al tamaño del grano de café o el aspecto del café verde, puede decir "calidad aproximadamente equivalente al lote en existencia X". En general estas operaciones solo se hacen entre partes cuya relación comercial es antigua y que se conocen bien.

Tipo (type). Cuando se han realizado algunas transacciones satisfactorias, el comprador y el vendedor pueden convertir la calidad en cuestión en un tipo determinado. Ambas partes confían ya en que se respetará la calidad y en que la relación comercial seguirá su curso sin más muestras (si bien algunos tostadores siguen insistiendo en recibir muestras previas al embarque). En general la calidad de un tipo se mantiene en secreto entre el expedidor y el comprador (como si fuera una receta). Los cafés de calidad superior o ejemplares suelen venderse sobre la base de una muestra o tipo, mientras que las calidades intermedias y normales se comercian más a menudo basándose en la descripción.

PLAZO PARA EL EMBARQUE

La terminología comercial utilizada con mayor frecuencia es la siguiente:

- **Fecha de embarque (date of shipment):** fecha de la carga a bordo que figura en el conocimiento de embarque. Los contratos deben especificar siempre el puerto o los puertos desde los que se efectuará el embarque. Bajo los contratos FCA, la fecha de entrega es la fecha de recibo del transportista.
- **Mercancías disponibles (spot goods):** que ya han llegado al país de destino y que, por ejemplo, se encuentra disponibles franco en almacén en Hamburgo.
- **A flote (afloat):** el café se encuentra en ruta, es decir, a bordo de un buque que ya ha zarpado pero que aún no ha arribado.
- **Buque designado (o sustituto) (named vessel – or substitute):** el embarque se hará en el buque especificado en el contrato. Añadir "o sustituto" garantiza que pueda realizarse el embarque aunque la empresa naviera cancele el buque designado o lo sustituya por otro. Muchos contratos se limitan a estipular la empresa naviera que transportará la mercancía.
- **Embarque inmediato (immediate shipment):** el embarque se hará en el plazo de 15 días civiles a partir de la fecha del contrato.
- **Pronto embarque (prompt shipment):** el embarque se hará en el plazo de 30 días civiles a partir de la fecha del contrato.
- **Embarque en febrero (u otro mes):** el embarque se hará en cualquier día del mes mencionado (un solo mes); la expresión opción del vendedor en febrero/marzo indica que el embarque se hará en cualquier día dentro de este periodo doble (dos meses).

Cuanto más corto sea el plazo del embarque, más corta será la exposición del tostador a las fluctuaciones del mercado, y más precisa será su planificación con respecto a la mercancía física y a la financiación. Los compradores suelen buscar el mínimo de exposición, por lo que los plazos de dos meses no son populares. En definitiva, embarque en marzo/abril significa que el embarque podrá efectuarse en cualquier momento durante un periodo de 61 días, lo que va en contra de la filosofía cada vez más extendida de "justo a tiempo" – véase capítulo 5. Los vendedores de países sin litoral o de países cuyas conexiones marítimas no son eficientes, a menudo se ven obligados a vender en plazos de dos meses. Por el contrario, otros países como el Brasil y Colombia pueden garantizar que el café llegará a Europa en un plazo máximo de 21 días a partir de la fecha de la venta (unos 10 días en el caso de los Estados Unidos). La incapacidad de ofrecer opciones de embarque precisas (como nombre del buque, embarque inmediato o pronto embarque, la primera quincena de un mes determinado) es una desventaja en la comercialización.

CONDICIONES DE ENTREGA

En las ofertas y los contratos ha de estipularse el punto donde el exportador se compromete a efectuar la entrega, es decir, el punto donde su riesgo y responsabilidad se transfieren al comprador.

Franco a bordo (FOB – free on board): las mercancías se cargarán a cuenta del vendedor a bordo de un buque en un

lugar estipulado en el contrato, por ejemplo FOB en Santos. La responsabilidad y el riesgo para el vendedor terminan en cuanto las mercancías cruzan la batayola del buque, y a partir de ese momento todos los gastos y riesgos corren a cuenta del comprador. En el Contrato Europeo de Café (ECC – European Contract for Coffee) el precio de venta se expresa como FOB, pero el comprador es el responsable de asegurar la mercancía desde el último lugar de almacenamiento antes de su carga a bordo, por ejemplo, el almacén portuario, sin embargo esto no se aplica en el contrato FOB de la GCA. La mayoría de contratos de café son FOB, pero el ECC se puede describir como un contrato coste y flete mal definido. La utilización de contratos FCA parece estar en alza.

Franco transportista (FCA – free carrier): en países sin litoral la venta es a menudo FCA, y son los propios compradores quienes se encargan de organizar el transporte hasta el puerto oceánico más cercano y de la continuación del transporte por mar. Los transportistas internacionales, que suelen mantener vínculos con líneas marítimas, suelen ofrecer servicios de una sola escala, por ejemplo, se hacen cargo de la mercancía en Kampala, Uganda, y la entregan en Hamburgo, Alemania, para lo que utilizan un único documento que se conoce como conocimiento de embarque combinado (combined bill of lading) que sirve para el transporte por tierra y por mar. El riesgo de pérdida se transfiere cuando el café se entrega al transportista marítimo en el lugar de embarque. El comprador ha de pagar todas las facturas de flete, incluida la carga en un buque oceánico, vagón de tren, remolque o camión (conocimiento de embarque combinado). El exportador se encarga de la documentación para el despacho de aduanas. A menos que se hayan concertado condiciones especiales con el transportista, las remesas deberán volverse a llenar en el puerto de embarque si se requiere un conocimiento de embarque LCL (menos de contenedor completo).

Coste y flete (CFR, denominado anteriormente C&F): el vendedor es responsable de pagar costos y flete (pero no el seguro) hasta el punto de destino convenido.

Coste, seguro y flete (CIF): el vendedor es también responsable de suscribir y pagar el seguro marítimo hasta el punto de descarga acordado. Actualmente se utiliza muy poco.

En todos los casos es responsabilidad del vendedor entregar los documentos de embarque al comprador. Cuando se carga una remesa a bordo del buque, el oficial del buque emite un recibo de embarque. Esta es la base legal del conocimiento de embarque (B/L: bill of lading), que debe prepararse y emitirse inmediatamente. Los expedidores tienen derecho a recibir el B/L tan pronto como se haya cargado la mercancía. Algunos agentes lo emiten después de que el buque haya zarpado, pero es una práctica incorrecta y origina gastos innecesarios.

La *Guide to Incoterms® 2010* de la Cámara de Comercio Internacional contiene una descripción más a fondo de estos y otros términos relacionados con el transporte marítimo. Sin embargo, todos los contratos tipo o modelo utilizados en el comercio del café indican o implican que con arreglo a una venta FOB el vendedor también es responsable de reservar el espacio de carga, de ocuparse del embarque y de entregar un juego completo de documentos de embarque. Estas estipulaciones en los contratos estándar de café difieren de la definición de FOB que ofrece Incoterms y la sustituyen.

FLETE MARÍTIMO

La mayoría de contratos de café son FOB: los consignatarios pagan el flete. Los consignatarios lo prefieren así porque pueden negociar fletes que a exportadores particulares o los países productores no les sería posible obtener. Por este motivo, los conocimientos de embarque no siempre indican la tarifa del flete o declaran simplemente "flete según lo convenido".

Puesto que los consignatarios son quienes pagarán el flete, consideran que deberían negociar también las tarifas de flete (y afirman, indirectamente, que están en mejor condición de hacerlo). Quizá sea cierto, pero cuando aumenta el flete desde un determinado puerto, los compradores reajustan el cálculo de sus costos para el puerto en cuestión porque calculan el costo de todo el café sobre la base del puerto de descarga o planta de tueste de destino. Si las tarifas de flete desde un determinado país aumentan, el precio de las ofertas de compra para el café de este origen (el diferencial) acabará compensándolo, si no han aumentado los fletes de orígenes comparables. Esto es así porque el mercado compara elementos semejantes, es decir, el precio de la mercancía descargada. Por consiguiente, en último extremo son los productores quienes pagan los gastos del flete. Sin embargo, si no se tomaran las disposiciones actuales es probable que algunas tarifas de fletes serían más altas. Véase el capítulo 5, Logística y seguros.

Gastos de manipulación en terminal (THC – terminal handling charges) son una parte importante de los costos del transporte con contenedores y pueden variar considerablemente entre empresas navieras, a veces tanto que un flete atractivo deja de serlo en la realidad. Los expedidores deberían estar informados sobre los THC que directa o indirectamente cobran las distintas empresas navieras en los puertos donde cargan, porque pueden encontrarse con costos inesperados si los compradores especifican una línea cuyo flete es bajo (ventaja para el comprador), pero sus THC son altos (desventaja para el expedidor).

PESOS

La mayoría de contratos estándar estipulan que las pérdidas naturales de peso superiores a un cierto porcentaje correrán a cargo de los vendedores. Esto se denomina franquicia ponderal. El café es higroscópico, lo que significa que atrae o pierde humedad según sean las condiciones climáticas. Por consiguiente puede perder algo de peso durante el almacenamiento y transporte. Para contrarrestar esta pérdida de peso, algunos exportadores cargan en el saco

algo más del café que consta en la factura. Esto contribuye a que los pesos de llegada se acerquen lo más posible al peso convenido del embarque. Los compradores saben por experiencia que pueden esperar pérdidas de peso de la mayoría de orígenes, y lo tienen en cuenta al calcular el costo por destino de descarga o planta de tueste. Sin embargo, el embarque a granel ha reducido mucho las pérdidas de peso por lo que esta franquicia ya no es necesaria.

Pesos netos a bordo (net shipped weights): los pesos establecidos en el momento del embarque son definitivos, con sujeción, como es lógico, a las estipulaciones del contrato estándar adoptado. Bajo el contrato FCA, las partes contrayentes también pueden acordar que el peso neto de entrega sea el final según los procedimientos y condiciones aplicables al caso.

Pesos netos a la entrega o pesos netos al desembarque (net delivered weights or net landed weights): la mercancía volverá a ser pesada a su llegada, y el pago definitivo se realizará de acuerdo con el peso que se constate en ese momento.

Si los compradores dudan sobre la exactitud de los pesos de embarque pueden pedir a un pesador independiente que supervise el pesaje. Los vendedores pueden estipular lo mismo cuando venden sobre la base de pesos netos a la entrega o cuando hay una discrepancia en los pesos y se ordena un nuevo pesaje.

CONDICIONES DE PAGO

Las condiciones de pago, en general y lo más aconsejable, se habrán acordado de antemano, por lo que ambas partes las conocerán, especialmente si ya mantienen una relación comercial desde hace algún tiempo. Pero cuando se hace una oferta a un nuevo comprador hay que especificar la condiciones de pago.

Cartas de crédito (letters of credit) – Reglas y Usos Uniformes – RUU (UCP – Uniform Customs and Practice). En el contexto de la presente Guía, una carta de crédito básicamente es un contrato entre un banco y un vendedor, por el cual el banco se compromete a pagar al vendedor una suma convenida contra la entrega de un juego de documentos de embarque convenidos.

Los términos y las condiciones que rigen las cartas de crédito se definen en lo que se conoce como Reglas y Usos Uniformes (RUU) relativos a los Créditos Documentarios, que publica la Cámara de Comercio Internacional. La versión mas reciente, RUU 600, entró en vigor el 1 de julio de 2007. Dada su importancia, el tema de las RUU se examina al final del capítulo.

El pago contra carta de crédito (L/C) obliga al comprador a otorgar una carta de crédito antes de efectuar el embarque. Una carta de crédito es un compromiso escrito del banco del comprador al banco del exportador de que pagará a cambio de determinados documentos como la factura, el certificado de origen, la nota de peso, el certificado de calidad y el conocimiento de embarque (para el transporte marítimo) o el manifiesto de carga (para el transporte por carretera o ferrocarril). El exportador debe comprobar que puede obtener los documentos especificados en la carta de crédito. A veces los compradores exigen la verificación de los documentos por una embajada o consulado que no estén situados en el país del exportador, o pueden incluir documentos que el exportador no está obligado contractualmente a suministrar.

Es muy importante que se obtengan las cartas de crédito a tiempo. La L/C debe estar a disposición del exportador para su uso el primer día del plazo de embarque convenido, y debe conservar su validez de negociación durante 21 días civiles a partir de la última fecha en que se permite realizar el embarque. Hay que estudiar las fechas con muchísimo cuidado: cuando ha pasado la fecha de caducidad, la carta de crédito solo será válida si el comprador acepta prorrogarla.

Si no se cumplen los términos y condiciones de la L/C, el banco del exportador no pagará al exportador hasta que el comprador haya confirmado que todo está correcto. Esto puede obligar a enviar los documentos al extranjero sin pago. Si en esta etapa el comprador se niega a hacer efectivo el pago, el exportador puede acabar con un embarque no pagado en algún puerto extranjero. Hay que insistir en la importancia fundamental de cumplir todas las condiciones que figuran en una carta de crédito. Los exportadores deberán siempre consultar con sus bancos antes de dar por sentado que una carta de crédito es aceptable.

Una carta de crédito ordinaria (es decir, revocable) o no confirmada no es más que una promesa incierta de pago si se presentan ciertos documentos. Sin embargo, la RUU 600 se aleja de los créditos revocables, es decir, que a partir del 1 de julio de 2007 todos las cartas de crédito son automáticamente irrevocables.

Una **carta de crédito irrevocable** no puede cancelarse una vez que ha sido abierta. El exportador puede estar seguro de que habrá fondos si se presentan los documentos válidos. Incluso así, el banco del exportador puede decidir no pagar a este hasta no haber recibido los fondos correspondientes del banco que estableció la carta de crédito. Esto puede causar problemas si, por ejemplo, el comprador argumenta que los documentos no son correctos o que el banco del comprador no efectúa el pago con la debida diligencia.

Cuando la exportación se efectúa en virtud de una **carta de crédito confirmada e irrevocable**, el banco del exportador confirma que el pago se efectuará en el momento de la presentación de documentos válidos sin hacer referencia al banco otorgante. Por consiguiente, el banco del exportador garantiza el pago al añadir su confirmación. Si el banco negociador descubre una discrepancia menor en el documento, como una error ortográfico, puede seguir negociándolo siempre y cuando el exportador firme una garantía de que si el comprador se niega a pagar, el exportador reintegrará el pago recibido hasta que se resuelva el caso.

Si un exportador considera que se necesita una carta de crédito, debe insistir en que esta sea confirmada e irrevocable. Incluso así ha de tener siempre sumo cuidado para asegurarse de que se respetan todos los pormenores, incluida la ortografía de las palabras y las marcas de embarque.

MÉTODOS DE PAGO ALTERNATIVOS

Pago neto en efectivo contra entrega de documentos (NCAD o CAD – net cash against documents) en la primera presentación. Se espera que el comprador haga efectivo el pago cuando se presenta el documento por primera vez. Los exportadores aceptarán este método de pago si conocen bien a sus compradores y confían en su solvencia e integridad. Un exportador puede presentar los documentos por mediación de su banco, que pedirá al corresponsal bancario en el extranjero que los presente al comprador, cobre el pago correspondiente y remita los fondos, menos los gastos de recaudación, al primer banco para abonarlo en la cuenta del exportador. (Esto comprende los costos (razonables) incurridos por el banco del comprador, porque este banco está actuando ahora siguiendo las instrucciones del banco del vendedor y, por consiguiente, las del vendedor. Véase el Artículo 19(d) del ECC, EFCACC 18 (c) y la sección correspondiente del contrato GCA.)

De este modo el documento queda dentro del sistema bancario hasta que se haya recibido el pago, lo que garantiza que el exportador no pierde el control de la mercancía. Si el exportador necesita un pronto pago, puede pedir a su propio banco que le anticipe la totalidad o parte del valor de la factura. Esto se llama negociación de documentos. El exportador sigue siendo responsable de la transacción, como es lógico – si el comprador no paga, el banco del exportador pedirá que se le devuelva el anticipo abonado.

Documentos a titulo fiduciario (documents in trust). Suponiendo que el banco del exportador no tenga objeciones, los documentos pueden también enviarse directamente al comprador con la petición de que proceda al pago cuando los reciba. Esto se llama envío de documentos a titulo fiduciario. Como indica la expresión, la decisión al respecto depende enteramente de la confianza que las partes tengan entre sí.

En el pago neto al contado contra documentos a la llegada el pago debe efectuarse cuando la mercancía llega al puerto de destino. Cuando se vende con este sistema, el exportador deberá siempre estipular que el pago se realice en un plazo determinado, tanto si la mercancía ha llegado como si no. De lo contrario surgirán problemas si, por algún motivo, la mercancía llega seis meses tarde o no llega nunca porque el buque se fue a pique. Por consiguiente los contratos deberán siempre estipular "pago neto al contado contra documentos de embarque a la llegada de la mercancía a [su destino], pero no más tarde de 30 [o 60] días a partir de la fecha del conocimiento de embarque".

PAGO: POLÍTICA DE CRÉDITOS

Los exportadores deberán decidir por sí mismos qué condiciones de pago aceptan. Deben evaluar la situación financiera de sus compradores y actuar en consonancia. Puede obtenerse información de referencias bancarias que indica la solvencia de un cliente. Estos informes son útiles, pero no pueden suministrar toda la información deseada ni hacen responsables al banco que los emite. Los exportadores que utilizan capital de trabajo prestado están sujetos generalmente a condiciones estrictas sobre los compradores a los que pueden vender, y sobre las condiciones de pago.

Al suscribir contratos y decidir las condiciones de pago, los vendedores deberán investigar la identidad de sus compradores. Los grupos comerciales internacionales a menudo trabajan a través de filiales extranjeras y locales cuyos compromisos no están garantizados necesariamente por la sociedad matriz, aunque la razón social sea la misma o parecida. En caso de duda, un vendedor puede pedir una garantía a la sociedad matriz en el sentido de que esta acepta la responsabilidad contractual respecto a una filial determinada.

En algunos países las autoridades monetarias dictan la política de pagos de las exportaciones, por ejemplo exigiendo que todas las exportaciones deben cubrirse con cartas de crédito para evitar posibles pérdidas de divisas. Este tipo de reglamentación indiscriminada tiene por consecuencia que se pide a las mayores empresas del mundo con credenciales impecables que otorguen L/C. Muchos compradores se niegan simplemente a otorgar cartas de crédito y quienes las otorgan calculan el costo y los inconvenientes que acarrean. Por ello es el productor quien, en definitiva, paga estas actitudes burocráticas.

ALCANCE Y VALIDEZ DE UNA OFERTA

Debe especificarse el alcance y la validez de una oferta (o una licitación): ¿cuándo constituye la aceptación un compromiso firme para ambas partes?

El exportador que solo desee dar a conocer una disponibilidad posible a un precio aproximado empleará expresiones como ideas de precio u oferta/cotización supeditada a la disponibilidad o salvo venta. Esto indica al comprador que hay una buena posibilidad de obtener el café en cuestión si se acepta el precio ofrecido. El exportador no está obligado a vender, pero el comprador tendrá motivos para sentirse contrariado si el exportador se niega a hacerlo sin razones evidentes (por ejemplo, si está intentado conseguir información sobre precios).

Sin embargo, una **oferta en firme** compromete al vendedor si el comprador acepta la oferta dentro de un plazo razonable. El sentido de "razonable" depende de la interpretación, por lo que los vendedores deben estipular

un plazo límite a partir del cual la oferta caduca. Lo propio es válido para ofertas de compradores: también deben ser específicas. La reserva de una respuesta inmediata implica que la respuesta deberá ser inmediata, pero ni siquiera "inmediato" es lo bastante preciso. Sería mejor indicar, por ejemplo: "a reserva de recibir respuesta en ésta antes de las 15.00 horas según nuestro horario". La elección del plazo límite depende de la situación del exportador y del tipo de comprador a quien se dirige la oferta. Un exportador que tiene muchos deseos de vender quizá desee tantear en varios mercados al mismo tiempo. Si tiene solo existencia limitadas del café en cuestión, no puede hacer múltiples ofertas en firme y solo hará ofertas en función de la disponibilidad o salvo venta. Otro sistema es hacer ofertas en firme por teléfono, o por correo electrónico durante periodos breves a cada comprador. O a la inversa, pueden conceder a un comprador o, más probablemente, a un agente un día entero para trabajar con una oferta, pero siempre deberá declararse el momento exacto en que la oferta caduca.

Las comunicaciones modernas ofrecen la posibilidad de intercambios casi instantáneos, especialmente con el correo electrónico y el comercio electrónico, lo que permite a los exportadores ponerse en contacto con muchos posibles compradores en periodos de tiempo breves. No solamente está cambiando el rostro del comercio sino también la metodología y la terminología. Véase el capítulo 6, Comercio electrónico y gestión de la cadena de suministro. Pero lo que no cambiará es que la aceptación verbal o de otra forma, dentro del plazo límite, de una oferta o licitación en firme constituye un contrato firme y obligatorio. Las controversias pueden someterse a arbitraje, pero el mejor enfoque es asegurarse de que el lenguaje de las ofertas o licitaciones sea claro y preciso.

Ejemplo: "Ofrecemos en firme a reserva de que contesten hoy aquí antes de las 17.00, horario nuestro, 1.000 sacos de arábica XYZ grado uno, según muestra 101, a 100 centavos de dólar de los Estados Unidos por libra, FOB [puerto], peso neto a bordo (NSW – net shipping weight), embarque durante noviembre/diciembre de 2012 nuestra opción, pago neto en efectivo contra entrega de documentos (NCAD – net cash against documents) en primera presentación". Esto supone que se ha acordado previamente el modelo de contrato aplicable; por lo tanto si el comprador es nuevo también deberá mencionarse el contrato.

Contraofertas: Si un comprador responde a una oferta en firme haciendo una contraoferta a un precio inferior, el vendedor queda automáticamente libre de compromiso. La oferta ya no es obligatoria, porque el comprador la ha rechazado con una contraoferta. Si el vendedor rechaza la contraoferta, el comprador ya no puede volver a la oferta original: al hacer la contraoferta la oferta en firme prescribe, a no ser, como es lógico, que el vendedor acepte restablecerla.

USO DE INTERMEDIARIOS – QUIÉN ES QUIÉN

Agentes. Los medios de comunicación modernos, especialmente el correo electrónico, permiten mantener un contacto regular con muchos más clientes que hace apenas 10 años, y la función tradicional de la agencia está dando paso cada vez más al comercio directo. Aun así, no siempre es posible tratar directamente con compradores individuales en más de unos pocos mercados, especialmente cuando existen diferencias horarias, y muchos exportadores siguen utilizando agentes.

Un agente local está sobre el terreno, habla el idioma local, conoce a los compradores y generalmente puede negociar más de un origen, al contrario de la mayoría de los exportadores, que suelen representar a un solo origen. Esto convierte al agente en un interesante mediador, capaz de ganarse más fácilmente el interés del comprador. Y para los exportadores, los agentes facilitan un flujo de información en dos sentidos, porque conocen las condiciones locales y a menudo están al tanto de las actividades de la competencia.

Los acuerdos de agencia deben establecer con toda claridad qué se permite a cada una de las partes y lo que se espera de ellas. Si se concede a un agente la exclusividad en un mercado dado (agencia única), el exportador puede exigir que el agente no comercialice para ningún competidor directo del exportador. Las grandes agencias a menudo representan a un grupo de exportadores, entre los que puede haber algunos del mismo origen, y los pequeños exportadores quizá deban aceptar esta situación porque no pueden ofrecer suficiente actividad económica al agente para que le compense convertirse en agencia única. Las empresas que no trabajan con un contrato real con agencia en realidad funcionan más bien como canales de ventas preferentes que como auténticos agentes.

Los **corredores (brokers)** operan en una zona geográfica determinada y ponen en contacto a compradores y vendedores locales. Al igual que los agentes, declaran el nombre del comprador y del vendedor, y reciben una comisión, pero no representan a ninguna de las partes. Los **comerciantes (traders)** compran o venden en su propio nombre y por cuenta propia. Los agentes o corredores que no declaran el nombre del comprador actúan como comerciantes porque también "se hacen cargo del café en su propio nombre".

Importadores y **comerciantes**. El creciente interés en productos y mercados nicho, unido a la reaparición de pequeños tostadores (por ejemplo en los Estados Unidos) ha revitalizado a muchos importadores que vuelven a desempeñar la función tradicional de comprar tipos específicos de café (especialmente orgánicos, pero también calidades normales) en países productores, y ponerlos a la venta. Muchos importadores representan actualmente fincas específicas y a exportadores individuales en base a acuerdos, en los que a cambio de la

exclusividad del suministro, se comprometen a almacenar y promover determinados tipos de café. Esta alternativa potencialmente atractiva frente a la opción de agencia que trabaja a comisión, que se menciona más arriba, se examina más a fondo en el capítulo 3. La capacidad de almacenar existencias es de gran importancia, porque permite al importador vender, para entrega inmediata en los principales mercados importadores, cafés con los que se comercia menos. Las grandes empresas comerciales integradas más verticalmente suelen operar con cafés más fáciles de comerciar, con calidades normales cuya compraventa está bastante extendida. Algunas de las empresas más grandes a veces actúan casi como "creadoras de mercado", porque sus precios se convierten en punto de referencia, incluso para el origen, como se expone más adelante.

Primera y segunda mano. El café que se vende directamente en origen es de "primera mano" (first hand – sin poseedores intermedios). Si luego el comprador extranjero pone en venta ese mismo café, el mercado lo llamará de "segunda mano" (second hand). Pero los comerciantes internacionales también ponen a la venta determinados cafés con independencia de su origen: al hacerlo, venden en descubierto con la esperanza de comprarlo luego y obtener un beneficio. Para conseguir estas ventas quizá deban competir con el origen ofreciendo precios más bajos que los productores: los informes de mercado hablan entonces de "ofertas de segunda mano" (second hand offers) o simplemente segunda mano. Los comerciantes pueden comprar y vender muchas veces contratos compensatorios, de manera que una determinada remesa pasa por varias manos antes de llegar al consumidor final: el tostador. Estos contratos interrelacionados se llaman contratos cadena o contratos en hilera (string contracts).

DOCUMENTACIÓN O SERVICIOS ADMINISTRATIVOS (BACK OFFICE)

INTRODUCCIÓN A LA DOCUMENTACIÓN

Las transacciones internacionales de café se ejecutan más por transferencia de título que por la entrega física del café. El título de las mercancías enviadas por vía marítima de un país a otro, en virtud de un contrato, está representado por el conocimiento de embarque, acompañado por un juego de documentos adicionales, llamados "documentos de embarque". El documento del título de las mercancías ya almacenadas en el puerto o el lugar de entrega en virtud de un contrato para entrega inmediata puede ser un Recibo de Almacén o un Certificado de Depósito emitido por un almacenista público reconocido. La única diferencia entre la cadena tradicional de documentos de papel y la documentación electrónica es que el papeleo ha quedado en gran parte eliminado. Por este motivo la documentación electrónica se denomina a veces "transacción sin papel". La documentación electrónica no cambia la responsabilidad contractual del vendedor o del comprador: las únicas diferencias radican en cómo y cuándo se emiten los documentos y en cómo y cuándo se ponen a disposición del comprador.

Los documentos de embarque han de cumplir siempre en todos sus aspectos las condiciones del contrato entre las partes. Si no lo hacen quizás no se pague a tiempo al vendedor o en situaciones extremas el vendedor puede perder todo el dinero. Por lo tanto los documentos de embarque deben demostrar o declarar que i) representan el café contratado y enviado, ii) se cumple una serie conocida de normas de embarque, y iii) se ajustan en todos sus aspectos al contrato de venta entre las partes y el contrato estándar en que se basa el contrato de venta. Los documentos de embarque deben presentarse también a su debido tiempo. No hay nada más frustrante que documentos atrasados.

CARTAS DE CRÉDITO

Cuando se estipula el pago por medio de una carta de crédito (L/C) el vendedor debería conseguir lo más pronto posible todos los datos de la carta de crédito del comprador. Esto garantiza que la documentación requerida puede obtenerse realmente, que se dispondrá de tiempo suficiente para obtener esta documentación y que habrá oportunidades adecuadas de embarque al puerto de destino citado dentro del periodo estipulado de embarque. Los Contratos Europeos de Café (ECC – European Contracts for Coffee) solo exigen que se disponga de una carta de crédito completa para su uso a partir del primer día del periodo contractual de embarque, aunque en la carta de crédito pueden figurar perfectamente estipulaciones sobre lo que debe hacerse antes de la carga. Por consiguiente, puede ser prudente estipular específicamente en el contrato la pronta recepción de la carta de crédito completa e íntegra. Los vendedores también deben asegurarse de que la carta de crédito conservará su validez para la negociación de los documentos por lo menos 21 días después de la fecha del embarque. Véase también el capítulo 10, El riesgo y su relación con el crédito comercial.

Estas condiciones están estipuladas tanto en el ECF como en la GCA. Si la duración de la validez no se comprueba cuidadosamente puede darse el caso de que la L/C cumpla con todas las condiciones, pero queda inválida pues ha vencido.

Los compradores calculan todos los costos (costos FOB hasta la entrega en el destino final) y obtienen como costo final el precio de entrega en la planta del tostado, teniendo en cuenta todos los gastos extras. Por ejemplo, un origen que tiene la costumbre de entregar los documentos con retraso (después de la llegada del buque) quedará penalizado porque el comprador tiene en cuenta esta eventualidad en el cálculo que aplica hasta la descarga en

la planta. De hecho el importador se ahorra dinero porque no tiene que financiar las mercancías durante el periodo esperado de tiempo, pero si la mercancía llegara antes que los documentos entonces surgirán problemas graves. Si se pide una carta de crédito, el comprador ofrecerá un precio más bajo para compensar los costos correspondientes. El precio ofrecido en este caso será también inferior al ofrecido para cafés similares de otros orígenes que no requieren una carta de crédito.

DESTINOS, EMBARQUE E INFORMACIÓN SOBRE EL EMBARQUE

Si el puerto de destino no es conocido, no es fácil para el vendedor organizar el embarque. Por ello para los contratos de embarque futuro o los FCA, la Federación Europea del Café (ECF) establece un límite de 14 días civiles (el contrato de la GCA estipula 15 días) antes del primer día del periodo contractual de embarque para comunicar esta información al vendedor. De lo contrario podría no ser posible completar los procesos necesarios para el embarque en el plazo acordado. Véanse también bajo "Puerto de destino" más detalles de cómo la GCA actúa en este caso en particular. Para los contratos de embarque inmediato y pronto embarque o FCA, el destino debe declararse a más tardar el primer día civil que sigue a la fecha de venta (y según la GCA, en el momento del contrato).

El embarque debe realizarse durante la última escala del buque en el puerto de carga convenido durante la travesía designada. El objeto de esta norma es excluir buques que hagan singladuras a lo largo de la costa de un país y atraque en varios puertos hasta acumular suficiente carga para que la travesía principal sea rentable.

El café debe embarcarse con un conocimiento de embarque de puerto a puerto o transporte combinado emitido por una empresa naviera o una Conferencia que, utilizando uno o más buques, transportará las mercancías durante la travesía sin más intervención del vendedor o comprador. La empresa naviera entrega un conocimiento de embarque en el puerto de origen que cubre todo el viaje y permite al comprador ver los datos del envío en el primer buque y reclamar el café en el destino final de un buque ulterior. Véase también el capítulo 5, Logística y seguros.

Transbordo: el primer buque descarga en un puerto intermedio y la mercancía se vuelve a cargar a otros buques hasta el destino final. Esta práctica es cada vez más frecuente porque las empresas de embarque racionalizan las operaciones. En especial, la utilización de contenedores ha impulsado el desarrollo de grandes centros de embarque: puertos mayores o más céntricos a los que se envían contenedores desde puertos exteriores en buques más pequeños para luego cargarlos en portacontenedores más grandes.

Aviso de embarque: tan pronto como disponga de la información necesaria, el vendedor debe informar sobre ciertos pormenores específicos del envío. (Pero bajo el contrato FCA de la ECF, los vendedores tienen solo dos días civiles para transmitir la Acuse de recibo).

Cuando el embarque se efectúa en condiciones distintas de CIF (que asegura el vendedor), el aviso de embarque permite al comprador asegurar la remesa y efectuar los trámites necesarios para recibirla en el puerto de destino o (si el conocimiento de embarque permite esta opción) declarar con tiempo un puerto de destino optativo para que la empresa naviera organice la descarga en ese puerto. El ECC establece una serie de plazos límite con el objetivo de asegurar el cumplimiento de estas condiciones y dar al comprador la libertad para conseguir una remesa de sustitución en otro lugar en el caso de que no llegara el envío original.

Los datos que han de incluirse en el aviso de embarque o de entrega figuran en los contratos ECF. El comprador tiene derecho a recibir este aviso o el aviso de embarque o de entrega retrasado por causa de fuerza mayor. Si el aviso no se recibe, el comprador tiene derecho teóricamente a adoptar la medida drástica de cancelar el contrato y reclamar una indemnización por las pérdidas sufridas.

Las medidas de seguridad más estrictas que están en vigor en los puertos de entrada de los Estados Unidos y la Unión Europea exigen que los expedidores presenten avisos de embarque más detallados. Por ejemplo, la GCA establece que los avisos de embarque para contratos de embarque FCA, FOB, CIF, CFR o EDK incluirán toda la información necesaria de la Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos (FDA – U.S. Food and Drug Administration).

EMBARQUES RETRASADOS

El vendedor debe informar al comprador sobre cualquier retraso en el embarque tan pronto como, por ejemplo, se entere de que un buque no podrá cargar en el plazo contractual por problemas relacionados con las operaciones del propio buque, como puede ser un retraso en el arribo. El vendedor debe demostrar también, aportando pruebas documentales independientes, que el embarque retrasado no es culpa suya.

Si surge un problema de alcance mucho mayor o más grave que impida al vendedor y a los demás expedidores embarcar en el plazo contractual, además de enviar la notificación de embarque retrasado tan pronto como se conozca el hecho, el vendedor puede, en determinadas circunstancias, hacer una reclamación de fuerza mayor. Según los contratos ECF, el efecto de un aviso de embarque (o de entrega) retrasado y de un aviso de fuerza mayor es, en un primer momento, prorrogar el plazo permitido para el embarque. Si el problema persiste después de dicho plazo, la consecuencia será la rescisión del contrato, aunque

esto no suele ocurrir con frecuencia. En cambio la GCA no especifica ninguna prórroga y excluye expresamente los hechos que tengan lugar antes de la llegada de la mercancía al puerto de embarque.

Los exportadores con experiencia saben que la admisión rápida y sincera de los problemas de embarque contribuye generalmente a un arreglo amistoso con sus compradores. No embarcar ya es bastante grave, pero no informar a los compradores es aún peor, porque les impide tomar a tiempo medidas alternativas.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

El conocimiento de embarque contiene generalmente:

- El nombre del vendedor en origen (el expedidor), el nombre del comprador (el consignatario) y, especificado por el comprador, el nombre de la parte a la que se hace entrega y a quien debe anunciarse la llegada de la remesa (la dirección de notificación);
- El número específico del conocimiento de embarque, el nombre del buque, el puerto de carga, el destino y el número de originales emitidos;
- Datos sobre la carga y si se ha embarcado LCL/LCL o FCL/FCL así como los números del contenedor y del sello, cuando la remesa esté en contenedores;
- Una declaración de que el café está a bordo o embarcado, es decir, no simplemente recibido por la empresa naviera para su envío, y que no haya constancia de daños al café (un conocimiento de embarque limpio), y la fecha de embarque.
- Un conocimiento de embarque con un LCL "recibido para embarque" puede ser aceptable si el comprador así lo ha convenido previamente.

Los conocimientos de embarque se emiten en juegos de originales idénticos, normalmente dos o tres, con un número variable de copias no negociables a efectos de archivo, únicamente. Cada original puede usarse independientemente para reclamar el café embarcado, si bien no todos los que tengan un conocimiento de embarque original recibirán automáticamente la mercancía de manos de la empresa naviera en destino. La persona facultada para reclamar la mercancía se determinará según la composición de los conocimientos.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE: TÍTULO Y ENDOSO

Cuando se preparan conocimientos de embarque o se endosan a nombre de un consignatario determinado, solamente este consignatario podrá retirar la remesa. Un conocimiento de embarque hecho a nombre de un consignatario determinado sólo puede ser endosado por este consignatario, no por el expedidor. Cuando se ha nombrado un consignatario, el expedidor original ya no tiene poder para alterar el conocimiento de embarque en relación con el título de la remesa.

Si el consignatario no es conocido cuando el expedidor da instrucciones para que se embarque la mercancía en un determinado buque, el conocimiento de embarque puede extenderse también "a la orden". En tal caso sólo puede hacerse cargo de la remesa la parte a la cual se ha endosado con las palabras "entregar a..." o "entregar a la orden de...". Este endoso lo hace el expedidor nombrado en el conocimiento de embarque. En ocasiones los compradores estipulan en sus instrucciones de embarque que la mercancía debe consignarse a la orden.

Un conocimiento de embarque es un instrumento negociable que puede pasar de un expedidor a cualquier número de partes con cada parte endosándolo para ceder el título a la parte siguiente. La única condición es que el título sólo puede traspasarlo el titular del conocimiento en el momento de la cesión. Todo acto que no respete esta condición interrumpe lo que se llama la cadena del título; todas las cesiones de título que se intenten hacer después de esta ruptura serán inválidas. Por consiguiente el comprador antes de pagar los documentos debe examinar cuidadosamente el conocimiento de embarque para cerciorarse de que su nombre consta como consignatario ya sea en el anverso del conocimiento o al dorso del mismo como endosatario. En este último caso, el comprador deberá también comprobar que en los endosos no se ha roto la cadena de cesión del título.

Hay una sola excepción a la regla general de que un consignatario debe estar nombrado en un conocimiento de embarque para que pueda tomar posesión de una remesa. Se trata del conocimiento de embarque extendido al portador. En tal caso, cualquier persona que tenga en su poder los conocimientos de embarque (o un conocimiento del juego) puede recoger la mercancía. Los conocimientos de embarque se consideran extendidos al portador cuando la expresión "al portador" figura en el espacio donde se indica "consignatario" cuando se emiten por primera vez los conocimientos de embarque. Otro sistema es que un titular endose los conocimientos con la expresión "entréguese al portador" o un titular nombrado en los conocimientos los endosa "en blanco", es decir sellándolos y firmándolos sin escribir el nombre de ninguna otra persona en su endoso. Esto puede ser sencillo y cómodo, pero significa que cualquier persona que se apropie de todos los originales o de cualquiera de ellos (incluido un ladrón o un comprador que todavía no haya pagado) puede hacerse cargo de la remesa. Por consiguiente, los conocimientos de embarque se suelen preparar o se endosan a nombre de un consignatario determinado.

La mayor seguridad se obtiene emitiendo o endosando un conocimiento a un banco nombrado por el comprador con instrucciones a dicho banco de que endose o entregue el conocimiento al comprador única y exclusivamente cuando éste efectúe el pago.

DESPACHO DE CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

En teoría cada conocimiento de embarque original de un juego puede utilizarse para reclamar la mercancía en destino, por lo que el comprador deseará estar en posesión de todos los originales de un juego antes de pagar los documentos. Los documentos suelen enviarse en dos remesas separadas, dividiendo los conocimientos de embarque, sencillamente para reducir al mínimo los riesgos de que se pierdan o se demoren todos los conocimientos de embarque. Sólo cuando el comprador recibe ambas remesas se hará el pago, a menos que la primera contenga una garantía bancaria respecto a cualquier conocimiento que falte. Sin embargo, muchos exportadores utilizan servicios de mensajería y envían todos los documentos a la vez.

CERTIFICADOS

Los **certificados de origen de la OIC (ICO certificates of origin)** son emitidos para cualquier embarque internacional de café de los productores a los consumidores (tanto si el país importador es miembro de la OIC o no), y se utilizan para vigilar el movimiento del café en todo el mundo. En los formularios figuran datos sobre la identidad, el volumen, el origen, el destino y la fecha de embarque de las partidas en cuestión. Los certificados de la OIC tenían especial importancia cuando estaban en vigor las cuotas de exportación de la OIC, porque servían para hacer cumplir los límites de las cuotas de los distintos países exportadores. Los certificados ya no son tan importantes (y algunos países consumidores ya no los exigen), pero conviene a los países exportadores cumplir las normativas de la OIC sobre los certificados de origen porque ello permite a la OIC vigilar los movimientos del café y elaborar estadísticas precisas sobre las exportaciones de cada país.

Además, a partir del 1 de octubre de 2002 todos los países exportadores miembros de la OIC deben garantizar que todo el café al que se conceda certificado de origen cumple las normas mínimas de calidad indicadas en la resolución 407 de la OIC. Véase asimismo el capítulo 11, Calidad del café.

Certificados de entrada preferente (preferential entry certificates): Los países que imponen derechos o impuestos a las importaciones de café a veces conceden exenciones arancelarias a determinados países exportadores. El derecho a la exoneración del derecho o del impuesto se obtiene mediante la presentación de un certificado oficial de exención (EUR1, SGP y otros). Los contratos individuales de venta a menudo declaran que debe presentarse un certificado de exención si procede. Este certificado debe acompañar los documentos de embarque y, si no se presenta, el comprador tiene derecho a deducir de la factura el importe de la diferencia y pagar solo el saldo. El vendedor podrá conseguir que se le pague la diferencia deducida presentando retroactivamente el certificado exigido pero solamente si el comprador a su vez puede obtenerlo dentro del plazo fijado por las autoridades del país importador. Los vendedores que no están seguros sobre la necesidad de presentar este certificado deberán consultar con la cámara de comercio local o con la autoridad comercial. Obsérvese también que en virtud del contrato ECC, un comprador puede estipular un país de importación distinto del puerto de destino.

Certificados de seguros (insurance certificates): Bajo un contrato CIF el vendedor debe presentar un certificado de seguro, emitido por una compañía de seguros de primera categoría, que demuestre que se ha concertado un seguro de conformidad con los términos del contrato de venta. El certificado debe permitir al comprador reclamar cualquier pérdida directamente a la compañía aseguradora. El certificado concede al titular los derechos y privilegios de una póliza general de seguro marítimo conocida y estipulada que puede cubrir varios embarques. Por consiguiente, el certificado representa la póliza y es transferible con todos sus beneficios mediante su endoso, del mismo modo que se endosan los conocimientos de embarque.

Otros certificados: Existe un número cada vez mayor de otros certificados para atender a necesidades contractuales especiales. Algunos de ellos, como los certificados de peso y calidad, los entregan organizaciones públicas o privadas reconocidas en el país de origen, y tienen distintos formatos. Otros, como los certificados de sanidad, fitosanitarios o el de libre de radiación, suelen concederse solicitándolos a los organismos gubernamentales en el modelo prescrito por las leyes y reglamentos locales. La variedad de formatos disponibles para certificados especiales es tan grande que no es práctico ni útil exponerlos aquí.

El expedidor deberá estar familiarizado con el formato de los certificados locales e investigar su disponibilidad y costo antes de concertar una obligación contractual. De lo contrario quizá no pueda entregar un documento determinado o tenga que aumentar el precio para cubrir los costos.

DOCUMENTOS INCORRECTOS O QUE FALTAN

El ECC establece que si el documento que falta no impide la importación de café en el país de destino, se aceptará una garantía de un banco europeo en lugar del documento o los documentos que falten. Los vendedores con un contrato GCA deben presentar una garantía emitida por un banco en los Estados Unidos. Los exportadores que no se hayan puesto de acuerdo con un banco en Europa o los Estados Unidos para emitir estas garantías deberían considerar la posibilidad de especificar en todos sus contratos que aceptarán las garantías emitidas por un banco internacional de primera categoría.

En principio puede ser aceptable un juego de documentos de embarque constituido por algunos documentos y garantías, y es posible efectuar el pago y realizar la entrega al comprador, aunque entre el vendedor y el comprador no se hayan transferido los documentos originales, solo garantías. Pero cuando la ausencia de documentos impide la importación de una remesa, los compradores no efectuarán sus pagos sobre la base de una garantía porque entonces no podrán tener acceso a la remesa. Las garantías bancarias del vendedor al comprador son generalmente aceptables cuando faltan documentos contractuales, pero hay que presentar garantías a la empresa naviera por los conocimientos de embarque que falten y transmitirlas al comprador para que haga uso de ellas. Las empresas navieras proporcionan para este fin sus propios formularios de garantía ya impresos.

Un comprador puede también aceptar la garantía personal del vendedor por los documentos que falten, sin la intervención del banco. El vendedor puede adoptar las medidas necesarias para rectificar errores en los documentos, especialmente cuando estos hacen relación a la pronta descarga e importación de una remesa (por ejemplo, los conocimientos de embarque) y cuando el tiempo ahorrado enmendándolos sobre la marcha beneficia al comprador o evita gastos al vendedor. El comprador puede entregar los conocimientos de embarque al agente de la empresa naviera en el punto de destino, y esta los enmendará al recibir autorización del vendedor a través del agente de la empresa naviera desde el puerto de embarque.

Puede suceder que el juego completo de documentos se pierda o se destruya en tránsito. En tal caso, puede pedirse a la empresa naviera que emita conocimientos de embarque por duplicado a cambio de una garantía bancaria ilimitada como indemnización contra la posible responsabilidad para el titular de los conocimientos que supuestamente se hayan perdido.

En cuanto a documentos incorrectos, los errores mecanográficos evidentes que no afecten materialmente al documento no dan derecho al comprador a retrasar o negar el pago, de acuerdo con el ECC. Si hay errores que invaliden un documento o que afecten a su fiabilidad, el documento se considerara como perdido y en su lugar se podrá presentar una garantía. El vendedor devuelve el documento en sí para que vuelvan a emitirlo o lo modifiquen.

MODELOS NORMALIZADOS DE CONTRATO

Los cambios en los modelos normalizados de contrato son raros, pero a veces ocurren. La versión más reciente (que cambiará en septiembre de 2012) de los contratos de la ECF puede verse en *www.ecf-coffe.org* – busque "Contracts" bajo "Publications". Para los contratos de la GCA vaya a *www.greencoffeeassociation.org* y busque "Contracts" bajo "Professional Resources".

PRINCIPIO PRIMORDIAL

Los modelos normalizados de contrato especifican normas, prácticas y condiciones generalmente aceptadas en el comercio internacional del café, cuya terminología y significado exacto se han normalizado bajo la autoridad de importantes organismos de comercio del café (en Europa, la Federación Europea del Café o European Coffee Federation – ECF – y en los Estados Unidos, la Asociación del Café Verde o Green Coffee Association – GCA). Los contratos de la GCA existen también en versión electrónica o XML (lenguaje de marcas extensible), junto con una carta de fijación de precio, una carta renovable de fijación de precio y una carta de declaración de destino. Los ficheros de datos están disponibles gratuitamente en el sitio web de la GCA, *www.greencoffeeassociation.org.* Los exportadores que deseen más información sobre la utilización de las versiones XML deben ponerse en contacto con sus compradores o con agentes estadounidenses.

La ECF así como la GCA publican algunos contratos para diferentes tipos de transacciones. La mayor parte del café se comercia utilizando contratos normalizados. Existen también otros, pero su uso es muy poco frecuente.

Todos los contratos de la ECF y de la GCA declaran expresamente que ningún contrato podrá estar supeditado a otro contrato y que la liquidación contable de cada contrato debe realizarse entre compradores y vendedores sin referencia a ningún otro contrato que cubra la misma remesa.

Si bien esta condición se aplica a los contratos en hilera, significa también que los exportadores no pueden aducir la incapacidad de embarcar porque les falló otra persona, por ejemplo un proveedor en el interior. (Los comerciantes a veces compran y venden muchas veces contratos compensatorios, con lo que una única remesa pasa por varias manos antes de llegar al usuario final. Estos contratos se llaman contratos en hilera).

CONTRATOS DE LA FEDERACIÓN EUROPEA DEL CAFÉ (ECF)

Nota: Algunos artículos en los contratos ECF cambiarán en septiembre de 2012; véase *www.ecf-coffee.org* para actualizaciones.

Existen en total cuatro contratos ECF, de los que el Contrato Europeo de Café (ECC – European Contract for Coffee) y el Contrato Europeo Franco Transportista para el Café (EFCACC – European Free Carrier Contract for Coffee) son importantes para los exportadores porque cubren el café que se despacha desde el origen. Los otros dos contratos se utilizan mayormente en operaciones con café en el interior de los mercados de importación: el Contrato Europeo de Café para Entrega Inmediata (ECSC – European Contract for Spot Coffee) y el Contrato Europeo de Entrega del Café (EDCC – European Delivery Contract for Coffee). Aunque ambos son importantes para importadores y comerciantes, su interés

para exportadores es escaso. Visite *www.ecf-coffee.org* donde encontrará los contratos completos.

Tanto el ECC como el EFCACC se utilizan para el café embarcado en sacos y embarcado a granel en contenedores forrados. Obsérvese que aunque es muy poco el café ensacado que se embarca sin contenedor, el ECC no estipula que deban usarse contenedores. Lo permite, siempre que el conocimiento de embarque declare que la empresa naviera es responsable del número de sacos. Las partes que deseen concertar transacciones individuales sobre bases diferentes deberán por consiguiente asegurarse de que el contrato de venta estipula las condiciones sobre el uso de contenedores. El EFCACC, por otro lado, estipula que la entrega de café en sacos se efectuará en contenedores, en condiciones LCL/FCL, y el transportista es responsable del número de sacos y del estado y la idoneidad de los contenedores.

Incoterms®. Ni los contratos de la ECC ni los de la GCA hacen ninguna referencia a estas condiciones, no porque las descalifiquen o estén en desacuerdo con ellas sino porque los Incoterms® son un conjunto *general* (es decir, no específico para el café) de condiciones comerciales internacionales. Esta exclusión tiene por objeto simplemente salvaguardar el estatuto independiente y la claridad de los contratos de la ECC y de la GCA que se han escrito por y para el comercio cafetero.

Véanse Exclusiones en este mismo capítulo y visite el sitio web *www.iccwbo.org/incoterms/understanding.asp* donde encontrará más información sobre Incoterms®.

La implicación principal de esta exclusión es que en los contratos CFR o CIF, en virtud de un contrato FOB, el vendedor queda exento de responsabilidad solo cuando la mercancía atraviesa la batayola del buque. Esto mismo es válido para los contratos GCA. En lo que concierne al ECC, la estipulación significa que un comprador que desee imponer el servicio de una determinada empresa naviera o buque, así deberá manifestarlo en el momento de concertar el contrato. Pero en lo que concierne a la GCA esto se ha formalizado, porque las condiciones normales de la GCA estipulan que para las ventas FCA y FOB, el comprador se reserva el derecho a nombrar el transportista. El EFCACC estipula además que los compradores deben nombrar al transportista.

CONTRATOS DE LA ASOCIACIÓN DEL CAFÉ VERDE

Muchos tostadores de América del Norte compran el café "franco en muelle": el importador o empresa comercial se ocupa de todas las formalidades de embarque y descarga, incluido el despacho de aduanas y el pase de la prueba obligatoria de saneamiento de la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA). Esta última prueba es específica de los Estados Unidos y todos los contratos de importación a los Estados Unidos llevan la cláusula estampada "si no pasa se anula la venta" (no pass no sale). Esto significa que el café no es admitido en su totalidad o en parte en el puerto de destino en su estado original porque no ha satisfecho los requisitos de las leyes estatales, se considerará que el contrato es nulo y sin valor en relación con la porción de café que no se haya admitido en su estado original en el punto de descarga. Además, todo pago hecho por un café al cual se haya negado la entrada se reembolsará no más tarde de los 10 días civiles de la denegación de entrada. (Más información sobre el tema en *www.cfsan.fda.gov;* también puede pedirse a la Asociación Nacional de Café de los Estados Unidos (National Coffee Association – NCA) el folleto informativo "Health and Safety in the Importation of Green Coffee into the United States".) Si se niega la entrada al café con arreglo a un contrato que no lleva esta cláusula estampada, el vendedor no sólo debe reembolsar el pago como en el primer caso, sino que también se le puede obligar a hacer una entrega sustitutiva en un plazo de 30 días.

Con entrada en vigor el 1 de enero de 2006, los contratos deben estipular si se trata de un "Café de Grado Comercial" o de "Grado de Especialidad". Esto determinará qué tipo de arbitraje habrá que convocar – si no se especifica nada, se supondrá que el contrato es de café de "Grado Comercial".

Hay nueve contratos GCA. Cuatro de ellos se refieren al café que se vende fuera del país de destino, cuatro al café vendido dentro del país de destino y uno al café entregado en frontera. La distinción principal entre los tipos de contrato se basa en cómo se distribuyen entre las partes los costos y el riesgo. Para ver los contratos vaya a *www.greencoffeeassociation.org*.

Franco transportista (FCA – free carrier). El riesgo de pérdida se transfiere cuando el café se entrega al transportista en el lugar de embarque. Todos los costos del flete, incluida la carga en un buque de navegación oceánica, vagón de tren o remolque, son a cargo del comprador.

Franco a bordo (FOB – free on board). El riesgo de pérdida se transfiere cuando el café cruza la batayola del buque. Los gastos de manipulación en la terminal del punto de carga corren a cargo del expedidor. Franco en vagón (FOR) y franco en camión o trailer (FOT) son variaciones de FOB, siendo la única diferencia el medio de transporte. El comprador paga los costos del flete.

Coste y flete (CFR – cost and freight). Igual que FOB, salvo que el flete se incluye en el precio y corre a cuenta del vendedor.

Coste, seguro y flete (CIF – cost, insurance and freight). Igual que CFR, pero el vendedor paga también el seguro marítimo y suministra un certificado de seguros.

Entregada en frontera (DAF – delivered at frontier). Bajo los términos del contrato DAF, el riesgo de pérdida se transfiere cuando el café se entrega en un punto de la frontera citado en el contrato. La entrega tiene lugar al llegar los medios de transporte (remolque, camión, vagón), despachada para la exportación pero no para la importación.

Franco en muelle (EDK – ex dock). Cuando el café se vende franco en muelle, la transferencia del riesgo de pérdida tiene lugar en el muelle del puerto de destino, después de haber pagado todos los costos de flete y de manejo en terminal y de cumplir los requisitos de entrada en aduanas y todas las reglamentaciones estatales.

Los contratos franco en almacén (EWH – ex warehouse), entregado (DLD – delivered) y entrega inmediata (SPT – spot) no suelen utilizarse en transacciones normales de exportación por lo que no los examinamos aquí.

Precio por determinar (PTBF – price to be fixed). Esta condición no figura en el ECC pero la GCA estipula que estos contratos deben especificar el diferencial (valor) que se añade o se resta de una base acordada de precios. Si procede, debe mencionarse también el número de lotes de futuros de café, así como si el comprador o vendedor tiene derecho a ejecutar la fijación. Si hay un margen pagable entre el momento de la fijación y el del embarque o entrega, debe determinarse al concertar el contrato. Por último, deben especificarse las fechas de fijación, primera y última, al concertar el contrato. Cualquier cambio debe hacerse de mutuo acuerdo y por escrito.

CONTRATOS ECF Y GCA

ARTÍCULOS MÁS IMPORTANTES DE LOS CONTRATOS

Nota: Algunos artículos en los contratos ECF cambiarán en septiembre de 2012; véase *www.ecf-coffee.org*.

Cantidad

Tolerancia de embarcar 3% más o menos del peso contratado. Aplicable a los contratos ECF y GCA. La intención es no frustrar el embarque si al llegar al puerto faltan cinco sacos de los 500 indicados. Pero la tolerancia solo es válida si la causa escapa del control del vendedor. Si los compradores sospechan que hubo una manipulación deliberada pueden hacer una reclamación.

Peso al embarque

Franquicia de peso de 0.5% del café vendido con "peso neto embarcado" en el ECC y el EFCACC. Toda pérdida de peso a la llegada que supere el 0,5% debe ser reembolsada por el vendedor. La tolerancia hasta fines de 1997 era del 1%. La cifra actual es una consecuencia directa del aumento de embarques a granel, en el sentido de que no debería haber apenas variación si el café se embarcó correctamente en contenedores forrados y sellados. Los expedidores de café ensacado a menudo agregan una pequeña cantidad (exceso de peso) por saco para evitar reclamaciones. Los contratos normalizados GCA establecen para el café vendido sobre la base del peso embarcado, y a menos que en el contrato se especifique lo contrario, una franquicia del 0,5%.

Prueba independiente del peso. El peso de embarque debe quedar determinado en el momento y lugar del embarque, o en el momento y el lugar del llenado si el café se carga en los contenedores de embarque en un punto del interior. En ambos casos los vendedores suministrarán pruebas independientes del peso. Esta estipulación tanto en el ECC como en el EFCACC ofrece a los compradores cierta seguridad de que un contenedor en cuyo conocimiento de embarque o guía de carga figura la declaración "se ha indicado que contiene" contiene de hecho una determinada cantidad de café. Esto no modifica en ningún modo la responsabilidad del expedidor, a no ser que las partes acuerden que los pesos de embarque sean definitivos (así como el procedimiento y las condiciones aplicables). La GCA no estipula esta condición. El requisito de suministrar pruebas independientes sobre los pesos de embarque se aplica igualmente al café que se vende con "pesos entregados".

Supervisión por representantes de los compradores (pesadores independientes). Los compradores pueden pedirla en los contratos ECC y GCA, a condición de que notifiquen a tiempo debido y paguen los gastos. El vendedor está obligado a presentar el certificado con los documentos de embarque, pero el comprador no puede retener el pago si el vendedor no los presentara. Puede ser posible que el pesador encargado de esta tarea no se presente y no extienda un certificado para el exportador o que no asista al pesaje cuando se le pide que lo haga.

Peso al desembarque (peso descargado)

Determinación del peso a la llegada. El ECC y el EFCACC exigen que el pesaje (y el muestreo) tengan lugar a más tardar 14 días civiles (15 en el de la GCA) a partir de la fecha de la descarga en el puerto final de destino, o si surgen complicaciones imprevistas, a partir de la fecha en que la mercancía está disponible para el pesaje. Con arreglo al ECC/EFCACC y el GCA, el expedidor tiene derecho a nombrar supervisores a costa suya.

El ECC y el EFCACC estipulan que a su llegada los contenedores (con café ensacado o a granel) pueden seguir transportándose a un destino del interior no más tarde de 14 días civiles transcurridos desde la fecha de la descarga final en el puerto de destino y, si el pesaje (y el muestreo) se realizan con supervisión independiente, a costa de los compradores, no más tarde de siete días civiles transcurridos desde la llegada a su destino en el interior. La lógica del uso de contenedores estriba en reducir al mínimo la manipulación, y el objeto de esta cláusula es hacer posible que los consignatarios lleven el café sin manipulaciones innecesarias lo más cerca posible de su destino final, por ejemplo a la planta tostadora. (Si el café es pesado en una planta de tostado, estos pesos pueden llamarse también "pesos de fábrica".) El contrato

GCA estipula que el café ensacado debe pesarse no más tarde de 15 días después de su disponibilidad en el puerto de destino (peso al desembarque) o bien no más tarde de 15 días después de la fecha de la entrega en la planta del comprador (peso en planta). El café a granel debe pesarse durante la descarga no más tarde de 21 días después de su disponibilidad en el destino final, o 21 días después de que se haya recibido el visto bueno del Gobierno de los Estados Unidos (peso en silo).

Pero el enfoque de los contratos GCA y EFCACC es bastante diferente de los contratos ECF porque estipula que el mismo contrato de la transacción debe establecer cuándo, dónde, cómo y quién debe pesar el café para proceder a la liquidación de cuentas, es decir, que las responsabilidades sobre el pesaje, incluida la relativa a los costos, deben ser especificadas en el momento de concertar el contrato. Si el café se saca del lugar estipulado de pesaje o si el tiempo límite expira antes de que tenga lugar el pesaje, se mantendrá el peso neto embarcado.

Envasado

Los contratos ECC y EFCACC establecen que el café se envasará en sacos sólidos de fibra uniforme y natural adecuados para la exportación y de conformidad con los requisitos legales sobre los materiales para envasar alimentos y bajo la Disposición de Desechos de la Unión Europea válidos en el momento de concertar el contrato. Esto es importante y los importadores deben saber qué tipos y calidad de sacos son aceptables, no solamente en la Unión Europea sino también en otros países. Hay que tener cuidado y no confundir "puerto de destino" con "país de destino", porque pueden no ser siempre el mismo. La Directiva de la UE sobre envases y eliminación de envases puede consultarse en el sitio web *www.europa.eu* (publicaciones oficiales, utilice el buscador EUR-Lex).

Véase también el Proyecto de Código de Prácticas de Higiene para el Transporte de Alimentos de la Comisión del Codex Alimentarius en *www.codexalimentarius.net* y en el capítulo 12, Control de calidad.

El contrato GCA estipula que los sacos de café deben fabricarse con sisal, henequén, yute, arpillera o materias textiles semejantes, sin forro interior ni cubierta exterior. El café a granel debe estar en un contenedor forrado con un saco especial para carga a granel. Según sea el contrato, pueden usarse también los llamados supersacos (sacos gigantes) hechos de fibra sintética. El café soluble suele embarcarse en cajas de cartón con un forro de plástico. Todas las formas de envase deben cumplir las normas sobre envases especiales para alimentos del país de destino.

Calidad

La calidad del café debe ser estrictamente la especificada en el contrato. Si hay una diferencia y la reclamación resultante no puede solucionarse amistosamente, se recurrirá al arbitraje, pero el comprador no puede presentar ninguna reclamación oficial sin antes pagar los documentos de embarque. A partir del 1 de enero de 2006, los contratos GCA deben estipular si se trata de café de "Grado Comercial" o de "Grado de Especialidad". Esto determinará qué tipo de arbitraje se aplicará. Si el contrato no especifica nada, se supondrá automáticamente que el contrato es de Café de Grado Comercial.

Las reclamaciones suelen resolverse concediendo un descuento que el vendedor debe pagar, así como los costos y gastos del comprador. Pero si el café no está sano o la calidad es radicalmente diferente de la especificada, el comprador puede optar por cancelar el contrato mediante un sistema de reembolso por el café (contrafactura). Si se concede el reembolso, los árbitros determinarán el precio teniendo en cuenta todas las circunstancias. Esto significa básicamente que pueden ordenar la cancelación del contrato y que los vendedores reembolsen el costo total del café más los posibles daños causados.

Obsérvese que un nivel excesivo de humedad es un factor que puede provocar que el café se declare no sano. Véanse también los capítulos 5 y 12.

De conformidad con la GCA, todas las cuestiones relacionadas con la calidad FCA, FOB, CFR, CIF y DAF se resuelven mediante descuentos, excepto en casos de negligencia grave y fraude. En este último caso, el arbitraje será de carácter técnico que podría convocar a un grupo de expertos en calidad a fin de verificar si hubo negligencia o fraude.

Flete

Cuando el café se vende CFR/CIF, el costo de llevar la mercancía al puerto de destino corre a cargo del vendedor. Si el flete aumenta entre el momento de la venta y el momento del embarque, el aumento es a costa del vendedor. Solo correrán a cargo del comprador los aumentos que entren en vigor después de realizarse el embarque. Esto indica el deseo del comercio de controlar los fletes y los embarques mediante la utilización de contratos FOB. Por consiguiente, los exportadores que deben usar transportistas de pabellón nacional deben aceptar también que podrían tener que pagar estos aumentos de fletes.

Lugar de embarque. El ECC no trata sobre el tema, pero el contrato de la GCA declara que el lugar de embarque en los contratos FOB, CFR y CIF debe definirse como el puerto marítimo del país de origen que figura nombrado en el contrato; para los contratos FCA tanto del GCA como del ECF esto se define como el lugar donde la custodia del café se entrega al transportista para su transporte. El lugar de embarque o el lugar de entrega debe estar siempre indicado claramente en el conocimiento de embarque o en el recibo del transportista.

Puerto de destino. Si no se declara un destino cuando se concierta el contrato, el comprador debe declararlo a más

tardar en la fecha final estipulada por el ECC o el GCA. De lo contrario, un comprador podría simplemente negarse a declarar un puerto de destino y frustrar así la ejecución del contrato (por ejemplo, si el precio resulta ahora desfavorable a consecuencia de un cambio en el mercado). Recuerde que el ECC establece que la fecha límite se cumple cuando la declaración se hace en la razón comercial del comprador, es decir, que el comprador solo tiene que enviar la declaración por telégrafo, fax, correo electrónico u otro medio de comunicación electrónica escrita. El expedidor no puede declarar que el comprador no cumple simplemente porque no ha recibido ninguna declaración; si la declaración se retrasa, el expedidor debería investigar qué pasa, en lugar de dejar que las cosas sigan su curso. El GCA no lo dice, pero está claro que debe aplicarse este mismo principio de diligencia debida. Sin embargo, el ECC establece una fecha límite clara para presentar una reclamación técnica, mientras que el GCA prevé un límite de un año a partir de la fecha en que surgió el problema. Recuerde también que el ECC establece en su Artículo 27 que las comunicaciones por fax, correo electrónico y otros medios de comunicación electrónica escrita se realizarán a riesgo de las partes (básicamente porque la prueba de que hubo envío y recepción no es automática).

A veces, cuando llega el momento de hacer la declaración (de destino), el café todavía no ha sido vendido y el comprador quizá no pueda declarar un destino final. En otros tiempos, el comprador declaraba en estos casos una serie de puertos (por ejemplo, Rotterdam, opción Bremen/Hamburgo), llamados puertos opcionales. Luego la mercancía se estibaba a bordo de modo que se pudiera efectuar la descarga en cualquiera de los puertos nombrados, y el importe de los derechos de opción corría a cargo del comprador.

Pero en los modernos portacontenedores, esta estiba resulta difícil, cuando no imposible y, por lo tanto, los exportadores deberán contentarse con que la naviera acepte realmente esta carga antes de acceder a transportarla hasta los puertos opcionales. El transbordo es una opción que se utiliza con mucha más frecuencia, pero las prácticas actuales de transbordo a menudo dificultan confirmar el buque final. El aviso de embarque contra los contratos FOB, e incluso los conocimientos de embarque, solo pueden mencionar el buque donde se cargó la mercancía por primera vez, y corresponde al comprador seguir su rastro. Obsérvese también que los conocimientos de embarque pueden estipular que el lugar de entrega sea la estación de contenedores (CFS – container freight station) del puerto de destino o la que le corresponda, con independencia del puerto de descarga.

Nota: La GCA indica además que, en el caso de un contrato para embarque posterior, si el comprador no declara el lugar de destino, el vendedor puede expedir a Nueva York. La ECC no incluye ninguna disposición en este sentido.

Lo que esto significa es que cuando el comprador no declara un lugar de destino dentro del plazo requerido, esta cláusula de la GCA ofrece al vendedor la alternativa de efectuar o no el embarque, siempre y cuando tal embarque sea efectuado dentro del plazo contractual. La filosofía que se sigue en estos casos es dar al exportador una alternativa si el comprador se niega a cooperar. En este caso, el exportador expedirá con destino a Nueva York y si el comprador rehúsa cumplir con los documentos, la mercancía se venderá libremente en el mercado de Nueva York. El exportador enviará una factura al comprador original por cualquiera pérdida que haya sufrido. Si el comprador se niega a resolver este asunto, el vendedor puede recurrir al arbitraje y conseguir un veredicto cuyo cumplimiento será relativamente fácil en los Estados Unidos, para el que se aplicará la ley de Nueva York. Cuando un comprador rehúsa dar un destino, la ejecución del contrato pasa a ser secundaria a la acción legal. El mercado de Nueva York tiene gran liquidez y presumiblemente cualquier café puede ser vendido allí, mientras que, con excepción del Japón y el Canadá, muy poco café se comercia bajo las cláusulas del contrato GCA que impliquen destinos que no sean los EE.UU. Este procedimiento es, por cierto, de último recurso, pero presenta una posible solución a una controversia que, de otro modo, duraría eternamente.

Embarque

El embarque debe realizarse en la última escala prevista del buque en el puerto de embarque antes de comenzar la travesía final. Esto recuerda la época en que los tradicionales buques de carga a granel solían descargar y cargar carga en una serie de puertos de la misma región y podían hacer escala en el mismo puerto en la travesía de ida y de vuelta. Los modernos buques de contenedores raramente actúan así, pero la estipulación sigue siendo válida y se aplica a los ECC y los GCA.

El embarque debe hacerse en una empresa naviera de la conferencia u otro buque aceptable (ECF), o en un buque de casco metálico, autopropulsado que no tenga más de 20 años de edad y que no desplace menos de 1.000 toneladas de registro, clasificado como A1 American Record o equivalente, realizando sus operaciones ordinarias (GCA). Esto evita que el expedidor recurra a fleteros viejos que estén disponibles en un momento dado. (Los buques fleteros hacen escalas irregulares a los puertos para descargar y buscar nueva carga, es decir, exactamente lo contrario que los servicios de línea regular.) Obsérvese también que en alguna etapa futura las autoridades de la Unión Europea pueden introducir leyes sobre el tipo, clase, estado y edad de los buques que pueden entrar en sus puertos. La información sobre el registro de buques y sobre los propios buques está disponible en el sitio *www.lloydslistintelligence.com,* solo para suscriptores.

Los expedidores transmitirán a la empresa naviera todas las instrucciones pertinentes recibidas de los compradores. Estas normas se aplican de igual manera al embarque en sacos o en contenedores y a los embarques a granel. Esto es importante – en caso de que surjan problemas ulteriores, se podrá pedir a los transportistas que presenten pruebas de su actuación.

Embarque en sacos

El embarque en contenedores, adecuados para el transporte de café, está permitido en las condiciones LCL/FCL, pero la empresa naviera es responsable del número de sacos y del estado y de las condiciones e idoneidad de los contenedores.

Sin embargo, las empresas navieras son cada vez más reacias a los LCL/FCL (o LCL/LCL) y en un futuro los expedidores no siempre estarán dispuestos a satisfacer los deseos de los compradores en este respecto. En tal caso, la única opción será efectuar el pesaje y el llenado bajo supervisión independiente y a costa del comprador, puesto que todos los demás embarques en contenedores requerirán el acuerdo de las partes. También aquí el GCA deja la cuestión del tipo de embarque a discreción de las partes contratantes.

LCL o menos de contenedor completo: la empresa naviera acepta la responsabilidad por un determinado número de sacos. FCL o carga de contenedor completo: la línea acepta únicamente responsabilidad por el contenedor, no por su contenido, anotando en el conocimiento de embarque por ejemplo: "se ha indicado que contiene (STC – said to contain) 300 sacos de café". Véase el capítulo 5, Logística y seguros.

Embarque a granel

Si no se indica lo contrario, el embarque se hará bajo las condiciones FCL/FCL. Esto refleja el cambio de carga fraccionada al uso casi universal de contenedores. A menos que se indique lo contrario, FCL/FCL es la norma actual. Esto significa que cada vez más, sino siempre, el café a granel se carga y se pesa por supervisores independientes, pero que los expedidores todavía tienen que transmitir a la empresa naviera todas las instrucciones pertinentes recibidas de los compradores, y en caso de daños se les puede pedir que aporten pruebas de lo que han hecho. El contrato GCA deja esta cuestión totalmente en manos de las partes, que deben estipular el tipo de embarque acordado en el contrato.

Retraso en el embarque

Los vendedores no serán considerados responsables si pueden alegar razones convincentes. La noción más importante de este Artículo es que el comprador debe estar informado en todo momento y sin demora indebida. Esto es absolutamente esencial. Los retrasos en el embarque generalmente afectan a los compradores y deben poder recurrir a determinadas medidas para protegerse. El incumplimiento de esta cláusula no solo demuestra una falta de profesionalidad, sino que además puede tener consecuencias imprevistas, quizás incluso la cancelación del contrato.

Transporte adicional de los contenedores

Los compradores pueden descargar contenedores en destinos del interior. El uso de contenedores pretende reducir al mínimo la manipulación, y el único objeto de esta cláusula es permitir a los consignatarios llevar el café sin manipulaciones innecesarias lo más cerca posible del lugar de destino, por ejemplo una planta de tostado. Si surgen reclamaciones sobre el peso, los compradores tienen que demostrar que el pesaje se realizó con supervisión independiente. GCA permite lo mismo. Además, define como puerto de entrada todos los muelles e instalaciones de almacén situados dentro de un radio de 50 millas del muelle utilizado para la descarga de los buques (o todas las instalaciones de carga dentro de un radio de 50 millas de un cruce de frontera).

Aviso de embarque

Los contratos ECC y GCA estipulan que el aviso de embarque se transmita tan pronto como se conozca. En la práctica solo una grave negligencia podría explicar que alguien no avisara a los compradores lo más pronto posible, y por consiguiente solo queda decidir si el aviso les llega o no con la debida prontitud. Pero los contratos ECC y GCA enfocan esta cuestión de modo muy diferente. ECC considera que quizás el vendedor no pueda controlar este factor y que en teoría basta que los compradores reciban el aviso antes de que el buque arribe al puerto de destino. Sin embargo, solo alguien que no tenga interés en buenas relaciones comerciales consideraría esto como la práctica habitual.

El EFCACC, por otra parte, estipula que el acuse de recibo deberá transmitirse a más tardar dos días civiles a partir de la fecha de entrega.

Hay una disposición importante en los Artículos que conciernen al aviso de embarque y/o acuse de recibo. Si no se recibe el aviso de embarque o el acuse de recibo antes del mediodía del catorceavo día civil a partir de la fecha de vencimiento del plazo de embarque o entrega contractual, y si no se ha notificado un retraso y no se han invocado razones de fuerza mayor, se podrán reclamar daños y perjuicios o el comprador puede cancelar definitivamente el contrato. En consecuencia, el exportador olvidadizo podría quedarse con una remesa no vendida y muy posiblemente no asegurada. Véase el Artículo 13 (d) del ECC y el Artículo 12(d) del EFCACC, donde figuran los pormenores completos.

En cambio el GCA declara que en los contratos FCA, FOB, CFR, CIF y EDK hay que transmitir un aviso escrito con todos los datos, no solamente en cuanto se conozcan, sino a más tardar el día de arribo del buque a destino y/o al cabo de cinco días laborables a partir de la fecha del conocimiento de embarque, si esta última es posterior a la primera. El aviso puede hacerse oralmente, pero ese mismo día ha de enviarse confirmación por correo electrónico o fax. Esta cláusula se incluye por la gran proximidad de muchos países productores latinoamericanos a los Estados Unidos, pero es aplicable a todos los contratos.

Documentos de embarque

Los vendedores deben proporcionar los documentos de embarque con la debida antelación (incluido un juego completo de "conocimientos de embarque limpios a bordo", a saber declaraciones de que la mercancía se recibió a

bordo del buque en aparente buen estado), lo que permitirá al comprador retirar la mercancía a su llegada. La no transmisión de documentos a su debido tiempo incurrirá en sobreestadías y otros costos, y podría incluso tener como consecuencia la cancelación del contrato, con arreglo al ECC y el GCA. De acuerdo con el EFCACC, los documentos de entrega deben estar disponibles prontamente y a más tardar 14 días a partir de la fecha del recibo del transportista, de otro modo habrá sanciones o, en caso extremo, cancelación de contrato.

El Artículo 18 del ECC y el Artículo 17 del EFCACC estipulan los documentos que los compradores tienen derecho a recibir y los que tienen derecho a exigir.

Seguros

La gran mayoría del comercio cafetero se realiza hoy en día bajos los términos FOB. En este sentido, la cláusula pertinente del ECC contiene tres estipulaciones de suma importancia.

En el caso de los contratos CFR y FOB, los compradores tienen que cubrir el seguro antes del plazo de embarque contractual. Sin esta estipulación, el café podría embarcarse sin contar con ninguna cobertura de seguro, lo que supondría un riesgo para el exportador. En caso de duda, el exportador debe insistir en obtener una prueba del seguro.

La versión vigente (finales de 2011) del ECC estipula que el seguro comprenderá desde el momento en que el café sale del último almacén u otro lugar de almacenamiento en el puerto de embarque. La razón es que podría ser muy difícil determinar en qué punto el asegurador marítimo es responsable de cualquier daño o pérdida ocurridos cuando la mercancía ha salido del último lugar de almacenamiento. Si después de salir del último lugar de almacenamiento, pero antes de cruzar la batayola del buque, la mercancía fuera destruida por un incendio o cayera al agua, podría ser que el vendedor no reciba ningún conocimiento de embarque o que no pueda presentar documentos de embarque para que el comprador los pague. Por este motivo el ECC afirma que los vendedores tienen derecho al beneficio de la póliza hasta que se hayan pagado los documentos.

En el ejemplo anterior, el comprador debería reclamar la pérdida o daño con la cobertura de su seguro a favor del vendedor. Pero aunque el buque zozobre inmediatamente después de la carga, el vendedor recibirá un conocimiento de embarque, y el comprador deberá pagarlo. Hasta que se realice el pago, el beneficio de la cobertura del seguro permanece consignado contractualmente a nombre del vendedor.

El contrato GCA, en cambio, se basa en la transferencia de la estipulación del riesgo válida en cada contrato: el expedidor y el comprador deben contratar el seguro que les corresponda.

El EFCACC estipula que el seguro debe estar en vigor antes del plazo de entrega contractual, y que el vendedor tendrá derecho sobre la póliza hasta que los documentos hayan sido pagados. Así mismo, el seguro debe cubrir desde el momento en que el café es entregado al transportista, e incluir una cifra del 5% sobre el precio contractual. (Antes de la entrega, el seguro corre naturalmente a cargo del vendedor). Véase también el capítulo 5.

Licencias de exportación

Con arreglo a los contratos ECC y GCA, el exportador no solamente es responsable de obtener las licencias de exportación sino de las posibles consecuencias si la licencia se cancela o revoca más tarde. De modo semejante corresponde al comprador obtener las licencias de exportación que se precisen.

Derechos de aduana e impuestos

Los contratos ECC y GCA estipulan que el exportador es responsable de pagar todos los gastos en el país de exportación, tanto si ya existían en el momento de concertar el contrato como si se impusieron después. En cuanto a la importación, estos gastos, si los hubiere, corren a cargo del comprador a no ser que el vendedor hubiese quebrantado el contrato por no suministrar la documentación requerida – véase infra.

Certificación de entrada preferente

Los certificados que den derecho al café a entrar con franquicia arancelaria completa o parcial en el país declarado de destino (que puede ser diferente del país del puerto de destino) deben acompañar los documentos de embarque. Si no se dispone de tales certificados, los compradores tienen derecho a deducir de la cantidad pagable al vendedor la diferencia correspondiente a los derechos. Sólo estarán obligados a reembolsar esta cantidad (menos los gastos) si la subsiguiente presentación del certificado es aceptada por las autoridades aduaneras del país de importación. (Los Estados Unidos y el Canadá no gravan derechos o impuestos a la importación al café verde).

Pago

El café seguirá siendo propiedad del vendedor hasta que este reciba el pago de la mercancía en su totalidad. Ningún tercero podrá reclamar un café que no ha pagado. Esto es importante cuando los documentos se envían a titulo fiduciario. Si un comprador se declara insolvente después de haber recibido los documentos pero antes de haberlos pagado, las autoridades judiciales (o los liquidadores) no tienen derecho a disponer de la mercancía, aunque en algunos países la ley nacional sobre insolvencia tiene prioridad sobre las estipulaciones de los contratos individuales. Hasta qué punto los vendedores pueden hacer valer esta cláusula en la Unión Europa y otros países importadores depende, por consiguiente, de la legislación local.

En los Estados Unidos no hay dudas al respecto. Si se invoca, la Ley sobre quiebras (11 USC § 365 (e)1) tiene prioridad

sobre todas las estipulaciones del GCA. La mayor parte del café se vende en condiciones de pago en los Estados Unidos y el Canadá, y los riesgos son grandes. Vender "neto 30 días después de la entrega" significa que el vendedor concede al comprador la posesión 30 días antes del pago. Si el comprador quiebra, el vendedor puede perder el valor del café.

Pueden incluso surgir problemas con los pagos efectuados en el plazo de los 90 días previos a la quiebra. Esto se llama periodo de preferencia y si el liquidador o administrador legal puede demostrar que los pagos no fueron normales (es decir, con un retraso excesivo o una anticipación excesiva),un proveedor podría incluso verse obligado a devolver los pagos al consorcio de la quiebra.

Los contratos ECF y GCA establecen que las cartas de crédito deben ser exactamente conformes al contrato, han de estar disponibles para su uso a partir del primer día del plazo de embarque acordado y seguir siendo válidas para la negociación durante los 21 días civiles siguientes a la última fecha en que puede realizarse el embarque. Esto deja tiempo al vendedor para obtener todos los documentos necesarios y los posibles visados consulares.

Fuerza mayor

El cumplimiento parcial, el incumplimiento o el cumplimiento retrasado de un contrato solo pueden justificarse por acontecimientos imprevisibles e insuperables, pero únicamente si tienen lugar después de concertar el contrato y antes de que venza el periodo de cumplimiento que permite el contrato. Y además, solo si el vendedor informa al comprador tan pronto como surja el impedimento, suministra pruebas y mantiene al comprador totalmente informado sobre los acontecimientos. En otras palabras, asegúrese de que el comprador sabe lo que usted sabe. De conformidad con los contratos ECF, un motivo eficaz de fuerza mayor puede prorrogar la fecha límite de cumplimiento hasta un máximo de 45 días civiles, después de los cuales el contrato caduca. Las controversias se solucionarán por arbitraje.

El contrato GCA sigue el mismo principio pero no especifica ninguna prórroga. También declara que en ningún caso se excusará al vendedor por ninguna causa que haya ocurrido antes de la llegada de la porción del contrato afectado al punto de embarque de la remesa original. Por consiguiente, los retrasos dentro de los países productores no constituyen fuerza mayor. Las controversias originadas por casos de fuerza mayor serán intrínsecamente técnicas y, como tales, estarán sujetas al límite máximo de un año para su presentación – véase también el capítulo 7.

Presentación de reclamaciones – Contratos ECF

Reclamaciones sobre la calidad. No más tarde de 21 días civiles a partir de la fecha final de descarga en el puerto de destino.

Todas las demás reclamaciones (reclamaciones técnicas). No más tarde de 45 días civiles a partir de:

- La fecha final de descarga en el puerto de destino, siempre que el comprador disponga de todos los documentos (es decir, que el café ha sido embarcado); o
- El último día del periodo contractual de embarque si el café no ha sido embarcado.

Estos plazos pueden ampliarse si el órgano arbitral del lugar del arbitraje (mencionado en el contrato) considera que una u otra parte sufrirá dificultades indebidas.

Presentación de reclamaciones – Contratos GCA

Bajo las normas del GCA, por el contrario, los plazos se basan en la presentación de una demanda de arbitraje, y no en la fecha de notificación a la parte demandada.

Reclamaciones sobre la calidad. Debe presentarse una demanda del arbitraje a la GCA dentro de los 15 días civiles a partir de la fecha de descarga o después de recibir todos los permisos del Estado si esta última fecha es posterior a la primera.

Otras reclamaciones (reclamaciones técnicas). El único plazo límite es que debe presentarse una demanda de arbitraje bajo las normas del GCA no más tarde de un año a partir de la fecha en que surgió la controversia. Lo normal sería esperar que hubiesen varias comunicaciones entre las partes en el contrato antes de esto, pero ninguna de las partes tiene la obligación contractual de actuar excepto de presentar una demanda de arbitraje en el plazo de un año. (Según sea el tipo de controversia contractual, el sistema jurídico de los Estados Unidos permite presentar el fallo en un plazo de tres a siete años. Las reclamaciones sobre la calidad están sujetas a un plazo límite de 15 días porque la calidad se deteriora con el tiempo.)

Incumplimiento

El incumplimiento se produce cuando una de las partes no ejecuta su parte del contrato. Después de que la parte perjudicada declare que la parte infractora no ha cumplido sus obligaciones, podrá reclamar la cancelación del contrato con o sin perjuicios (pero excluyendo todos los perjuicios consecuentes, es decir, indirectos). Si la parte infractora no los paga o los impugna, la cuestión se decidirá por arbitraje.

La cláusula sobre incumplimiento está estipulada de modo diferente en los contratos ECF, principalmente porque la noción de reclamación supone un contrato ejecutado incorrectamente. Por otra parte, la sección sobre incumplimiento se ocupa del costo y los perjuicios que la no ejecución total y posiblemente intencionada de un contrato entrañan para la parte perjudicada.

Como en el caso de un reembolso por una diferencia radical de calidad de la mercancía, no hay normas fijas para determinar los perjuicios por incumplimiento. En la Unión

Europea, el proceso depende del organismo arbitral en cuya jurisdicción se lleve a cabo el arbitraje. El contrato GCA prevé el arbitraje en varios lugares de los Estados Unidos siempre y cuando el lugar haya sido especificado en el contrato. Si no se especifica un lugar, el arbitraje tendrá lugar automáticamente en Nueva York, y los árbitros decidirán sobre los perjuicios, en caso de que estos sean conferidos.

Arbitraje

Toda diferencia que no pueda resolverse amistosamente se resolverá por arbitraje en el lugar indicado en el contrato. A no ser de que se haya especificado en el contrato un lugar distinto en los Estados Unidos, la GCA ubicará el arbitraje automáticamente en Nueva York y se llevará a cabo bajo la legislación del Estado de Nueva York. Sin embargo, la ECF es el órgano que agrupa a varias asociaciones nacionales de café de países soberanos, algunos de los cuales tienen sus propios órganos, normas y sistemas jurídicos de arbitraje.

En este contexto, los más importantes están en el Reino Unido (Londres), Alemania (Hamburgo) y Francia (El Havre), seguidos por Italia (Trieste), Bélgica (Amberes) y los Países Bajos (Ámsterdam). Todos los contratos de la ECF disponen que las controversias se solucionarán por arbitraje pero el contrato comercial concreto debe declarar dónde tendrá lugar el arbitraje. De lo contrario el arbitraje se retrasará mientras el Comité de Contratos de la ECF determina el lugar de celebración y la parte demandada puede verse en la necesidad de participar en un proceso de arbitraje en un lugar que no le sea familiar.

Comunicaciones

El Artículo 27 del ECC (el 26 en el EFCACC) enumera los avisos que deben comunicarse según los diferentes Artículos – y cómo pueden transmitirse (por fax, correo electrónico, etc.), e informan de que deberán grabarse. El contrato GCA permite el fax y el correo electrónico o mensajes electrónicos equivalentes.

Exclusiones

Las siguientes leyes y convenciones no se aplican a las formas normales de contrato de la ECF:

- La Ley Uniforme de Ventas y la Ley Uniforme de Formación que entraron en vigor en virtud de la ley de 1967 sobre el Reglamento Uniforme de Ventas Internacionales;
- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980; y
- La Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1974, y el Protocolo de 1980 que lo enmienda.

El Marco Jurídico y Reglas Contractuales de la GCA declaran simplemente que "La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías no se aplica al presente contrato"

INCORPORACIÓN DE RUU 600 EN LOS CONTRATOS DE VENTA

Las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios o RUU 600 es un conjunto de reglas y normas que gozan de reconocimiento internacional y que publica la Cámara de Comercio Internacional (ICC – *www.iccwbo.org*).

La incorporación de estas reglas ofrece al vendedor la ventaja de que conocerá de antemano los criterios que aplicarán los bancos cuando examinen los documentos de embarque para decidir si pagan o no conforme a la carta de crédito. Para el comprador, la principal ventaja de dicha incorporación es que conocerá de antemano los criterios por los que se pagará el precio de la mercancía contra la entrega de documentos. Pero para que un comprador esté obligado a abrir una carta de crédito que se rija por RUU 600, el contrato de venta ha de incluir la condición expresa de imponer esta obligación al comprador. Solo si existe dicha condición podrá objetar el vendedor si el comprador abre una carta de crédito que no se rige por la RUU, por ejemplo "Pago mediante carta de crédito irrevocable que incorpore RUU 600".

Sin embargo, los compradores pueden aún estipular que se excluyan de la carta de crédito determinados aspectos de las reglas RUU, siempre y cuando esta consideración conste en el contrato de venta.

CRÉDITOS IRREVOCABLES Y CONFIRMADOS

La RUU 600 se aleja convincentemente de los créditos revocables y el Artículo 2 define al crédito como "cualquier arreglo, como quiera que sea llamado o descrito, que es irrevocable y que por lo tanto constituye una responsabilidad definida del banco emisor de hacer honor a una presentación conforme". Mas aún, el Artículo 3, titulado "Interpretaciones" declara que un crédito es irrevocable aun si no hubiese indicación al respecto. Finalmente, el Artículo 10 aclara que un crédito no puede ser cancelado sin el consentimiento del beneficiario.

Sin embargo, no es imposible abrir un crédito revocable puesto que el Artículo 1 de la RUU 600 permite que cualquier parte de las Regulaciones pueda ser modificada o excluida. Por lo tanto es todavía posible para un comprador establecer un crédito revocable, y por lo tanto es prudente que los vendedores continúen estipulando en sus contratos de venta que el comprador abra una carta de crédito irrevocable confirmada. Los vendedores deben, naturalmente, cerciorarse cuando reciban la carta de crédito que esta incorpora la RUU 600, o que describe expresamente que es irrevocable.

Una carta de crédito confirmada ofrece las ventaja de "una responsabilidad definitiva del banco confirmante, además de aquella del banco emisor". Sin embargo, la RUU 600 no se responsabiliza de que el crédito sea confirmado cuando el texto no indique lo contrario. En consecuencia, como ya ha quedado dicho, si un vendedor desea imponer al comprador la obligación de una carta de crédito confirmada, así se lo deberá exigir en el contrato de venta (es decir, "Pago por carta de crédito irrevocable a ser confirmada por un banco de primera clase en Nueva York, que sea aceptable a los vendedores...") y – cuando reciba la carta de crédito – comprobar que ha sido confirmada por un banco confirmante aceptable.

REQUISITOS NO DOCUMENTARIOS

Es práctica común que los créditos documentarios contengan instrucciones que no están expresamente anexas al documento que ha de presentarse. Pero si, por ejemplo, el crédito estipula que el embarque se efectuará en un buque de una clasificación particular, pero no requiere la presentación de un certificado de que el buque corresponde a dicha clasificación, de conformidad con la RUU 600, el banco no tiene ninguna obligación de indagar la edad del buque mencionado en el conocimiento de embarque. Esto quiere decir que si un comprador quiere asegurarse a toda costa de que el pago se efectúe únicamente si el banco está satisfecho, digamos, que el buque tenga una clasificación en particular, entonces el comprador debería:

- Estipular en el contrato de venta que, con la carta de crédito, se presente una copia del certificado de clasificación; y
- Estipular en la carta de crédito que se presente ese mismo documento.

De este modo, el comprador se asegura, primero, de que el vendedor no se quejará de que la carta de crédito requiere más documentos de los que figuran en el contrato de venta y, segundo, de que solo se pagará al vendedor a la presentación de un certificado de clasificación conforme. Por otra parte, el vendedor necesita considerar, cuando acuerde los términos del contrato, si podrá satisfacer las obligaciones que el comprador desea imponerle. Por ejemplo, si le será fácil conseguir una copia de dicho certificado de clasificación.

TIEMPO PERMITIDO PARA QUE LOS BANCOS EXAMINEN LOS DOCUMENTOS

El tiempo para examinar los documentos tiene una importancia vital. La RUU 500 concedía a cada banco participante en el crédito un "tiempo razonable, que no sobrepase de siete días bancarios a partir del día en que se reciban los documentos" para su examen. Era necesario, por lo tanto, aceptar o rechazar los documentos dentro de ese plazo.

En la RUU 600 se ha cambiado este parámetro a cinco días bancarios a partir del día de la presentación. Sin embargo, si un banco decide el segundo día que los documentos están en regla, ¿puede efectuar el pago inmediatamente o debe esperar a que hayan transcurrido los cinco días? Mientras que el Artículo 14(b) concede a cada banco cinco días bancarios para decidir si debe pagar o no, el Artículo 15 dice que el banco debe hacer honor al crédito (pagar) o notificar su rechazo inmediatamente después de tomar esa decisión. Véanse asimismo los Artículos 14(b) y 16(d) – y recuerde que "día bancario" se define en el Artículo 2. No es sencillamente un día en el que el banco está abierto, sino "abierto regularmente en el lugar en el que ha de llevarse a cabo un acto que esté sujeto a estas reglas".

Para evitar verse envueltos en controversias de este tipo, los vendedores pueden estipular en el contrato de venta que se incluya en la carta de crédito una condición especifica indicando, por ejemplo:

> "Pago mediante carta de crédito confirmada irrevocable, que incorpore la RUU 600, que disponga su pago en el plazo de 3 días bancarios a partir de la presentación de los siguientes documentos…"

FUERZA MAYOR

Este Artículo (36) no se ha modificado prácticamente, aunque ahora hace referencia expresa al terrorismo. La estipulación de que la fecha de expiración de un crédito conforme a RUU no es prorrogable por causa de fuerza mayor permanece igual, es decir, que la carta de crédito sencillamente expirará aun cuando el vendedor no pueda utilizarla por causa de fuerza mayor.

Pero hay algo que los vendedores no siempre tienen presente, y es que las cartas de crédito pueden ser presentadas al banco emisor (así como al banco designado) – véase el Artículo 6a. Esto puede ser importante si el banco designado se ve afectado por una causa de fuerza mayor y, por ejemplo, estuviera cerrado.

INCOTERMS®

Los Incoterms® son definiciones normalizadas del comercio internacional que se utilizan a diario en innumerables contratos de compraventa de bienes – nacionales e internacionales. Los contratos según el modelo de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) facilitan el comercio especialmente a las empresas más pequeñas, que podrían carecer de asesoramiento jurídico adecuado en materia de formulación de contratos. No obstante, no son aplicables a los modelos normalizados de contrato para remesas de café verde de la ECF y la GCA de Nueva York.

Algunos exportadores prefieren, sin embargo, aplicar al menos algunas de las definiciones que utilizan los Incoterms® para sus remesas de café verde (para lo que, naturalmente, necesitan la conformidad del comprador), considerando que los modelos normalizados de contratos ECF/GCA no han sido

pensados para la exportación de bienes manufacturados, como el café tostado y envasado. Por ello es conveniente ofrecer aquí al menos una introducción a los Incoterms®.

La Cámara de Comercio Internacional fue establecida en París en 1919. Desde entonces no ha dejado de crecer hasta convertirse en una organización empresarial de ámbito mundial que incluye entre sus miembros a miles de empresas y asociaciones de unos 120 países, en las que están representados todos los principales sectores industriales y de servicios. La ICC se ha convertido actualmente en el principal asociado empresarial de las Naciones Unidas y de sus organismos afiliados en asuntos de comercio internacional.

La ICC publica desde 1936 series de reglas y normas que gozan de reconocimiento internacional. Las más conocidas en el comercio del café son probablemente los Incoterms® y las RUU 600 o Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

Expertos y profesionales congregados por la ICC se encargan de elaborar y mantener las reglas Incoterms®, que se han convertido en la norma para la reglamentación del comercio internacional. Ayudan a los operadores a evitar costosos malentendidos aclarando las funciones, los costos y los riesgos inherentes a la entrega de la mercancía del vendedor al comprador. Las reglas Incoterms® han sido reconocidas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) como la norma global para la interpretación de los términos más comunes en el comercio exterior. La CNUDMI (*www.uncitral.org*) es la Comisión que formula y regula el comercio internacional en cooperación con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los términos se actualizan cada cierto tiempo; la última versión (Incoterms® 2010) entró en vigor el 1 de enero de 2011. No obstante, las partes de un contrato pueden acordar seguir utilizando una versión anterior, en cuyo caso deberán especificar en qué versión se basa el contrato, por ejemplo, en Incoterms® 2000. Se puede obtener el conjunto completo de reglas Incoterms® 2010 en el sitio web de la ICC: *www.iccwbo.org/incoterms.* Las Notas Orientativas explican los principios fundamentales de cada regla Incoterms®, como por ejemplo cuándo se aplica, cuando el riesgo ha quedado atrás y cómo se distribuyen los costos entre el vendedor y el comprador. Las Notas Orientativas no forman parte de las reglas Incoterms® 2010, solo pretenden ayudar al usuario, de una manera precisa y eficaz, a encontrar la regla Incoterms® idónea para una determinada transacción. La ICC ofrece además un gráfico que ilustra las obligaciones de cada parte según las diferentes condiciones de entrega.

DOS CATEGORÍAS DE REGLAS DISTINTAS

1. Reglas para cualquier medio de transporte:

   EXW: En fábrica (Ex Works)
   FCA: Franco transportista (Free Carrier)
   CPT: Transporte pagado hasta (Carriage Paid To)
   CIP: Transporte y seguro pagados hasta (Carriage and Insurance Paid to)
   DAT: Entregada en terminal (Delivered At Terminal)
   DAP: Entregada en un punto (Delivered At Place)
   DDP: Entregada derechos pagados (Delivered Duty Paid)

Esta categoría incluye las siete reglas Incoterms® 2010 que pueden utilizarse cualquiera que sea el medio de transporte seleccionado y con independencia de que se utilicen uno o varios medios de transporte. Pueden aplicarse incluso cuando no se utiliza el transporte marítimo en absoluto. Es importante recordar, sin embargo, que estas reglas pueden aplicarse en aquellos casos en que un tramo del transporte se realiza en buque.

2. Reglas para el transporte marítimo o fluvial:

   FAS: Franco al costado del buque (Free Alongside Ship)
   FOB: Franco a bordo (Free On Board)
   CFR: Coste y flete (Cost and Freight)
   CIF: Coste, seguro y flete (Cost, Insurance and Freight)

En esta categoría de reglas Incoterms® 2010, el punto de entrega y el lugar hasta donde se transporta la mercancía para el comprador son en ambos casos puertos, de ahí el título “transporte marítimo y fluvial”. En las últimas tres reglas Incoterms® se ha omitido mencionar la batayola del buque como el punto de entrega, y se ha preferido decir que la mercancía se habrá entregado cuando esté “a bordo” del buque. Este término refleja con mayor precisión la realidad del comercio moderno y evita la imagen algo desfasada del riesgo de bascular la carga sobre una línea perpendicular imaginaria.

GASTOS DE MANIPULACIÓN EN TERMINAL

En cumplimiento de las reglas Incoterms® CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP, y DDP, el vendedor se encargará de contratar el transporte de la mercancía hasta el punto de destino acordado. Si bien el flete lo paga el vendedor, en realidad es el comprador quien corre con los gastos de transporte porque normalmente el vendedor los incluye en el precio de venta. Los gastos de transporte incluyen a veces los gastos de manipulación y traslado de la carga dentro del puerto o de las instalaciones de la terminal de contenedores, pero el transportista o el operador de la terminal podría perfectamente intentar cobrar estos gastos al comprador que recibe la mercancía. En tales circunstancias, el comprador querrá evitar pagar dos veces por el mismo servicio: una vez al vendedor, como parte del precio de venta total, y otra, independientemente, al transportista o al operador de la terminal. Las reglas Incoterms® 2010 intentan evitar que esto ocurra y asigna claramente estos gastos en los Artículos A6/B6 de la regla Incoterms® correspondiente.

REGLAS SOBRE EL COMERCIO INTERNO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Las reglas Incoterms® se utilizan habitualmente en contratos de compraventa internacionales, cuando la mercancía ha de cruzar fronteras nacionales. En algunas zonas del mundo, sin embargo, existen bloques comerciales, como la Unión Europea, donde los trámites fronterizos entre los diferentes países tienen una importancia mucho menor. En los Estados Unidos existe el firme propósito de aplicar las reglas Incoterms® al comercio interno. En consecuencia, el subtítulo de las reglas Incoterms® 2010 reconoce oficialmente que están disponibles para su aplicación en contratos de compraventa nacionales e internacionales. En este sentido, las reglas Incoterms® 2010 establecen de manera inequívoca en distintos apartados que la obligación de cumplir con las formalidades para la exportación e importación solo existe allí donde las reglas sean aplicables.

CAPÍTULO 5

LOGÍSTICA Y SEGUROS

CONDICIONES BÁSICAS DE TRANSPORTE 96

TRANSPORTE EN CONTENEDORES 104

CONTENEDORES EN DESTINO 111

SEGUROS 117

SEGUROS: LA COBERTURA 121

SEGURO CONTRA EL RIESGO DE GUERRA EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO 123

LOGÍSTICA Y SEGUROS

CONDICIONES BÁSICAS DE TRANSPORTE

Carga fraccionada: significa que el café se estiba en la bodega del buque en sacos – la carga viaja suelta. A veces los sacos se dejan en las eslingas de carga para acelerar la descarga en destino, pero a expensas de menor capacidad de carga por metro cúbico. Las desventajas del transporte de carga fraccionada son numerosas: la mercancía puede quedar expuesta a la intemperie durante la carga y descarga, los sacos pueden romperse, existe el riesgo de contaminación con otra carga durante el viaje y los sacos pueden perderse o mezclarse con otras remesas. El seguro marítimo es generalmente más caro para la carga fraccionada.

Carga "contenedorizada": (tanto en sacos como a granel) es cuando la mercancía permanece en el contenedor durante todo el trayecto, a menudo hasta el destino final en tierra. La mayor parte del café, si no prácticamente su totalidad, viaja hoy en día en contenedores, por lo que ya no existe una oferta regular de servicios para carga fraccionada. En consecuencia, enviar pequeñas partidas (menos de un contenedor completo) se ha convertido en un problema (como veremos más adelante en el presente capítulo).

El tránsito de contenedores es generalmente más rápido, eficiente y seguro que la carga fraccionada. Los buques modernos de contenedores permanecen poco tiempo en puerto porque toda la carga se ha reunido antes de la arribada y la manipulación del contenedor puede seguir su curso en cualquier situación atmosférica. Pueden mantenerse calendarios más estrictos y el tiempo de rotación es más corto. Los buques de transbordo por rodadura (Ro/Ro: roll-on roll-off) llevan los contenedores sobre remolques que entran y salen de los buques simplemente remolcados. Esto elimina la necesidad de grúas de pórtico. Los buques ro-ro se suelen utilizar entre los puertos pequeños, por ejemplo en Europa, aunque desde África Oriental también se exporta parte del café ensacado en los denominados remolques de plataforma.

Para el transporte internacional de la mayor parte del café, si no su totalidad, se utilizan actualmente contenedores, y la carga fraccionada solo tiene lugar en algunos tramos del litoral, por ejemplo desde puertos que carecen del equipamiento necesario de grúas o donde se utilizan barcazas para transportar la mercancía hasta los buques de cabotaje que esperan a cierta distancia de la costa. Pero esta mercancía (café en sacos) será contenedorizada más tarde en el puerto donde se traslade la carga al transatlántico.

Se recuerda a los interesados que encontrarán amplia terminología marítima y términos afines en el sitio web de Safmarine *www.safmarine.com,* donde pueden seleccionar el idioma español y buscar "Glosario de términos" bajo Ayuda (las opciones de ayuda que le ofrecemos). Otras compañías marítimas también ofrecen información similar.

SERVICIOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO

Servicios de línea regular: son servicios regulares que tienen un itinerario fijo y hacen escala en un grupo de puertos, aunque no deban cargar ni descargar mercancía. En cambio los buques fleteros hacen escalas irregulares y oportunistas cuando hay carga disponible. En teoría, los importadores pueden también fletar buques para grandes tonelajes, pero el negocio del flete es complejo y hay que negociar individualmente las condiciones para cada flete. No obstante, las grandes navieras suelen incluir en su oferta de servicios de línea regular la posibilidad de fletar buques, para lo que utilizan contratos de fletamento estándar.

Si no se especifica lo contrario, todos los contratos de café estipulan automáticamente que el embarque será por buque de línea, funcionando con un servicio regular y con calendario acordado.

Conferencias: son grupos de armadores que ofrecen itinerarios regulares y garantizan el número de buques que estará disponible durante el año entre los diferentes puertos y los calendarios correspondientes. Los buques de línea solían funcionar en su mayoría con arreglo a conferencias de servicios regulares (llamadas simplemente conferencias), a través de las cuales se fijaban los calendarios y se garantizaba el transporte entre un número concertado de puertos, eliminando así la duplicación de servicios entre miembros de la conferencia. Se consideraba que el sistema favorecía a vendedores y compradores porque los fletes eran bastante estables, los calendarios se publicaban con mucha antelación y se prestaban servicios regulares y fiables. Pero, en octubre de 2008, la Unión Europea suprimió para los buques de conferencia la exención por categorías de las normas comunitarias de defensa de la competencia. Esto significa que las compañías navieras ya no pueden negociar los fletes en bloque, sino que ahora deben negociarlos y programarlos por separado para sus distintos expedidores y/o consignatarios. Al parecer han aparecido propuestas en este sentido en los Estados Unidos y otros países.

Disposiciones o alianzas para compartir buque (VSA – vessel sharing agreements): son una variante de tradicional sistema de conferencias. En las VSA varios transportistas ofrecen un servicio conjunto acordando una determinada frecuencia y capacidad entre determinados

puertos. Las empresas navieras comparten los buques que cada cual aporta, pero los transportistas comercializan y venden individualmente su espacio de carga. También es posible negociar contratos individuales de carga con cada naviera y, dependiendo del espacio disponible, los consignatarios pueden también optar por un transportista u otro para su mercancía. (En la mayoría de las remesas es el consignatario, y no el expedidor, quien paga y negocia.) La ventaja para la naviera es un mayor control de los costos y un aumento de la eficiencia; los consignatarios, por su parte, tienen más flexibilidad porque pueden negociar las tarifas y, en cierto sentido, especular. Pero el número de rutas no siempre está garantizado y puede variar, por ejemplo para estabilizar las tarifas de los fletes.

CENTROS DE TRANSPORTE

Los grandes centros de transporte y los portacontenedores de enlace están adquiriendo una importancia cada vez mayor a medida que la industria del transporte evoluciona para satisfacer las demandas de la globalización y aumenta la proporción de buques de mayor tonelaje en las flotas mundiales. Ya hay buques que pueden transportar nada menos que entre 11.000 y 15.000 TEU (unidades equivalentes a 20 pies – 20-foot equivalent units) y algunas de las grandes compañías navieras anunciaron en 2011 que habían realizado pedidos para una nueva categoría de portacontenedores con una capacidad de 18.000 TEU. Estos buques serán más largos y anchos que cualquier otro tipo que se haya construido hasta ahora, pero según las declaraciones, sus revolucionarios sistemas de diseño y propulsión reducirán considerablemente los costos y las emisiones de CO_2 por contenedor transportado. Este último aspecto encaja perfectamente con el creciente interés que despierta la "gestión verde de la cadena de suministro" y algunos vaticinan que en un futuro previsible podrían comenzar a navegar buques aún mayores. No obstante, estos megabuques solo harán escala en puertos con el suficiente calado, que ofrezcan capacidades de carga y de mecanización suficientes para un manejo rápido y eficaz. Como consecuencia, los puertos más pequeños se dedicarán cada vez más a abastecer de carga el centro regional más próximo, de un modo bastante similar al que vienen practicando las compañías aéreas desde hace años. Esta práctica está ya muy arraigada en algunos orígenes, pero en otros está creando problemas a la industria, debido también a que el número de buques de aporte más pequeños es insuficiente para el creciente número de portacontenedores gigantes (VLCS: very large container ships).

No es infrecuente que los consignatarios de café reciban la notificación correcta de embarque, en cumplimiento con lo estipulado en el contrato, pero que desconozcan el nombre del buque que entregará la mercancía en el puerto final de descarga. Esto se debe a que en el momento de la carga no siempre se conoce el nombre del buque de transbordo o buque nodriza.

Los servicios de seguimiento y rastreo a través de Internet son una solución, siempre que la notificación de embarque incluya los números de los contenedores (que los expedidores tienen la obligación de comunicar en la notificación de embarque). Los grandes consignatarios que trabajan con el sistema de suministro justo a tiempo exigen a los transportistas que les informen directamente por correo electrónico, en un plazo razonable, de todos los arreglos de transbordos concertados, incluido el nombre del buque de la línea principal y la hora estimada de llegada (ETA: estimated time of arrival) a destino. Aunque no siempre perceptibles en un primer momento, pueden surgir otros problemas cuando las autoridades del puerto de transbordo imponen una serie de condiciones sobre la mercancía que ha de transbordarse.

Por ejemplo, a finales de 2006, las autoridades panameñas dispusieron que todas las aperturas de los contenedores en los que se transporte café verde para su transbordo en puertos panameños (Balboa y Manzanillo) deberán estar equipadas con redes antiinsectos y deberá presentarse un certificado sanitario de la carga. Asimismo se colgará un cartel con las palabras CAFÉ VERDE en mayúsculas en los cuatro paneles laterales del contenedor. Su objetivo es proteger contra la infestación por brocado (o barrenillo) que puede transmitirse de otros países productores de café. En caso de incumplimiento no se permitirá descargar el contenedor para el transbordo, lo que puede provocar serios problemas financieros y de logística.

FLETE MARÍTIMO Y RECARGOS

Flete marítimo: suele cotizarse hoy en día como una suma global por contenedor, sin tener en cuenta el tipo de carga. Los contenedores de café a granel suelen transportarse en condiciones FCL/FCL (los costos de carga y descarga no están incluidos en la tarifa del flete), mientras que el café ensacado en contenedores se transporta LCL/FCL (carga vigilada por la empresa naviera y costos incluidos en la tarifa del flete) o FCL/FCL. El costo de cargar y descargar contenedores varía según el terminal utilizado y según las empresas navieras, a veces de manera considerable, lo que puede constituir una partida de gasto importante.

El flete marítimo comprende elementos variables que escapan al control de las navieras. El más importante es el precio del combustible y las fluctuaciones de los tipos de cambio. Si una empresa europea de transportes marítimos acepta una tarifa de flete expresada en dólares de los Estados Unidos, el movimiento del tipo de cambio del dólar en relación con el euro repercutirá en el resultado. Para evitar especulaciones con posibles fluctuaciones del precio del combustible o de los tipos de cambio, los contratos de flete permiten ajustes de precios cuando se producen cambios considerables.

Recargos: cuando se deben a ajustes en el precio del combustible se llaman recargo de combustible (BS – bunker surcharge) o factor de ajuste de combustible (BAF – bunker adjustment factor). Se aplican generalmente como una cantidad por contenedor. El recargo por fluctuaciones de los tipos de cambio se llama factor de ajuste de divisas (CAF – currency adjustment factor), expresado como un porcentaje del flete total. El BS o el BAF se aplican a la tarifa del flete

básico, y el CAF a la suma resultante. Los contratos pueden prever también recargos cuando cambian otros costos, como las tarifas portuarias o los peajes en vías marítimas o canales. Las conferencias también pueden aplicar aumentos especiales a las cargas que entran o salen de puertos donde la congestión causa retrasos excesivos a los buques. También existen tarifas de fletes "todo incluido" (all in), especialmente para grandes expedidores y consignatarios. Estas tarifas de fletes se mantienen fijas durante periodos específicos, durante los que no pueden aplicarse recargos BAF o CAF.

Riesgo de guerra: es otra posible causa de recargo de los fletes, porque los armadores trasladan al cliente el aumento de las pólizas de seguro para buques que operan en rutas comerciales difíciles o peligrosas. Estos costos imprevistos son por causa de fuerza mayor y se pueden cargar a los expedidores o consignatarios, por lo general como una tasa fija por contenedor. Más adelante, en este mismo capítulo, se examinan los seguros con más detalle.

También se pueden imponer otros recargos, que dependerán del transportista y de la travesía. Estos pueden incluir tasas por la documentación y el despacho de aduana de la mercancía, recargos por riesgos de piratería, por apilamiento de la carga, por transbordo, etc.

Las tarifas de los fletes tienen gran importancia para los países productores porque, para el tostador, el costo real del café es el precio "descargado en la planta tostadora". Cuando se utilizan para un mismo fin cafés comprados en el país A y el país B, ambas calidades son sustituibles y, por consiguiente, su precio debería ser el mismo.

Si, por ejemplo, el flete desde el país A es considerablemente más caro que desde el país B, el precio que pide A deberá ser más bajo para equiparar el costo de B descargado. Y si descienden los fletes desde el país B, el precio FOB o diferencial de ese café terminará por subir en la misma proporción, si los fletes desde otros orígenes no hacen lo mismo.

Las tarifas de los fletes fluctúan continuamente y además son negociables. Es muy probable que diferentes empresas apliquen tipos diferentes durante la misma época, por lo que no tiene mucho sentido citar tarifas reales en la presente Guía. Es mucho más importante tener una idea sólida de los principios generales por los que se rigen los fletes. Los factores que determinan las tarifas de los fletes suelen ser más numerosos y complejos que, por ejemplo, las distancias a recorrer. La práctica más habitual en estos tiempos es que los expedidores y consignatarios negocien acuerdos de flete individuales con las compañías navieras, a veces de ámbito mundial. En consecuencia, las tarifas reales para muchos consignatarios no son del dominio público, y en muchos conocimientos de embarque aparece simplemente "flete según acuerdo" o "flete a pagar en destino".

Sigue siendo aconsejable, sin embargo, que las empresas del sector, tanto de países exportadores como importadores, se reúnan regularmente con las grandes compañías navieras que transportan café para examinar cuestiones de mutuo interés, como pueden ser los cambios que se suceden en la producción y la demanda de café, los progresos y cambios en los puertos de origen y de destino, los problemas técnicos y físicos (como la higiene y la inocuidad de los alimentos), y otros temas relacionados con la logística del sector del café y los niveles de servicio.

Portales de fletes en Internet: permiten adaptar la carga al espacio disponible, y viceversa. Se pueden buscar en Internet los fletes de camión y los navieros, de modo que los grandes expedidores y consignatarios pueden pedir con relativa facilidad a los transportistas y empresas navieras que les hagan ofertas para determinados cargamentos por tierra y por mar. Las disposiciones cambian con rapidez y permiten a los grandes usuarios de transporte terrestre y marítimo conseguir condiciones competitivas.

Las crecientes preocupaciones por la seguridad hacen cada vez más hincapié en la creación de un sistema de verificación que rastree y siga la pista de todos los embarques contenedorizados. En este sentido, aumenta la importancia y la gama de funciones de los portales de fletes, también como parte de la tendencia general de trabajar con documentos electrónicos en sincronización e intercambiar información, no solo en materia de transporte, sino también del comercio de productos básicos en general. Visite, a modo de ejemplo, *www.inttra.com* o el sitio web de cualquier naviera importante.

GASTOS DE MANIPULACIÓN EN TERMINAL

Los gastos de manipulación en terminal (THC – terminal handling charges) y los gastos posteriores al paso por la terminal son componentes importantes del costo del transporte del café en contenedores. (Los THC cubren la carga y descarga de los contenedores, pero no los gastos del transporte terrestre, etc.) La cotización de un flete puede parecer atractiva en un primer momento, pero los gastos de cargar el contenedor a bordo y transportarlo hasta la planta de tueste después de la descarga pueden ser más altos de lo habitual y anular las ventajas previstas. Los consignatarios vigilan de cerca los gastos de terminal; estos gastos son una parte importante de su evaluación de la competitividad de los distintos transportistas.

Recuerde que a menos que el contrato estipule lo contrario, en el marco de un contrato FOB el expedidor es responsable de los THC en origen, y el consignatario lo es en el punto de destino. Si un consignatario negocia una tarifa de flete más baja, pero al mismo tiempo aumentan los gastos de manipulación en la terminal de origen, lo que ocurre es que los costos del flete irán repercutiendo a lo largo de la cadena de suministro – en este caso, en detrimento del exportador. (Cuando el contrato es FCA, el responsable de los THC en ambos extremos es el consignatario, por lo que no es un problema.)

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE Y MANIFIESTO DE CARGA

El conocimiento de embarque (bill of lading) es en primer lugar un recibo: el transportista reconoce que ha recibido las mercancías para su transporte. Pero es también la prueba del contrato de transporte. El contrato comienza en el momento en que se reserva el espacio de carga. La subsiguiente emisión del conocimiento de embarque lo confirma y suministra la prueba del contrato, aunque solo esté firmado por una parte: el transportista o sus agentes.

Un conocimiento de embarque es también un documento de título transferible. La mercancía puede entregarse presentando un Conocimiento de Embarque si la remesa se consignó "a la orden" y todos los endosos consiguientes están en orden. Véase también el capítulo 4, Contratos.

Si se pierde un conocimiento de embarque o si no llega a tiempo para que el consignatario se haga cargo de la entrega, por ejemplo cuando los tiempos de tránsito son cortos, el transportista suele ayudar a solucionar el problema entregando la mercancía contra un recibo de garantía. La garantía protege al transportista si se da el caso de que el demandante no es el propietario legítimo de la mercancía. Una entrega ilegal constituiría un incumplimiento de contrato y, por lo tanto, el transportista insistirá en que la carta de indemnización (LOI – letter of indemnity) del consignatario esté respaldada por una garantía bancaria cuyo texto se corresponda con las especificaciones del transportista, generalmente por un importe de entre el 150% y el 200% del valor real CIF de la mercancía, con validez de uno o dos años. Si bien no hay un plazo límite a partir del cual el titular del conocimiento de embarque ya no puede reclamar la mercancía, una garantía de uno o quizá dos años de validez debería cubrir adecuadamente las obligaciones del transportista. No obstante, una carta de indemnización nunca invalidará el contrato real de transporte, que es el conocimiento de embarque.

Sin embargo, los transportistas no están obligados a entregar la mercancía a cambio de una garantía. Esta decisión es totalmente discrecional, y el consignatario quizá deba negociar las condiciones con el transportista, quien podría querer consultar al expedidor original. Obsérvese que los contratos de la ECF establecen de manera clara que los compradores no tienen obligación de quedarse con la carga a cambio de la garantía y que, si transcurridos 28 días civiles de la arribada no se dispone del conocimiento de embarque, el comprador puede declarar que el vendedor no ha cumplido. La solución en este caso sería que el exportador se ocupara de entregar la garantía. El contrato GCA no hace referencia específica a la ausencia de documentos y deja enteramente en manos del arbitraje la solución de una reclamación o controversia no resuelta sobre esta cuestión.

DIFERENTES TIPOS DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

La responsabilidad del transportista comienza con la aceptación física de la mercancía para su transporte. Si esto tiene lugar en un punto del interior se emite un conocimiento de embarque de transporte combinado. Si la entrega tiene lugar en un puerto se emite un conocimiento de embarque de puerto a puerto.

La expresión "conocimiento de embarque intransferible" no debería usarse, porque significa que el transportista que lo emite actúa solo como el remitente durante el transporte en su propio buque o buques y actúa como agente en todos los demás momentos. Esto implica que las responsabilidades pueden distribuirse entre más de un transportista con condiciones diferentes (posiblemente desconocidas) en diferentes etapas de la cadena de transporte.

Bajo un conocimiento de embarque de transporte combinado el transportista acepta la responsabilidad, con sujeción a las estipulaciones normales del conocimiento de embarque, de todo el transporte, terrestre y marítimo: de puerta a puerta, o de puerta a muelle de contenedores o estación de contenedores. El transportista organiza el transporte marítimo y terrestre, pero hay que señalar que el transporte marítimo y el transporte terrestre se rigen por convenciones internacionales diferentes. Esto puede repercutir en la solución de reclamaciones: la responsabilidad financiera del transportista por el transporte terrestre no es necesariamente la misma que la de la travesía marítima [a bordo del buque, es decir, "de maniobra a maniobra" (tackle to tackle)]. En general el transportista prestará asistencia en todo procedimiento de reclamación incoado por el consignatario, la compañía de seguros o ambos, pero no aceptará necesariamente responsabilidad por la liquidación contable si los daños ocurrieron durante la etapa en tierra. Por ejemplo, si alguien detuviera a un camión, amenaza al conductor con una pistola y le pida que "desaparezca", no habrá responsabilidad. O bien si ocurre un accidente por negligencia del conductor, puede haber responsabilidad, según sea la jurisprudencia local.

Es evidente que los grandes consignatarios tendrán más facilidad en resolver estos asuntos que empresas más pequeñas. Obsérvese que en los contratos "franco en camión" es responsabilidad del comprador presentar las necesarias reclamaciones con arreglo a la póliza de seguros, y por consiguiente la cobertura del seguro debería comenzar en el punto de carga del interior.

Los conocimientos de embarque son de puerto a puerto o de transporte combinado según como se haya llenado el recuadro "lugar de recibo" (o "lugar de entrega").

MANIFIESTO DE CARGA

Un manifiesto de carga (way bill), al igual que un conocimiento de embarque, es un recibo y la prueba de un

contrato de transporte. Pero un manifiesto de carga no es un documento de titularidad. A diferencia de los conocimientos de embarque, los manifiestos de carga no pueden emitirse "a la orden" (to order) y no pueden endosarse. La ventaja de un manifiesto de carga es que no hay necesidad de transmitir documentación en papel al punto de destino para conseguir que se realice la entrega, porque ésta se lleva a cabo automáticamente y solo al consignatario nombrado. El manifiesto de carga se utiliza cuando el pago no depende de la presentación de documentos, por ejemplo porque el embarque se realiza entre compañías asociadas o porque el pago se hizo anticipadamente. De este modo, los manifiestos de carga pueden facilitar las transacciones sin papeles. Véase el capítulo 6, Comercio electrónico y gestión de la cadena de suministro.

CONTRATO DE TRANSPORTE: FOB, FCA Y CIF/CFR

El comercio del café utiliza cuatro condiciones contractuales básicas: FOB, FCA y CIF (o CFR), de las que las dos primeras son las más habituales.

FOB – franco a bordo (free on board). Las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía ha cruzado la batayola del buque en el puerto de embarque. Con los contratos FOT (franco en camión – free on truck) y FOR (franco en vagón – free on truck) esto ocurre cuando la mercancía ha pasado sobre la compuerta de cola del camión o la compuerta de carga del vagón.

Con arreglo a los actuales contratos FOB, casi siempre es el comprador quien prepara el contrato de transporte y el responsable de todos los costos y riesgos desde este punto en adelante. Sin embargo, el ECC dice claramente que un contrato FOB debe considerarse de hecho como un contrato de coste y flete mal definido porque el flete corre a cargo de los compradores. La responsabilidad contractual del exportador solo finaliza cuando el café cruza la batayola del buque. Pero el ECC también afirma que el comprador es responsable de asegurar la mercancía desde el momento en que abandona el almacén último u otro lugar de almacenamiento del puerto de embarque. Esto es importante porque cada vez es más difícil determinar el momento exacto en que un contenedor abandona la zona de almacenamiento del muelle y es trasladado a través de la batayola del buque. Con arreglo a los contratos GCA, el riesgo de pérdida se transfiere al cruzar la batayola del buque, y los exportadores deben asegurar la mercancía como corresponda.

FCA – franco transportista (free carrier). Las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía, despachada para su exportación, se entrega al transportista o al agente o agentes oficiales del transportista en el lugar o punto de entrega nombrado. (A veces el contrato se llama también franco en contenedor – free in container – o franco en almacén – free in warehouse.) La responsabilidad del comprador comienza aquí y todos los gastos de transporte en tierra y de carga en el puerto de embarque correrán a su cargo.

El flete total tiene en cuenta todos estos factores. Pero no todo el mundo está dispuesto a comprar sobre la base FCA, especialmente cuando la entrega de la mercancía no es en los locales del transportista o una estación de llenado de contenedores reconocida. Recuerde que el transporte terrestre y el marítimo se rigen por convenciones internacionales diferentes, y aun cuando una empresa naviera puede organizar el transporte terrestre, no siempre estará dispuesta a asumir la responsabilidad por los hechos que ocurran antes de que la mercancía llegue al puerto de embarque o cruce la batayola del buque.

CIF – coste, seguro y flete – cost, insurance and freight (o CFR – coste y flete – cost and freight). El expedidor prepara y paga el contrato de transporte, pero por lo demás, la transferencia del riesgo es como con el contrato FOB.

Cuadro 5.1 Distribución de los costos entre vendedores (V) y compradores (C)

	FOB	CIF/ CFR	FCA
Carga en los locales de los vendedores	V	V	V
Transporte terrestre (desde el lugar convenido)	V	V	C
Documentación comercial en origen	V	V	V
Despacho de aduana en origen	V	V	V
Gastos de exportación	V	V	V
Gastos de manipulación en la terminal de carga (THC: Terminal handling charges)	V	V	C
Flete marítimo	C	V	C
Gastos de manipulación en la terminal de descarga (THC)	C	C	C

En los Estados Unidos, la cantidad de transacciones que se realizan en condiciones FCA (y quizá también FOT) es considerable debido a que el café se importa de México a través de la frontera terrestre común (unos 2 millones de sacos por año). El vendedor y el comprador deben conocer perfectamente la diferencia entre ambas condiciones. Básicamente, en el caso de FCA, el riesgo de pérdida se transfiere al comprador en el momento en que el transportista recibe la mercancía, ya sea para su transporte terrestre o marítimo, mientras que según las condiciones FOT (o FOR), este riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía se carga en el camión o el vagón.

Gastos de documentación aduanera o **tarifas de declaración de carga.** Estos gastos son de nueva creación y han sido introducidos por las compañías navieras para cubrir el desembolso que supone el cumplimiento del reglamento sobre seguridad marítima de la carga, que ya ha entrado en vigor en los Estados Unidos y también en la Unión Europea. No se podrá cargar mercancía que no sea conforme con este reglamento, y las navieras deben asegurarse de que solo cargan mercancía correctamente documentada. Aun cuando no puede negarse que este trámite entraña un costo administrativo y de TI, muchos exportadores consideran que

son gastos relacionados con la importación y, por tanto, es el consignatario quien debe pagarlos. Hasta el momento, sin embargo, el consenso general entre la parte receptora o destinataria es que estos gastos forman parte del costo que supone entregar la mercancía FOB, es decir, forman parte de los gastos de exportación y, como tales, deben correr a cargo de los expedidores.

RESPONSABILIDAD DEL TRANSPORTISTA – CARGA DE LA PRUEBA

FCL – carga de contenedor completo (full container load). Significa sencillamente que el vendedor o expedidor es el responsable de llenar el contenedor y de sufragar los gastos correspondientes. Pero el contenido de un contenedor sellado no puede verificarse desde fuera.

El conocimiento de embarque de la FCL declara simplemente "recibido a bordo un contenedor STC [said to contain – se afirma que contiene] X sacos [o si es a granel: kg] de café, cargado y contado por el expedidor". En otras palabras, en un conocimiento de embarque FCL, la empresa naviera acusa recibo del contenedor, se compromete a transportarlo desde A hasta B sin pérdida ni daños, pero no se hace responsable de su contenido. Véase también el capítulo 10, El riesgo y su relación con el crédito comercial.

No existe una relación clara entre FCL o LCL y los Incoterms®. Las expresiones FCL y LCL son comunes en la mayoría de países productores de café pero no siempre tienen exactamente el mismo sentido. La combinación de la sigla FCL con la expresión CY (patio de contenedores: se han recibido contenedores) y LCL con CFS (estación de contenedores: se han recibido mercancías), elimina toda posible confusión. No obstante, CY y CFS no son condiciones de flete, sino que representan lugares de entrega.

LCL – menos de contenedor completo (less than container load). Esto significa que el transportista es responsable de la adecuación y el estado del contenedor y de su llenado. El transportista paga por esto y luego factura unos gastos por el servicio de LCL. El conocimiento de embarque declarará "recibido en aparente buen orden y estado un números de sacos que se dice pesan X kg". Ahora el transportista acepta la responsabilidad por el número de sacos pero no por el contenido de los sacos, ni por su peso.

Las empresas navieras para prestar servicio a los clientes, aunque esto no sucede en todos los países productores de café, acordarán transportar café en condiciones de LCL siempre que los contenedores se hayan llenado y cargado en los locales del transportista, idealmente en una estación de contenedores (CFS). Se ha convertido en una práctica aceptada en algunos países que los contenedores se llenen en los locales del vendedor a costa suya, bajo la vigilancia del transportista o del agente nombrado por el transportista.

Seguirá aplicándose un flete más alto que para un embarque FCL, pero este sistema es muy valioso para los pequeños expedidores o para los que son todavía relativamente desconocidos. Los importadores y sus banqueros comprueban cada vez más la credibilidad de los exportadores, incluida la documentación que facilitan, y no aceptan conocimientos de embarque FCL de cualquiera procedencia. En el caso de algunos exportadores y orígenes es ahora muy corriente el llenado y peso de los contenedores "bajo supervisión independiente", no solamente para los embarques LCL sino también FCL, a fin de satisfacer los legítimos intereses de seguridad de todos quienes participan en el comercio del café. Estos servicios a menudo corren a cargo de administradores de la garantía colateral que verifican la actuación correcta de un exportador por cuenta del banco que financia la transacción, a veces incluso hasta la entrega en el punto final. Véase también el capítulo 10.

Las reclamaciones a las empresas navieras han disminuido mucho a consecuencia de ello, lo que sugiere que las discrepancias que había antes sobre los cargamentos de contenedores se debían en parte a una vigilancia inadecuada durante el llenado. Sin embargo, la causa principal de reclamaciones por el café ensacado o en contenedores ha sido siempre los daños por condensación, que son muchos menos probables si el café se embarca a granel.

El término LCL es a veces equívoco porque los contenedores casi siempre van llenos y el flete se factura por contenedor, no por peso. La razón de que se utilice a menudo este término es que permite a los aseguradores marítimos, a los consignatarios o a ambos presentar reclamaciones de seguro directamente a las empresas navieras.

Pero del mismo modo que los tostadores afirman que su negocio esencial es tostar y distribuir y no transportar, almacenar y financiar las existencias de café verde, también las empresas de transporte consideran que su negocio consiste en transportar desde A hasta B contenedores sellados de modo seguro y eficiente, sin tener que preocuparse por el contenido. El deseo de las empresas navieras es llegar, con el tiempo, a eliminar totalmente el conocimiento de embarque LCL. Esto hará que cada vez se recurra más a pesadores y supervisores independientes, aunque la fiabilidad de estos servicios todavía varíe de puerto a puerto y de un país a otro. Si después de estas inspecciones todavía surgen reclamaciones relativas al peso o la calidad habrá diferencias de opinión serias entre el expedidor y el consignatario. Esto se debe principalmente a que no siempre se entiende bien que suministrar un certificado de peso o calidad no exime al expedidor de sus obligaciones contractuales.

OBLIGACIONES DEL TRANSPORTISTA – TRES CONVENIOS

Cada caso en el que la mercancía resulta dañada debe examinarse en función de sus circunstancias y fundamentos particulares, pero siempre es útil conocer el trasfondo. Entre los convenios internacionales por los que se regulan las cuestiones contractuales del transporte marítimo cabe destacar las Reglas de La Haya-Visby, las Reglas de Hamburgo y, ahora, las Reglas de Rotterdam, este último fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas

en 2009. Los dos primeros definen "contrato de transporte" únicamente en el sentido de transportar mercancías por mar, mientras que según las Reglas de Rotterdam, el contrato de transporte se refiere al transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo.

Estos convenios definen las obligaciones del transportista o "porteador", por ejemplo, en el sentido de que estará obligado a obrar con la debida diligencia para mantener el buque en estado de navegabilidad y cuidar de la carga. En general, las Reglas de Rotterdam refuerzan los derechos de los expedidores (cargadores) y los propietarios de la carga, pero naturalmente este tipo de convenio comprende numerosos aspectos y algunos de los textos pueden prestarse incluso a diferentes interpretaciones. No obstante, en términos de quién debe probar qué, sigue siendo el reclamante el que debe demostrar que cualquier pérdida o daño es causa de que el porteador no ha cumplido adecuadamente con sus obligaciones. Cargadores y consignatarios por igual deben conocer perfectamente el contenido de las numerosas cláusulas y condiciones que contiene la letra pequeña de los conocimientos de embarque, algo que no siempre ocurre.

Esto significa que la empresa naviera asumirá la responsabilidad únicamente si se puede demostrar de manera concluyente que el daño de las mercancías se ha producido durante el trayecto, es decir, en ruta mientras las mercancías se encontraban bajo su control. No obstante, a menos que la causa del daño sea evidente, podría resultar muy difícil demostrar cualquier alegación, y los exportadores no podrán sino esperar que los consignatarios de las mercancías dañadas los harán responsables a ellos. Pero al mismo tiempo, los consignatarios tienen el deber de preservar y ejercer todos los derechos contra terceros. Deben asimismo hacer siempre una reclamación a la empresa naviera, a sus aseguradoras y a cualquier tercera parte involucrada. Más adelante, en este mismo capítulo, se amplía la información sobre el seguro marítimo y las reclamaciones.

No obstante, es el exportador o el cargador (expedidor) quien deberá aportar pruebas, salvo cuando resulte evidente que la pérdida o el daño fue causa de un evento externo, un evento que tuvo lugar después de la entrega del contenedor para su embarque. Ni que decir tiene que si un envío FCL se extravía o destruye en su totalidad, lo más probable es que nadie tenga otra opción que no sea la de aceptar la declaración del exportador respecto al contenido original y su estado.

Pero si tras descargar las mercancías contenedorizadas se descubre que han sufrido daños sin que exista ninguna relación evidente con un evento externo, entonces la carga de la prueba puede resultar muy difícil.

Otra cuestión distinta, pero relacionada: Si durante el trayecto se producen daños realmente graves debido a eventos imprevistos que nadie puede controlar – fuerza mayor –, en cumplimiento del contrato de transporte (conocimiento de embarque), la empresa naviera podría decidir declarar lo que se conoce como Avería Gruesa. Esta declaración dará lugar a reclamaciones proporcionales contra todos los propietarios o consignatarios de todas las mercancías que se encontraban a bordo en el momento en que tuvo lugar el evento. Situaciones de este tipo pueden llegar a ser muy complicadas y derivar en litigios interminables.

CUESTIONES DE TRANSBORDO

El aumento del tamaño y la capacidad de los portacontenedores, que ya alcanzan más de 15.000 TEU (unidad equivalente a veinte pies) y en un futuro llegarán hasta 18.000, está dando lugar a un mayor número de incidencias de transbordo, al tiempo que se diversifican las rutas de transbordo. Más transbordos se traduce asimismo en instrucciones, por escrito, cada vez más estrictas sobre el tipo de "cuidado de la carga" (cargo care) que será necesario, y la necesidad de conocer y aprobar de antemano la ruta de embarque. Ya no es inusual que desde algunos orígenes sean necesarios hasta tres transbordados de la carga, e incluso cuatro. Por ejemplo desde un puerto local, en barcos alimentadores con rumbo a un puerto nacional más grande y desde allí hasta otro centro (hub) marítimo regional, donde atracan los grandes buques "nodrizas". O desde un puerto nacional hasta un centro regional, y para transbordar la carga más tarde en el extranjero, digamos en Amberes, para descarga en Helsinki. Todo esto significa una prolongación de la duración del viaje, en particular si un barco alimentador se retrasa y pierde la conexión con el buque nodriza en el puerto central.

Los portacontenedores modernos permanecen la mayor parte del tiempo navegando – los días de estadía en los puertos se reducen al mínimo y la "carga retrasada" sencillamente se queda en tierra. Estas circunstancias dificultan al importador garantizar a sus clientes tostadores una entrega "justo a tiempo" y eleva los costos (especialmente financieros), que deseará recuperar.

Sin embargo, debido a que la mayor parte, si no la práctica totalidad, del café verde embarcado desde el origen se vende en condiciones FOB (franco a bordo), la responsabilidad del exportador suele terminar cuando la mercancía cruza la barandilla del buque. Esto presupone, naturalmente, que el embarque se ha efectuado de acuerdo con los términos y condiciones del contrato, es decir, los estipulados en el contrato normalizado correspondiente así como los que haya podido imponer el comprador, incluida cualquier posible nota sobre el cuidado de la carga (cargo care). Pero naturalmente, la calidad y otras reclamaciones siempre son posibles. Véase también el capítulo 4, Contratos.

Aun cuando la elección del buque de transporte se deje a veces al exportador, los compradores en condiciones FOB deben también participar en el proceso y mantenerse bien informados respecto a las oportunidades de embarque desde un puerto en particular, e insistir en que se tomen las opciones más convenientes. Una vez que la mercancía está abordo del buque, esta se convierte en responsabilidad del comprador, en el sentido de que es él quien ha de asegurar la mercancía, pagar los costos del flete y, naturalmente, recibir la mercancía. Si hay reclamaciones después de la carga a bordo por demoras o daños, el comprador deberá

presentar su reclamación a la empresa naviera, si cree que vale la pena.

Sin embargo, es obligación del exportador mantener al comprador informado de cualquier cambio en el proceso de embarque y de cualquier información que reciba respecto a un cambio de fechas de transbordo y de itinerarios después de que la mercancía haya salido. Todos los participantes en la operación deben ejercer siempre la debida diligencia, es decir, que deben poder demostrar en todo momento que actuaron correctamente. Los agentes de embarque en origen deben supervisar el transbordo de la carga y mantener a sus superiores debidamente informados – aunque esto no siempre se cumple. Aun así, en la gran mayoría de los casos es el comprador quien, al menos al inicio, es responsable de cubrir cualquier gasto extra aunque, en ocasiones, se puede solicitar al exportador que preste su asistencia en la presentación de una reclamación, etc. Y sería acertado que ayudara en la medida de lo posible.

Nota: Una vez que el comprador se dé cuenta de que los retrasos se han convertido en práctica habitual en los embarques desde un puerto en particular, el comprador ajustará el cálculo de sus costos FOB desde puerto de origen hasta franco en muelle puerto de destino. Sobre una base individualizada, suele ser el exportador quien sufre las consecuencias pero, a la larga, siempre es el exportador quien recibirá ofertas de precios más bajos. Lo que naturalmente repercutirá en el agricultor.

Lamentablemente no existen soluciones mágicas al problema de los transbordos. Un puerto puede ser eliminado del itinerario de las grandes empresas navieras, es decir, que los buques principales o "nodrizas" dejarán de recalar allí, por ejemplo porque el calado del puerto o la oferta de carga es insuficiente o porque la manipulación de la carga es poco eficiente. En este caso, el puerto y todos aquellos que lo utilicen deberán adaptarse, intentar mejorar la eficiencia y adoptar otras medidas para economizar costos, como pueden ser:

- Mantenerse al día y asegurarse de que el comprador no solo se entera de lo que usted sabe, sino que además lo hace al mismo tiempo que usted.
- Asegurarse de que elige al agente marítimo idóneo. Uno que no se limite a hacer reservas en buques "amigos", sino que ofrezca los itinerarios y las conexiones de transbordo más eficientes.
- Cerciorarse de que todos los detalles sobre el cuidado de la carga figuran debidamente en la reserva de embarque. No dependa del agente marítimo para que se ocupe de esto.
- Exigir al agente marítimo en el puerto de origen que supervise la carga durante todo el trayecto y le mantenga informado. Estreche lazos con las empresas navieras, tanto las de transporte costero o regional como las internacionales. El mejor modo de conseguirlo suele ser a través del foro de asociación de exportadores, una entidad con competencia en asuntos relacionados con el café, una cámara de comercio u otra entidad de este tipo que agrupe a distintas partes con intereses individuales, pero similares.
- Llevar a cabo con regularidad estudios de experiencias de embarque recientes, que pongan de relieve las preocupaciones de los compradores, así como sus reclamaciones y comentarios, etc.
- Hacer hincapié en el hecho de que, en el análisis final, todos los costos extraordinarios se deducirán del precio que recibe el productor, lo que significa que es un problema para la industria – y que no solo concierne a los exportadores.

LOGÍSTICA PARA PARTIDAS PEQUEÑAS

Los exportadores y compradores de pequeños lotes **menores a una carga de contenedor** se enfrentan a limitaciones logísticas y de costos. De hecho muchos importadores no aceptan nada por debajo de un contenedor: entre 19 y 21 toneladas, dependiendo del tipo de café.

Este criterio impide a muchos pequeños productores de cafés de especialidad u orgánicos participar directamente en el mercado extranjero. Esto tiene como resultado que muchos pequeños enclaves de café de calidad o ejemplar en los países productores pasen desapercibidos sencillamente porque se desvanecen en el conglomerado de las exportaciones totales del país. Y sin embargo, los avances y la simplificación de la tecnología de elaboración permite incluso a agrupaciones de cultivadores muy pequeñas producir un café de calidad. Pero, ¿qué sentido tiene si no se puede comercializar debidamente?

El programa Cup of Excellence (Taza de la Excelencia) *www.cupofexcellence.org* (véase el capítulo 6) y la industria de especialidad en su conjunto han identificado en diferentes países pequeños enclaves donde se produce café de excelente calidad, pero la logística para su transporte desde A hasta B es desmoralizadora. Apenas hay transportistas que coticen fletes marítimos por tonelada, y mucho menos para remesas pequeñas. Dicho llanamente: en los portacontenedores no hay cabida para carga fragmentada o suelta, solo para contenedores.

En el panorama del transporte marítimo moderno hay pocas opciones y se puede afirmar que el transporte representa actualmente una gran limitación para los pequeños productores que desean acceder al mercado de especialidad.

OPCIONES PARA REMESAS PEQUEÑAS

Carga combinada o consolidada. Es muy difícil encontrar carga combinada para llenar al menos un contenedor normal, lo que significa tener que esperar a que se reúna una carga completa. El café orgánico no se puede embarcar con otra carga en el mismo contenedor por el riesgo de contaminación.

Una solución podría ser el uso de minicontenedores dentro de un contenedor mayor, pero estos minicontenedores tendrían que ser probablemente desechables porque es difícil conseguir carga adecuada para la vuelta. Es aquí donde podrían ser de utilidad los contenedores flexibles

intermedios para carga a granel (FIBC – flexible intermediate bulk containers – o los sacos para carga a granel, supersacos o sacos gigantes – visite *www.fibca.com*). Sin embargo, la mayoría de los tostadores, especialmente los pequeños, no están equipados para manipular estos sacos de carga a granel. Una vez sellados herméticamente, estos sacos contribuirían a conservar la calidad, un aspecto de especial importancia para los cafés de especialidad más caros. Véase, por ejemplo *www.grainpro.com.*

En muchos países, los consolidadores de flete (expedidores de fletes especializados) se encargan de consolidar carga compatible para utilizar contenedores con mayor eficacia, pero esto podría no resultar fácil desde los pequeños puertos de los países productores. Además, habría que estar absolutamente seguros de que las otras mercancías que van en el contenedor consolidado no afectarán al café y que el comprador está de acuerdo.

Otra opción probablemente menos complicada, dependiendo del comprador, sería combinar un pequeño lote con otro de calidad más barata que pueda venderse fácilmente, por ejemplo 50 sacos de café ejemplar y 250 sacos de café de calidad común del que se comercia en general, todo esto dentro de un contenedor embarcado en condiciones FCL.

En algunos países (Nicaragua, por ejemplo), las asociaciones de productores ayudan a los productores de café ejemplar certificado a organizar cargas de contenedores enteros combinando diferentes embarques para mercados específicos. También hay casos en que los compradores se agrupan para combinar un cargamento. Pero todo esto requiere mucha organización y mucho respaldo de exportadores e importadores por igual.

Pagar peso muerto. Algunos compradores o exportadores simplemente absorben el costo del peso muerto (costo del espacio vacío del contenedor) especialmente si el café que se expide es de gran valor. La proporción de peso muerto que se puede absorber variará de una transacción a otra, pero no hay duda de que los productores de cantidades muy pequeñas tienen escasas posibilidades de convertirse en exportadores habituales si no pueden consolidarse con otros. Y realmente no tiene sentido embarcar un contenedor con solo 25 o 50 sacos.

Flete aéreo. Como alternativa, si un pequeño lote de café ejemplar caro puede soportar el costo en un contenedor particular para su transporte, podría ser más efectivo (respecto al costo) recurrir al flete aéreo. Habría que tener en cuenta, sin embargo, la aduana y los problemas de seguridad – no es un medio habitual para exportar o importar café, y las líneas aéreas o compañías de carga aérea no siempre conocerán los trámites administrativos.

Por último, un problema más al que deben hacer frente los exportadores de remesas pequeñas de café de la mejor calidad es que se puede deteriorar si la travesía es demasiado larga, debido por ejemplo a los múltiples transbordos.

TRANSPORTE EN CONTENEDORES

El café ensacado en "contenedores secos" de 20 pies (y actualmente los hay incluso de 40 pies) constituye una mejora importante en relación con el antiguo método de carga fraccionada, pero la manipulación sigue siendo importante y el sistema no aprovecha completamente la capacidad de transporte del contenedor. Esto es significativo porque los gastos de transporte y el flete se facturan por contenedor, y no por peso. El costo de manipulación de la carga ensacada también sube continuamente, especialmente en los países importadores.

Cuando los contenedores secos normales de 20 pies están forrados correctamente con cartón y papel kraft suficientemente resistentes, y se rellenan debidamente, constituyen un medio adecuado para transportar café ensacado. Esto no quiere decir que también lo sean para un almacenamiento prolongado del café, ni mucho menos. Algunos consignatarios exigen contenedores ventilados para los embarques desde determinadas zonas, lo que significa que permiten la ventilación en toda su longitud, normalmente en la parte superior e inferior, pero no todas las navieras ofrecen este servicio. Son caros y, además, cada vez se embarca más café a granel.

A principios de la década de 1980 comenzó a experimentarse por primera vez con los embarques a granel. Tras un periodo de pruebas exhaustivas, principalmente con cafés del Brasil y Colombia, se llegó a la conclusión de que los contenedores normales eran perfectamente aptos para el transporte de café a granel. Pero hay que equiparlos con forros adecuados (generalmente fabricados a base de polipropileno), y el contenido de humedad del café no debe superar la norma aceptada para el café en cuestión.

He aquí algunos datos sobre contenedores:

- **TEU** significa unidad equivalente a 20 pies (20-foot equivalent unit): peso máximo total 30,48 toneladas, máxima carga útil 28,28 toneladas (es decir, incluido el peso del embalaje, el forro, etc.).
- **FTE** significa unidad equivalente a 40 pies (40-foot equivalent unit): peso máximo total 30,4 toneladas, máxima carga útil 26,4 toneladas. Los contenedores FTE más nuevos y algo mayores tienen una carga útil ligeramente mayor, de hasta 27,5 toneladas. Los FTE se utilizan cada vez más para el transporte de café ensacado, porque son más fáciles de estibarlos a bordo. Los expedidores no deben olvidar, sin embargo, que hasta el momento no todos los consignatarios finales están equipados para manipular los FTE.
- **GP** en los Estados Unidos se utiliza para contenedor de uso general (general purpose container) – su equivalente en la Unión Europea es **DC** o contenedor seco (dry container), es decir, que ambos son la misma cosa. La carga neta de un contenedor TEU estándar de acero para uso general es de unos 21.000 kg de café verde de media. El peso varía, sin embargo, dependiendo del tipo de café que transporte. En el caso de granos grandes, el peso

puede disminuir hasta 19.000 kg – y los granos pequeños pueden alcanzar un peso de nada menos que 24.000 kg. No es posible utilizar toda la capacidad de carga útil teórica de un TEU porque el café es relativamente voluminoso y, en este caso, el factor limitador es el espacio, más que el peso. La limitación en los FTE en cambio no es el espacio, sino el peso máximo autorizado.

- El flete marítimo de los embarques de café se cobra siempre por contenedor. En este sentido, la proporción del espacio disponible que se utilizará realmente y cuánto espacio quedará vacío (espacio muerto) dependerán enteramente de lo que decida el expedidor.
- Los pisos de madera en los contenedores (cuando existan) deberán haber sido tratados contra infestaciones – los pormenores del método de tratamiento figuran en la placa CSC (Container Safety Convention – Convención de seguridad de los contenedores) que se encuentra en la puerta del contenedor. Es un dato importante porque existen reglas sobre el uso de materiales de empaque de madera (WPM – Wood Packaging Material) que son aplicables a los envíos internacionales. Véase, por ejemplo, *www.aphis.usda.gov* – Importation of Wood Packaging Material (importación de materiales de madera para empaque). Se recuerda asimismo que se están desarrollando materiales que no son de madera para recubrir el piso de contenedores.
- Cuando haga una reserva en una empresa naviera dé siempre instrucciones de "colocar la carga lejos de fuentes de calor, de frío y protegida del sol y fenómenos meteorológicos" o "colocar únicamente en lugares protegidos, lejos de fuentes de calor y de radiación", es decir, no a la intemperie ni en posición superior. "Colocar bajo cubierta" o "bajo la línea de flotación" no es adecuado con los buques de contenedores modernos, porque los depósitos de combustible suelen estar situados en el casco e irradian calor. También se utilizan las abreviaturas **AFH** (Away From Heat = lejos del calor) y **KFF** (Keep From Freezing = evitar la congelación).

Véase asimismo *www.containerhandbuch.de* (en alemán e inglés).

CAFÉ ENSACADO EN CONTENEDORES: RIESGO DE CONDENSACIÓN

La condensación se debe a la humedad que está siempre presente en el aire y a que los materiales higroscópicos (que absorben y exhalan la humedad) como el café también contienen normalmente un cierto índice de humedad. El café con un grado de humedad superior al 12,5% (ISO 6673) nunca debería ser embarcado, ni en sacos ni en contenedores, porque a partir de ese porcentaje el riesgo de condensación y la consiguiente proliferación de hongos es demasiado grande. Las únicas excepciones podrían ser cafés de especialidad que tradicionalmente tienen un mayor grado de humedad, como los cafés de monzón de la India.

Esto no significa que un índice de humedad del 12,5% sea aceptable comercialmente para cualquier tipo de café: para determinados cafés, determinados orígenes y determinados compradores no lo es en absoluto. El índice del 12,5% representa simplemente un punto técnico conocido, en el cual el riesgo de daños por condensación y la aparición de moho durante el almacenamiento y el transporte es demasiado grande. Es evidente que los expedidores que embarcan normalmente su café con índices de humedad inferiores al 12,5% deberían seguir haciéndolo.

Nota: En determinadas zonas existen expedidores que habitualmente embarcan el café con contenidos de humedad más altos, pero la presente Guía se abstiene de expresar una opinión al respecto.

Cada vez son más los compradores que ya incluyen en los contratos de compra un grado máximo de humedad permisible a la llegada. La creciente preocupación por la salud e higiene de los alimentos en los países consumidores aconseja convincentemente que los exportadores harán bien en informarse sobre los requisitos de los compradores al respecto.

El café se carga a menudo en zonas tropicales o cálidas, y se descarga en lugares donde las temperaturas son mucho más bajas. El aire caliente contiene más vapor de agua que el aire frío; la condensación se produce cuando el aire caliente y húmedo se enfría hasta alcanzar el punto de rocío. El punto de rocío es la temperatura a la que se condensa el aire saturado.

Dicho de otro modo: el café que viaja desde los países productores durante el verano del Hemisferio Norte sufre mucho menos cambios de temperatura que cuando lo hace durante el invierno en ese mismo hemisferio. En este caso, cuando el buque llegue a su destino puede encontrarse condiciones de nieve y hielo, especialmente en el norte de Europa. Ni que decir tiene que estas condiciones escapan a cualquier control, incluido el de la empresa naviera. En otras rutas, las mercancías atravesarán múltiples zonas climáticas durante el trayecto. Por ejemplo, desde los puertos de Guayaquil (Ecuador) y Buenaventura (en la costa oeste colombiana) del Océano Pacífico hasta la costa este (Océano Atlántico) de los Estados Unidos. A su paso por el Cabo Hatteras, en el estado de Carolina del Norte situado en la costa este, a veces los buques están expuestos en invierno a una caída de la temperatura exterior de hasta 20 grados centígrados en apenas cuatro horas.

La temperatura exterior del contenedor desciende gradualmente durante el trayecto, y el contenedor de acero permite que el frío del exterior de los paneles pase a su interior. Cuando el buque arriba, el techo y los paneles laterales del contenedor estarán fríos, y, en el interior, el aire sobre la mercancía será caliente y húmedo. La humedad ha salido en su mayor parte de los propios granos de café.

La condensación comienza a producirse cuando la temperatura de los paneles desciende por debajo del punto de rocío del aire del interior del contenedor, y continuará hasta que el punto de rocío del aire del interior descienda hasta el nivel del aire del exterior.

Aparte de asegurar que el contenido de humedad del propio café sea aceptable, no es posible evitar realmente la condensación, y lo único que se puede hacer es intentar impedir que caiga sobre el café en forma de gotas. Si los cambios de temperatura son graduales y transcurre suficiente tiempo, los granos de café absorberán el exceso de humedad del aire en el interior del contenedor, y el contenedor quedará de nuevo "seco". Pero las diferencias de temperatura de entre 8 y 10 grados centígrados en poco tiempo provocarán inevitablemente condensación. En los casos más graves se forman gotas de agua, principalmente por la humedad que desprende el propio café, en la parte interior del techo y de los paneles laterales, para luego caer sobre la mercancía causando daños por agua y moho. La estiba correcta reduce las posibilidades de que la capa de aire por encima de la carga alcance el punto de rocío. Este efecto se puede reforzar añadiendo un desecante, pero únicamente si el desecante ha sido aprobado para su uso con productos alimenticios y se ha obtenido el consentimiento del consignatario final. Para más información véase *www.stopak.com, www.dessicantsonline.com,* o *www.dry-bag.nl.*

En resumen, cuando las diferencias de temperatura se combinan con el factor tiempo y cambios bruscos, el café desprende humedad. Al cabo de cierto tiempo la superficie del café reabsorberá la humedad. Pero si los cambios son demasiado rápidos o la humedad es excesiva, el café no podrá reabsorber la humedad emitida, y mientras la diferencia de temperatura entre el acero del contenedor y el aire en su interior sea superior a ocho grados centígrados la condensación seguirá su curso. Una demostración sencilla: un vaso lleno de líquido frío "suda" porque su temperatura es inferior al punto de rocío del aire que lo rodea. La humedad de la superficie exterior del vaso proviene del aire ambiente, no de la cerveza o del mismo vaso. Cuando el vaso se calienta, su temperatura acaba alcanzando ese punto de rocío y la humedad condensada del exterior se seca de nuevo: vuelve a evaporarse en el aire ambiente.

En los países productores se produce la condensación cuando los contenedores se llenan en lugares situados a gran altitud con temperaturas elevadas durante el día que descienden rápidamente durante la noche, lo que origina una situación parecida. El riesgo aumenta cuando los contenedores llenos se dejan a la intemperie expuestos al calor radiante del sol; motivo por el que los contenedores no deben llenarse con demasiada antelación al momento de embarque.

La única solución a todos estos fenómenos meteorológicos es poner el máximo cuidado posible cuando se forran y recubren los contenedores, y asegurarse de que la estiba es la correcta. Véase asimismo *www.tis-gdv.de* del Transport Information Service de la Asociación alemana de compañías de seguros. Otra opción puede ser ponerse en contacto con el representante local de su empresa naviera para que le informe sobre cómo forrar los contenedores y otros temas relacionados.

Portacontenedores cubierto de hielo en Finlandia, durante el invierno. Fotografía cortesía de Maersk Line Cargo Care.

Al pedir un contenedor al transportista, especifique por escrito que el contenedor deberá ser adecuado para el transporte de granos de café, es decir, alimentos, que se reserva el derecho a rechazar cualquier contenedor que usted considere inapropiado, y que exigirá una indemnización por las pérdidas resultantes de la utilización de contenedores inadecuados. Esto no constituye una protección garantizada, pero pondrá al transportista sobre aviso. Aun así, usted será el responsable de seleccionar un contenedor inadecuado, por lo que deberá rechazar con firmeza cualquier contenedor sospechoso – con independencia de quien lo suministre. Recuerde que en el supuesto de que la empresa naviera entregue el contenedor vacío en las instalaciones de expedidor (carrier haulage) y que este rechace su validez, será la naviera quien corra con los gastos de sustituirlo por otro. Pero si es el transportista del expedidor quien se encarga de recoger el contenedor de la empresa naviera (merchant haulage) y posteriormente lo rechaza, el expedidor será entonces el responsable de los costos que se originen.

Utilice un **formulario de aprobación de contenedores** como el del ejemplo que aparece en la página anterior. Servirá de orientación para el personal encargado de llenarlo, y además les recordará que deben prestar la debida atención. Se podría dejar un ejemplar del formulario en el interior del contenedor como prueba de que usted prestó la atención necesaria.

El principio básico es que la condensación es a veces inevitable, pero sí se puede evitar que el vapor condensado vuelva a penetrar en el café. Es importante tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- **Los contenedores han de estar en condiciones técnicas impecables:** secos, limpios, libre de olores e impermeables; sin muestras de corrosión en el techo ni en los costados; con los cierres de las puertas intactos y dispositivos de precinto.
- Compruebe el **contenido de humedad del suelo** en la medida de lo posible. Insista, cuando menos, en que el contenedor esté seco y no haya sido lavado recientemente. Recuerde que el suelo tarda mucho tiempo en secarse por

Formulario de comprobación de contenedores

Tipo	☐ 20'		☐ Caja de acero	☐ Ventilación normal
	☐ 40'		☐ Madera contrachapada	☐ Minirespiraderos
Estado	☐ Nuevo			**Corrosión**
	☐ Usado			☐ Ninguna
		☐ Desgaste normal		☐ Un poco
		☐ Desgaste grande		☐ Bastante
		☐ Inaceptable		☐ Inaceptable
Impermeabilidad	Comprobada desde dentro con las puertas cerradas		☐ Sí	
			☐ No (¿por qué?) _____	
Puertas				
Sistema de cierre			Lado izquierdo	Lado derecho
	Arriba		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
	Mitad		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
	Abajo		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
Precintado de puertas			Lado izquierdo	Lado derecho
	Arriba		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
	Mitad		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
	Abajo		☐ Bien ☐ Defecto	☐ Bien ☐ Defecto
Ventilación			☐ Abierta ☐ Cerrada con cinta	☐ Otros _____
Limpieza	☐ Panel de la pared frontal		☐ Panel de la pared lateral derecha	☐ Panel del techo
	☐ Puertas			☐ Piso
Comprobada la humedad del suelo	☐ No		☐ Panel de la pared lateral izquierda	
Olor	☐ Inodoro		☐ Sí _____ %	
			☐ Olor extraño parecido a	

Número de contenedor: _____

Contenedor aprobado por: _____

Fecha y lugar | Nombre en mayúsculas | Firma

Nota: Antes de entrar en un contenedor, cerciórese de que no hay adherida ninguna etiqueta que indique que, anteriormente, se hayan transportado mercancías peligrosas o, en el caso de fumigación, que tipo de sustancias se han utilizado. Antes de entrar en dicho contenedor, compruebe asimismo que ha sido desgasificado debidamente.

completo y que sin el instrumento idóneo (Penetro Meter) no tendrá ningún medio fiable de comprobar el contenido de humedad del suelo que, en el mejor de los casos, no deberá superar el 12% para una carga ensacada. Si alcanza el 14% será necesaria una protección adicional (cartón o papel Kraft) – si se situara entre el 14% y el 16% deberán utilizarse láminas de plástico recubiertas de cartón o papel. Si el contenido de humedad rebasa estos índices, deberán utilizarse palets secos, pero recuerde que los contenedores con un contenido de humedad en el suelo superior al 18% no son, en principio, aptos para el transporte de café ensacado.

- Cuando el llenado tiene lugar en los locales del expedidor o en la estación de contenedores (en condiciones de menos de contenedor completo o LCL), **la empresa naviera está obligada a inspeccionar los contenedores.** Un inspector, que interviene en nombre de la empresa naviera, deberá entrar en el contenedor y cerrar las puertas. Si se filtra algo de luz, ese contenedor debe rechazarse de inmediato.
- Cuando el llenado tiene lugar en los locales del expedidor (en condiciones de carga de contenedor completo o FCL), **el expedidor o su representante deberá inspeccionar los contenedores** como se describe más arriba, y realizar naturalmente el recuento de las mercancías.
- El inspector deberá comprobar asimismo, en particular, la presencia de **olores desagradables** permaneciendo para ello en el interior del contenedor cerrado durante dos o tres minutos como mínimo. Hay casos de cafés que llegan con un fuerte olor a fenol que los convierte en no aptos para el consumo. El olor o sabor del fenol recuerda a desinfectantes o productos de limpieza industrial, como el ácido carbólico. Los inspectores deberán rechazar los contenedores que presenten rastros de una carga anterior a base de sustancias químicas o lleven adheridos adhesivos o rótulos IMCO/IMO de carga peligrosa. Para más información sobre el **Código Marítimo Internacional de Mercancías Peligrosas (IMDG: International Maritime Dangerous Goods Code)** y rótulos para marcar mercancías peligrosas visite el sitio web de la Organización Marítima Internacional en *www.imo.org.* Recuerde que los cafés **contaminados por productos químicos u olores** darán lugar a su llegada a reclamaciones de entre el 50% y el 100% de su valor, a lo que hay que añadir el costo de la destrucción.
- Los **pisos de madera de los contenedores** (cuando existan) deberán haber sido tratados contra infestaciones – los detalles del método de tratamiento figura en la placa CSC (Container Safety Convention – Convenio sobre Seguridad de los Contenedores) en el piso del contenedor. Esto es importante por el ya mencionado reglamento sobre materiales de embalajes de madera (WPM – Wood Packaging Material) que se aplica a los embarques internacionales.
- El **llenado del contenedor debe realizarse bajo techo**, para no correr ningún riesgo en caso de lluvia. Los **sacos deberán estar en perfecto estado**: ningún saco con fugas, flojo o roto; tampoco deberán estar mojados ni presentar manchas. Se contarán los sacos que se cargan y su número figurará en un recibo que firmará el personal del almacén y el supervisor de la carga (en el caso de envíos LCL que representen a la empresa naviera).
- **El contenedor no debe llenarse nunca a plena capacidad** y siempre debe quedar algo de espacio sobre la estiba. (Esta regla es aplicable asimismo a la carga a granel.)
- La mejor práctica para la carga ensacada consiste en **forrar el contenedor con cartón y una doble capa de papel Kraft,** preferiblemente ondulado, con la ondulación hacia la estructura de acero, de manera que ningún saco esté en contacto con el metal del contenedor. Una vez completado el llenado, colocar una doble capa de papel Kraft sobre los sacos de manera que llegue hasta el suelo en la entrada. Se garantizará así que el papel absorberá al menos parte de cualquier posible condensación que caiga desde el techo. En un contenedor totalmente forrado también se coloca cartón o papel Kraft entre los sacos y los pilares de las esquinas, en las juntas entre las paredes verticales y el suelo, en la parte posterior del contenedor y en las puertas. Además debe cubrirse la parte superior de la estiba. El cartón es más fuerte y mejor que el papel Kraft.
- A veces se utilizan también **desecantes** o **sacos secos**. Su finalidad es evitar que el aire en el interior del contenedor alcance el punto de rocío (100% de humedad relativa) durante el trayecto. La necesidad depende de las circunstancias locales, pero los desecantes solo deberán utilizarse con el consentimiento expreso del consignatario. Muchos consignatarios no permiten su uso bajo ninguna circunstancia, y será el exportador quien determine si es aceptable. Existen otros materiales que pueden controlar las condiciones en el interior del contenedor, pero es un tema que no se incluye en la presente Guía.
- **Los forros para el café a granel deberán estar en perfectas condiciones**, lo que significa que no tendrán perforaciones, etc. Si hay condensación y gotea desde el techo, se podrían formar charquitos sobre el forro y, si este tuviera roturas, penetrar al interior, lo que puede dar lugar a una reclamación.
- El Código IMDG establece que cuando el café esté aún siendo sometido a **fumigación** o no se haya "ventilado por completo antes del transporte", la reserva, la documentación, el etiquetado y la manipulación de la carga se hará de acuerdo con la Clasificación IMO (Nº ONU 3359, Clase 9 "unidad de transporte sometida a fumigación").

CAFÉ ENSACADO EN CONTENEDORES: LLENADO Y EMBARQUE

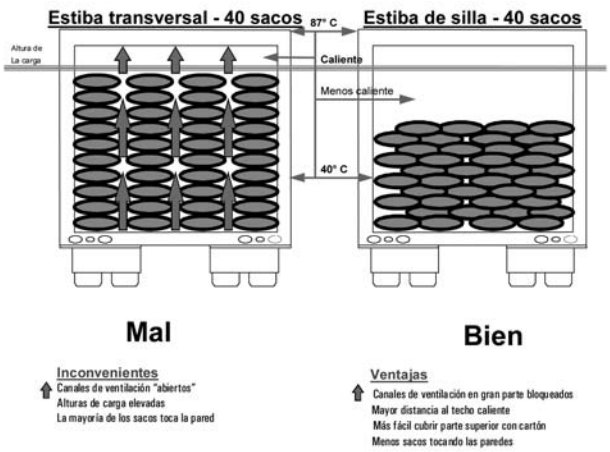
El café es higroscópico y contiene agua. Cuando el contenedor está al aire libre el techo se calienta durante el día y se enfría de noche. Si la circulación de aire es relativamente libre el aire caliente y húmedo emitido por el café sube hasta las planchas frías de acero donde la condensación puede ser grande. El efecto de este flujo térmico es grave cuando el

café se estiba en sacos, porque entonces hay canales para el aire dentro del estibado debidos simplemente a la forma de los sacos. Estos canales de aire son mayores cuando el estibado se realiza transversalmente, como se observa en el dibujo de la izquierda de la ilustración siguiente. El estibado en silla bloquea bastante estos canales de aire y también reduce la altura de la estiba, lo que limita los efectos de las zonas más calientes dentro del contenedor. Esto explica en parte que los contenedores con carga a granel tengan menos problemas de condensación que los contenedores con café ensacado.

Los distintos consignatarios pueden estipular, y estipulan, que se sigan sus pautas de estiba de la carga; no existe un método normalizado. La regla de oro, sin embargo, es intentar en la medida de lo posible minimizar los huecos en la estiba (es decir, el aire que queda entre los sacos), porque cuando ese aire se enfría durante la travesía, aumenta la condensación.

Duración del transporte: La experiencia demuestra que la mayoría de los problemas de condensación que surgen durante el transporte marítimo tienen su causa en el punto origen (los contenedores se llenan con demasiada antelación al embarque o no se forran debidamente) o en el momento inmediato a la descarga (especialmente cuando los contenedores llegan en invierno). Es de la máxima importancia, por consiguiente, acortar en lo posible la duración del transporte (utilizando para ello buques con fechas de zarpa y rutas fijas), el tiempo de parada y los trayectos en tierra.

Recuerde que sin conocer la posición de estiba exacta de un contenedor es muy difícil probar que la causa de los daños fue un error en la colocación del contenedor a bordo del buque. El daño podría haberse producido ya en tierra, antes de la carga. En cualquier caso, si un contenedor no se llena correctamente (es decir, los sacos tocan el techo o no se nivela el café a granel) nunca se podrá compensar exigiendo al transportista que preste especial atención a la carga.



Una manera.

Otra manera.

Estiba completa.

CAFÉ A GRANEL EN CONTENEDORES: VARIAS VENTAJAS

En estos últimos años se ha producido un aumento considerable del volumen de café que se transporta a granel, en contenedores secos normales, equipados con un

forro. No disponemos de datos exactos, pero fuentes bien informadas del sector naviero indican que la mayoría de las remesas de algunos de los grandes países productores, no destinadas a los Estados Unidos, se efectúan actualmente "a granel".

Los expedidores se ahorran el costo de los sacos (y no necesitan deshacerse de ellos tras la entrega), aunque correrán con el gasto del forro. Además, un contenedor tiene capacidad para entre 21 y 24 toneladas de café a granel, lo que dependiendo del tipo de café puede representar un incremento potencial de la carga útil de casi el 17% respecto al café ensacado. Para el consignatario, el transporte terrestre de, digamos, 50.000 toneladas de café verde a granel al año, si se trata de un tostador grande, se reduce de 2.777 movimientos de 18 toneladas a 2.380 movimientos de 21 toneladas. En el Brasil, por ejemplo, el envío de 2 millones de sacos de café a granel se traduce en casi una reducción de 1.000 contenedores.

Otras ventajas evidentes son el ahorro de tiempo y mano de obra, porque los contenedores a granel se vacían mecánicamente utilizando chasis basculantes. (Los sacos gigantes o supersacos son mucho mayores que los sacos convencionales, pues su capacidad es de 500 kg o más. Se utilizan principalmente para el transporte inmediato y consiguiente almacenamiento, y no deben confundirse con los forros que aprovechan toda la capacidad de carga del contenedor, cosa imposible con los sacos gigantes o supersacos.) Pero hay otras ventajas que no siempre son aparentes de inmediato, a saber:

- **El café a granel llega en mejores condiciones que el café ensacado cuando se expide en condiciones similares.** El aire entre los granos y el aire entre los sacos se llama aire intersticial. El aire intersticial en una carga a granel apenas se mueve, porque los propios granos obstruyen el paso libre del aire, con lo que el aire caliente no puede desplazarse fácilmente a la parte superior del contenedor. En consecuencia, la temperatura del aire interior en la parte superior del contenedor es inferior en el café a granel que en el café ensacado, y el riesgo de condensación es menor.
- **Con el café embarcado a granel hay muchas menos reclamaciones.** El transporte a granel evita la mayoría de los problemas relacionados con la carga ensacada: no hay olores a saco ni pérdidas de peso debidas a la manipulación, y la preservación de la calidad suele ser mejor. Cuando se utilizan forros y procedimientos correctos y el café se embarca con el contenido de humedad correcto hay muchas menos reclamaciones con el café a granel que con el café ensacado – según algunas fuentes, las reclamaciones se reducen hasta en dos terceras partes. Las empresas navieras de prestigio ayudan a preservar la calidad del café.

En los últimos años, unos cuantos iniciadores del proceso de transporte de café a granel han patentado en los Estados Unidos algunos de los elementos más ingeniosos para el forro de las cargas a granel. Las patentes se refieren a los sistemas de correas y paneles que sostienen el forro cuando se abren las puertas del contenedor. Se ha advertido a todos los importadores y tostadores importantes de los Estados Unidos que utilicen solo forros autorizados para los embarques de café. Como nadie ha disputado las patentes solicitadas, la industria cafetera de los Estados Unidos ha aceptado, en general, que se utilicen solo forros autorizados para los embarques de café. Por consiguiente, los expedidores deben comprobar antes con sus compradores estadounidenses qué marcas de forros están autorizadas con arreglo a las patentes actuales.

La mayoría de las empresas navieras y/o agentes de transporte podrán darle información de la disponibilidad y el costo de los forros, pero es recomendable que obtenga el consentimiento del comprador antes de elegir un cierto tipo o marca de forro. Recuerde además que el café no puede embarcarse a granel sin previo consentimiento del comprador.

CONTENEDORES A GRANEL: FORRADO Y LLENADO

Se debe proceder con el mismo tipo de inspección que con el café ensacado: el contenedor es apropiado o no lo es.

La mejor descripción de un forro es un saco o envoltura alargado cuyo tamaño sea equivalente al espacio interior de un contenedor de 20 pies (TEU). El forro se sujeta a los ganchos colocados en las esquinas superiores; el café a granel se sopla al interior hasta llenar gradualmente de café el contenedor. Los forros se usan en embarques a granel en contenedores de carga seca que fluye libremente, como el café. Su instalación es rápida y sencilla y permite transportar la carga a granel de puerta a puerta con un mínimo de manipulación, por lo que se minimizan desperdicios y pérdidas.

Los forros son generalmente de polietileno virgen (peliculado o tejido poliolefino) que permiten transportar el café de una manera segura en una cámara cerrada, evitando la contaminación con agentes contaminantes o el aire marino cargado de sal. El forro por lo tanto protege el café de influencias externas, como la humedad, y de la condensación que puede producirse en las paredes internas del contenedor, y garantiza que no afectará al café.

Una vez lleno, el contenedor se sella y no se vuelve a abrir hasta el momento de la descarga en el lugar de destino, ya sea un sistema de recepción de una planta tostadora o un sistema de almacenamiento en silo, por ejemplo en un puerto. Embarque a granel significa, por un lado, que ya no se necesitan sacos para exportar y, por otro lado, que en el contenedor se puede cargar más café (la cantidad varía, pero generalmente suelen ser unas tres toneladas más), lo que supone un ahorro en gastos de transporte. El café a granel se descarga mecánicamente en la terminal de destino, lo que evita el uso de mano de

obra costosa. Además, en Europa Occidental hay que pagar para deshacerse de los sacos vacíos. Debido a que en los EE.UU. se trabaja mayormente con ventas franco muelle, es relativamente poco el café a granel que se destina a aquel país. Actualmente, los grandes tostadores de Europa importan nada menos que el 90% a granel, pero los tostadores de tamaño mediano y en especial los más pequeños es posible que sigan utilizando el café ensacado porque la mezcla resulta así más fácil. No obstante, la posibilidad de suministrar café a granel es, sin duda, una ventaja porque permite ahorrar gastos tanto al expedidor como al consignatario. Se recuerda que los contenedores que transporten café a granel deberán exhibir una señal de aviso "CARGA A GRANEL" o algo por el estilo.

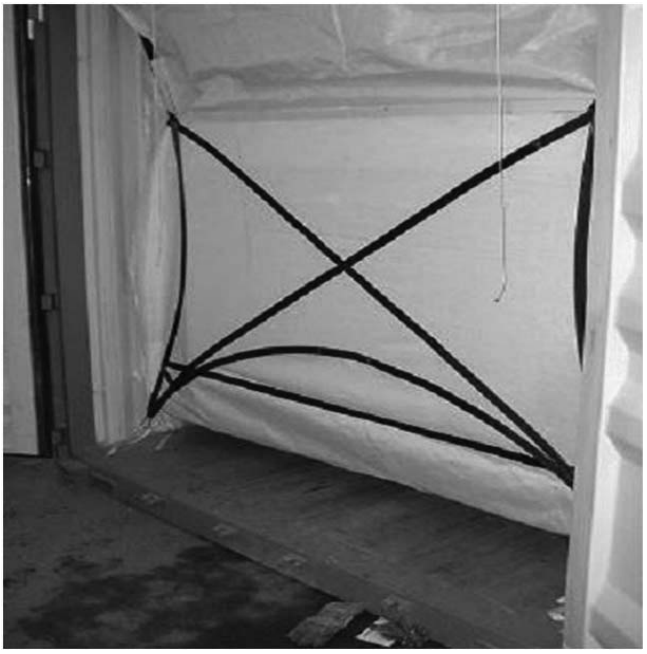
FIJACIÓN DEL FORRO

El forro interior de polipropileno debe quedar ceñido contra paredes, techo y suelo cuando el contenedor está lleno – una instalación equivocada de la entrada puede causar roturas – y la carga debe nivelarse lo más uniformemente posible. El techo del forro no debe colgar, sino que debe quedar ajustado para que en ningún momento la tobera de entrada ni el techo descansen sobre el café después de la carga. Lo ideal es que correas reforzadas incorporadas al panel delantero del forro impidan que el forro se combe cuando el contenedor esté lleno, y que de este modo se puedan cerrar fácilmente las puertas. (Pueden usarse también cuerdas para sujetar.) No debe haber ninguna presión sobre las puertas cuando se cierren después de la carga. El forro debe estar sujeto adecuadamente al interior del contenedor y también a su extremo posterior: en el punto de descarga se bascula el contenedor para que el café se deslice y salga del forro, para evitar que el forro lleno se deslice y salga del contenedor.

Los contenedores pueden llenarse de dos maneras. Un método consiste en sacar el café del silo con ayuda de un soplador o vaciar por separado los sacos en la tolva de entrada del soplador. Soplar aire dentro del forro tiene el efecto de alinearlo con las paredes, techo y suelo del contenedor. Cuando el forro se ha ajustado correctamente dentro del contenedor, el soplador arroja al café dentro del contenedor, que ahora está totalmente forrado. Durante este proceso el aire introducido debe poder escapar.

No debe soplarse de manera que forme un montón en el centro y deje espacio en la parte posterior y las puertas, sino que debe llenarse el forro uniformemente. Para asegurarse de que el café queda separado del techo caliente del contenedor hay que evitar en lo posible el contacto del café con el panel del forro que hace de techo, preferiblemente dejando un margen de unos 70 cm. Algunos consignatarios estipulan que debe haber un espacio entre el panel de techo del forro y la parte superior de la carga de café.

Otra manera de llenar el contenedor es utilizar una correa transportadora telescópica que se extiende hasta el interior de la caja forrada. Esto elimina la necesidad de aplicar aire a presión y el consiguiente riesgo de dañar los granos.



Café a granel en forros – un ejemplo. Fotografía cortesía de Maersk Line Cargo Care.

CONTENEDORES EN DESTINO

ESTACIONES DE CONTENEDORES DEL INTERIOR

El café a granel en contenedores forrados, al contrario del café ensacado en contenedores, puede transportarse y almacenarse a la intemperie durante períodos limitados con considerable seguridad con arreglo a las normas del ECC, los contenedores pueden pesarse y muestrearse en las estaciones del interior siempre que hayan sido transportados allí dentro de los 14 días civiles de la fecha de arribada en el puerto marítimo y que se hayan pesado y muestreado dentro de los siete días civiles de su llegada a la estación interior. (Los transportistas y el consignatario deben decidir conjuntamente si los transportistas pueden facturar gastos extra por este tiempo adicional.) Esto hace posible que los grandes consignatarios reciban la remesa en terminales del interior. Luego, con la necesaria anticipación, piden la llegada de los contenedores justo a tiempo para su descarga directa en la planta de tueste.

El principio de la línea de suministro justo a tiempo – JAT (en inglés: just-in-time – JIT) tiene por objetivo transportar únicamente las existencias físicas inmediatamente necesarias con llegadas planificadas para compensar las pérdidas. Las grandes casas comerciales tienen capacidad para suministrar en condiciones JAT directamente de sus propias existencias pero no pueden suministrar todo lo que necesita el tostador, y además los tostadores no desean que el sistema JAT limite sus opciones de compra. La alternativa consiste en comprar de pequeños exportadores

y orígenes "sobre la base de un buque designado", es decir que el comprador dicta la empresa naviera y el buque que debe usarse.

También se espera de los consignatarios que adopten todas las medidas razonables para evitar condensaciones, especialmente en invierno. Si la mercancía no se necesita durante algún tiempo se descargará en un complejo de silos portuarios para reclamarla cuando sea preciso. Muchos puertos ofrecen ahora instalaciones especiales de almacenamiento en silos o "parques de silos" que reciben y almacenan carga a granel. Los servicios comprenden mezcla y limpieza o selección, según se solicite. En tales casos, la entrega a la planta de tueste se hace en camiones de carga a granel que descargan con volquete, o en sacos de carga a granel. Algunos camiones de carga a granel tienen compartimentos y pueden transportar distintas calidades, que se descargan separadamente mediante una correa transportadora que pasa por debajo de los compartimentos.

El café en sacos va a parar con mayor frecuencia a una instalación de silos para su transformación en carga a granel, con un determinado costo, como es lógico.

DESCARGA

La tecnología y la mecanización están mejorando constantemente la gestión de la cadena de suministro, y un número creciente de contenedores a granel van directamente del muelle o estación de contenedores a la planta de tueste. Allí son descargados automáticamente y por una sola persona (que a veces es el conductor del vehículo).

En la planta de tueste o estación de silos el camión con el contenedor retrocede hasta la fosa de llegada donde se comprueban y se cortan los precintos. Se abren las puertas, se corta el forro y el volquete del camión levanta poco a poco el contenedor hasta que el café empieza a verterse y salir. El mecanismo de inclinación está conectado al mecanismo computadorizado de admisión que controla el ángulo de inclinación y por consiguiente la velocidad de vertido. Cuando se ha acabado la descarga, se extrae el forro y se separa para enviarlo a una planta de reciclado. Este sistema constituye un gran progreso en relación con la operación con sacos que antes se descargaban, se abrían con una cuchilla y se vertían manualmente.

CALIDAD Y MUESTREO

Recibir un café de una calidad incorrecta plantea enormes problemas a cualquier tostador. Es un problema que, en cierto modo, se ha visto agravado por las prácticas de justo a tiempo que imponen las cadenas de suministro.

Las grandes plantas de tueste intercalan los contenedores entrantes en la línea de producción en función de la calidad: para mezclas o para la serie de producción número X. La calidad es conocida en el sentido de que el departamento de compras ha aprobado con anterioridad una muestra del café y se le ha asignado un código de compra o de calidad. La planta ha recibido la muestra de la remesa y ha verificado su conformidad con el código de compra.

Es muy importante para el tostador que la muestra de la remesa sea plenamente representativa de la remesa real porque en la planta de tueste el contenedor se descarga directamente en un silo de llegada. Esto deja poco margen de maniobra: invertir la operación es complicado y pide tiempo. Como es lógico siempre hay alguien vigilando la descarga para asegurarse de que no hay una presencia excesiva de materias extrañas o de terrones de café. Los terrones sugieren daños por agua o condensación y un posible riesgo de moho.

El café, después de vertido, pasa por una conducción de transferencia y entra en un silo de peso electrónico. Durante este paso un interruptor temporizado abre una válvula a intervalos periódicos y deja caer que una pequeña cantidad de granos en un receptáculo de muestras. De este modo toda la carga se muestrea automáticamente, desde el principio al final. La muestra resultante se mezcla luego a fondo y se comprueba que corresponda realmente con el código de compra o de calidad. Esto es mucho más preciso que el antiguo sistema de utilizar una barra de muestreo en quizás el 10% de los sacos. El café una vez aprobado y pesado pasa al silo final de almacenaje a la espera de que entre en el proceso de tueste. Durante esta transferencia se eliminan todas las materias extrañas, polvo y fragmentos, también automáticamente.

PESOS Y VIGILANCIA

La tecnología del peso en los países importadores ha progresado desde el peso de comprobación aleatorio de un determinado porcentaje de sacos hasta el peso computadorizado y preciso de cada partida completa, en el que se utilizan cada vez más los silos de peso.

El Contrato Europeo de Café (ECC: European Contract for Coffee) declara que los vendedores reembolsarán toda pérdida de peso que supere el 0,5% del peso embarcado. A no ser que el peso en origen sea muy preciso, algunos dicen que esta condición implica "pesos entregados", sin tener en cuenta lo que pueda decir el contrato, porque muchos contenedores recorren grandes distancias desde las estaciones de llenado del interior hasta la costa. Pero el razonamiento aplicado es que el café a granel no se seca de modo perceptible y que, por lo tanto, tampoco debe experimentar ninguna pérdida sensible de peso.

La experiencia sugiere que del 90% al 95% de los contenedores a granel descargan dentro de la tolerancia de peso establecida de 0,5% y que las pérdidas que superan el 0,2% se deben probablemente a un llenado incorrecto. Por consiguiente no hay motivos especiales para que los expedidores añadan algo de peso extra para evitar reclamaciones sobre el peso (como se hace a veces con el café ensacado). Obsérvese sin embargo que los grandes consignatarios raramente se preocupan de reclamar pequeñas diferencias de peso y que prefieren eliminar a un infractor reincidente de la lista de proveedores aprobados.

Algunos consignatarios utilizan el mecanismo de peso en la grúa de pórtico de contenedores para determinar si el peso bruto de un contenedor está al parecer dentro de los límites aceptables. Si una determinada caja ofrece motivos de preocupación, se descarga y se pesa bajo vigilancia independiente. Esto no es practicable en los puertos de arribada pero es posible mediante acuerdos especiales en los muelles de contenedores del interior.

Pero el contenedor sólo puede descargarse en el sistema de peso electrónico de la planta de tueste o del parque de silos. Este sistema convierte la "supervisión" en un acto teórico, puesto que el único resultado es una hoja impresa por la computadora y la verificación de los números del contenedor y de los precintos. Es evidente que el supervisor podría certificar que el sistema de peso se ha calibrado de modo correcto y oficial de conformidad con las leyes del país donde está situado. Los operadores de estas instalaciones de peso deberían poder presentar, previa solicitud, un certificado de calibración válido.

PESO DEL CONTENEDOR EN EL MOMENTO DE EMBARQUE

Se han dado casos en los que los contenedores de café han llegado a su destino con un peso muy inferior al original o incluso vacíos por completo, con todos los sellos y demás cierres intactos. Este caso puede parecer extraño, pero es real, y teniendo en cuenta que el robo difícilmente puede producirse a bordo, la pregunta evidente es: ¿quién controla el peso del contenedor en el momento de cargarlo a bordo del buque? ¿Cuál es la práctica habitual?

- Los contenedores llegan al costado del buque para su carga ya cerrados y sellados. En consecuencia, lo único visible durante la carga son cajones de acero cerrados y sellados.
- Las grúas de pórtico de contenedores tienen un indicador de peso, pero el operador no es parte de la transacción y no siempre lo observa ni tampoco puede saber cuánto debe pesar un contenedor en particular. El peso del contenedor varía dependiendo de cual sea su contenido, y además algunos contenedores se transportan vacíos para su sustitución.
- En teoría se puede pedir en el puerto una nota de pesaje, pero esto supondrá un gasto adicional. Además, realmente no es viable interrumpir la carga en el caso de que se observe una variación en el peso. Los portacontenedores modernos transportan un gran número de contenedores y permanecen en puerto poco tiempo. Los calendarios son por lo tanto muy estrictos y las interrupciones son inadmisibles.
- En algunos puertos se cargan los contenedores con el equipo del propio buque (sistema de elevación), por ejemplo si el equipo del puerto fuera insuficiente para la demanda. Estos equipos instalados a bordo no siempre tienen indicadores del peso.

La conclusión a la que se ha llegado hasta ahora es que comprobar el peso del contenedor durante la carga no es una propuesta viable, al menos que alguien esté dispuesto a correr con los gastos, que podrían ser considerables.

No obstante, en estos últimos años se han encontrado pruebas de expedidores que cargan los contenedores con un peso muy superior al declarado (probablemente no se trata de contenedores de café), hasta el extremo de hacer peligrar la seguridad del barco, como hemos podido saber por distintos incidentes ocurridos en el mar y el puerto. En diciembre de 2010, el World Shipping Council – *www.worldshipping.org* – pidió a la Organización Marítima Internacional – *www.imo.org* – que estableciera un requisito legal internacional que exija que se pesen todos los contenedores que se utilizan en la exportación antes de ser cargados.

Pesar los contenedores no es una tarea difícil – el problema es cómo evitar que se interrumpa el flujo regular para no interferir con las operaciones que se llevan a cabo en el muelle, el puerto y el buque. Esto podría significar tener que cambiar el modo en que se transportan los contenedores hasta el puerto o el muelle, y cómo son manipulados una vez allí. Una solución posible sería instalar en los contenedores equipos de posicionamiento móviles con indicadores de peso y registrar los resultados, de manera que se puedan retirar las "excepciones" del flujo regular. Otra solución sería acreditar a un tercero para que verifique y determine cuál es el peso exacto del contenedor antes de entrar en el puerto o el muelle.

En cualquier caso, si se materializa, la medida de pesar los contenedores cargados inmediatamente antes de ser subidos a bordo reforzará la seguridad en beneficio de los expedidores y también de los consignatarios de café.

PERSPECTIVAS

Hoy en día (finales de 2011), el transporte de café en contenedores, ya sea en sacos o a granel, ha alcanzado una dimensión universal y es poco probable que se siga utilizando el cargamento a granel o la carga suelta para su transporte internacional. Por otra parte, se estima que nada menos que el 70% de todo el café normal se envía actualmente a granel. Habida cuenta de que el café normal constituye más del 90% de todo el café que se comercializa en el mundo, es probable que no menos del 65% de todo el café objeto del comercio internacional se transporte a granel. Pero la cifra real podría ser (mucho) más alta. No existen datos exactos sobre la cantidad de café que se transporta a granel respecto a la cantidad en sacos, y la presente información está basada en comentarios de fuentes relacionadas con el transporte y el comercio de café. Los grandes tostadores de café corriente son los principales consignatarios de café a granel, y algunos de ellos ya no aceptan en sus plantas café ensacado. Pero en el caso de los importadores y de los tostadores pequeños y medianos, especialmente los tostadores de especialidad, la proporción de café a granel que reciben es mucho menor porque los tostadores pequeños y medianos tienden más a realizar las mezclas por sacos que por contenedores.

Como decíamos, la mayoría de las plantas modernas de tueste ya no aceptan el café ensacado, y los países productores o los exportadores que se empeñan en utilizar sacos deberán ocuparse de que su carga transite en destino a través de parques de silos. Allí se extrae el café de los sacos y se traslada a los silos para su posterior entrega a granel, a veces después de mezclarlo. Es un sistema costoso y lento, y cada vez resultará menos competitivo para los proveedores que no pueden o no quieren "pasarse al granel".

COSTO Y COMODIDAD

Las remesas a granel requieren menos manipulación, cuesta menos envasarlas e incurren en cargos portuarios y de flete más bajos que la carga ensacada. En el puerto de destino se elimina la mano de obra y se reducen los costos de transporte, mientras que el producto se presenta básicamente "listo para su uso" en la planta de tostado. Con calendarios "justo a tiempo exactos" y fiables, el transporte del café es cada vez más directo del origen a las plantas de tueste.

Los países de la Unión Europea consideran a los importadores responsables directos de la eliminación del material de desecho, como los sacos de yute y de sisal, tarea que los tostadores prefieren evitar. La Unión Europea también presiona cada vez más a los transportistas de carretera para que trabajen fuera de las horas de máximo tráfico: el café a granel se presta bien a estas exigencias porque en las terminales puede descargarse mecánicamente fuera de las horas normales de trabajo.

Constantemente se está examinando todo lo relacionado con la seguridad de los contenedores y de la carga, en lo que se refiere al envase al vacío para el café verde, la mejora de desecantes y de materiales que absorben la humedad, métodos diferentes de fumigación y limpieza de contenedores; sellos electrónicos que incluyan alarmas con registro de apertura de las puertas, seguimiento vía satélite, la seguridad del transporte terrestre, etcétera.

SEGURIDAD DE LOS CONTENEDORES EN ADUANAS

En secciones anteriores hemos tratado sobre cuestiones relacionadas con la seguridad, como la calidad, el cumplimiento y la financiación. Pero además pueden aparecer riesgos físicos después de que el contenedor abandone la estación de carga. Puede ser manipulado con fines de robo o de contrabando, infracciones estas que no dejan de aumentar en todo el mundo. Los lugares favoritos para cometer este tipo de delitos son los puertos y las terminales de contenedores, o durante el transporte por carretera o ferrocarril.

RECIBO DE CONTENEDORES – ESTADOS UNIDOS

Los terribles acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 han tenido como consecuencia la aplicación de controles de inspección mucho más estrictos a los contenedores e, incluso, a las muestras que entran en los Estados Unidos y, probablemente también, a otros países. La mayor parte de la mercancía que circula por el mundo se transporta en muchos millones de contenedores que van de acá para allá, pero son relativamente pocos los que se inspeccionan físicamente alguna vez, porque una inspección más rigurosa provocaría embotellamientos inviables para la logística de justo a tiempo. Para sortear este problema, la Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos (FDA) ha introducido el Reglamento sobre bioterrorismo en los alimentos, que exige que se registren todos los que trabajen con productos alimenticios, incluido el café verde. Véase *www.cfsan.fda.gov* y *www.ncausa.org.* Véase asimismo la información sobre el sistema HACCP y los Estados Unidos en el capítulo 12.

Además, el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos ha puesto en marcha una Asociación entre la Aduana y el Comercio contra el Terrorismo (C-TPAT – Customs-Trade Partnership Against Terrorism), un programa de cooperación entre el Estado y las empresas para fortalecer la cadena de suministro en general y la seguridad en frontera. Para más información al respecto busque C-TPAT en el sitio web *www.cbp.gov.* La C-TPAT es más amplia cuando la Aduana estadounidense revisa los sistemas de seguridad y control de las empresas. Es de carácter voluntario, pero una vez que el importador se ha inscrito, sus costos serán menores porque deberá someterse a menos controles aduaneros. Las empresas extranjeras que expidan a los Estados Unidos y no tengan vínculos con importadores registrados en la C-TPAT pueden hacer uso de la Agencia de Servicios que ofrece la Asociación Nacional del Café de los Estados Unidos.

El programa C-TPAT de la NCA está diseñado para ayudar al sector a asociarse con el gobierno de los EE.UU. en su empeño por reforzar la seguridad nacional, al tiempo que alivia las posibles trabas al comercio. La NCA se ha asociado con el programa Global Security Verification (GSV – verificación de la seguridad mundial), una iniciativa intersectorial (*www.importsecurity.com*) y con Intertek (*www.intertek.com*) para elaborar una plataforma de intercambio de información del sector diseñada para facilitar la participación de los importadores y exportadores y el cumplimiento de los requisitos de la C-TPAT. La plataforma se convertirá en un registro de proveedores extranjeros y de sus prácticas de seguridad relacionadas con la C-TPAT. Los importadores del sector que ya sean miembros de la C-TPAT o hayan solicitado su adhesión pueden utilizar la plataforma de intercambio de información de la C-TPAT y la NCA como un medio más eficaz y económico para recopilar y mantener la documentación necesaria. Además del registro de proveedores, la plataforma puede proporcionar a los usuarios información valiosa y herramientas para facilitar la aplicación del programa C-TPAT. Visite *www.ctpat.ncausa.org* donde se describe además el proceso de registro.

De acuerdo con la Iniciativa para la Seguridad de los Contenedores (CSI), todo cargamento de alto riesgo deberá ser inspeccionado antes de su carga en el lugar de origen, y, con este fin, la Aduana de los Estados Unidos ha establecido su presencia en numerosos puertos extranjeros. Para los cargamentos de productos alimenticios, la Aduana de los Estados Unidos exige actualmente una notificación previa, de no más de 5 días antes de su llegada y no posterior al mediodía de la víspera de la fecha de llegada para descargar. Asimismo, la "Regla de manifiesto previo de 24 horas" obliga a las compañías navieras a transmitir los datos de los manifiestos de carga a la Aduana de los Estados Unidos, 24 horas antes de la hora estimada de llegada del buque al puerto de carga. El cargamento cuyos datos no hayan sido transmitidos conforme a esta regla no podrá subir a bordo. Cuando considere que la carga es sospechosa, la Aduana de los Estados Unidos emitirá un mensaje DNL (Do Not Load = no cargar). Encontrará más información al respecto en *www.cbp.gov.*

RECEPCIÓN DE CONTENEDORES – UNIÓN EUROPEA

A comienzos de 2004, los Estados Unidos y la Unión Europea firmaron un acuerdo sobre cooperación y asistencia mutua en materia aduanera, que extenderá el ámbito de aplicación del programa de inspección de la Iniciativa para la Seguridad de los Contenedores a todos los Estados de la Unión Europea. Entre tanto, la Comisión Europea ha adoptado el Reglamento (CE) Nº 1875/2006 de la Comisión de 18 de diciembre de 2006, cuyo objetivo es incrementar la seguridad de las mercancías que entran o salen de la UE, y ofrecer mayores facilidades a los operadores cumplidores. El Reglamento ha implementado cuatro medidas, a saber:

- Un marco común de gestión de riesgos que garantiza el control aduanero de todas las mercancías que entran o salen de la UE.
- Se concederá un Certificado de Operador Económico Autorizado a los operadores económicos fiables que cumplan determinados criterios.
- Los operadores deberán facilitar a las autoridades aduaneras información previa sobre las mercancías que entran o salen de la UE.
- Las autoridades aduaneras estarán obligadas a intercambiar por medios electrónicos información sobre las exportaciones entre las oficinas aduaneras que intervengan en el procedimiento (sistema de control de exportaciones).

Se puede descargar el Reglamento en: *www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/oj/2006/l_360/l_36020061219es00640125.pdf.* A continuación se ofrece una breve explicación de su significado:

Operador Económico Autorizado. Los operadores comerciales fiables y que cumplan las condiciones de obtención del estatuto de Operador Económico Autorizado podrán beneficiarse de simplificaciones previstas en las normas aduaneras y/o de facilitaciones en los controles de seguridad. El concepto de Operador Económico Autorizado debe garantizar una cadena de suministro más segura, desde el comienzo hasta el final. El reconocimiento como Operador Económico Autorizado constituye un valor añadido para el operador, porque demuestra su cumplimiento con criterios y controles de seguridad firmes, y proporcionará una ventaja competitiva a las empresas participantes.

Información sobre las mercancías antes de entrar o salir del territorio de la UE. Los operadores deberán proporcionar a las autoridades aduaneras información previa sobre las mercancías que entran o salen de la UE (declaraciones sumarias de entrada o salida). Esta medida permitirá a las autoridades aduaneras realizar mejores análisis de riesgos, es decir, antes de que las mercancías lleguen al territorio de la aduana, y centrar su atención en las mercancías de alto riesgo a juzgar por la información sobre los riesgos que se ha facilitado de antemano. Los trámites en la aduana y el despacho serán también más rápidos, lo cual beneficiará a los operadores comerciales.

Recuerde: Esto tiene especial importancia para los exportadores de café. La notificación se presentará al primer punto del territorio aduanero de la UE al menos 24 horas antes de cargar el contenedor a bordo del buque. Véase Anexo 30 bis del Reglamento para ampliar esta información. Se aplicarán distintos plazos a los diferentes medios de transporte, pero el requisito de 24 horas es válido para la práctica totalidad de las expediciones de café.

Lo que ahora se conoce como el Régimen de declaración previa de mercancías de la Unión Europea (Advance Cargo Declaration Regime) entró en vigor el 1 de enero de 2011.

Para más información visite *www.ecsa.eu* (busque bajo *Publications*). Véase asimismo la sección de FAQ en *wwwec.europa.eu/ecip/help/faq/index_en.htm.*

Sistema de control de las exportaciones. Las autoridades aduaneras estarán obligadas a intercambiar por vía electrónica toda información entre sus distintas oficinas aduaneras que intervengan en el proceso de exportación. Esto constituye el primer paso hacia la plena informatización de las aduanas de la UE; el denominado Proyecto de la aduana electrónica (IP/05/1501). Una vez que los Estados miembros estén conectados al Sistema de Control de Exportaciones, los exportadores de la Comunidad recibirán inmediatamente una prueba de la exportación tan pronto como salgan las mercancías, lo que agilizará todos los procedimientos relacionados (reembolso del IVA, etc.).

Encontrará más información sobre otros aspectos del Código de Aduana relacionados con la seguridad en: *www.ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/customs_security/index_en.htm.*

La mayoría de las empresas navieras tienen muy en cuenta y están muy familiarizadas con la aplicación de las diferentes directivas que existen en los Estados Unidos y la Unión Europea, y la mayoría de ellas se ocupan de su cumplimiento por medios electrónicos. Hasta cierto punto están obligadas a hacerlo en nombre de los expedidores, porque al final ellas son las responsables y pueden recibir fuertes sanciones si no facilitan la información con la debida antelación o presentan información incorrecta. Debido a estos trámites administrativos adicionales, las navieras han introducido una nueva categoría de tasas para cubrir el costo – como se explica al comienzo del presente capítulo.

SELLOS DE CONTENEDORES

Aparte de las cerraduras, la primera defensa contra las manipulaciones son los sellos numerados que la empresa de transporte suministra para sellar las puertas de un contenedor. Si un sello está roto o dañado, puede ser indicio de que el contenedor ha sido manipulado. Pero se han registrado casos de rotura y sustitución de los sellos tradicionales sin que haya quedado ningún signo visible de lo ocurrido. Por este motivo, algunos exportadores añaden cerraduras propias para asegurar físicamente las puertas de los contenedores.

Los contenedores y sus sellos también deben de ser examinados físicamente cada vez que son desplazados, por ejemplo desde el terminal de origen hasta el buque, desde el buque al terminal de llegada, desde el terminal de llegada hasta el camión, y desde el camión hasta la planta de tueste. La solución ideal sería expedir un Recibo de intercambio del contenedor que registre el estado del sello, el número del sello y las condiciones en que se encuentra el exterior del contenedor. Si algo no va bien, el recibo permitiría rastrear dónde ocurrió el percance y bajo la responsabilidad de quién, facilitando así en caso necesario la presentación de una reclamación. La última comprobación se realiza antes de abrir el contenedor. Las empresas navieras también usan estos recibos para reclamar los daños físicos que sufra el contenedor.

La seguridad de los contenedores no es únicamente para proteger el café. En los últimos años se han encontrado drogas ilegales en los contenedores de café (por confabulaciones entre puertos sin relación con el comercio cafetero). El comercio internacional del café y la comunidad de transportistas colaboran activamente con las autoridades aduaneras de todo el mundo para impedir la utilización de los embarques de café como vehículos de drogas ilegales. Es evidente que los sellos de los contenedores son la primera línea de defensa en esta batalla.

Los sellos modernos incorporan tecnología cada vez más compleja que hace mucho más difícil, por no decir imposible, que una manipulación no sea descubierta. Pero aún se requiere una verificación física. Los sellos por sí solos no pueden impedir que se abran los contenedores: no son un elemento de disuasión, sino más bien un medio de verificación. Incluso así, los sellos no son mejores que la persona que los coloca. Si no se puede confiar en esa persona, es imposible estar seguros de que el sello se puso realmente, es decir, que no fue un simulacro. No corresponde a esta publicación explicar las distintas falsificaciones de los sellos descubiertas hasta ahora. Puede decirse, sin embargo, que una solución sería utilizar sellos transparentes que muestren el mecanismo con el número impreso en el interior bajo una cubierta transparente que haga las veces de lupa.

Pero incluso los sellos intactos solo prueban que, aparentemente, no hubo manipulación de la carga después de sellarla. Se sabe de contenedores a granel que han sido atacados introduciendo un tubo a través de los sellos de jebe de la puerta y del interior del forro, tras lo cual el café se extrajo simplemente por succión. Esto se puede prevenir fácilmente colocando en el interior, delante de las puertas, antes de cerrarlas, una plancha vertical apoyada en el piso. En otros casos, la mercancía ha desaparecido del contenedor durante el transporte terrestre hacia el puerto, aun cuando las puertas y los sellos resultaron intactos. Cuando esto ocurre con cierta frecuencia, los exportadores no tienen otra alternativa que invertir en medidas de seguridad, como ordenar que los camiones viajen en convoy y escoltados, y que solo pernocten en lugares autorizados, etcétera.

Si a la llegada de un embarque FCL el sello del contenedor está entero y el número del sello es correcto, pero el estado o el peso del café no lo es, el consignatario presentará una reclamación al expedidor o exportador, también si el llenado tuvo lugar bajo supervisión. Cuando la mercancía se envía FCL, la responsabilidad es de la persona que la suministra, a menos que el conocimiento de embarque demuestre que el contenedor fue recibido en buen estado, pero presenta daños cuando se entrega en destino. Una vez más, la carga de la prueba recae siempre en el expedidor.

En lo que respecta a la mercancía embarcada en LCL, se puede hacer responsable a la empresa naviera, pero solo por el número de sacos y su aparente buen estado. Por lo tanto, si a su llegada a destino el sello y el número del sello de un contenedor embarcado en LCL está íntegro y es correcto, pero los sacos están en malas condiciones o su número no es el correcto, el consignatario presentará su reclamación a la empresa naviera.

RASTREO DEL CONTENEDOR Y CONTENEDORES INTELIGENTES

La mayoría de las empresas navieras de prestigio ofrecen medios para hacer un seguimiento y el rastreo de los contenedores a través de sus sitios web. Aún no existe el rastreo electrónico de contenedores (la implantación de microchips transmisores sigue siendo demasiado cara), pero todos sus movimientos se notifican y registran en el sistema de rastreo, lo que permite disponer de información actualizada. Los transportistas individuales suelen trabajar con sistemas y programas informáticos exclusivos, por lo que los consignatarios han de ponerse en contacto con cada transportista, tarea que puede resultar pesada. Sin embargo,

los portales de los transportistas están normalizando cada vez más el modo en que los expedidores, consignatarios y agentes de aduanas interactúan con los transportistas, facilitando el acceso a través de una sola plataforma.

Otras herramientas de servicio son los calendarios de navegación, las reservas de contenedor, la información sobre los conocimientos de embarque y la notificación de contingencias. Los grandes expedidores o consignatarios pueden tener acceso directo (autorizado) a estos portales, y pueden, por ejemplo operar con toda la información electrónica, incluidos los conocimientos de embarque. Al final, estos portales también interactuarán con el comercio electrónico y con sistemas de comercio sin papel. Para conocer más detalles al respecto visite *www.inttra.com.* Los expedidores y consignatarios más pequeños u ocasionales siguen utilizando principalmente conocimientos de embarque de papel (impresos), pero el portal permite imprimir el documento en el lugar más idóneo. Este sistema ahorra tiempo y minimiza el riesgo de que se extravíe el correo. No obstante, como se menciona en el capítulo 6, un uso más extendido de la documentación electrónica para el comercio del café dependerá probablemente de que las grandes compañías navieras adopten el conocimiento de embarque electrónico.

Dependiendo de su sofisticación, los sellos de los contenedores modernos pueden registrar y transmitir cualquier acción que ocurra durante la travesía, especialmente si se abren y cierran las puertas del contenedor. Con ayuda de la tecnología, como la identificación por radiofrecuencia (RFID – Radio Frequency Identification) se pueden leer los componentes pasivos mediante un escaneado, mientras que los componentes activos (alimentados por baterías) pueden transmitir información por sus propios medios. Son herramientas muy útiles para seguir el rastro de las mercancías, y facilitan el comercio transfronterizo, por ejemplo porque reducen los trámites aduaneros en Europa. Pero también las preocupaciones por la seguridad han llevado estos sellos electrónicos a la vanguardia de la lucha antiterrorista. Hasta no hace mucho tiempo, la carga de un contenedor compuesta de productos alimenticios sencillos, como puede ser agua embotellada, harina o azúcar, no suponía ningún riesgo importante para la seguridad, porque el robo era poco probable. Pero hoy en día existe el riesgo real de atentado terrorista (contaminación, envenenamiento, etc.) e incluso un cargamento de productos alimenticios de bajo valor requiere altos niveles de seguridad.

El proyecto piloto de la Dirección de Aduanas de los Estados Unidos, conocido como Smart Container o contenedor inteligente, puede ser otra solución, pero cualquiera que sea la tendencia que se siga, los sellos electrónicos o los contenedores inteligentes, una de estas opciones, o ambas, pasarán a formar parte integral de la logística del sector del café. Si bien comienza a bajar el precio de los sellos electrónicos activos (capaces de transmitir información) y cada vez aparecen en el mercado más versiones de sellos reutilizables, el costo seguirá siendo un obstáculo, sobre todo por el elevado número de contenedores que se expiden a diario.

SEGUROS

MÁXIMA BUENA FE

Todos los contratos de seguros están sujetos al principio de la máxima buena fe. El asegurado ha de informar con veracidad al asegurador sobre todos los hechos materiales que pueden influir en la aceptación, evaluación o rechazo del riesgo por el asegurador. Este deber de informar persiste durante toda la vigencia de la póliza. El seguro es en efecto una asociación entre el propietario de un producto básico que desea evitar o reducir al mínimo el riesgo de pérdida o de daño, y la compañía de seguros que asumirá este riesgo contra el pago de una remuneración. El propietario del producto debe practicar la evitación del riesgo, del mismo modo que la compañía aseguradora debe compensar las pérdidas legítimas.

El seguro es la forma más obvia y antigua de controlar el riesgo, y se ha practicado mucho antes de que empezaran a existir los mercados de futuros y otros instrumentos de control del riesgo. No corresponde a esta Guía entrar en los detalles precisos de lo que constituye una buena póliza de seguros, porque hay variaciones casi innumerables de un tema básico: si la pérdida era inevitable, la cobertura debe mantenerse.

Pero la cobertura del seguro se limita estrictamente a lo especificado en el documento de la póliza. Según una opinión, solo está cubierto lo que está incluido de modo expreso. Otra opinión, más atractiva, es que todo aquello que no está específicamente excluido está cubierto.

EL RASTRO DEL RIESGO HASTA EL FOB

Para juzgar la necesidad de una cobertura de seguro, en primer lugar debemos analizar el tipo de riesgo que existe, su frecuencia y la pérdida potencial que representa. Solo entonces se estudiará si conviene o no una cobertura. Hay que mirar siempre el valor monetario del café al considerar el riesgo. Al igual que fluctúan los precios del café, también fluctúa el valor de una carga de camión o de contenedor. No siempre se reconoce que un contenedor cargado de café puede ser más valioso que una carga de televisores u otros aparatos electrónicos.

EL RASTRO DEL RIESGO HASTA EL FOB: DE LA ENTRADA DEL CAFETAL A LA ELABORACIÓN

Dinero en tránsito. Un riesgo obvio: los agentes compradores llevan dinero en efectivo. Una aseguradora puede ofrecer una cobertura del efectivo en tránsito como parte de una póliza general, pero el importe de esta cobertura siempre es limitado por lo que conviene averiguar exactamente qué está cubierto y qué no lo está. Cuando el

valor del café cambia también cambiará el dinero en efectivo necesario.

La propiedad en estaciones de compra del interior. En esta etapa el café está a menudo envasado en sacos sin marcas y es muy difícil identificarlo. Hay que mantener al mínimo las existencias en estas estaciones y transferirlas lo más pronto posible a una estación central. Si no hay un buen sistema de registro oficial en la estación de compra puede ser difícil asegurar el riesgo en esta etapa. Pero hay que informar a la aseguradora sobre todas las circunstancias, incluidos los aspectos negativos, para evitar dificultades después de producirse una pérdida.

Transporte en el interior. A menudo el transporte por el interior se realiza con pequeños camiones en condiciones variables de calidad de transporte. Por este motivo hay que verificar la calidad, peso y grado de humedad del café a la llegada. Para dificultar la manipulación fraudulenta, la toma de muestras debe correr a cargo de un miembro del departamento de control de calidad y no del personal del almacén.

EL RASTRO DEL RIESGO HASTA EL FOB: ALMACENAMIENTO Y ELABORACIÓN

Almacenamiento. Cuanto mejor organizada esté esta función, más fácil será obtener cobertura y negociar las mejores condiciones. Las aseguradoras, al igual que los bancos quieren conocer y entender el funcionamiento de un negocio. Comprobar que el café está almacenado de un modo fácilmente identificable, utilizando un sistema de espacios numerados en el almacén con los números de los compartimentos y sus límites pintados en el suelo. El café debe almacenarse siempre sobre travesaños o paletas secas de madera limpia, sin tocar el suelo y separado de las paredes.

Hay que guardar las copias de los registros de almacén en lugares seguros y separados. De lo contrario, la pérdida de las existencias y de los registros puede ser muy conveniente para algunos pero constituir una pesadilla para el propietario. Hacer comprobaciones semanales de las existencias en almacén, empleando preferentemente personas que no sepan lo que se espera y que por consiguiente sólo pueden contar lo que encuentran. Todos las pilas deben tener una tarjeta de pila claramente visible, con los detalles y la historia del café almacenado. No debería haber nunca café no identificado en ningún almacén. No identificado puede convertirse en desconocido y progresar a inexistente y a desaparecido misteriosamente o "esfumado".

Llevar a cabo periódicamente comprobaciones al azar para verificar que los sacos tienen el peso correcto y que no se han trucado las básculas. De vez en cuando escoger un saco también al azar y rajarlo para verificar que no hay en su interior una cavidad o un bidón vacío.

Otros factores evidentes de riesgo general son inundaciones, incendios, relámpagos, explosiones, accidentes aéreos, hurto, robo con allanamiento y desfalco. Otros factores de riesgo son la deterioración debida a un contenido de humedad excesivo, un almacenamiento prolongado o la infestación (pero no todos estos últimos tipos de riesgo son asegurables).

Los mismos edificios pueden plantear riesgos si los tejados no son impermeables, las conducciones de drenaje están atascadas, la ventilación es inadecuada o las paredes o el suelo son de mala calidad. La zona donde esté situado el almacén puede plantear riesgos si los edificios vecinos se utilizan para guardar o producir mercancías peligrosas o de olor perjudicial.

Elaboración. En general, no puede asegurarse el riesgo de una elaboración defectuosa o inadecuada. Los elaboradores deben confiar en las calificaciones de su personal y en un buen control de calidad en el punto de compra para tener los resultados esperados. Sin embargo, unos registros precisos de almacenamiento y elaboración con informes sobre la producción diaria ayudarán mucho a descubrir variaciones inesperadas y negativas.

La elaboración es siempre un punto débil porque el resultado no puede predecirse con exactitud. Hay que asegurarse de que las básculas están bien calibradas, que los sacos se pesan con el peso correcto y por encima de todo, no permitir que haya en las cercanías ningún café sin marcar. Unos sacos sin marca o sin etiqueta podrían ser la primera etapa de un viaje no previsto fuera del almacén.

EL RASTRO DEL RIESGO HASTA EL FOB: TRANSPORTE HASTA EL PUERTO

No existen modelos generalizados para el transporte desde el interior hasta el puerto. Cada país productor tiene disposiciones distintas, pero todos tienen en común los mismos principios de riesgo.

- El camión que recoge el café en las instalaciones del exportador deberá haberse limpiado adecuadamente porque nunca se sabe lo que ha transportado antes. Inspeccionar cuidadosamente todos los camiones para descubrir olores y otras contaminaciones. Buscar agujeros en el techo o en el suelo por donde pueda entrar el agua o por donde se podría robar café utilizando tubos.
- Esto mismo es válido cuando se utilizan contenedores para el transporte interior. Además, hay que comprobar cuidadosamente los sistemas de cierres y las bisagras de las puertas.
- Se recomienda comprobar también la humedad del piso de madera de un camión o contenedor con un instrumento para medir la humedad. Es imposible comprobar simplemente tocando o palpando el piso un índice de humedad superior al 20%, que con toda seguridad causaría daños al café.
- Si se utiliza el mismo contenedor para el transporte interior y para embarcar el café, hay que asegurarse de que está forrado adecuadamente y que el café está totalmente envuelto con papel Kraft fuerte o con cartón

(dependiendo de la estación del año y el tipo de su comercio), o que está equipado de un forro adecuado si el café se transporta a granel.

- Dependiendo de las condiciones climáticas, la radiación térmica puede suponer un peligro. Aun cuando este no sea el caso, el café en un contenedor no se debe nunca dejar almacenado a la intemperie durante un periodo prolongado.
- Asegúrese de que el café solo lo manipulan personas de su confianza. Es aconsejable operar con el menor número posible de camioneros o empresas de camiones con el fin de establecer relaciones de confianza mutua. También puede ser prudente definir claramente qué camiones y qué conductores podrán utilizarse.
- Manténgase en contacto con el conductor o los conductores a través del teléfono móvil y/o utilice un Sistema Mundial de Determinación de la Posición (GPS – Global Positioning System) para hacer un seguimiento del trayecto del camión.
- No permita los trayectos nocturnos en camión ni paradas prolongadas en lugares desconocidos. Si la distancia al puerto es demasiado grande para cubrirla en un solo trayecto de día, asegúrese de que el conductor comunica su llegada con el camión a lugares de confianza y que solo pernocta en recintos seguros y vigilados. En algunas circunstancias puede ser útil agrupar camiones en convoy.
- En algunos países es aconsejable considerar la posibilidad de emplear servicios de seguridad. Antes de adoptar estas medidas de seguridad y de incurrir en gastos, pregunte siempre con qué rapidez será informado si pasa algo y quién intervendrá, qué hará y en qué plazo de tiempo recibirá la información. Prepare un procedimiento para la gestión de accidentes o de situaciones de crisis.
- Asegúrese de que el café se entrega en un lugar seguro y adecuado, y que el operador está familiarizado con la manipulación del café. A su llegada, la mercancía se comprobará debidamente y se entregará un acuse de recibo. De este modo existirá una pista fiable de documentos que el asegurador pueda verificar.
- Recuerde que el clima en la mayoría de los puertos de embarque está lejos de ser el ideal. Cuando las temperaturas y la humedad son altas, el café absorbe humedad, posiblemente hasta sobrepasar los niveles permisibles para un transporte seguro, lo que podría hacer inevitable que se produzca una alta condensación y aparezca el moho.

Los exportadores deben tener presente que en todo momento el café viaja y se almacena bajo su cuenta y riesgo. También están obligados a entregar una determinada calidad y cantidad en un momento y un lugar dados. Una mala gestión de los riesgos hasta el FOB puede echar a perder la posibilidad de reclamar daños por causa de fuerza mayor (es decir, por hechos imprevisibles que escapan a todo control – véase el capítulo 4, Contratos).

ENTREGA FOB: FCL (O CY)

Hasta este momento no hay diferencia entre el transporte FCL (carga de contenedor completo) (CY – container yard) o LCL (menos de contenedor completo), porque corre siempre a cuenta y riesgo del expedidor que el café llegue al punto y en el momento especificados en el contrato, generalmente FOB en un determinado buque. (Encontrará una explicación más detallada de los términos LCL y FCL al comienzo del presente capítulo). A continuación se enumeran las responsabilidades y riesgos adicionales que asume el exportador al embarcar FCL.

- El expedidor es responsable de seleccionar un contenedor adecuado. Esto no se limita a decidir el tipo de contenedor que conviene en principio: cada uno de los contenedores debe ser adecuado para el transporte de alimentos. Según el conocimiento de embarque sólo el expedidor es responsable de seleccionar un contenedor adecuado, de vigilar su estado y de prepararlo en todos sus aspectos para el viaje.
- El expedidor es responsable de que el contenedor tenga un forro adecuado o de envolver el café de modo conveniente.
- El expedidor es responsable de cargar la cantidad correcta. Solamente si hay pruebas de que el contenedor ha sido manipulado fraudulentamente quedará exento el exportador de compensar algún peso incorrecto. El expedidor es responsable de lo que se cargue en el contenedor, hasta el momento en que se cierren las puertas.
- Es tarea exclusiva del expedidor preparar el contenedor para el transporte de la mercancía. Todo daño que no pueda demostrarse que se deba a causas externas corre a cargo del expedidor. En este contexto los cambios climáticos o de temperatura no son una causa externa.
- El expedidor es responsable de un estibado adecuado y debe pedir al transportista “estibar lejos del calor, estibar en lugares fríos y al abrigo del sol y la intemperie” o “estibar solamente en lugares protegidos/al abrigo del calor y la radiación” (a saber no al exterior o en lo alto). El Contrato Europeo de Café (ECC: European Contract for Coffee) estipula también que los expedidores deben transmitir al transportista todas las instrucciones pertinentes de transporte recibidas de los compradores.

Recuérdese que la carga de la prueba recae siempre en el expedidor, quien debe demostrar que todo estaba en buen estado cuando el contenedor salió de sus locales o fue cargado. Si hay alguna duda, se considerará responsable al expedidor, al margen de cualesquiera certificados de vigilancia emitidos por alguna parte en origen.

Estos certificados de peso o de vigilancia no constituyen una salvaguardia definitiva porque solo se toman en cuentan los hechos verificables en destino. Esto no significa que el expedidor no deba contratar a personas de confianza con buenos conocimientos para vigilar y verificar lo que se haga: su simple presencia puede ser suficiente para evitar manipulaciones. Pero, a menos que se acuerde

expresamente, estos inspectores o empresas de inspección raramente asumen responsabilidades financieras en relación con su trabajo.

ENTREGA FOB: FCL (O CY) A GRANEL

Los embarque a granel se realizan casi exclusivamente en condiciones FCL (carga de contenedor completo). En sólo unos pocos puertos ofrecen las compañías de transporte el servicio de cargar a granel el café entregado en sacos. En relación con los embarques a granel, hay que tener en cuenta todos los riesgos ya mencionados para los embarques FCL, y también las siguientes circunstancias adicionales.

- Es esencial y obvia la necesidad de seleccionar un contenedor adecuado para el café ensacado, pero todavía es más importante esta precaución en el café a granel porque separar los granos dañados es mucho más difícil y caro. En especial el contenedor debe estar limpio y libre de contaminación, ser impermeable y tener sistemas de cierre y precinto intactos. La comprobación de los contenedores antes del llenado debe confiarse únicamente a personas responsables, experimentadas y de confianza.
- Utilizar el forro adecuado es esencial. Estos forros se fabrican de polipropileno o materiales semejantes que dejan respirar el café. El forro debe fijarse primero al contenedor de modo que:
  - El forro no se deslice hacia fuera al inclinar y vaciar el contenedor;
  - El techo del forro no esté tocando el café;
  - El forro no toque las puertas por efecto del pandeo, sino que quede separado de ellas (el pandeo aumenta durante el tránsito).
- El forro debe rellenarse adecuadamente con la cantidad y calidad correctas de café. La superficie superior del café debe ser lo más nivelada posible para que quede a una distancia máxima del techo y el forro no se apoye en el café.
- Precintar el contenedor es una buena idea para tener pruebas de lo que se ha hecho. El transportista probablemente también pondrá su precinto: en tal caso comprobar cuidadosamente que el precinto está aplicado correctamente y que el número del precinto se anota y se menciona en los documentos de transporte. (El Contrato Europeo de Café (ECC) obliga al expedidor a facilitar los números del precinto y del contenedor en sus avisos de embarque.)

ENTREGA FOB: LCL (O CFS)

El término LCL (menos de contenedor completo) (CFS – container freight station) significa que el transportista es responsable de la adecuación y estado del contenedor y de su llenado y por lo tanto factura una determinada cantidad por el servicio de LCL que presta. El conocimiento de embarque declara en este caso "recibidos en aparente buen orden y estado X sacos que se ha indicado que pesan Y kg". El transportista acepta responsabilidad por el número de sacos pero no por su contenido o peso. La responsabilidad del exportador se reduce pero no queda eliminada, porque también en este caso sólo puede culparse al transportista si se demuestra que la causa de una posible discrepancia al arribo es externa.

TERMINACIÓN DEL RIESGO

Según sean las condiciones del contrato de venta, el riesgo puede terminar en diferentes etapas del proceso de transporte.

FCA (puede ser **CY** o **CFS**). El comprador o su agente recibe la mercancía en algún lugar del interior, probablemente en la planta o almacén del vendedor, la estación de llegada o el camión del transportista. Más allá de este punto el exportador no carga con ningún riesgo de daños físicos o destrucción, pero sigue siendo responsable de errores u omisiones ocurridas mientras la mercancía estuvo a su cuidado y bajo su responsabilidad.

Dicho en otras palabras, si se entrega un contenedor FCL que no es adecuado (a saber contaminado) el exportador sigue siendo responsable de todas las consecuencias. Lo propio es válido para una merma del peso por encima de la tolerancia permitida. Pero si el contenedor es robado después de dejar los locales, la pérdida no es responsabilidad del exportador.

FOB (y **CFR**). Como se expuso en el capítulo 4, Contratos, hay diferencias entre las condiciones FOB según Incoterms y FOB según los contratos de café ECC y GCA. En términos de seguros:

- **Incoterms®.** FOB significa que el vendedor debe, por su cuenta y riesgo, entregar la mercancía o ponerla a bordo del buque indicado por el comprador de manera segura y en buen estado. Véase [en inglés] *www.iccwbo.org/incoterms.*
- **ECC.** FOB significa que el riesgo, o más bien la obligación de mantener asegurada la mercancía pasa al comprador cuando el café deja "el último almacén o lugar de almacenamiento en el puerto de embarque". Esto no significa en absoluto que todo el acarreo o almacenamiento sea a riesgo del comprador: se refiere únicamente al periodo de tiempo muy breve desde el último lugar de almacenamiento inmediatamente antes del embarque. (Esta estipulación elimina toda incertidumbre sobre si los embarques FOB tienen cobertura de seguro. La responsabilidad contractual del vendedor termina "cuando la mercancía cruza la batayola del buque" pero para los fines del seguro es difícil establecer exactamente cuándo sucede esto.) En el caso de los embarques en contenedor esto significa la salida del contenedor de su lugar de almacenamiento en el puerto de embarque para situarlo directamente bajo el aparejo del buque – no la salida del café del almacén para su estibado en los contenedores. ECC declara

después que "el vendedor tendrá derecho del beneficio de la póliza hasta que se paguen los documentos". Esto garantiza que el exportador podrá recurrir a la póliza de seguro de los compradores en caso de que la mercancía o el mismo contenedor queden dañados, destruidos o robados entre el momento en que se deja el contenedor en la zona de almacenamiento para la exportación del puerto y su llegada a bordo.

- **GCA:** Bajo los contratos GCA el título de la mercancía se transfiere cuando ésta cruza la batayola del buque y por consiguiente el expedidor está obligado a asegurarla hasta este punto. La estructura del comercio americano del café es diferente de la europea: la gran mayoría de los tostadores americanos compran el café "franco en muelle" y es la empresa comercial o el importador quienes se ocupan de las cuestiones de seguro marítimo, mientras que en Europa muchos tostadores compran sobre la base FOB.

CIF. Además de pagar el flete marítimo, el expedidor debe también concertar y pagar un seguro que sea conforme con la estipulación del Contrato Europeo de Café (ECC): de almacén a almacén, a todo riesgo incluido el riesgo de SRCC (strikes, riots and civil commotions – huelgas, motines y desórdenes civiles), para los productos primarios, y el riesgo de guerra por valor de CIF + 5%. Actualmente se efectúan muy pocas ventas CIF, como ya hemos visto en el presente capítulo.

MODELOS NORMALIZADOS DE CONTRATO

Los cambios en los modelos normalizados de contrato que se utilizan en el comercio del café son relativamente raros, pero a veces ocurren, y a finales de 2011 el Contrato Europeo de Café (ECC – European Contract for Coffee) se revisó en septiembre de 2012. Para conocer la versión más reciente visite *www.ecf-coffee.org* y busque "Contracts" bajo "Publications". En el caso de los contratos de la GCA, visite *www.greencoffeeassociation.org* y busque "Contracts" bajo "Professional Resources".

SEGUROS: LA COBERTURA

ASEGURARSE CONTRA LOS RIESGOS

Los párrafos anteriores tienen por objeto ayudar a evaluar los riesgos y obligaciones que, sin ser puramente comerciales, acompañan determinados tipos de contratos. La necesidad de asegurarse es algo evidente para todos – el alcance de la cobertura necesaria depende de la exposición total al riesgo, y la mejor manera de evaluarlo es recurrir al asesoramiento profesional de un agente de seguros, una empresa aseguradora o el banco con el que se trabaja. Es obvio que esta Guía no puede extenderse en un examen amplio de todas las posibles opciones y soluciones.

Del mismo modo que es esencial apreciar y cuantificar plenamente la exposición a determinados riesgos, también debemos comprender la obligación de informar fielmente a las empresas aseguradoras sobre todos los factores del riesgo contra los que nos vamos a asegurar. Si no lo hacemos, la aseguradora podría considerar que el riesgo fue mal presentado, lo que dejará el seguro nulo y sin efecto. La relación entre el cliente y la empresa aseguradora es en muchos aspectos muy similar a la que existe entre el acreedor y el banco – lo mejor es que exista total transparencia.

Los seguros son un negocio con normas y reglamentos firmes. Sin embargo, los costos de la cobertura del seguro no se basan en tarifas fijas, sino que son el resultado de la experiencia de la empresa aseguradora con un determinado tipo de riesgo. Las empresas aseguradoras siempre comprueban el importe de las pólizas cobradas y de las pérdidas abonadas. Esta experiencia sobre las pérdidas determinará qué pólizas se reducen, se mantienen o se aumentan.

También es posible que el alcance de la cobertura se reduzca o, incluso, se elimine totalmente. Por consiguiente, el exportador debe evitar, por su propio interés, pérdidas y reclamaciones, es decir, practicar la evitación de las pérdidas.

Por último, las partes que contratan un seguro deben averiguar siempre si la cobertura incluye o no las pérdidas sufridas por un acto terrorista. Si en el documento de la póliza no se menciona específicamente, puede que no se incluya.

TIPOS DE COBERTURA

Cobertura abierta

Si el exportador necesita regularmente un seguro, es aconsejable concertar un contrato que tenga validez durante un determinado periodo de tiempo, generalmente un año. En el contrato principal se negocian y se acuerdan una sola vez todas las estipulaciones necesarias que serán válidas para todo el periodo. Esto significa que durante ese tiempo siempre dispondrá de una cobertura válida cuando la necesite. En comparación con un seguro válido para un solo caso, el sistema de cobertura abierta proporciona seguridad adicional, mejores condiciones económicas y favorece las relaciones con las empresas aseguradoras.

Exposición máxima o límite de la responsabilidad

El contrato de seguro con cobertura abierta estipulará el límite de la responsabilidad de las empresas aseguradoras cuando indemnizan al asegurado por un caso único. El importe de la responsabilidad puede variar en cada etapa del transporte o almacenamiento. Cuando el seguro es válido para un solo caso (seguro por certificado), el importe declarado en el certificado de seguro es el límite de la responsabilidad. El considerable aumento de los precios del café verde, especialmente el arábica, durante 2010/11

pone de manifiesto una vez más la necesidad de revisar regularmente todos los límites de los seguros para garantizar que el valor de la cobertura sigue siendo el adecuado.

Alcance del seguro: a todo riesgo

El término "a todo riesgo" (all risks) no significa en absoluto que estén cubiertos todos los riesgos posibles. El seguro normal de almacenamiento y transporte principalmente solo cubre las pérdidas sufridas por daños físicos de la mercancía que se produzcan de repente por causas o acontecimientos externos. Por ejemplo, las empresas aseguradoras no cubrirán nunca el riesgo de que la mercancía resulte inadecuada para el uso por un contenido de humedad excesivo o una elaboración incorrecta, y rechazarán con firmeza todas estas reclamaciones.

"A todo riesgo" cubre normalmente todos los riesgos físicos mencionados más arriba. Sin embargo, el contrato puede también incluir una lista de peligros, especialmente para el seguro de almacenamiento. Hay que ir con mucho cuidado con estas listas. El seguro solo cubre los puntos (peligros) que se citan, nada más. Si la lista comprende solo incendios, relámpagos e inundaciones, otros riesgos como contaminación, infestación, remojo o hurto no estarán cubiertos.

Prevención del riesgo

El asegurado y quien actúe en su nombre tienen el deber de i) adoptar todas las medidas razonables para prevenir o reducir al mínimo las pérdidas que son indemnizables conforme al seguro, y ii) asegurarse de que se respetan y ejercen todos los derechos contra terceros (personal de almacén, transportistas, autoridades portuarias, etc.).

Pérdidas de peso

Una cuestión que no está cubierta claramente por el concepto "a todo riesgo" es la pérdida de peso no debida a un robo claro o a la rotura de sacos. El exportador que desee cubrir eventuales pérdidas de peso, por ejemplo al embarcar café a granel, debe pedir expresamente esta cobertura. Hay que estudiar antes cuidadosamente si no sería mejor asegurarse de que se ha embarcado siempre la cantidad correcta, incluso con un pequeño exceso o tolerancia.

Duración de la cobertura

Habrá una estipulación clara indicando desde cuándo y hasta qué momento se concede la cobertura. Hay que leer muy cuidadosamente esta parte de la póliza o certificado; si se experimenta una pérdida fuera de este intervalo temporal, no hay cobertura. Obsérvese también que "de almacén a almacén" no significa cualquier almacén que pueda ser adecuado: se trata siempre del almacén indicado en el lugar de destino. Este lugar puede muy bien ser diferente del destino final hasta el cual se transporta la mercancía.

Exclusiones

La póliza o certificado puede contener la exclusión de riesgos determinados, por ejemplo una cláusula excluyendo la energía nuclear. Otra exclusión probable es la de una guerra terrestre, que no debe confundirse con la cobertura contra los riesgos de huelgas, motines y desórdenes civiles (SRCC - strikes, riots and civil commotion). También habrá otras exclusiones, a veces basadas en la localización de un riesgo determinado.

Franquicias o porcentajes deducibles

Puede muy bien suceder que la empresa aseguradora no cubra todos los riesgos y que sólo acepte asegurar el 80%. O también que no pague los primeros tantos miles de dólares de una reclamación. El resultado es el mismo, indirectamente. El objetivo de estas estipulaciones es asegurarse de que el cliente, el asegurado, hará todo lo posible para evitar que haya una reclamación, es decir que practique la evitación del riesgo.

Aceptar deducibles – llamados también franquicias – permitirá también ahorrar algo en primas, pero hay que evitar una situación en la que si sobreviene un desastre importante el importe total de las franquicias pueda poner en peligro la salud financiera de la empresa.

Primas

La póliza estipulará el importe de la prima que debe pagarse, de qué manera deben hacerse las declaraciones mensuales a las empresas aseguradoras y la forma y los plazos dentro de los cuales deben pagarse las facturas. Recuérdese que una prima no pagada puede tener por consecuencia la pérdida de la cobertura. Las empresas aseguradoras suelen considerar los riesgos únicos como más especulativos y más caros de administrar que las declaraciones con una cobertura abierta o una póliza de declaración. Los costos de las coberturas abiertas son en general mucho más bajos que las de riesgos únicos.

RECLAMACIONES DE LOS CONSIGNATARIOS EN DESTINO

Sabemos que la gran mayoría de los embarques se contratan FOB, y que por consiguiente los consignatarios cubren el seguro marítimo. En el contexto de la presente Guía la relación de los consignatarios con quienes ofrecen esta cobertura y las disposiciones concertadas con ellas no tienen un interés directo, pero los exportadores deben entender por qué los consignatarios les reclaman a ellos y no al transportista o a la compañía que asegura el transportista.

La carga de la prueba recae en el expedidor, a menos que existan pruebas concretas y hasta que existan estas pruebas de que la pérdida o daño se debió a un acto externo ocurrido después de que el contenedor quedó cerrado

y precintado. Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta que los asociados serios de buena reputación no están interesados en reclamar pérdidas o daños si no los hubo. Por ello algunos consignatarios se toman la molestia de informar inmediatamente a los expedidores cuando consideran que podría haber una reclamación a la llegada, quizás incluyendo una fotografía digital que muestre el problema (por ejemplo, humedad, moho o aterronado de los granos).

Según sea el tipo de problema se concede al expedidor un plazo para responder, por ejemplo concertando la presencia de un representante nombrado en la descarga. Al haber asegurado el expedidor únicamente hasta FOB no es probable que intervenga en el caso su propio asegurador, a no ser, como es lógico, que las pruebas sugieran que el daño o pérdida pudo haber ocurrido antes de la carga. Por lo tanto se aconseja siempre a los expedidores, como precaución, que transmitan estas reclamaciones a sus empresas aseguradoras.

Incluso en tal caso, los daños debidos a una selección inadecuada del contenedor, a un forro o un estibado incorrectos, etc., no forman nunca parte de la cobertura de seguro hasta FOB, a menos que se haya acordado así de modo expreso (seguro de responsabilidad por manejo defectuoso). Tampoco habrá cobertura por diferencias no explicadas de peso o número de sacos, a no ser que la cobertura sea contra la pérdida de peso "sea cual fuere la causa", posibilidad que pocos aseguradores aceptarán.

Nombramiento de inspectores

El "nombramiento de inspectores" (o "appointment of surveyors") es una expresión que se oye con frecuencia. Otra es "agentes del Lloyd". Pero el comercio de café se especializa cada vez más, y la carga de la prueba recae cada vez más en el exportador (también en cuestiones de sanidad). No es probable que un inspector normal de seguros tenga los conocimientos necesarios en materias como la condensación. En algunos países este tipo de conocimientos especializados puede obtenerse más fácilmente que en otros; si los expedidores consideran que podrían correr un riesgo convendría que determinaran por adelantado a quién pueden pedir que les represente en caso de reclamación. Un ejercicio útil en colaboración con las asociaciones del comercio cafetero de los países productores y consumidores sería recopilar información para distintos países importadores sobre inspectores calificados y profesionales y otros expertos disponibles especializados en el café (los inspectores quizá no comprendan, por ejemplo, las cuestiones relativas a la calidad, y el experto en calidad del café quizá no lo sea en cuestiones de transporte).

En todo caso, cuando se recibe una notificación sobre una posible reclamación, conviene reaccionar con todo el apremio debido y en especial:

- Informar como algo rutinario a la compañía de seguros propia, y al transportista.
- Obtener toda la información posible sobre la magnitud de la pérdida o daño.
- Si es preciso pedir a alguien (el agente propio, por ejemplo) que visite el lugar.
- Si el caso parece serio, nombrar a un inspector calificado que se presente en nombre del expedidor, manteniendo siempre informado a su asegurador.

SEGURO CONTRA EL RIESGO DE GUERRA EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO

En ocasiones las empresas aseguradoras declaran determinadas zonas como "zonas de riesgo de guerra". No porque exista una guerra real, sino por los ataques de piratas. Por ejemplo, el Estrecho de Malaca, en junio de 2005, y en fecha mucho más reciente, la zona del Golfo Árabe, así como grandes extensiones del Océano Índico, debido a la espiral del número de ataques que se libran desde la costa somalí. Los problemas de la piratería los encontramos asimismo a lo largo del litoral de África Occidental. Cuando hay una declaración de "zona de riesgo de guerra", las empresas navieras pueden decidir recuperar cualquier prima de seguro adicional por la que deban pagar, mediante el cobro a los expedidores del "riesgo de guerra" como flete separado y adicional. Esta noticia puede interesar a los productores de café porque en la actual economía del sector, estos costos repercutirán inevitablemente en el productor en la forma de precios más bajos.

La decisión sobre la declaración relativa al Estrecho de Malaca la tomó el Joint War Committee, que forma parte de la Asociación de Aseguradoras de Lloyd's, a raíz de un informe sobre la seguridad del transporte marítimo que había encargado tras la sucesión de ataques de piratas; la terrible situación en el litoral somalí es de dominio público. En sentido estricto, "guerra" significa la lucha entre países que se libra mediante ataques militares y/o navales. Pero no es este el caso en el Estrecho de Malaca, ni tampoco a lo largo de la costa somalí.

La industria aseguradora utiliza una serie de definiciones reconocidas de lo que cubren determinados tipos de riesgo. Entre estas definiciones se incluyen las **Cláusulas del Instituto para la Guerra (Intercambio de productos básicos)** que hablan de "pérdida o daño del café por causa de guerra, guerra civil, revolución, rebelión, insurrección o enfrentamientos civiles resultantes o por cualquier acto hostil por parte de o contra una potencia beligerante". Las cláusulas de guerra tratan también de otros supuestos como captura, embargo, daños causados por minas abandonadas, etc. así como sobre promedio general o gastos de salvamento. Pero "guerra" no equivale a piratería. Sin embargo, allí donde estos actos se suceden con frecuencia, las aseguradoras toman en consideración este riesgo adicional y lo hacen declarando la zona en cuestión "zona de riesgo de guerra". Las distintas empresas

aseguradoras determinarán a continuación el nivel de prima adicional que aplicarán – este cálculo dependerá de su evaluación de la situación así como de los acuerdos de reaseguros que tengan vigentes.

Las aseguradoras afectadas decidieron de común acuerdo implementar esta medida, es decir, exigir el pago de primas más elevadas por "riesgo de guerra", y acto seguido se lo comunicaron a las conferencias marítimas interesadas. En estos casos se solía aplicar una prima estándar y general a todas las compañías navieras. Actualmente se ha abandonado esta práctica, principalmente por la introducción de legislación estricta en materia de cartel que prohíbe a las aseguradoras así como a las empresas navieras "la fijación conjunta de precios".

Véase la explicación de "Conferencias marítimas" que se ofrece al comienzo del presente capítulo.

Otras cláusulas pertinentes para el comercio de café son i) las cláusulas para el seguro del intercambio de productos básicos [**Institute Commodity Trades Clauses (A)**], que tratan sobre la pérdida o daño de las mercancías, promedio general y gastos de salvamento, y la responsabilidad con arreglo a la cláusula de abordaje imputable a ambos buques, que aparece en algunos conocimientos de embarque; y ii) las cláusulas para asegurar la carga o el intercambio de productos básicos contra la huelga [**Institute Strikes Clauses – Commodity Trades)**], que tratan sobre la pérdida o daños causados por huelgas, cierres o por personas que participan en huelgas, disturbios o conmociones civiles, y por terroristas o personas que actúan por motivos políticos, además del promedio general o los gastos de salvamento derivados de los mencionados supuestos.

Las distintas empresas navieras que deben hacer frente al pago de una prima adicional por los buques que navegan a través de zonas declaradas peligrosas tienen básicamente tres opciones:

- Pagar la cobertura del seguro adicional;
- Cubrirse a sí mismas mediante su fondo común de seguros; o
- No hacer nada y correr el riesgo.

En cualquiera de estas tres opciones deberán, a continuación, tomar la decisión comercial sobre si cobran el "riesgo de guerra" como flete separado adicional a las navieras o a los consignatarios. Esta es la práctica, por ejemplo, con los recargos de combustible. Cuando la tarifa por flete que se ofrece incluye el recargo, el "riesgo de guerra" pasa automáticamente a formar parte del contrato de transporte y el conocimiento de embarque.

No obstante, asegurar las mercancías contra el "riesgo de guerra" no es responsabilidad de la empresa naviera; las condiciones del contrato de transporte atribuyen claramente esta responsabilidad al propietario de las mercancías. En consecuencia, la prima adicional a la que aquí nos referimos es la pagadera por el seguro del buque. Una prima que, en efecto, debe pagar la empresa naviera, pero que puede derivar en un recargo del flete marítimo que, a su vez, deben pagar los expedidores.

Naturalmente que los propietarios (consignatarios) de las mercancías deberán con toda probabilidad pagar además un seguro adicional contra el "riesgo de guerra" para cubrir los bienes que expiden. Si todos estos costos adicionales alcanzan niveles elevados, los precios se resentirán inevitablemente: la introducción de nuevos costos o el aumento de los costos entre la "producción" y el "desembarque de las mercancías en el extranjero" termina repercutiendo en los productores en la forma de precios más bajos.

Por último, lo que aquí se expone no es más que una breve síntesis de lo que realmente ocurre entre la declaración de que existe "riesgo de guerra" y la decisión de exigir a expedidores o consignatarios el pago de un recargo por este motivo. Las definiciones e interpretaciones jurídicas de lo que constituye "riesgo de guerra" son sumamente complicadas y no podemos explicarlas aquí, ni tampoco es fácil de estimar el nivel de los recargos que pueden aplicar las distintas navieras.

El aumento sin precedentes de los ataques de piratas desde la costa somalí afecta a los productores de café de África Oriental y Central, y los mencionados recargos por riesgo de guerra que se aplican a sus principales rutas de exportación han subido hasta niveles realmente muy altos. Algunas empresas navieras han llegado a cobrar en 2011 nada menos que $EE.UU. 200 por TEU, según algunas declaraciones. Afortunadamente, los precios del café ya habían subido considerablemente, pero a más largo plazo es prácticamente seguro que estos niveles de recargos, unidos al aumento de las primas que deben pagar los consignatarios para asegurar sus mercancías, terminarán repercutiendo directamente en las economías de los países afectados. Estos gastos adicionales son aplicables naturalmente a todas las mercancías que se importan y exportan por transporte marítimo, y no solo el café.

Para más información [en inglés] sobre las amenazas de la piratería y medidas para hacerles frente visite *www.imo.org* y vaya a su Knowledge Centre.

CAPÍTULO 6

COMERCIO ELECTRÓNICO Y GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL CAFÉ 126

SUBASTAS EN INTERNET 128

COMERCIO SIN PAPEL 129

ASPECTOS ESPECÍFICOS 132

CUESTIONES TÉCNICAS 135

COMERCIO ELECTRÓNICO Y GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL CAFÉ

Los avances en el ámbito de la tecnología de la comunicación, Internet, correo electrónico, telefonía móvil, etc., permiten a muchas personas acceder a información sobre los mercados y precios del café prácticamente sin esfuerzo y casi desde cualquier lugar del mundo en que se encuentren. Asimismo se ha extendido el uso de Internet para difundir estadísticas, información sobre el transporte marítimo y otros datos de gran utilidad, al tiempo que los servicios de red como Facebook y Twitter permiten el intercambio instantáneo de noticias y pareceres a nivel mundial sobre cuestiones relacionadas con el café y otros asuntos de interés. Es sorprendente que a pesar del entusiasmo inicial y de la aceptación casi global de las operaciones electrónicas en numerosas esferas de la actividad económica, aún no haya despegado la compraventa de café verde a través de los mercados electrónicos.

En Internet se puede encontrar amplia información sobre precios, y todos los contratos de futuros de café se comercian por vía electrónica, ya sea en LIFFE (*www.euronext.com*) o en ICE (*www.theice.com*). No obstante, aún no han aparecido mercados electrónicos en los que realmente se comercie con café verde. Ha habido serios intentos, pero no han conseguido despertar el interés necesario, y a finales de 2011 no tenemos conocimiento de ningún mercado electrónico en el que se efectúe realmente la compraventa de café físico o verde (a diferencia de lo que ocurre con los futuros de café).

A la hora de realizar la compraventa real, los métodos tradicionales siguen estando a la orden del día, es decir, el contacto directo entre vendedor y comprador que utilizan el correo electrónico, el teléfono, el télex y el fax. ¿A qué se debe esto? Aparte del hecho de que el comercio internacional del café sigue estando muy fragmentado, en el que intervienen numerosos participantes, existen probablemente dos razones principales:

1. El café no es un producto homogéneo y, como tal, los compradores necesitan saber qué calidad están comprando. El mercado de futuros de café funciona porque en él se comercia con un producto totalmente normalizado; todo aquel que desee entregar (ofertar) café en un mercado de futuros, antes deberá almacenar, clasificar y certificar dicho café. Esto garantiza que quien acepte la entrega en un mercado de futuros sabe de antemano que tipo de café puede esperar. Ni que decir tiene que la mayoría de los operadores que comercian en mercados de futuros nunca llegan a entregar o recibir el café físico, pero la base para poder hacerlo es lo que hace posible este tipo de comercio.

La calidad del café varía enormemente y hasta el momento ha sido imposible crear un estándar para el café verde que sea aceptado a nivel internacional y permita a los tostadores recibir el café a "ciegas". Los tostadores exigen que se les manden de antemano muestras del café físico que van a recibir, y se reservan el derecho a rechazar las partidas que ellos consideren de calidad inferior a la norma. Pero, al mismo tiempo, también deben salvaguardar sus canales de aprovisionamiento. Por ello, el método preferido es el contacto directo con casas comerciales y exportadores. Dicho esto, hay que mencionar que hay tostadores de café corriente que utilizan documentación electrónica para todo; pero hasta que no haya suficientes que den un respaldo sólido a la idea de abrir un mercado electrónico para el café verde físico, son pocas las probabilidades de que aparezca en breve un mercado de esta naturaleza.

De hecho es cuestionable que la industria de café corriente (85%-90% de todo el café tostado) tenga por el momento algún interés en ir más allá del comercio electrónico de futuros y opciones. El sistema de contratos futuros permite a la industria comprar café verde a un diferencial contra los futuros. Los precios finales se establecen luego utilizando los futuros comerciados por vía electrónica. Es decir, hoy en día todos los mercados futuros funcionan electrónicamente y se utilizan como herramienta para fijar el precio de la mayoría de los cafés físicos o cafés verdes, y solo las compras y su ejecución real se llevan a cabo mediante el contacto directo.

Esto no es lo mismo que "un mercado electrónico para el café verde", pero parece ser todo lo que el mercado necesita en estos momentos. Es el motivo por el que grandes ideas como Eximware – *www.eximware.com* y el sistema eCOPS de la Bolsa Intercontinental de Nueva York, *www.theice.com,* por ejemplo, no han conseguido hasta ahora avanzar en la compraventa de café verde. Los mercados futuros combinan con éxito el comercio electrónico y el sistema documentario,

pero son entornos muy diferentes del comercio físico de café verde.

Muchos vendedores de café de especialidad desearían que existiera un mercado electrónico donde se ofrezca y compre café verde a precios que no dependan de los mercados futuros, sino de su calidad actual. Pero este ideal choca con el hecho de que ningún importador o tostador serio comprará café de especialidad sin haberlo visto antes, es decir, sin haber tenido la oportunidad de evaluar su calidad y conocer al vendedor antes de comprometerse a comprar.

Pero hasta que estas cuestiones se resuelvan, en lugar de la relación empresa a empresa (B2B o business to business), la actividad mas evidente en el comercio electrónico del mundo cafetero seguirá siendo probablemente la de empresa a consumidor (B2C o business to consumer), según la cual tostadores, importadores y algunos productores especializados que tengan la capacidad logística necesaria, vendan pequeñas cantidades, a menudo en envases de los minoristas, directamente a los consumidores o al por mayor a pequeños minoristas. En los capítulos 8 y 9 se amplía la información sobre los contratos de futuros y diferenciales. Véase asimismo el capítulo 3 sobre la diferencia entre los tostadores de café corriente y de café de especialidad.

No cabe duda de que la tecnología actual hace posible el comercio electrónico de café basado en Internet, pero no despegará hasta que haya suficientes participantes que se sientan cómodos con esta modalidad y constituyan la masa crítica necesaria para hacerlo viable. Las plataformas de mercados electrónicos, en nuestra opinión, permiten a los compradores y vendedores de un producto determinado ponerse en contacto e intercambiar información, tras lo cual algunos dan el siguiente paso e inician una transacción real directa, es decir, fuera de la plataforma. Véase, por ejemplo, *www.leatherline.org*, en cuya operación participa también el Centro de Comercio Internacional – ITC. Los mercados electrónicos, por otra parte, les permitirían también iniciar y ejecutar transacciones legalmente vinculantes, que requieren sistemas mucho más complejos y exigentes para realizar por vía electrónica operaciones comerciales de empresa a empresa. Dos ejemplos de plataformas que ofrecen enlaces para el sector del café son *www.eFresh.com* y *www.koffeelink.com.*

2. Lo primero, un comercio eficiente. La gestión de la cadena de suministro no es comercio electrónico; en lugar de los "mercados electrónicos", lo más urgente es la normalización del modo en que opera la industria o un grupo de empresas. Antes de poder disponer de un comercio electrónico eficaz de café, necesitamos un comercio eficiente, y es aquí donde Internet ofrece enormes posibilidades que se están explotando cada vez más. Como ejemplos importantes que ya funcionan en la industria cafetera tenemos el sistema de transacciones de futuros LIFFE CONNECT™ de Londres, el contrato XML de la GCA, el sistema de eCOPS, los portales de empresas navieras y los sistemas de seguimiento logístico. Su uso está muy extendido entre los numerosos participantes en el comercio cafetero.

Sin embargo, una de las expectativas originales de la documentación electrónica era que estos sistemas terminaran enlazando a todos los participantes, o al menos a los más importantes, en la cadena completa del café, y que el resultado lógico de este proceso facilitase, con el tiempo, la aparición de mercados electrónicos en los que se encontraran compradores y vendedores de café verde.

La documentación electrónica ha evolucionado en un sentido muy diferente de la visión original. En el actual comercio del café, la mayoría de estos sistemas con actualizaciones automáticas de bases de datos solo generan documentos internos, que más tarde envían por correo electrónico o emiten confirmaciones a terceros. Estos documentos de terceros hay que introducirlos manualmente en la base de datos de la parte (empresa) que los reciba.

El problema con los sistemas de documentación totalmente automáticos es doble. La experiencia nos enseña que i) son muy pocos (¿aún?) los integrantes del comercio del café que están dispuestos a pagar a un tercero por generar un documento, y ii) las distintas empresas desean mantener su propia base de datos. La actualización de documentos en una base de datos común puede evitar la entrada de datos por duplicado, pero en el comercio del café se percibe la idea de una base de datos común como algo menos que seguro. Muchas grandes empresas cafetaleras utilizan actualmente bases de datos y sistemas de documentación electrónicos, pero solo a nivel interno. Rara vez están conectados a otras partes del comercio del café y ciertamente no intervienen en absoluto a la hora de comerciar con café verde. Esta situación pospone el concepto de mercado electrónico para el café verde a un punto aún más lejano en el futuro.

No obstante, los sistemas de documentación electrónica son ya una realidad y su uso está muy extendido, aunque no de una manera tan completa como cabría esperar. Uno de los principales escollos hasta la fecha parece ser la falta de voluntad de dar el paso hacia el conocimiento de embarque electrónico negociable, por lo que sigue el envío físico de documentos de embarque contra el pago. Como se menciona en el capítulo 5, algunos consignatarios utilizan cartas de porte marítimo (sea way bills), según las cuales solo se entregará la mercancía a la parte que se especifique en el momento de efectuar la carga. Estas cartas de porte no son negociables y eliminan la necesidad de enviar documentación impresa para recibir la entrega en destino. Pero este sistema solo puede funcionar entre partes que mantengan relaciones estrechas, y el resto de los documentos podrían seguir siendo en papel. No obstante, en el caso de que las grandes empresas navieras decidieran pasarse a los conocimientos de embarque electrónicos, entonces lo lógico sería que el comercio del café se adaptara y adoptara los sistemas de documentación electrónica perfectamente desarrollados para sus transacciones de café físico.

Es importante comprender cómo pueden y deben funcionar estos sistemas.

COMERCIO EFICIENTE – EL SISTEMA eCOPS DE LA ICE

eCOPS, el Sistema electrónico de tratamiento de operaciones de productos básicos de la ICE (la Bolsa Intercontinental de Mercancías de Nueva York), pasó a sustituir en 2004 el creciente caudal de documentos en papel necesarios para la entrega de café en el mercado de futuros de Nueva York. Este cambio fue posible cuando los recibos electrónicos de almacén (EWR – electronic warehouse receipts) negociables sustituyeron su antigua versión en papel. Estos EWR ya se utilizaban en los Estados Unidos en el comercio del algodón desde comienzos de la década de 1990.

Otros documentos electrónicos son los manifiestos de carga del almacén (notificaciones de despacho local), compendio del contrato, notificación de embarque, entrada en la FDA (Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos) y en la Aduana, orden de muestreo, orden de entrega, factura comercial, nota de consignación, recibo fiduciario, solicitud de peso, factura de cambio, notificación de transferencia, cesión bancaria, nota de peso, confirmación de muestreo, certificado de calidad y certificado de clasificación. Muchos de estos documentos no tienen ningún interés directo para los exportadores como tales, pero la conversión de toda esta serie de antiguos documentos en papel demuestra la facilidad que existe para el intercambio de documentos, títulos y, por lo tanto, de mercancía y dinero.

El sistema eCOPS incluye la opción de conocimiento de embarque (B/L) marítimo electrónico que, en teoría, permite a los exportadores conectarse a todo este sistema cuando en el comercio del café se acepten los conocimientos de embarque electrónicos.

La integridad de los EWR y demás documentos del sistema eCOPS está garantizada porque únicamente los operadores autorizados tienen autoridad para emitirlos, y los EWR que genera el sistema eCOPS son aceptados como garantía por el sistema bancario comercial. Todas las empresas que operan con café destinado a la Bolsa están conectadas a eCOPS, pero hasta el momento su uso no está muy extendido para mercancías que no se comercian en la Bolsa. No obstante, desde 2003 eCOPS hace un seguimiento exitoso de todos los cambios de propiedad que se suceden en los lotes de café certificado por la Bolsa, no solo en los Estados Unidos, sino también en los puertos europeos de Amberes, Hamburgo, Bremen y Barcelona. Algunos almacenes de café de los Estados Unidos emiten ahora EWR desde el sistema eCOPS para todos los cafés con los que operan, estén o no certificados por la Bolsa.

Pero como decíamos más arriba, el sistema eCOPS no ha conseguido convertirse en un auténtico mercado electrónico para operaciones entre empresas. Encontrará más información [en inglés] sobre eCOPS y actualizaciones de nuevos avances visite el sitio *www.theice.com* y busque eCOPS.

COMERCIO EFICIENTE – SEGURIDAD Y EFICIENCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO

La seguridad de la cadena de suministro ha adquirido una importancia extraordinaria, como demuestran los requisitos de la Declaración de Seguridad del Importador (Importer Security Filing – ISF), en el caso de los Estados Unidos, y del Sistema de Control de Importaciones (Import Control System – ICS) actualmente en vigor en la Unión Europea – véase también el capítulo 5. Las medidas de seguridad aplicables a las importaciones y exportaciones de mercancías en todo el mundo exigen actualmente el intercambio de información a escala mundial, de manera que los sistemas de los gobiernos puedan examinar todo lo que pueda considerarse mercancías de riesgo.

Estos sistemas de seguridad son electrónicos y contienen enormes cantidades de información, que han de recoger, procesar y compartir con rapidez para impedir el transporte de cualquier remesa indocumentada o peligrosa. El incumplimiento de las normativas puede traer consigo la imposición de fuertes sanciones a los transportistas así como a los importadores. Y, a medida que aumenta la preocupación por la seguridad, también lo hará la complejidad de la legislación para proteger dicha seguridad, que se sumará a las ya numerosas responsabilidades de los operadores que forman parte de la moderna cadena de suministro.

Las empresas navieras se encuentran hasta ahora a la vanguardia de la evolución de la infraestructura necesaria porque la mercancía que no esté debidamente documentada conforme a estos reglamentos podría tener que permanecer en origen. Esta creciente dependencia de la documentación electrónica y la consiguiente racionalización de los procesos de recogida de datos está demostrando actualmente a los exportadores e importadores más pequeños las ventajas que ofrece la documentación electrónica, entre las que se incluye un menor riesgo de errores y posiblemente de fraude, así como un flujo de la información más rápido y preciso.

Por otra parte, las conexiones electrónicas seguirán creciendo en el comercio del café porque cada vez es más fácil el arrendamiento de los programas informáticos necesarios, según la modalidad de pagar los gastos a medida que vayan surgiendo, lo que evita el antiguo problema de tener que invertir en programas informáticos que al poco tiempo quedan obsoletos. El resultado final será probablemente una cadena de suministro más eficiente y segura, aun cuando siga sin incluir el comercio electrónico real de café verde.

SUBASTAS EN INTERNET

Crece el interés en las subastas en Internet para la venta de café de especialidad. El concepto de estas subastas y muchos de sus aspectos jurídicos, técnicos y prácticos se elaboraron bajo los auspicios del Proyecto de Café Gourmet de la OIC, el ITC y el FCPB (Fondo Común para

los Productos Básicos), en el que intervino la Asociación Brasileña de Cafés Especiales (BSCA), en colaboración con la Asociación Americana de Cafés Especiales (SCAA). La primera subasta se celebró en el Brasil en 1999. La idea original ha evolucionado hasta convertirse en el programa Cup of Excellence (COE – Taza de la Excelencia), propiedad de la alianza sin ánimo de lucro Alliance for Coffee Excellence. Desde 1999, la COE ha celebrado más de 60 subastas en Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Rwanda. También se han realizado subastas similares en Internet en otros países que no forman parte del programa COE.

A pesar de que los lotes individuales que se ofrecen son en su mayoría muy pequeños, las subastas generan mucha publicidad y despiertan gran interés. Los cafés y sus historias pueden situar al país y a una zona "en el mapa de la calidad", y cada vez son más las historias exitosas de caficultores que consiguen mantener sus relaciones comerciales y excelentes precios con algunos compradores de la subasta.

La logística necesaria para dirigir una subasta en Internet es muy compleja y requiere la preparación de un portal adecuado con capacidad para gestionar en tiempo real las pujas procedentes de las distintas fuentes. También la inscripción de compradores e importadores internacionales es un proceso largo y complicado, al igual que la creación de un grupo de catadores de reconocido prestigio que se encargue de seleccionar los mejores cafés de la competición entre cientos de candidatos. Los orígenes interesados en dirigir una subasta en Internet bajo los auspicios de la Taza de la Excelencia pueden ponerse en contacto con los organizadores en www.cupofexcellence.org. Recuerde que estas subastas se centran en pequeños segmentos del mercado de especialidad y que aún no se prestan para la venta de café en grandes proporciones.

COMERCIO SIN PAPEL

ELIMINACIÓN DEL PAPELEO EN EL COMERCIO DEL CAFÉ: UN EJEMPLO

Las grandes empresas en particular disponen actualmente de sistemas de servicios administrativos automáticos que les permiten conectar con los portales de empresas marítimas y, a veces, con una selección de proveedores y/o compradores. No obstante, como también se explica en el capítulo 5, la práctica totalidad del comercio del café sigue utilizando documentación de papel en sus transacciones. Las negociaciones se llevan a cabo por teléfono, fax y correo electrónico, pero los acuerdos finales, como son contratos, órdenes de entrega, conocimientos de embarque, cartas de crédito y otros documentos esenciales requieren la firma original y, en su mayoría, se siguen presentando físicamente a las partes respectivas.

Asimismo, la calidad y tipo de la documentación de embarque que circula puede variar mucho, y los retrasos pueden ser considerables cuando hay que devolver documentos defectuosos y volver a presentarlos, o se aplaza la entrega de la mercancía porque no han llegado los documentos, lo que acarrea un costo considerable e innecesario.

Los bancos y otros participantes en la cadena del comercio están muy interesados en la seguridad electrónica así como en la normalización de la documentación comercial. Estos dos factores unidos a un conjunto de normas claras y de obligado cumplimiento crearían la seguridad necesaria para que la documentación de transporte presentada fuera válida y negociable, lo que no siempre ocurre actualmente.

Para muchos exportadores, el tiempo necesario entre el embarque real y el recibo del pago, efectuado mediante el envío físico de documentos de papel, puede ser de entre 15 y 25 días. Con un verdadero sistema sin papel se puede reducir la transferencia de documentos, la transferencia del título y la liquidación contable a 4 días, o incluso menos, según sea la complejidad de la transacción.

Curso típico de los documentos tradicionales

Día 1	Se carga el café
Día 2	El transportista prepara el conocimiento de embarque
Día 3	El expedidor recibe el conocimiento de embarque (en algunos países productores, este plazo puede ser mucho mayor)
Día 4	El expedidor tramita el conocimiento de embarque para el banco
Día 5	El banco recibe el conocimiento de embarque
Día 6	Día feriado
Día 7	Día feriado
Día 8	El banco tramita los documentos
Día 9	Documentos en tránsito a un determinado banco europeo
Día 10	Documentos en tránsito a un determinado banco europeo
Día 11	El banco europeo recibe la documentación
Día 12	El banco europeo envía la documentación al comprador
Día 13	Día feriado
Día 14	Día feriado
Día 15	El comprador recibe y tramita la documentación
Día 16	Se efectúa el pago
Día 17	El expedidor recibe el pago

Curso típico de la documentación electrónica

Día 1	Se carga el café y el transportista presenta el conocimiento de embarque
	El conocimiento de embarque se transmite instantáneamente al expedidor
	El expedidor utiliza el conocimiento de embarque para generar otros documentos

El expedidor transmite los documentos al banco europeo elegido

Día 2 Documentos recibidos y tramitados por el banco
El banco los transmite al comprador

Día 3 El comprador tramita los documentos y efectúa el pago

Día 4 Se abona el pago al expedidor

Evidentemente, los beneficios variarán de un país a otro, pero en cualquier caso pueden ser considerables, especialmente cuando el crédito está restringido y es caro, o cuando los exportadores dependen de la rápida recuperación de su capital. No obstante, como ya hemos visto, el comercio del café aún no ha aceptado del todo el uso de sistemas completamente sin papel, y parece contentarse con soluciones parciales. De todas formas es bueno conocer a fondo todo el funcionamiento de los sistemas sin papel; también porque la creciente exigencia de facilitar por adelantado información rápida y precisa sobre las remesas de café por motivos de seguridad obliga más que nunca a los operadores del ramo a intercambiar información electrónica. Esto no quiere decir que el comercio internacional de café verde vaya a aceptar en breve el método de documentación electrónica que se describe en las siguientes secciones, pero es y sigue siendo una opción, motivo por el que aquí se ofrece este panorama general.

A VISTA DE PÁJARO

Imagine el progreso electrónico de una remesa de café, desde la venta hasta la entrega, como si fuera una autopista en cuyo recorrido hay una serie de paradas en las que tienen lugar diferentes acciones: el café se contrata, se ensaca, se pesa, se transporta, se carga en contenedores, pasa la aduana, se embarca, se factura, se paga, se descarga, pasa la aduana, se carga en un camión para el transporte terrestre y se entrega al tostador. En cada una de estas paradas se generan documentos y avisos que se guardan en un sobre maestro electrónico que representa la remesa física. Cuando el sobre llega hasta el comprador contiene toda la documentación necesaria, y el comprador paga la mercancía.

Este sistema no es diferente del método tradicional de reunir físicamente todos los papeles y las firmas en cada etapa, y enviarlos por mensajería al comprador o a su banco. Excepto que el método electrónico es totalmente seguro, neutral y mucho más rápido. Además crea, de manera precisa e instantánea, un registro de cada paso que se haya dado o de cada acción que se haya producido por el camino, y quién ha dado el paso o realizado la acción. Cada parte sabrá en todo momento lo que se ha dicho y quién lo ha dicho, lo que evita malentendidos y errores.

EL ENTORNO ELECTRÓNICO

Las grandes empresas internacionales han comprobado que el intercambio electrónico de datos e información no confidenciales puede acortar los ciclos de entrega, comercialización y financiación, al tiempo que mantienen niveles aceptables de existencias, lo que reduce gastos y libera capital circulante a lo largo de las cadenas comerciales. La optimización de la cadena de suministro se traduce en mayor eficiencia para todas las partes, y minimiza las complicaciones y los riesgos inherentes al comercio y el transporte internacionales.

El flujo de información electrónica facilita además enormemente tomar la iniciativa ante un posible problema de control; la situación en cada etapa de la ejecución de un envío internacional es visible instantánea y constantemente. Por último, un aumento de la eficiencia y la seguridad puede también mejorar la liquidez monetaria del mercado.

Estos grandes cambios no se producen de la noche a la mañana. Hemos visto como el télex y el fax han sido sustituidos gradualmente por el correo electrónico. Pero ¿qué hacer con datos electrónicos que no están normalizados? ¿Cómo hacer un uso óptimo de la tecnología de Internet? ¿Cómo estrechar lazos entre los exportadores, comerciantes, importadores, tostadores, transportistas, almacenistas, autoridades del Estado, instituciones financieras y otros prestadores de servicios del mundo del café para que intercambien datos y evitar así las duplicaciones y los errores? ¿Cómo crear eficiencias para la función de cada miembro de la comunidad dentro de la cadena del suministro y para la comunidad del café en su conjunto? ¿Qué hay de la seguridad en la transmisión de datos? ¿Se utilizarán estos datos tan amplios de modo eficaz y sin poner en peligro la ventaja competitiva que las distintas empresas hayan logrado a lo largo de los años?

Varios expedidores de escala mundial han centrado sus esfuerzos en la prestación de servicios de información, a través de navegadores, sobre contratos, órdenes de entrega, embarques y cuestiones relacionadas con la calidad. Estas iniciativas han jugado un papel significativo en el proceso de automatización y creación de visibilidad en la cadena de suministro. Pero probablemente no son una solución sostenible a largo plazo porque no permiten la integración eficaz de datos de todo el sector.

Han aparecido dos soluciones predominantes: los mercados electrónicos para el comercio de productos básicos y las plataformas de mensajes seguros que permiten integrar los datos en la cadena de suministro.

DEL INTERCAMBIO ENTRE EMPRESAS A LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS

Cuando apareció el comercio electrónico a través de Internet se consideró, acertadamente, que eran operaciones de compraventa de empresa a empresa. Los principales criterios para atraer a operadores y tostadores a Internet fueron servir de enlace entre compradores y vendedores, facilitar el descubrimiento de precios y acoplar la oferta a la demanda. Estos intercambios entre empresas se especializaron hasta convertirse en bolsas privadas o evolucionaron como

mercados electrónicos, y ampliaron su alcance para abarcar varios productos básicos.

Estos mercados electrónicos facilitan la ejecución electrónica de los contratos de café, pero solo incluyen las actividades de la dirección de este comercio. El componente de servicios administrativos (ejecución de contratos, transporte, pagos) sigue utilizando principalmente el papel. Como es lógico, los mercados electrónicos deben tener capacidad para servir de enlace entre los miembros de la industria del café y sus proveedores de servicios, con el fin de ofrecer los mejores niveles posibles de servicios y de distribución de datos a los responsables de los servicios administrativos y los sistemas de planificación de exportadores, operadores, importadores, tostadores, almacenistas y otros prestadores de servicios.

DATOS DE ACCESO CENTRALIZADO FRENTE AL PROCESAMIENTO DIRECTO

Los mercados electrónicos proporcionan funciones electrónicas y pueden sustituir los servicios administrativos de cada uno de los participantes en este comercio, pero los datos permanecen en los servidores del mercado electrónico. Para determinadas funciones, lo ideal es que los distintos integrantes de la cadena de suministro tengan acceso a estos datos centralizados. Sin embargo, hay datos que deben conservarse en las bases de datos de los propios participantes por razones de seguridad empresarial o de planificación de recursos operativos, como el calendario de producción, la contabilidad, los sistemas de administración de los contratos y de las posiciones, etc., que quedan fuera del alcance del mercado electrónico. Estos datos deben ser transferidos entre los diferentes participantes.

En el comercio sin papel esto no se realiza mediante el envío físico de documentos ni volviendo a teclear los datos, sino a través de la mensajería electrónica de datos, entre participantes o a través del mercado electrónico.

Si los datos electrónicos están en un formato normalizado, que pueda ser reconocido por los sistemas participantes, la información puede transferirse directamente de una computadora a otra. Esto se conoce también como **procesamiento directo (straight through processing)**. Esto significa que los usuarios no necesitan interceptar los datos para verificarlos y volver a introducirlos en el sistema – lo que da lugar a frecuentes errores –, sino que pueden integrarse directamente en la aplicación o base de datos del usuario individual.

Cuando se combina con las funciones centrales que proporcionan los mercados electrónicos, el procesamiento directo ofrece eficiencias y ahorro de costos a todos los niveles funcionales de la cadena de suministro. Las tareas administrativas se reducen y aumenta la visibilidad de la cadena de suministro y la eficiencia entre los participantes de la cadena del comercio.

MARCO JURÍDICO NECESARIO

En el comercio internacional del café y su entorno de transporte es fundamental gestionar y limitar el riesgo. No siempre es fácil confiar en los homólogos. Para gestionar los riesgos inherentes a los documentos negociables hace falta seguridad, no repudio y certeza de la entrega.

Si bien algunas empresas utilizan el comercio electrónico desde hace algún tiempo a pesar de la ausencia de leyes internacionales o nacionales específicas, la falta de claridad jurídica ha frenado su aceptación. El intercambio electrónico de datos no plantea en sí ningún problema, pero cuando los datos representan contratos, instrumentos negociables o pagos, se requiere un marco jurídico neutral y claro. Ante la falta de una legislación nacional uniforme, este marco puede adoptar la forma de un contrato multilateral que obligue a todos los participantes a adoptar las normas de conducta necesarias para que estas transacciones funcionen.

CONTRATO Y REGISTRO DE TÍTULOS

El contrato definirá claramente qué mensajes electrónicos replican las disposiciones de los clásicos documentos de papel, como contratos y conocimientos de embarque. También ofrece seguridad e integridad de los datos y establece que estos mensajes no pueden repudiarse. Estos son todos elementos esenciales de la mensajería electrónica. El contrato también establecería un registro central de títulos, para que pueda llevarse a cabo una transferencia legítima de los mismos, básicamente para todo tipo de documento negociable, ya sean conocimientos de embarque, contratos, resguardos de almacén o cartas de crédito. Ni que decir tiene que la legalidad de este sistema tendrá que ser puesta a prueba en distintas jurisdicciones y que entre todas abarquen numerosos países.

CONFORMIDAD, VERIFICACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE CUENTAS

Cualquier sistema deberá poder manejar todo tipo de documentación comercial internacional y verificar su conformidad, desde documentos comerciales hasta certificados oficiales e instrumentos de liquidación contable, como comprobar la conformidad de los documentos y el intercambio de documentos comerciales contra pago, y eliminar así la intervención manual, que es cara y lenta. Además, en un sistema debidamente establecido, los documentos electrónicos de título pueden constituir la base para utilizar las mercancías comerciales como garantía de financiación. Por último, el objetivo general debe ser conectar a toda la comunidad comercial: exportadores, importadores, transportistas, bancos y otros intermediarios, y convertir así el movimiento de mercancías y los ciclos de liquidación de cuentas en un sistema completamente sin papel.

Las diferentes opciones incluyen soluciones con navegadores basadas en Internet que se centren en funciones, sectores industriales o sectores geográficos particulares. Otras soluciones, como TradeCard, PayPal y IdenTrust se centran más en la liquidación de cuentas. Algunos proveedores de servicios actuales se limitan a mercados específicos, algunos se superponen a otros y, en algunos casos, son complementarios.

TRANSFERENCIA SEGURA DE DATOS Y DOCUMENTOS

La neutralidad es un aspecto importante cuando se elige a un proveedor de servicios. Los exportadores, operadores y tostadores tienden a sentirse más cómodos con una plataforma visiblemente neutral. También prefieren un marco jurídico en el que los participantes en la cadena de suministro puedan transferir datos y documentos dentro de una comunidad cerrada, pero también en un entorno de tecnología abierto que facilite procesos comerciales más eficaces en toda la cadena de suministro.

Los participantes individuales aún deberán mantener sus datos en sus propios servidores y procurarán establecer "procesamientos directos" para sus clientes específicos. Pero llegará el momento en que las comunidades servidas por los distintos proveedores tendrán que enlazar sus servicios a través de estas redes. Los proveedores de servicios para el comercio que trabajan en múltiples sectores industriales, como transportistas, almacenes y bancos, exigen facilidad de acceso y transferencia.

La tecnología abierta utilizada así como la transparencia de datos entre los distintos servicios permitirán en su momento las interacciones de empresas a través de fronteras y de sectores industriales. Varios sistemas ya han comenzado a colaborar y promover la colaboración entre los integrantes de la cadena de suministro, e intentarán establecer conexiones similares entre las diferentes redes. He aquí tres ejemplos:

- **Bolero.** Son los creadores de un sistema de facilitación del comercio electrónico, conocido en un comienzo como "Bill of Lading Europe". Véase *www.bolero.net.*
- **IdenTrust.** Es una entidad y un sistema de certificación que permite utilizar la firma digital mediante solicitud. SWIFT presta servicios de red e interfaz a IdenTrust. Véase *www.identrust.com.*
- **GS1 US.** La antigua Transora, GS1 US es una plataforma para la elaboración de normas y el intercambio de información en la cadena de suministro, que sirve de enlace a múltiples sectores y empresas. Véase *www.gs1us.org.*

Las transacciones deben realizarse a través de un prestador de servicios o administrador fiduciario que actúe como depositario. Es decir, que quienes deseen realizar transferencias electrónicas de documentos originales deberán estar conectados a un proveedor de servicios de depositario, al menos hasta que los proveedores individuales puedan conectarse entre sí y realizar las respectivas entregas, en el respeto de las normas más estrictas de integridad y verificación de la documentación.

La comunidad bancaria internacional utiliza desde hace muchos años protocolos y sistemas: SWIFT (Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales) y las normas CHIPS (Clearing House Interbank Payments System = Sistema de Pagos Interbancarios de Cámara de Compensación). Estos sistemas tramitan hoy en día casi el 95% de todos los pagos internacionales en dólares. Las actividades de Bolero e Identrus se basan en principios semejantes y son extensiones lógicas de las consideraciones originales que derivaron en la creación de SWIFT.

SWIFT es uno de los fundadores de Bolero e Identrus y gestiona por contrato las operaciones técnicas del sistema Bolero, o sea que enlaza Bolero directamente con el sistema bancario internacional. Según su Informe 2010 había 9.700 usuarios en activo de 209 países que transmitían más de 4.000 millones de mensajes al año, con picos en el tráfico de hasta más de 18 millones en un solo día. Encontrará más en *www.swift.com.*

ASPECTOS ESPECÍFICOS

SEGURIDAD, TERRENO COMÚN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

El comercio del café no sería posible sin seguridad, algún elemento común y la solución eficaz y neutral de las controversias. El sistema actual de ejecución del comercio se ha desarrollado y afinado a lo largo de muchas décadas. Los sistemas electrónicos deberán satisfacer las mismas preocupaciones y cumplir, si no superar, las mismas normas si quieren dar solución a los nuevos problemas que se derivan de la utilización de documentos electrónicos.

En la cadena sin papeles, la seguridad debe estar basada en el marco jurídico, exactamente como sucede en SWIFT, CHIPS, IdenTrust y otros.

El terreno común lo proporcionará el contrato multilateral, con el principal operador actuando como administrador fiduciario de toda la operación. Como en el comercio cafetero tradicional, las normas y reglamentos deberán definirse con claridad y, preferentemente, deberán ser supervisados por los propios usuarios del sistema, agrupados de un modo parecido a como el comercio del café se reúne en la GCA y la ECF.

ORIGINALES GARANTIZADOS Y SIN ERRORES

Una cadena electrónica lleva incorporada su propia seguridad porque garantiza que lo que se transmite es el

original. Se anotan, registran y comunican los cambios, adiciones, supresiones y cualquier discrepancia, incluida la identidad de quienes los presentaron y cuándo lo hicieron. Esto elimina una causa importante de pérdidas y controversias en el comercio del café: la documentación incorrecta y el responsable de ella. Un sistema electrónico garantiza que los documentos son correctos en la forma en que se reciben, pero como es lógico estos documentos no revelan en sí mismos nada sobre el café que representan, por lo que se mantiene la importancia de la gestión de la garantía prendaria.

El sistema registra exactamente en cada documento individual lo que se hizo, por quién y cuándo mediante un identificador único que también rastrea el progreso que sigue cada documento individual. Se genera un identificador cada vez que se inicia una nueva transacción. Esto puede hacerlo el comprador o el vendedor, según lo acordado entre ellos.

En su forma más simple todo esto significa, por ejemplo, que un comprador que se equivocó al describir la mercancía en una carta de crédito o que ordenó que se pusieran marcas de transporte equivocadas no puede decir más tarde que fue culpa del expedidor y retener el pago.

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

- Los bancos y sus administradores de garantía prendaria podrían ejercer mejor control sobre la ejecución de las transacciones que respaldan, lo cual sería un factor importante en la financiación del comercio de productos básicos. Si hubiese demanda por parte de la industria, los recibos electrónicos de almacén podrían también enlazarse con el sistema, por ejemplo para iniciar la cadena de financiación del café que se va a adquirir, y para procesar la exportación y el embarque. O el café podría licitarse en bolsas de productos básicos, como las de Nueva York y Londres, vinculándolos a sistemas como eCOPS.
- Todos los interesados, incluidos los bancos, podrían ver el curso que sigue la mercancía y por consiguiente el progreso de la transacción.
- Se prepararían, emitirían y transmitirían documentos de embarque con mayor rapidez, lo que propiciaría un pago más puntual.
- El giro sería más acelerado, con lo que se podrían hacer más negocios con el mismo capital de trabajo, o reduciría el requerido capital de trabajo.
- Los costos serían menores: menos intereses, ausencia de errores, ningún documento perdido o retrasado, ninguna controversia, no más espera de documentos de transporte.
- Los vendedores tendrían mayor control. Lo propio sucedería con los importadores y tostadores que podrían seguir la pista del café y de los documentos.
- En algunos países consumidores existen disposiciones especiales que permiten el despacho de aduanas del café antes de su arribo, lo que permite el despacho directo del buque al destino final. Esto daría la oportunidad a muchos exportadores de participar en el sistema de suministro justo a tiempo de los grandes tostadores.

EJECUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA PRÁCTICA

Contrato. Una vez establecido el contrato, los pormenores se transmiten automáticamente a las partes principales de la transacción, utilizando la plataforma de mensajería segura y el contrato modelo XML (lenguaje de marcas extensible – extensible mark-up language).

Enlace con los servicios administrativos. Es automático porque ambas partes han recibido la confirmación del contrato y la información se ha integrado en sus sistemas de servicios administrativos a través de su interfaz de usuario. Los datos del contrato ya están listos para que siga la ejecución.

Determinación del precio. El precio se determina utilizando un mercado electrónico o directamente entre las partes mediante operaciones de futuros por mediación de su agente de futuros, que utilizan la red para confirmar las transacciones.

Carta de crédito. Si así se solicita, la red se utiliza para establecer la carta de crédito mediante un mensaje del banco emisor al banco del exportador.

Instrucciones de embarque. Para un contrato FOB, el importador dará instrucciones sobre el embarque y los documentos al exportador y al banco emisor a través de la red. El banco emisor, a su vez, envía un compromiso (undertaking) al banco del exportador, especificando los documentos comerciales que deben presentarse con arreglo a la carta de crédito.

Financiación previa al embarque. Sobre la base de la carta de crédito (u otro compromiso), el exportador puede pedir financiación previa al embarque de la remesa, utilizando los protocolos suministrados por el sistema (y su relación con el sistema bancario). Tras su aprobación, el administrador de la garantía colateral del banco quedará vinculado automáticamente a la transacción.

Flete. El importador puede negociar el flete a través del proveedor de servicios electrónicos del transportista (por ejemplo INTTRA o GTNexus), que será confirmado mediante el sistema de mensajería electrónica de la red.

Embarque. El exportador informa sobre la disponibilidad del café y reserva los contenedores utilizando la mensajería electrónica. (Esto facilita también el establecimiento del plan de estibado del buque.) El importador reserva la travesía y el espacio con el transportista a tenor de la información. Los mensajes se copian simultáneamente para las demás partes interesadas, por ejemplo quienes manipulan la carga en el terminal de exportación, el almacén y el organismo

que supervisa el peso y el llenado. Es evidente que todo lo dicho presupone que todos los participantes, incluyendo la aduana, han actualizado sus sistemas electrónicos de servicios administrativos utilizando los datos obtenidos de una interfaz con Internet o sus propios programas de administración documentaria.

Conocimiento de embarque. El transportista utiliza los datos recibidos anteriormente de las instrucciones sobre reservación y documentos, emite un conocimiento de embarque electrónico y lo inscribe en el registro de títulos de la red para su entrega al exportador. El exportador es notificado por el sistema y endosa el conocimiento de embarque a la parte apropiada, generalmente el banco que financió la mercancía, que quedará registrado como depositario del conocimiento de embarque. Otra posibilidad es emitir directamente el conocimiento de embarque a favor del banco.

Aviso de embarque. Se envía por la red, utilizando la norma XML de avisos electrónicos de transporte.

Despacho. El exportador combina la factura comercial con los demás documentos de exportación recibidos de los diferentes proveedores de servicios y las autoridades, y los unifica en un mensaje de red que la red envía al comprador o al banco.

Verificación. Los documentos se verifican electrónicamente con las instrucciones registradas bajo el compromiso de L/C. Si hay alguna discrepancia, el sistema notifica a todas las partes y pregunta si se rechazan o se aceptan los documentos.

Presentación de los documentos. Si los documentos son correctos, se transmiten para su inspección y/o aprobación (según el protocolo de la L/C) al banco del importador o en el caso CAD (pago en efectivo contra entrega de documentos) directamente al importador a título fiduciario. Cuando el banco del importador efectúa los pagos, los documentos electrónicos se entregan directamente al importador. Otra posibilidad es que el banco emisor de la L/C, que actuaba como depositario del conocimiento de embarque, endose el conocimiento de embarque al importador cuando el sistema de cuentas de compensación SWIFT haya confirmado la transferencia electrónica de fondos.

En el punto de llegada. Antes de arribar o al arribar el buque el transportista notifica a todas las partes interesadas (importador, agente de aduanas, la aduana, planta de tueste del interior, etc.) la hora estimada de llegada del buque, seguido por un aviso de llegada, utilizando XML. El importador liquida el flete, entrega el conocimiento de embarque al transportista o agencia de transporte en el puerto de destino y copia el conocimiento de embarque junto con la factura comercial al agente de aduana, todo ello a través del sistema electrónico de red y todo al mismo tiempo. También ahora cada parte sabe instantáneamente quién dijo qué a quién.

Entrega final. Si el café va destinado a una planta de tueste del interior, las notificaciones del arribo de la carga, órdenes sobre muestras y órdenes de entrega pasarán electrónicamente del importador al tostador. Si el tostador actúa sobre una base de inventario controlado por el vendedor (VMI – vendor managed inventory) el importador dejará el café en la planta de tueste o en una estación intermedia de contenedores, o en un almacén o parque de silos a la espera de la entrega final. Todo ello se realiza mediante instrucciones por la red a los agentes de aduana, la empresa de camiones y los almacenistas. También ahora todo el mundo sabe lo que está sucediendo y el tostador sabe dónde está su café.

Por último, el importador emite una factura XML y una orden de entrega al tostador, con copia a los agentes de aduana, empresa de camiones y almacenistas. Después del pago esta orden de entrega equivale a una transferencia de título bajo las condiciones determinadas en el contrato modelo de la ECF o de la GCA.

RESULTADO FINAL Y PERSPECTIVA DEL "COMERCIO SIN PAPEL"

Lo expuesto es una hipótesis realista de la ejecución de un contrato de café, desde el origen hasta la entrega en el mercado de destino a un tostador. El ejemplo hace un uso óptimo de los medios electrónicos de transferencia de datos, sin necesidad de volver a teclear, como es el caso, por ejemplo, del sistema eCOPS de la ICE.

Todos los datos emitidos electrónicamente vuelven a utilizarse mediante su integración administrativa o su publicación a través de los proveedores de servicios en línea o los mercados electrónicos, lo que facilita el comercio o los servicios prestados por los diferentes proveedores de servicios.

Parece un proceso complicado, pero gracias a los mensajes electrónicos, la utilización de las normas XML y las operaciones electrónicas seguras de transferencia de títulos y liquidación de cuentas, la tramitación administrativa es mucho menos engorrosa que en el entorno con papel. La eficiencia conseguida se traducirá en reducciones de costos y ahorros directos en toda la cadena de suministro. De igual importancia son la reducción de los ciclos de financiación y la posible reducción de los ciclos de inventario, una administración más fácil y un mejor flujo del efectivo.

En el caso de muchos exportadores, cuando el proceso comercial que se describe más arriba se ejecuta mediante la transmisión física de documentos de papel puede durar entre 15 y 25 días, desde el momento del embarque hasta el recibo del pago. Cuando se utiliza el sistema electrónico, la transferencia de documentos, de títulos y la liquidación contable se pueden realizar en apenas cuatro días o menos, dependiendo de la complejidad del proceso comercial y del nivel de preparación del país exportador.

El uso de servicios auxiliares, que a menudo conectan múltiples departamentos dentro de las grandes empresas, está cada vez más extendido, y cabe esperar que siga

creciendo porque mejora la eficiencia y la seguridad y reduce los costos del comercio del café. Pero aún no está muy extendido el uso de la gestión electrónica de la cadena de suministro en el comercio cafetero, si bien se espera que crezca. Hasta el momento, sin embargo, aparte de servir de enlace con los mercados de futuros de Nueva York y Londres, la mayoría de los sistemas no se utilizan para el comercio físico del café verde. Encontrará más información, entre otros, en los sitios *www.bolero.net, www.theice.com, www.coffeenetwork.com, www.eximware.com, www.commoditiesOne.com, www.iRely.com, www.ekaplus.com* y *www.essdocs.com.*

CUESTIONES TÉCNICAS

¿QUIÉN PODRÍA UTILIZAR UN SISTEMA ELECTRÓNICO?

Debe existir una infraestructura local de TI y un marco jurídico para poder utilizar el sistema Bolero con el café y otras exportaciones de productos básicos. Si estas condiciones existen, cualquiera que tenga acceso a Internet o cuyo banco, organismo cafetero o proveedor de TI esté enlazado con el sistema, puede tener acceso a él, en calidad de miembro con plenos derechos o comprando el servicio al por menor.

En la práctica sólo se beneficiarán los países que hayan aceptado el sistema e instalado los medios necesarios en sus organismos de aduanas y posiblemente que en sus organismos cafeteros. Parece probable que los grandes países productores se integrarán a él con bastante rapidez porque las economías de escala que conseguirán serán tremendas. El sector de la tueste también participará cada vez más debido al control e información que la red ofrece, lo que hará posible que algunos pasen de los sistemas justo a tiempo a sistemas de inventario gestionado por el vendedor.

Aunque el tostador no esté enlazado con el sistema, el importador puede entregar los documentos electrónicos y pedir que la autoridad emisora original, por ejemplo el transportista o el almacén, los reproduzcan como originales en papel.

Sin embargo para el comprador es esencial que el exportador esté enlazado con el sistema. Si se tiene en cuenta el ahorro de costos y las necesidades reducidas de capital de explotación que el sistema ofrece, este enlace puede convertirse en una cuestión importante al considerar la viabilidad de una transacción determinada o relación comercial con un país de origen o un exportador individual.

NORMAS

Una comunicación fácil de datos y documentos dentro de la cadena de suministro del café requiere ciertas normas sobre contratos y sus enmiendas, determinación de precios, condiciones óptimas, declaraciones, etc. Se necesitan también normas sobre los documentos electrónicos para la ejecución de los contratos, como órdenes sobre muestras y entrega, conocimientos de embarque, recibos y certificados de almacén.

Para la industria del café de los Estados Unidos se han elaborado normas en colaboración con los miembros de la Asociación del Café Verde (GCA – Green Coffee Association), la Asociación Nacional del Café (NCA – National Coffee Association) y la ICE. Estas normas utilizan el formato XML (lenguaje de marcado extensible), que puede ser leído por personas así como por computadoras, y permite su transferencia e integración en los servicios auxiliares (procesamiento por vía directa). El contrato electrónico de la GCA incluye opciones adicionales: carta para determinar el precio, carta renovable para determinar el precio y una carta de declaración de destino.

La tecnología ofrece simplicidad y un número óptimo de opciones para crear un contrato, transmitir una orden de entrega o aviso de embarque o presentar un juego de documentos comerciales.

ACCESO

El sistema descrito no es una aplicación real de TI ni un navegador, sino que ofrece una "autopista electrónica" entre los diferentes participantes de la comunidad electrónica. Al igual que CHIPS o SWIFT, permite seguir la pista de todos los documentos transmitidos en su sistema (plataforma). Puede aportar pruebas de quién dijo qué a quién y cuándo lo dijo, y puede confirmar que los mensajes, contratos, instrucciones de embarque, órdenes sobre muestras, documentos, órdenes de entrega, etc. se recibieron a su debido tiempo y en buen orden.

Para acceder a esta autopista electrónica los participantes usarán probablemente proveedores acreditados de la aplicación y quizá también empresas de soporte intermedio (middleware), que utilizan software que se puede implementar como paquetes independientes de documentos o integrarse con los sistemas de servicios auxiliares o de planificación de recursos de las empresas.

Los diferentes participantes tienen necesidades distintas, por lo que deberán existir diferentes aplicaciones para los bancos, transportistas, operadores, elaboradores y otros participantes de la cadena comercial. También se aplican soluciones diferentes a empresas de diferente tamaño. Las operaciones de mayor volumen deberán integrar los paquetes en sus programas existentes, mientras que las empresas más pequeñas quizá no tengan necesidad, conocimientos o medios para adquirir programas sofisticados.

En un futuro, incluso los exportadores más pequeños podrán sin duda conectarse a la autopista electrónica mediante un sitio en Internet de comercio electrónico o simplemente comprando un servicio apropiado a través de un banco u otro proveedor de servicios. Esto sucederá seguro en

los países con acceso a Internet bien desarrollado y fácil, siempre que las autoridades aduaneras, entre otras, estén de acuerdo y se adopten las medidas jurídicas necesarias. Los bancos de países productores de café son probables candidatos de interés directo, porque podrán vender al por menor sus servicios a clientes individuales y cobrar un tanto por usuario.

Recordamos que cualquier sistema electrónico de tratamiento de documentos deberá poder conectarse a soluciones para conocimientos de embarque electrónicos, que las grandes empresas navieras terminarán por ofrecer.

CAPÍTULO 7

ARBITRAJE

EL PRINCIPIO DE ARBITRAJE 138

ARBITRAJE EN EL REINO UNIDO 140

ARBITRAJE EN ALEMANIA 143

ARBITRAJE EN FRANCIA 144

ARBITRAJE EN LOS ESTADOS UNIDOS 145

ARBITRAJE

EL PRINCIPIO DE ARBITRAJE

Un contrato pasa a ser definitivo y vinculante cuando el comprador y el vendedor llegan a un acuerdo de transacción, ya sea oralmente, por correo electrónico, fax o de otro modo. Para que esto sea posible, deberá haberse acordado con anterioridad todas las cláusulas contractuales y las condiciones, incluida la solución de posibles controversias. El arbitraje proporciona una plataforma neutral y especializada para resolver controversias cuando un acuerdo amistoso resulta imposible.

El comercio internacional de café es complejo por naturaleza, por lo que la solución de controversias puede ser también bastante complicada: se necesita experiencia y conocimientos profundos, que no son fáciles de encontrar fuera del gremio cafetero. Las controversias deben solucionarse además con rapidez e imparcialidad, preferiblemente de modo amistoso, para que el comprador y el vendedor lleguen a una solución aceptable para ambos. Pero si esto resulta imposible, el arbitraje ofrece un medio para solucionar el problema de modo imparcial, sin la intervención de un tribunal de justicia que, por lo general, carece de expertos en la materia y retrasa todo el proceso (y puede prohibir disponer de la mercancía). Además, esta opción puede resultar muy costosa. Este es el motivo principal por el que los modelos de contrato de la Asociación del Café Verde de los Estados Unidos (GCA – Green Coffee Association) y de la Federación Europea del Café (ECF – European Coffee Federation) excluyen expresamente el recurso al sistema judicial para la solución de controversias, y establecen que, en su lugar, siempre se recurrirá al arbitraje. Véase el texto completo de estos modelos de contrato en *www.ecf-coffee.org* y *www.greencoffeeassociation.org.*

Las reglas de arbitraje han sido establecidas por las asociaciones internacionales de café de los países importadores. Los principales centros de arbitraje de Europa se encuentran en Londres, Hamburgo y El Havre. Existen otros centros de arbitraje en Ámsterdam, Amberes, Génova, Roma y Trieste. En los Estados Unidos, los arbitrajes se han celebrado siempre en Nueva York, pero desde 2006 pueden tener lugar igualmente en otros lugares que hayan sido aprobados por la GCA. Las partes interesadas deben ponerse en contacto con sus representantes en los Estados Unidos o con la GCA para obtener la lista de los lugares aprobados hasta la fecha por la GCA.

CENTROS DE ARBITRAJE

En virtud del Reglamento de la GCA, los arbitrajes se celebrarán en Nueva York, a menos que el contrato estipule un lugar diferente, que haya sido aprobado por la GCA. Los recursos se examinan siempre en Nueva York.

De conformidad con los contratos de la ECF, los arbitrajes pueden celebrarse en distintos países, lo cual puede marcar la diferencia.

A pesar de que existe un único Contrato Europeo de Café (ECC – European Contract for Coffee), siempre habrá diferencias sutiles en su interpretación, leyes y costumbres nacionales por las que se rige el arbitraje en los distintos lugares, como pueden ser Londres y Trieste. Por ello es importante acordar el lugar del arbitraje antes de realizar la transacción y dejarlo estipulado en el contrato. Esto evitará tener que convertirse en parte de proceso que tiene lugar en un entorno desconocido y posiblemente en otro idioma.

Reino Unido
The British Coffee Association, Londres
Sitio web: *www.britishcoffeeassociation.org*

Alemania
Deutscher Kaffeeverband e.V., Hamburgo
Sitio web: *www.kaffeeverband.de*

Francia
Chambre arbitrale des cafés et poivres du Havre
115, rue Desramé, 76600 El Havre
Teléfono: +33 2 35216161
Fax: +33 2 35218060

Estados Unidos de América
Green Coffee Association, Nueva York
Sitio web: *www.greencoffeeassociation.org*

Países Bajos
Royal Netherlands Coffee and Tea Association, Rijswijk
Sitio web: *www.knvkt.nl*

Bélgica
Union professionnelle du commerce anversois d'importation de café (UPCAIC), Antwerp
E-mail: bvdaki-upcaic@skynet.be

Italia
Associazione Caffè Trieste, Trieste
Sitio web: *www.assocaffe.it*

TIPOS DE CONTROVERSIAS Y RECLAMACIONES

Las controversias pueden ser de dos tipos:

- **Controversias de la calidad** – que se resuelven mediante arbitraje de la calidad;

- **Controversias de carácter técnico** – (todas las demás controversias) que se resuelven mediante arbitraje técnico.

Debido a que las controversias de la calidad afectan el destino de la remesa de café (las demoras son costosas y además deterioran la calidad), las reglas y los plazos para presentar una reclamación son diferentes de las controversias de carácter técnico:

- **Contratos ECF.** Las reclamaciones por la calidad han de presentarse en el plazo de 21 días civiles a partir de la fecha de descarga final en el puerto de destino. En el caso de todas las demás reclamaciones (de carácter técnico): no después de 45 días civiles a partir de la fecha de descarga final, siempre que el comprador haya tenido acceso a todos los documentos, o a partir de la última fecha del plazo contractual de embarque si el café no se ha expedido.
- **Contratos GCA.** Las reclamaciones por motivos de la calidad deberán presentarse en el plazo de 15 días civiles a partir de la descarga o en el plazo de 15 días civiles a partir de la fecha en que se hayan recibido todas las autorizaciones gubernamentales. En el caso de todas las demás reclamaciones (de carácter técnico): no se ha establecido ningún plazo para presentar la reclamación, pero la solicitud de un arbitraje técnico deberá presentarse en el plazo de un año a partir de la fecha en que surgió la controversia por vez primera.

Cualquiera de las partes contratantes puede presentar una reclamación, preferiblemente por escrito, notificando a la otra parte dentro del plazo estipulado la existencia de una controversia. Si una solución amistosa fuera imposible, el reclamante puede recurrir al arbitraje. Los suministradores deben examinar detenidamente como tramitar sus reclamaciones. Es casi inevitable que la exigencia de arbitraje para resolver un conflicto pondrá punto final a las relaciones con el comprador en cuestión.

Los motivos más probables de reclamación de los compradores son la calidad, el peso, los retrasos en la expedición o la no expedición, la documentación incorrecta u omitida, etc. Las reclamaciones de los proveedores se centran, por lo general, en pagos tardíos, incompletos o la carencia de ellos o, por ejemplo, la frustración de un contrato por parte de un comprador que no proporciona las instrucciones de embarque.

Cada vez son menos las reclamaciones por la calidad que llegan al arbitraje porque el proveedor o expedidor no quiere poner en peligro las relaciones con el cliente, mientras que los grandes compradores, en particular, no se molestan en presentar una reclamación si el motivo no es muy grave, y optan sencillamente por eliminar de su lista al proveedor que incumplió lo pactado, a veces sin notificárselo siquiera.

ERRORES FRECUENTES

El comprador no es el enemigo. Mantener informado al comprador significa por lo general que la mayor parte del problema, cuando no su totalidad, puede resolverse de forma amistosa. En cambio, cuando se ocultan las “malas noticias”, el problema está garantizado. Expedir a sabiendas una calidad inferior demuestra desdén por la integridad del contrato o falta de conocimiento en materia de calidad, o ambas cosas. Cuando no se informa del posible retraso de un embarque, el daño causado puede ser mucho mayor de lo que puede parecer en un primer momento.

Compradores y vendedores son socios en una transacción. Ambos están obligados a cumplir con su parte para asegurar una ejecución satisfactoria y minimizar el impacto de situaciones potencialmente peligrosas. Cuando surge algún problema, si se informa inmediatamente al comprador, este tendrá tiempo para emprender una acción correctiva y evitar así costos y daños. Los árbitros toman esto en consideración cuando emiten un laudo. Y si recibe una reclamación, actúe con diligencia y eficacia. No ignore una reclamación pensando que “desaparecerá”. Y si la reclamación da lugar al inicio de un procedimiento de arbitraje, ofrezca toda su cooperación porque, de lo contrario, el proceso seguirá su curso sin su intervención.

Recuerde también que aquellos que ven el comercio del café de un solo lado, como los exportadores, no siempre aprecian por qué y cómo ciertas acciones o la falta de ellas pueden causar pérdidas y daños a la otra parte, y no es raro que algunos piensen que han sido tratados injustamente en el proceso del arbitraje. Busque asistencia en el lugar del arbitraje porque los representantes locales suelen tener más experiencia en el procedimiento y pueden orientar al exportador en algunos detalles. Un representante local podría no saber cómo se decidió el laudo, pero conocerá todo el proceso perfectamente y podrá explicarle más o menos como se tomó la decisión. Esto es gran utilidad para un importador a la hora de decidir si recurre el laudo o no.

NOMBRAMIENTO DE LOS ÁRBITROS

El nombramiento de un árbitro no significa conseguir un defensor que impulsará a una parte del litigio por cualquier medio. El arbitraje significa que los árbitros examinan imparcialmente y se pronuncian en base a los méritos del caso, sin tener en cuenta quien los eligió.

Solo los miembros del comercio de café eruditos, experimentados y respetados pueden ser árbitros. Son elegidos por sus homólogos para servir en el Panel de Árbitros de su asociación. En función de su esfera de experiencia, un árbitro puede prestar servicios en el Panel de Calidad, el Panel Técnico o en ambos. Dependiendo del reglamento de la asociación correspondiente, los árbitros pueden ser nombrados por las partes de la controversia, o por la propia asociación. Cuando son las partes de la

controversia quienes nombran a sus árbitros, la práctica habitual es que esos árbitros nombren conjuntamente a un tercero, el compromisario.

LAUDOS

El laudo es un veredicto dictado por los árbitros, a cuya conclusión se llegó de acuerdo con las reglas de arbitraje del órgano de árbitros local y con la ley del país. De conformidad con los contratos de la GCA, los arbitrajes siempre tienen lugar en los Estados Unidos, pero en el caso de los contratos de la ECF, los arbitrajes pueden celebrarse en diferentes países, lo cual puede marcar la diferencia.

La mayoría de los laudos están sujetos a apelación, dentro del plazo estipulado por el órgano arbitral en el mismo lugar donde se celebró el arbitraje. Los plazos y procedimientos varían según el órgano arbitral, por lo que habrá que consultar.

INCUMPLIMIENTO DEL LAUDO ARBITRAL

Con arreglo a las normas de la ECF, si una de las partes no cumple un laudo arbitral que ya es firme, la otra parte puede pedir a la asociación de café cuyas normas se aplicaron en el arbitraje que anuncie (publique) el nombre de la parte incumplidora y/o que lo dé a conocer a los miembros y, por conducto de la ECF, a cualquier persona u organización interesada o con intereses en el comercio de café. Cada uno de los destinatarios de esta notificación puede a su vez darla a conocer a sus miembros o hacerla pública de otro modo. Además, para hacer cumplir el laudo arbitral, una parte puede recurrir directamente a los tribunales del lugar donde está establecida la parte incumplidora. Las normas de la GCA dan un plazo de 30 días para cumplir el laudo arbitral, y una vez transcurrido se pone en marcha un procedimiento similar si así lo solicita la parte a favor de la cual se dictó el laudo.

VARIACIONES DE LOS MODELOS DE CONTRATOS

Ni que decir tiene que los contratos pueden concertarse, y muchos lo hacen, estipulando condiciones diferentes de las que figuran en los modelos de contrato (GCA y ECC, véase el capítulo 4, Contratos), siempre que estas condiciones se comprendan bien y se expongan claramente en un lenguaje sin ambigüedades que no deje margen a interpretaciones divergentes. Por ejemplo, puede acordarse cambiar la tolerancia de peso del Artículo 2 del ECC del 3% al 5%, en cuyo caso el contrato debe tener un párrafo que diga "El Artículo 2 del ECC se enmienda en el presente contrato por acuerdo mutuo de manera que diga que la tolerancia es del 5%".

Si se acuerda modificar un contrato en vigor, la modificación debe confirmarse por escrito, preferentemente refrendada por ambas partes. Añadir las palabras "sin perjuicio de los términos y condiciones originales del contrato" garantiza que la modificación no causa cambios indeseados o imprevistos en el contrato original. Una modificación que no esté confirmada por escrito podría repudiarse más tarde o ser motivo de controversia por una de las partes, por ejemplo durante el proceso de arbitraje. La memoria humana puede fallar y no es descortés asegurarse de que constan todas las cuestiones que deben constar.

ARBITRAJE EN EL REINO UNIDO

LA BRITISH COFFEE ASSOCIATION

La Asociación Británica del Café (BCA – British Coffee Association) proporciona un servicio de arbitraje de dos etapas: arbitraje en la primera etapa a cargo de un tribunal constituido por tres árbitros y, en caso necesario, un procedimiento de apelación a través de una junta de apelación (board of appeal) integrada por cinco árbitros. La BCA nombra los árbitros entre los miembros de su lista de árbitros. Todas las controversias que se presenten a la BCA a partir del 1 de febrero de 2012 estarán sujetas a las disposiciones de la Ley de arbitraje de 1996 y a cualquier nueva promulgación o modificación estatutaria que esté vigente en ese momento (The Act – la Ley), así como al Reglamento de Arbitraje de la BCA de 2012.

PROCESOS DE ARBITRAJE

Los procesos ante un tribunal se denominan procesos de primera instancia (first-tier proceedings), y los procesos ante una junta de apelación, procesos de apelación (appeal proceedings). La sede de todos los procesos de arbitraje es Londres, Inglaterra.

Las partes en un arbitraje tienen derecho a recurrir ante los tribunales para determinar cuestiones relativas a la jurisdicción sustantiva del tribunal de arbitraje o la junta de apelación, pero en este último caso, únicamente si la objeción original ya ha sido presentada en un proceso de primera instancia. Los tribunales y las juntas de apelación pueden solicitar asesoramiento jurídico de un asesor jurídico independiente o permitir que este esté presente en la audiencia de cualquier prueba testifical o presentación oral. Las tribunales y las juntas de apelación también pueden solicitar el dictamen pericial de un experto o asesor independiente y permitirle asistir a la audiencia de cualquier prueba testifical o presentación oral con el fin de que exponga su dictamen pericial.

Todas las declaraciones escritas deberán estar en inglés, y se adjuntará una traducción independiente de las pruebas de apoyo que estén redactadas en otros idiomas. Toda la correspondencia escrita, las presentaciones y los avisos se

transmitirán de una manera legible mediante un medio de comunicación rápido, como puede ser el correo electrónico o el fax, a menos que el tribunal o la junta de apelación disponga lo contrario.

Cada parte del proceso (el tribunal y la junta de apelación) tiene derecho a solicitar por escrito a la BCA que aparte del proceso a un árbitro únicamente cuando sea la BCA quien nombre al árbitro sustituto. La parte que quiera ejercer este derecho no estará obligada a exponer los motivos de su solicitud. Este derecho solo podrá ejercerse en el plazo de tres días laborables en Londres a partir de la fecha del nombramiento del árbitro cuya sustitución haya sido solicitada por la parte en cuestión.

En el desempeño de sus funciones, el tribunal o la junta de apelación tiene autoridad para ordenar por iniciativa propia o a petición de una parte que el proceso arbitral se consolide con otros procesos arbitrales o que se celebren varias audiencias simultáneas.

Una parte podrá estar representada en el proceso arbitral por un representante (expresión que incluye a los profesionales de la justicia) excepto: i) en una audiencia de prueba testifical y/o presentación oral, una parte no podrá estar representada por uno o más profesionales de la justicia sin el consentimiento del tribunal o la junta de apelación; y ii) en una audiencia de presentación oral, una persona física a la que se haya ordenado o permitido aportar una prueba testifical no podrá presentar dicha prueba testifical a través de un representante, sino que deberá hacerlo personalmente.

Un tribunal o una junta de apelación tiene el deber de: a) actuar de una manera justa e imparcial entre las partes, conceder a cada parte una oportunidad razonable de presentar su caso y de responder al de su oponente; y b) adoptar procedimientos adecuados a las circunstancias de un caso en particular, y evitar cualquier retraso o desembolso innecesario, con el fin de proporcionar un medio equitativo para la resolución de los asuntos sobre los que deba determinarse.

Observación: Si una parte, tras haber recibido la debida notificación y sin invocar una justificación suficiente, no está presente o no está representada en la audiencia, o no presenta pruebas testimoniales por escrito, el tribunal o la junta de apelación podrá continuar el proceso en ausencia de dicha parte o, según sea el caso, sin prueba testifical o presentación por escrito en nombre de dicha parte, y podrá dictar el laudo sobre la base de las pruebas de que disponga.

PLAZOS PARA PRESENTAR RECLAMACIONES CONTRA UN ARBITRAJE

Es esencial que los demandantes respeten las normas del modelo de contrato en el que se basa la venta. Las normas del ECC (Contrato Europeo de Café) establecen que las reclamaciones sobre la calidad se presentarán a más tardar dentro de 21 días civiles a partir de la fecha de descarga final en el puerto de destino. Todas las demás reclamaciones se presentarán no después de 45 días civiles a partir de:

- La fecha de la descarga final en el puerto de destino, si los compradores disponen ya de todos los documentos;
- El último día del plazo de embarque estipulado en el contrato, si no se ha expedido el café.

Si resultara imposible llegar a un acuerdo amistoso (que es siempre la solución preferible), la decisión oficial de incoar un proceso de arbitraje deberá notificarse dentro de los siguientes plazos:

- Controversias sobre la calidad: a más tardar 28 días civiles a partir de la fecha en que se formuló la reclamación;
- Otras controversias: a más tardar 90 días civiles a partir de la fecha en que una parte haya notificado oficialmente a la otra parte que, aparentemente, la controversia no puede solucionarse amistosamente y que se incoará un proceso de arbitraje.

Estos plazos deben cumplirse, de lo contrario se puede poner en peligro el resultado del arbitraje. Si se producen retrasos inevitables, en interés de la justicia y para evitar dificultades innecesarias, el reglamento sobre el ECC autoriza al órgano arbitral del lugar del arbitraje prorrogar el plazo por el tiempo que estime oportuno.

LA CLARIDAD ES ESENCIAL

Los demandantes deben presentar una declaración clara del problema, cómo surgió y la solución que se busca. No basta, por ejemplo, con limitarse a declarar “Reclamamos un descuento”. Si lo que se busca es un descuento, entonces habrá que cuantificarlo, por ejemplo, “Se reclama por motivos de calidad $EE.UU. 4 por cada 50 kg”. La declaración se presentará por escrito e irá acompañada de copias de toda la documentación pertinente, incluidas copias de los intercambios entre las partes. Todo deberá ser catalogado, numerado y presentado en orden cronológico. Si la controversia es por motivos de la calidad, los árbitros darán instrucciones sobre la presentación de las muestras necesarias. Los demandados deberán presentar toda la documentación pertinente a todos los interesados y responder específicamente a los argumentos planteados por el demandante.

CALENDARIO ESTÁNDAR DEL PROCESO DE PRIMERA INSTANCIA

Los demandantes y los demandados se asegurarán de que la BCA recibe cinco copias de sus presentaciones, que incluirán pruebas justificativas, dentro de los

siguientes plazos: a) presentaciones de reclamación del demandante: 21 días a partir de la fecha del comienzo del proceso de primera instancia; b) presentaciones de defensa del demandado y (en su caso) presentaciones de contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que el demandado recibió de la BCA la reclamación presentada por el demandante; c) presentaciones de réplica del demandante y (en su caso) defensa de la presentación de una contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que el demandante recibió de la BCA las presentaciones de defensa del demandado y (en su caso) las presentaciones de contrademanda; d) réplica del demandado en defensa de las presentaciones de contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que el demandado recibió de la BCA la réplica del demandante y la defensa a las presentaciones de contrademanda.

APORTACIÓN DE MUESTRAS

Si un demandante desea que el tribunal examine una muestra, el demandante se asegurará de que la BCA recibe la muestra, junto con una breve declaración del motivo por el que se aporta, al mismo tiempo que la BCA recibe del demandante la solicitud de arbitraje. Si el demandado desea que el tribunal examine una muestra, el demandado se asegurará de que la BCA recibe la muestra, junto con una breve declaración del motivo por el que se aporta, a más tardar en el momento en que la BCA reciba del demandado las presentaciones de defensa. Si una parte desea aportar una muestra en un momento posterior durante el proceso en primera instancia para su examen por el tribunal, la parte solo podrá hacerlo previo consentimiento del tribunal.

LAUDOS DICTADOS POR UN TRIBUNAL

El tribunal puede dictar un laudo final sobre todos los asuntos sobre los que deba decidir. Otra posibilidad es que, en virtud de la Sección 47 de la Ley, el tribunal dicte más de un laudo final sobre diferentes aspectos de las cuestiones sobre las que ha de decidir, en particular, pero no exclusivamente, laudos separados relativos a intereses, costos y jurisdicción. Asimismo, el tribunal tiene autoridad para ordenar, con carácter provisional, cualquier desagravio que pueda conceder en un laudo final.

INCOACIÓN DE UN PROCEDIMIENTO DE RECURSO

La parte que desee iniciar un procedimiento de recurso ("parte recurrente") se asegurará de que, en el plazo de 28 días a partir de la fecha del laudo contra el que la parte recurrente quiera apelar, la BCA recibe: a) una tasa no reembolsable pagadera a la BCA por el importe que esta publica periódicamente; y b) una solicitud por escrito de incoar un procedimiento de recurso ("solicitud de recurso"); c) sin lo cual prescribirá el derecho a incoar el procedimiento de recurso, a menos que la parte que desea el inicio del procedimiento de recurso solicite una prórroga, en cuyo caso la BCA nombrará a una junta de apelación para que se pronuncie sobre la solicitud.

La solicitud de recurso deberá: a) identificar a la otra parte u otras partes (cada una de ellas el "demandado") que intervienen en el procedimiento de recurso previsto; y b) identificar el laudo del tribunal contra el que la parte recurrente desea apelar; y c) solicitar a la BCA que nombre a una junta de apelación. Este procedimiento irá acompañado de: pruebas de que la parte recurrente ha transmitido una copia de la solicitud de recurso a cada parte demandada; y una copia del laudo del tribunal contra el que la parte recurrente desea apelar.

Una vez que la BCA haya recibido la tasa no reembolsable así como la solicitud de recurso podrá dar comienzo el procedimiento de recurso, y la BCA deberá: a) enviar una copia de la solicitud de recurso a cada demandado; y b) nombrar a cinco árbitros para que constituyan una junta de apelación (a menos que ya haya sido nombrada como se indica más arriba); y c) enviar a la junta de apelación: una copia de la solicitud de recurso; y una copia del laudo del tribunal contra el que la parte recurrente desea apelar.

CALENDARIO ESTÁNDAR DEL PROCEDIMIENTO DE RECURSO

Las partes recurrentes y las partes demandadas se asegurarán de que la BCA recibe siete copias de sus presentaciones, que incluirán pruebas justificativas, dentro de los siguientes plazos: a) presentaciones de reclamación de la parte recurrente: 21 días a partir de la fecha del inicio del procedimiento de recurso; b) presentaciones de defensa de la parte demandada y (en su caso) presentaciones de contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que la parte demandada recibió de la BCA la reclamación presentada por la parte recurrente; c) presentaciones de réplica de la parte recurrente y (en su caso) defensa de la presentación de una contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que la parte recurrente recibió de la BCA las presentaciones de defensa del demandado y (en su caso) la presentación de una contrademanda; d) réplica del demandado en defensa de la presentación de contrademanda: 21 días a partir de la fecha en que el demandado recibió de la BCA las presentaciones de réplica de la parte recurrente y la defensa a las presentaciones de contrademanda. La junta de apelación tiene autoridad para modificar este calendario en el marco de sus funciones de actuar de una manera equitativa e imparcial.

Recuerde que, de conformidad con el Reglamento de la BCA, el procedimiento de recurso es un nuevo proceso en el que las partes podrán aportar a la junta de apelación nuevas presentaciones y nuevas pruebas justificativas. Pero la junta de apelación solo podrá tomar en consideración las presentaciones o pruebas justificativas presentadas al tribunal en el proceso de primera instancia y/o la correspondencia o los documentos que se hayan generado durante dicho proceso, cuando una de las partes del procedimiento de recurso haya facilitado copias de acuerdo con el calendario de más arriba.

APORTACIÓN DE MUESTRAS

Si una parte desea que la junta de apelación examine una muestra que no fue presentada para su examen durante el proceso de primera instancia, dicha parte solo podrá hacerlo con el consentimiento de la junta de apelación.

ABONO DE INTERESES

Un tribunal o una junta de apelación podrá decidir sobre el pago de intereses simples o compuestos a partir de las fechas y a los tipos que considere que hacen justicia al caso.

COSTOS DEL ARBITRAJE

Un tribunal o junta de apelación puede dictar un laudo en el que asigne los costos del arbitraje que corresponden a cada parte, teniendo en cuenta cualquier acuerdo que pueda existir entre las partes. La expresión "costos del arbitraje" significa: a) los honorarios y gastos de los tribunales y juntas de apelación; b) los honorarios y gastos de la BCA; y c) los gastos judiciales y otros gastos de las partes. A menos que las partes acuerden lo contrario, el tribunal o la junta de apelación asignará los costos del proceso según el principio general de "costs should follow the event", es decir, la parte perdedora deberá pagar los costos de la parte ganadora, salvo cuando las circunstancias indiquen que esta no es una solución adecuada en relación con la totalidad o parte de los costos.

Los honorarios y gastos del tribunal o la junta de apelación y los honorarios y gastos de la BCA se calcularán: a) en el momento en que se dicte el laudo final; o b) cuando el tribunal o la junta de apelación tengan conocimiento de que el procedimiento arbitral está sujeto a la liquidación por una de las partes o que ha sido abandonado por una o más partes; c) y la suma calculada ha de ser notificada a las partes.

Para información más detallada sobre costos, póngase en contacto con la BCA en *www.britishcoffeeassociation.org.*

ARBITRAJE EN ALEMANIA

LA DEUTSCHER KAFFEEVERBAND e.V.

La Asociación Alemana del Café (Deutscher Kaffeeverband e.V. – DKV), con sede en Hamburgo, es la organización que aglutina a todo el comercio y la industria del café en aquel país. El tribunal de arbitraje de la Deutscher Kaffeeverband e.V. con sede en la Cámara de Comercio de Hamburgo (HCC) se encarga de los principales casos de arbitraje sobre controversias de carácter técnico. La HCC se encarga de la administración de los procesos. Las controversias por razones de la calidad son dirimidas por la Association of Hamburg Coffee Import Agents.

ARBITRAJE TÉCNICO A CARGO DE LA DKV

Órgano arbitral. Es un panel que suele estar integrado por tres miembros. Cada parte de la controversia designa a un árbitro, que ha de ser el propietario, miembro del consejo de administración, director gerente, socio responsable personalmente o un empleado debidamente autorizado de una empresa inscrita en el Registro Mercantil Alemán o el Registro de Sociedades Cooperativas. Ambos árbitros nombran a un compromisario o tercer árbitro. Si no pueden llegar a un acuerdo sobre el compromisario, este será nombrado por la Cámara de Comercio de Hamburgo. La Cámara nombrará asimismo a un árbitro para la parte demandada, si la parte demandada no lo hace personalmente. El panel se puede ampliar, a petición de cualquiera de las partes, con dos árbitros adicionales. Recuerde que los árbitros en una controversia no están a favor de ninguna de las partes – son miembros neutrales de la junta oficial de arbitraje.

Las **solicitudes de arbitraje** deben formularse por escrito a la junta de arbitraje de la DKV, con sede en la Cámara de Comercio de Hamburg. En la solicitud se expondrán los motivos de la controversia, la reclamación exacta y una prueba del acuerdo en lo que respecta a la competencia de la junta de arbitraje. El demandante deberá facilitar asimismo el nombre y la dirección del árbitro del demandante y su declaración de consentimiento.

La HCC comunica la solicitud a la otra parte y le pide una respuesta por escrito, que incluya el nombre del árbitro que intervendrá en nombre de la parte demandada y su declaración de consentimiento. A diferencia de otros mercados, no hay un plazo fijo para que la parte demandada responda. El establecimiento del plazo para la primera respuesta se deja a la discreción de la HCC, pero una vez que se ha constituido el órgano arbitral, este fijará todos los plazos ulteriores. Todas las presentaciones se harán por escrito con cinco copias.

Audiencia y laudo. El compromisario se ocupa de fijar la fecha y organizar la audiencia, y la HCC notifica a las partes por escrito. Los árbitros examinan las declaraciones por escrito y pueden pedir más pruebas voluntarias de testigos y expertos exteriores. Asimismo cita a ambas partes de la controversia para que expongan verbalmente su caso. Un asesor jurídico, nombrado por el grupo, asiste a todas las reuniones y participa en las deliberaciones, pero no tiene voto. Las decisiones se adoptan por mayoría simple y el laudo, que establece la base del veredicto, se entrega por escrito a través de la HCC.

Apelación. No hay apelación propiamente dicha contra un laudo de la DKV. El laudo puede presentarse a la Corte Superior Hanseatica de Hamburgo, que es competente para los veredictos judiciales y procesos requeridos de acuerdo con el Derecho civil alemán (ZPO). Si el tribunal anula el laudo por motivos de formalidad jurídica, debe repetirse el arbitraje, con los mismos árbitros y el compromisario oficiantes, a no ser que el tribunal dictamine específicamente otra cosa.

Las **costas y los honorarios** dependen del valor de la controversia: hasta EUR 10.000, los honorarios son de EUR 1.000. Luego un 10% adicional por los siguientes EUR 5.000; un 9% por los siguientes EUR 10.000; un 8% por los siguientes EUR 15.000; un 7% por los siguientes EUR 25.000; un 6% por los siguientes EUR 35.000; un 5% por los siguientes EUR 200.000; un 4% por los siguientes EUR 700.000; y un 2% por los siguientes EUR 1.000.000. Cuando el importe de la controversia sobrepasa los EUR 2.000.000, el honorario adicional es del 0,5% de la suma que exceda de los EUR 2.000.000.

Además de lo descrito más arriba, la HCC cobrará una suma fija equivalente al 15% de dichos honorarios, hasta un máximo de EUR 20.000.

El impuesto sobre el valor añadido (IVA) (value added tax – VAT), cuando sea aplicable, se sumará a todos los honorarios mencionados, así como los gastos necesarios de los árbitros y la HCC. Con la presentación del escrito de demanda, la parte demandante deberá depositar una fianza por valor de los costos previstos del proceso.

ARBITRAJE SOBRE CALIDAD EN HAMBURGO

El contrato debe especificar claramente dónde tendrá lugar el arbitraje y de conformidad con el derecho de qué país se resolverá la controversia.

Órgano arbitral. Arbitraje privado en Hamburgo sobre el comercio de importación de café. Cada parte nombra a su propio árbitro; los árbitros nombran conjuntamente a un compromisario. Si el contrato se concertó a través de un agente, se supone que este agente será el árbitro del vendedor, a menos que el agente nombre a alguien que le sustituya. Si los árbitros no nombran a un compromisario, lo nombrará el presidente de la Asociación de Agentes Importadores y Corredores del Café de Hamburgo.

Las **solicitudes de arbitraje** deberán presentarse por escrito a la Asociación. La Asociación nombrará también a los árbitros o compromisarios cuando así se lo soliciten. No existen plazos establecidos para estos nombramientos, pero deberán hacerse sin demora indebida.

Audiencia y laudo. La audiencia se basa en el contrato original presentado por el demandante. Si no se acuerda otra cosa, las muestras para el arbitraje de café ensacado se extraerán del 10% del lote y las sellarán conjuntamente ambas partes o un especialista de muestras independiente y jurado. Si se trata de café embarcado a granel, se precisa una muestra sellada de 2 kg, normalmente de cada uno de los contenedores. Si los árbitros no llegan a un acuerdo, la decisión del compromisario será definitiva. En interés de la neutralidad no se darán a conocer al compromisario las identidades de las partes hasta después de que se dicte el veredicto. Si el compromisario llegara inadvertidamente a conocer la identidad del comprador, este compromisario debe retirarse, lo que obligará a celebrar una nueva audiencia. Los laudos se emiten con el certificado oficial de la Asociación y lo firman los árbitros y el compromisario.

Apelaciones. El Reglamento de Hamburgo no permite apelar contra los laudos de arbitrajes sobre calidad. Los laudos son definitivos, y los árbitros y el compromisario no necesitan exponer los motivos del veredicto.

Café que no es sano o diferencias radicales en la calidad del café, incluido un contenido excesivo de humedad. El Artículo 7 del ECC establece que si los árbitros determinan que el café no es sano o que es de calidad radicalmente diferente, y optan por un sistema de reembolso, deberán también establecer el precio teniendo en cuenta todas las circunstancias. Como ejemplo, la diferencia de calidad puede ser tan enorme que resulta evidente que el expedidor no hizo intentos serios de suministrar lo que había vendido. Los arbitrajes de Bremen, menos frecuentes, tratan esta situación de modo algo diferente, pero ambos reglamentos tienen disposiciones especiales para estos casos, que lo califican de "fraude y negligencia".

La cuestión de fraude o negligencia solo puede abordarse si el demandante lo solicita. En este tipo de causa, los árbitros y los tres compromisarios se limitan a pronunciar una "sospecha de fraude o negligencia grave" y a fijar un descuento adecuado. El demandante puede impugnar el laudo y solicitar un arbitraje técnico para ordenar la anulación del contrato, en lugar de recibir un descuento. Los compromisarios deberán, por consiguiente, comunicar por escrito a la Asociación el razonamiento del panel para su posible utilización en dicho arbitraje.

Costas y honorarios. 1–1.000 sacos: EUR 100 por árbitro o compromisario. Por cada 1.000 sacos adicionales o fracción de ese número: EUR 100 adicionales por árbitro o compromisario.

ARBITRAJE EN FRANCIA

LA "CHAMBRE ARBITRALE DES CAFÉS ET POIVRES DU HAVRE"

La Chambre arbitrale des cafés et poivres du Havre (CACPH) es el principal órgano de arbitraje para el café. La CACPH celebra arbitrajes sobre calidad (arbitrage de qualité et expertise) y arbitrajes técnicos (arbitrage de principe). Los asuntos de calidad y técnica que se plantean de modo conexo dentro de la misma controversia pueden tratarse simultáneamente en un "arbitraje conjunto" (arbitrage mixte). La solicitud de arbitraje debe hacerse en francés o en inglés mediante el formulario oficial previsto.

Si interviene un asesor jurídico, este hecho debe indicarse en el formulario de solicitud. El Reglamento prevé un sistema de adjudicación de dos etapas: un arbitraje de

primera instancia y un procedimiento de apelación. Todos los plazos son en días civiles y se cuentan a partir de la fecha en que se envió el material, incluyendo las 72 horas consideradas necesarias para el envío. Un retraso en la entrega prorroga automáticamente el plazo por la duración del retraso.

DOCUMENTOS QUE DEBEN PRESENTARSE Y PLAZOS

Controversias sobre calidad

- Confirmación del contrato o de las ventas;
- Factura;
- Muestra de la entrega, sellada bajo supervisión independiente o conjuntamente por las partes;
- Si procede, una muestra original del café que se vendió, sellada conjuntamente por las partes.

La solicitud a la CACPH debe presentarse a más tardar 30 días a partir de la notificación oficial por una de las partes de que recurrirá al arbitraje. La parte demandada dispone de 15 días a partir de la fecha en que la CACPH despache la notificación para contrafirmarla y devolverla. La falta de respuesta determinará que el arbitraje siga su curso sin ninguna aportación de la parte demandada.

Controversias técnicas

- Declaración del motivo de la controversia y de las reclamaciones que se formulan;
- Todos los documentos pertinentes (contratos, facturas, conocimientos de embarque, certificados, etc.).

La solicitud de arbitraje debe presentarse en un plazo de 30 días, como más arriba, a la que seguirá, en un plazo adicional de 10 días, el expediente completo de la controversia en cinco copias, que incluirá declaraciones sobre los hechos y las reclamaciones. La otra parte deberá presentar su defensa en un plazo de 30 días a partir de la fecha en que la CACPH le transmita la controversia que le ha sido presentada.

La parte demandante dispondrá entonces de 15 días para responder, tras lo cual la parte demandada tendrá otros 15 días para dar una respuesta definitiva. La falta de respuesta determinará que el arbitraje siga su curso sin ninguna aportación de la parte demandada.

ÓRGANOS ARBITRALES

Todos los árbitros son designados por la CACPH, cuyos nombres se darán a conocer a las partes. Los árbitros no pueden guardar ninguna relación con el asunto de la controversia. Si descubren que esa relación existe, deberán retirarse, a menos que las partes acuerden que pueden proseguir.

Para los arbitrajes sobre calidad y sus apelaciones: tres árbitros, nombrados por la junta de directores.

Para los arbitrajes técnicos: en primera instancia tres árbitros, y en apelación cinco, también nombrados por la Junta de la CACPH.

Las partes en una controversia solo pueden recusar a los árbitros por motivos que surjan o se descubran después de su nombramiento, y deben hacerlo en un plazo de tres días a partir de los hechos, sin lo cual el panel se mantendrá como nombrado. Todas las audiencias de arbitraje son privadas, pero en los arbitrajes técnicos las partes pueden estar presente o ser representados por un asesor jurídico. También pueden estar representados por un miembro del gremio cafetero, pero solo con la aprobación previa de la junta.

Laudos y apelaciones

Los **laudos sobre calidad** se pronuncian dentro de las ocho semanas que siguen al registro de la solicitud original. Toda apelación debe presentarse en el plazo de 15 días a partir de la fecha en que se despachó el laudo, con copia a la otra parte. Los procedimientos de apelación y los plazos son los mismos que para el arbitraje en primera instancia.

Los **laudos técnicos** se pronuncian en los tres meses que siguen a la fecha de la audiencia, si bien este plazo puede prorrogarse con el acuerdo de la junta de la CACPH. Toda apelación debe presentarse en el plazo de 20 días a partir de la fecha en que se despachó el laudo, con copia a la otra parte, y el expediente completo en siete copias se presentará a la CACPH a más tardar en los 10 días siguientes. Los procedimientos y plazos son los mismos que para el arbitraje en primera instancia.

Observación: Los laudos se pronuncian en francés para permitir a las partes obtener la ejecución del "Tribunal de Grande Instance du Havre". Los laudos podrán ser traducidos por traductores jurados.

Las **costas y los honorarios** los fijan los árbitros, quienes también estipulan a quién corresponde pagarlos. No se incoará ningún procedimiento de arbitraje sin antes haber hecho el depósito obligatorio para costas y honorarios (que serán determinados por la CACPH para cada caso individual).

ARBITRAJE EN LOS ESTADOS UNIDOS

LA ASOCIACIÓN DEL CAFÉ VERDE

El Reglamento de la Asociación del Café Verde (GCA) establece procedimientos exhaustivos de arbitraje y

apelación. Más del 95% del café que se importa en los Estados Unidos y el Canadá se vende mediante contratos de la GCA, por lo que este reglamento es aplicable a una gran parte de las importaciones mundiales y su importancia es considerable.

El Reglamento difiere de los europeos en algunos aspectos importantes. Por ejemplo, en el caso de controversias técnicas, la GCA no fija ningún plazo para presentar la reclamación, pero sí establece el plazo límite de un año a partir de la fecha en que surgió el problema para solicitar audiencias de arbitraje técnico. La ECF (Federación Europea del Café), en cambio, establece un plazo de 45 días para presentar la reclamación, a partir de la fecha de descarga en el puerto de destino (suponiendo que los compradores tengan todos los documentos), o del último día del periodo de transporte si el embarque no se llevó a cabo. A este plazo siguen otros 90 días para presentar una demanda de arbitraje, contados a partir de la fecha en que una parte notifica oficialmente a la otra que incoará un arbitraje.

La GCA permite el recurso a asesoramiento jurídico, mientras que la ECF exige para ello una aprobación previa. Si bien la GCA permite el libre uso de testigos y abogados, no autoriza la presentación de nuevas pruebas en la apelación, mientras que el Reglamento de la Asociación Británica del Café (BCA – British Coffee Association) permite presentar nuevas pruebas en cualquier momento. En el Reino Unido es la BCA quien nombra a los árbitros, mientras que en Alemania, la parte demandante y la parte demandada eligen cada una a un árbitro, y estos dos árbitros eligen juntos a un tercero, el compromisario. En los arbitrajes de la GCA que se celebran fuera de Nueva York, el comprador así como el vendedor nombran cada uno a un árbitro, y estos dos árbitros a su vez eligen conjuntamente a un tercero. Este mismo procedimiento es aplicable a los arbitrajes que se celebran en Nueva York, aunque las partes pueden acordar también que sea el Secretario de la GCA quien elija por sorteo a los tres árbitros entre el panel de arbitraje correspondiente de la GCA. Además del panel técnico, la GCA cuenta con paneles de calidad separados para arábica lavados, arábica natural, robusta, café de especialidad y café descafeinado.

Los miembros de la GCA presentan anualmente los nombres de profesionales del café que, en su opinión, están cualificados para solucionar controversias sobre calidad y/o aspectos técnicos. El Comité de Arbitraje examina la experiencia de cada uno de ellos y determina en qué lista se incluirá su nombre. Estas listas conforman el grupo de personas entre las cuales el Secretario de la GCA elige a los árbitros por sorteo. El Secretario debe evitar elegir a árbitros que tengan un conflicto de interés por las relaciones que les unan a cualquiera de las partes de la controversia.

Una vez elegidos los árbitros, el arbitraje queda totalmente en sus manos, tal como establece el Reglamento de Arbitraje de la GCA:

> La Asociación administra e interpreta el procedimiento de arbitraje y sus Reglamentos, y designa a los árbitros. Sin embargo, son ellos quienes celebran las audiencias, determinan y deciden el asunto y ellos solos tienen el poder y autoridad para pronunciar un laudo. Los árbitros son totalmente responsables del arbitraje. El arbitraje se celebra para determinar lo que es justo y establecer tratos equitativos en asuntos comerciales.

Todas los arbitrajes de la GCA son supervisados por el Departamento Jurídico de la Bolsa Intercontinental (ICE – InterContinental Exchange) a fin de garantizar que se celebran con eficiencia y que los resultados son imparciales y plenamente conformes a la legislación del país. La administración de la GCA se encuentra desde 1999 bajo los auspicios de la Bolsa (actualmente la ICE, pero conocida anterior como la New York Board of Trade o NYBOT).

ARBITRAJES SOBRE CALIDAD

El contrato de la GCA estipula que:

El café se considerará aceptado en cuanto a su calidad si en un plazo de 15 días civiles a partir de la descarga del café o en un plazo de 15 días civiles a partir de la fecha en que se hayan recibido las autorizaciones oficiales, la que sea posterior:

- Las partes del contrato han solucionado las reclamaciones; o
- Ninguna de las partes ha presentado una solicitud de arbitraje de conformidad con las disposiciones del contrato.

Si no ha ocurrido ni lo uno ni lo otro dentro del plazo establecido, o si se ha retirado una porción del café del lugar de descarga antes de que la GCA haya extraído muestras representativas y selladas, de conformidad con su Reglamento, el vendedor no será responsable de la porción retirada en el caso de una reclamación sobre calidad.

Para incoar un arbitraje sobre calidad, el demandante ha de presentar una solicitud de arbitraje por triplicado, firmada y certificada por un notario, exponiendo explícitamente la reclamación o reclamaciones con sus pormenores en el formulario A-2 de la GCA, que debe ir acompañado del contrato original, una orden de muestreo en nombre de la GCA y el pago del honorario de arbitraje prescrito. Cuando la GCA recibe la respuesta del demandado, hace una copia para el demandante, quien puede presentar una réplica a la GCA o dejar que el arbitraje siga su curso de conformidad con la denuncia original. Todos los formularios de arbitraje están disponibles en *www.greencoffeeassociation.org.*

Tras recibir la demanda de arbitraje, la parte demandada responde rellenando por triplicado el formulario B-2 de la GCA, junto con el pago del honorario prescrito. Esta respuesta debe presentarse a la GCA en un plazo de cinco días laborables a partir de la fecha de recibo de la demanda de arbitraje si la oficina del demandado está situada en la

ciudad de Nueva York. Si la oficina del demandado no está en la ciudad de Nueva York, el Secretario de la GCA puede, a su discreción, ampliar los plazos requeridos más allá de lo prescrito para que la parte demandada disponga de un plazo equivalente al que se le concede a un residente.

Si el demandante presenta una respuesta a la réplica del demandado, este puede presentar una respuesta adicional o dejar que el arbitraje siga su curso sobre la base de su respuesta original.

Procedimiento

Cuando se haya presentado la respuesta o la réplica definitiva, o haya expirado el plazo para presentarla, el Secretario de la GCA determinará que panel de árbitros se va a utilizar. Se eliminará de la lista a cualquier árbitro del que se sepa que está relacionado con una de las partes.

Si el arbitraje tiene lugar fuera de Nueva York, el Secretario proporcionará a la parte demandante y a la parte demandada una lista de los posibles árbitros, y les pedirá que cada parte elija un árbitro. A continuación, el Secretario pedirá a los dos árbitros seleccionados que elijan a un tercero de la misma lista. Este procedimiento se conoce como el método de Selección del Panel Alterno.

Si el lugar del arbitraje es Nueva York, y en el contrato no se especifica el método de Selección del Panel Alterno, el Secretario de la GCA elegirá al panel por sorteo. Si el lugar del arbitraje no se especifica en el contrato, el arbitraje se llevara a cabo en Nueva York, y el Secretario de la GCA elegirá el panel por sorteo.

Los arbitrajes relativos a la clasificación o la calidad se celebrarán en un lugar que sea aceptable para los árbitros y la Asociación. La GCA preparara un resumen de los documentos de arbitraje que hayan sido presentados, en los que tachará todos los nombres y referencias a las partes concernientes, incluyendo todas las marcas de las muestras que han de someterse a pruebas, y se asegura de que todos los datos y muestras son entregados a los árbitros. Esta forma secreta es aplicable a los arbitrajes en los que los árbitros son elegidos por la GCA. Si se invoca la selección de árbitros alternos, las partes litigantes deberán renunciar a su derecho de anonimato ante los árbitros. Los árbitros deberán entonces llegar a la decisión de un laudo en el plazo de cinco días laborables.

Los árbitros clasifican y catan independientemente seis tazas de cada porción sometida a arbitraje, de acuerdo con la solicitud de la parte demandante, y llegan a sus propias conclusiones. Los árbitros examinan sus resultados y emiten una decisión unánime o una decisión por mayoría y por minoría. La GCA notifica el veredicto a las partes de la controversia lo antes posible, pero no más tarde de cinco días laborables a partir de la fecha en que se tomó la decisión sobre el laudo.

Los árbitros deberán también evaluar los costos del arbitraje, que correrán a cargo de la parte perdedora; también pueden ordenar a las partes que compartan los costos.

Laudo y apelación

El laudo deberá dictarse y la GCA deberá notificarlo a las partes en un plazo de cinco días laborables a partir de la fecha en que se celebró el arbitraje sobre calidad. Si se desea impugnar el laudo, se deberá presentar una solicitud de apelación a la GCA en el plazo de dos días laborables a partir de la fecha en que se recibió el laudo, para lo que se utilizará un formulario D de la GCA por triplicado, debidamente firmado, con certificado notarial y acompañado del pago de la tarifa prescrita. En el recurso de apelación no podrán presentarse nuevas reclamaciones o contrademandas.

Todas las apelaciones se celebran en Nueva York, y la GCA selecciona el panel de apelación, que estará compuesto de cinco árbitros nuevos, es decir, se excluyen a los tres originales. Estos árbitros clasifican y catan la muestra original, del mismo modo que hiciera el primer panel, para adoptar una decisión. Su decisión de mantener o de cambiar la sentencia original es definitiva.

El laudo de la apelación ha de pronunciarse en el plazo de cinco días laborales a partir de la fecha de la celebración de la audiencia, y la parte perdedora deberá acatar el laudo en un plazo de siete días civiles a partir de la fecha en que le fue notificado.

NEGLIGENCIA GRAVE Y FRAUDE

En virtud del Reglamento de la GCA, todos los asuntos de calidad relativos a contratos FCA, FOB, CFR, CIF y DAF se solucionan con un descuento. La GCA considera que la decisión sobre si una calidad es tan inferior a la estipulada es una cuestión técnica y que un descuento como compensación normal es insuficiente. Por ello el demandante debe presentar una solicitud de arbitraje técnico. El panel de arbitraje técnico podría, a su vez, convocar un panel sobre asuntos de calidad para verificar si hubo negligencia o fraude, pero esto no se comunicará al demandante, que solo recibirá la decisión del panel técnico.

ARBITRAJES TÉCNICOS

Acciones que deben emprender la parte demandante y la parte demandada. Son las mismas que en los arbitrajes sobre calidad, pero la solicitud y la respuesta han de presentarse en los formularios A-1 y B-1 de la GCA. Todos los documentos pertinentes (documentos de embarque, correspondencia, certificados, declaraciones, etc.) deberán adjuntarse a estos formularios, que están disponibles en *www.greencoffeeassociation.org*.

Las audiencias de arbitrajes técnicos pueden celebrarse en persona en cualquier lugar que la GCA y los árbitros consideren aceptable, o mediante una conferencia telefónica o una reunión a través de Internet. No es necesario que los árbitros, las partes y sus representantes legales, y el Secretario de la GCA estén presente físicamente en el mismo lugar. El Secretario puede disponer que se haga una grabación estenográfica del testimonio si así lo exige cualquiera de las partes.

Cada parte tiene derecho a solicitar una audiencia oral. Si ejercen este derecho, pueden comparecer con un abogado y testigos, siempre que la decisión se haya anunciado previamente a los árbitros y a la otra parte, y que los árbitros no tengan nada en contra. La otra parte podrá entonces comparecer también con un abogado. Los árbitros tienen siempre la opción de pedir a la GCA que esté presente un asesor jurídico.

Todos los testimonios orales se harán bajo juramento y se registrará todo el proceso taquigráficamente. Todas las comunicaciones deben dirigirse al presidente del panel de arbitraje; nadie está autorizado a comunicarse directamente con los árbitros o testigos, salvo que la presidencia lo apruebe.

Procedimiento

Una vez que todas las partes hayan recibido las respuestas definitivas, el Secretario de la GCA elige un grupo de tres árbitros del registro de árbitros técnicos de la Asociación y se asegura de que ninguno de ellos tenga ninguna relación con los litigantes. Se fija una hora y una fecha que sean convenientes para todos. Los árbitros pueden aprobar un retraso de cinco días si se presentan por escrito motivos aceptables.

Los árbitros reciben copias de todos los documentos que se hayan presentado y los examinan independientemente antes de la fecha del arbitraje. Eligen a su propio presidente para que dirija el arbitraje y la audiencia. Los árbitros pueden solicitar que el abogado de la GCA asista y actúe como asesor jurídico, pero el abogado de la GCA no tiene voz ni voto en ninguna decisión. Los árbitros evalúan los costos que correrán a cargo de una o de ambas partes.

Laudo y apelación

El laudo arbitral debe pronunciarse en el plazo de cinco días laborables a partir de la fecha en que los árbitros hayan recibido una copia de la transcripción del proceso.

Si se desea impugnar la sentencia, debe presentarse una apelación en los dos días laborales siguientes al recibo del laudo, en un formulario D por triplicado, debidamente firmado, con certificación notarial y acompañado del pago de los derechos prescritos. Se elige a cinco árbitros para oír la apelación. Estos árbitros solo pueden examinar los documentos originales y las transcripciones, ya que no pueden presentarse nuevas pruebas. Su decisión es definitiva. El laudo en apelación debe pronunciarse en el plazo de cinco días laborables a partir de la fecha en que los árbitros hayan recibido la transcripción de las audiencias.

La sentencia debe cumplirse en el plazo de siete días civiles a partir de la fecha en que la parte perdedora recibe la notificación de la sentencia.

CONSIDERACIONES PRÁCTICAS

Si bien el sistema de arbitraje de la GCA ha sido concebido para que los exportadores utilicen el sistema directamente desde los países de origen, es aconsejable disponer de representación local en el arbitraje. La administración de la GCA prestará toda la asistencia razonable para garantizar una audiencia equitativa, independientemente de lo lejos que pueda encontrarse el demandado, pero el sistema da por descontado que todos los participantes están familiarizados con determinados hechos y procedimientos.

Para evitar descuidos, un medio sencillo es que el exportador nombre a un importador local para que comparezca en su nombre en el arbitraje. La mayoría de los importadores prestarán este servicio gratuitamente, y la práctica es bastante habitual. La representación local es útil por varias razones. En primer lugar, se agiliza la circulación de documentos y el muestreo. Cuando se traspapela un documento o una orden de muestreo, el representante local puede hacer un seguimiento más rápido del problema. En segundo lugar, estos representantes locales suelen tener más experiencia con el sistema de arbitraje y pueden orientar al exportador a través de algunos de los trámites.

Por ejemplo, está claramente establecido que los argumentos generales no son admisibles en los arbitrajes sobre calidad. Es decir, que uno no puede pedir simplemente un descuento por motivos de calidad aduciendo que “el café es malo”. Por otra parte, una persona experimentada señalaría que una reclamación sobre calidad no solo deberá ser específica, sino que además debe ser global. Ha habido arbitrajes sobre calidad en los que un demandante se ha quejado únicamente de la clasificación del café. Al examinar las muestras, los árbitros descubrieron también deficiencias de infusión, pero no consideraron que podían incluir en su laudo el problema de la cata porque el demandante no se quejó de la infusión. Un demandante experimentado presentaría una reclamación por determinados defectos de clasificación (por ejemplo, granos negros, granos ácidos o cáscaras) “que a veces repercuten en la calidad de la infusión”.

La necesidad de representación local en los arbitrajes técnicos es más evidente. Los pormenores sobre el por qué y cómo se determinan las obligaciones contractuales pueden ser complejos. La experiencia del exportador suele estar orientada a las ventas, mientras que los importadores (y, en definitiva, la mayoría de los árbitros técnicos) tienen una

experiencia más amplia porque son a la vez compradores y vendedores en el mercado internacional del café.

La última ventaja de tener representación local es que ayuda a comprender mejor el laudo. La mayoría de los laudos son declaraciones muy simples, como: "Sobre la base de las pruebas presentadas, fallamos a favor del vendedor [o del comprador], y los costos del arbitraje correrán a cargo del comprador [o del vendedor]". Es raro que un laudo incluya alguna explicación sobre por qué los árbitros decidieron lo que decidieron.

Puesto que la mayoría de los árbitros son personas experimentadas en el comercio del café, que tienen experiencia como compradores y como vendedores internacionales, conocen bien ambas partes de la transacción. Quienes ven el comercio del café únicamente desde una parte, como los exportadores, no siempre aprecian por qué y cómo una determinada acción o la falta de acción puede causar pérdidas o daños a su interlocutor, y no es infrecuente que algunos consideren que se les ha tratado injustamente en el proceso de arbitraje. Quien no haya vivido el negocio desde ambas partes no siempre puede entender que la otra parte haya resultado perjudicada legítimamente por sus acciones, y puede pensar a veces que la otra parte ganó el laudo por alguna parcialidad en el sistema de arbitraje.

En los arbitrajes sobre calidad, los árbitros no saben quiénes son las partes en la controversia. Solo ven la reclamación y la respuesta de la parte demandada, sin nombres. A partir de ahí, el café tiene la palabra. Por consiguiente, la parcialidad en los arbitrajes sobre calidad es prácticamente imposible. En los arbitrajes técnicos, los árbitros sí ven los nombres de las partes, pero ellos son a la vez compradores y vendedores de café y por lo tanto comprenden a las dos partes del negocio. Antes de ser nombrados se les examinó para detectar cualquier posible contacto personal con las partes en la controversia, y el asesor jurídico de la GCA supervisa el proceso. Un representante local quizá no sepa exactamente cómo se decidió el laudo arbitral, pero tendrá una idea clara del proceso y podrá explicar más o menos cómo se llegó al resultado. Esto es muy útil para el exportador a la hora de decidir si apela o no.

COSTOS Y HONORARIOS

Los honorarios de arbitraje para los miembros de la GCA son los siguientes:

- Un mínimo de $EE.UU. 450 por hasta 250 sacos en cuestiones únicamente de clasificación o calidad del café. Para cada saco adicional hasta los 250 sacos, los honorarios serán de 50 cts por saco.
- Un mínimo de $EE.UU. 650 por hasta 250 sacos de las partes recurrentes únicamente en apelaciones contra un laudo dictado sobre cuestiones exclusivamente de clasificación o calidad del café. Por cada saco adicional hasta 250 sacos, los honorarios serán de 75 cts por saco.
- Un mínimo de $EE.UU. 650 por hasta 250 sacos en cuestiones distintas de las referentes exclusivamente a la clasificación o calidad del café. Por cada saco adicional hasta 250 sacos, los honorarios serán de 50 cts por saco.
- Un mínimo de $EE.UU. 850 por hasta 250 sacos de las partes recurrentes únicamente en apelaciones de laudos dictados sobre cuestiones diferentes de las referentes exclusivamente a la clasificación o calidad del café. Por cada saco adicional hasta 250 sacos, los honorarios serán de 75 cts por saco.

De los honorarios recibidos, la Asociación pagará a los árbitros en concepto de honorario las cantidades siguientes:

- Arbitrajes en cuestiones referentes únicamente a la clasificación o calidad del café, $EE.UU. 100 por árbitro;
- Arbitrajes en cuestiones distintas de las que se refieren únicamente a la clasificación o calidad del café, $EE.UU. 100 por árbitro.

Si un arbitraje se retira o cancela antes de que se presente la respuesta, la Asociación retendrá la cantidad de $EE.UU. 200 en concepto de tasa de presentación de los honorarios de arbitraje depositados, siempre y cuando aún no haya dado comienzo la audiencia. El saldo de los honorarios de arbitraje será devuelto al depositario, excepto de lo que se establece a continuación. Cuando se ha programado y celebrado una audiencia para un arbitraje técnico o una apelación, y se ha llegado a un acuerdo entre las partes, o estas deciden de mutuo acuerdo retirar el arbitraje o la apelación, dicho acuerdo o solución incluirá la renuncia por parte del depositante de los honorarios de arbitraje en favor de la Asociación, como estime oportuno el panel.

Cuando el panel ha llegado a una decisión, los árbitros evalúan los honorarios de arbitraje que corresponde pagar a una o ambas partes, según lo estimen oportuno. Todos los otros gastos incurridos se asignarán de acuerdo con lo que establezca el laudo. Los demás depósitos recibidos serán reembolsados a las partes que tengan derecho a ello, excepto los honorarios pagados por quienes no sean miembros o los honorarios por anulación.

Las partes que no sean miembros pagarán un tasa adicional por cada arbitraje o apelación, además de los honorarios previstos para los miembros, tal y como se estipula más arriba:

- $EE.UU. 300 por cualquier cuestión relacionada exclusivamente con la clasificación o la calidad del café;
- $EE.UU. 300 por cualquier otra cuestión.

Los honorarios para los no miembros que litiguen en un arbitraje contra una parte que tampoco sea miembro son:

- $EE.UU. 500 por cualquier cuestión relacionada exclusivamente con la clasificación o la calidad del café;
- $EE.UU. 2.000 por cualquier otra cuestión.

La Asociación retiene estos honorarios adicionales sea cual fuere el resultado. Los honorarios se abonarán a la GCA al mismo tiempo que los honorarios normales de arbitraje que se cobran a los miembros en el momento de presentar la solicitud de arbitraje y/o cuando se presenta la respuesta al Secretario de la GCA.

CAPÍTULO 8

MERCADOS DE FUTUROS

SOBRE LOS MERCADOS DE FUTUROS 152

ORGANIZACIÓN DE UN MERCADO DE FUTUROS 155

LOS PRINCIPALES MERCADOS DE FUTUROS PARA EL CAFÉ 156

EL CONTRATO ARÁBICA DE NUEVA YORK 156

EL CONTRATO ROBUSTA DE LONDRES 159

BOLSA DE MERCADORIAS & FUTUROS – BRASIL 161

SINGAPORE EXCHANGE LTD – EL CONTRATO SGX DE CAFÉ ROBUSTA 162

VIET NAM – DOS BOLSAS PARA ROBUSTA 162

LA MECÁNICA DE LAS TRANSACCIONES DE FUTUROS 163

MERCADOS DE FUTUROS

SOBRE LOS MERCADOS DE FUTUROS

La gran inestabilidad del precio del café impone cambios drásticos en los precios a lo largo de meses, semanas o días, o incluso durante el mismo día de contratación. Las perspectivas de las cosechas varían ampliamente debido a fenómenos imprevistos como sequías, heladas o enfermedades. Unos precios elevados alientan el crecimiento de la producción de café, mientras que los precios bajos la reducen. El equilibrio entre la oferta y la demanda está sujeto a muchas incertidumbres que afectan las tendencias de los precios y que, por consiguiente, constituyen un riesgo para los precios. Todos los niveles de la industria cafetera están expuestos al riesgo de cambios repentinos de los precios.

Los futuros de café representan un café que estará disponible en algún momento futuro, basado en contratos normalizados de entrega o aceptación de una cantidad y calidad determinadas de café en uno de los puertos de entrega de una lista conocida. Lo único que debe acordarse al suscribir un contrato de futuros es el periodo de entrega y el precio. El periodo de entrega se escoge de entre un intervalo predeterminado de meses civiles, llamado posiciones en el mercado. Las fuerzas del mercado determinan el precio en el momento de la transacción.

Hay dos centros principales de mercados futuros, Nueva York y Londres, al servicio de la industria cafetalera mundial:

- En Nueva York, la Bolsa Intercontinental (Intercontinental Exchange – NYSE: ICE), para los contratos del arábica (el contrato "C" de Nueva York – símbolo bursátil KC) – véase *www.theice.com.*
- En Londres, la bolsa London International Financial Futures and Options Exchange (NYSE Liffe), para los contratos del robusta (símbolo bursátil RC) – véase *www.euronext.com.*

Para facilitar la referencia a estos mercados, en lo sucesivo nos referiremos a ellos en esta Guía como: arábica Nueva York o "C" de Nueva York y robusta de Londres, Liffe o LIFFE.

Existen otros mercados de futuros para la compraventa de café en el Brasil y Singapur, y Viet Nam inauguró dos bolsas nacionales en 2011.

ACCESO A INTERNET

El crecimiento de Internet ha hecho más fácil que nunca el acceso a los principales mercados. Las bolsas tienen sus propios sitios en Internet, y todos los principales servicios de noticias sobre productos básicos (Reuters, CRB, etc.) ofrecen cotizaciones de los precios de los principales mercados de futuros del café. Hay también sitios en Internet relacionados específicamente con el negocio del café que suministran cotizaciones de los mercados. La mayoría de sitios son de fácil navegación y suelen incluir una página con las últimas cotizaciones de los precios de los futuros.

Para localizar en Internet información sobre mercados es útil comprender los sistemas de codificación de los mercados. Utilizando los símbolos indicados más arriba, LKDX12 se referiría a una cotización en el mercado de robusta de Londres para el periodo de entrega de noviembre de 2012. Del mismo modo KCZ12 simbolizaría una cotización sobre un contrato "C" del arábica de Nueva York para el periodo de entrega de diciembre 2012. Algunos sitios de Internet son más fáciles de navegar y de leer utilizando estos símbolos oficiales de mercado; otros sitios lo exponen todo utilizando el inglés corriente.

Las cotizaciones de precios de acceso libre tienen un retraso de 20 a 30 minutos. Quien desee tener cotizaciones al minuto deberá subscribirse a un servicio, es decir, pagar cuotas mensuales para conocer las cotizaciones en tiempo real. Hay numerosos servicios de subscripción de este tipo con tarifas mensuales de entre $EE.UU. 200 y $EE.UU. 1.000, según sean las demás noticias y servicios comerciales incluidos en la subscripción.

FUNCIÓN DE LOS MERCADOS DE FUTUROS

Las bolsas de contratación de futuros de café se crearon originalmente para poner orden en el proceso de fijar el precio del café y comerciarlo y para disminuir el riesgo de unas condiciones caóticas del mercado al contado. Los precios de futuros que sirven de referencia para la industria cafetera se negocian abiertamente en los mercados de las bolsas de futuros de café (principalmente en Nueva York y en Londres).

Para sostener un mercado de futuros, un mercado al contado debe tener determinadas características: una inestabilidad suficiente de los precios y una exposición continua al riesgo de los precios que afecte a todos los niveles de la cadena de comercialización; un número suficiente de participantes con objetivos contrapuestos en relación con el precio; y un producto básico cuantificable con características de clasificación o comunes que puedan normalizarse. La bolsa de futuros es un mercado organizado que:

- Provee y opera las facilidades para las contrataciones;

- Establece, vigila y hace cumplir las normas de contratación;
- Mantiene y difunde los datos sobre contrataciones.

La bolsa no fija el precio. Ni siquiera participa en la determinación del precio del café. El mercado bursátil desempeña cinco funciones básicas relacionadas con los precios:

- Descubrimiento de los precios;
- Transferencia del riesgo de los precios;
- Difusión de los precios;
- Calidad de los precios; y
- Arbitraje.

La bolsa establece para las transacciones de futuros y opciones un ámbito de mercado visible y libre que ayuda a la correspondiente industria a encontrar un precio de mercado para el producto (descubrimiento de los precios) y que permite transferir el riesgo que supone la inestabilidad de los precios al contado. A medida que se descubren los precios, la bolsa difunde los precios en todo el mundo.

La disponibilidad continua de información sobre precios favorece una participación más amplia en el mercado y fomenta la calidad de los precios. (La presencia de más compradores y vendedores en el mercado brinda mejores oportunidades de determinación de los precios.) Para garantizar la precisión y eficiencia del proceso de contratación, la bolsa también soluciona mediante arbitraje las controversias que surgen sobre contrataciones.

LOS DOS MERCADOS – AL CONTADO Y DE FUTUROS

Para entender claramente el mercado de futuros del café hay que establecer una distinción entre el café físico (al contado) y los futuros de café.

En el mercado al contado del café los participantes compran y venden café físico, verde, de diferentes calidades que se entregará de modo inmediato o con prontitud. Por lo tanto la transacción al contado comprende la transferencia de la propiedad de una partida específica de una calidad determinada de café físico. El precio al contado del café físico es el precio local actual del producto específico que debe transferirse. (Se recuerda que las ventas de café físico, verde, para su entrega posterior, llamadas contratos a término (forward) para entrega más adelante, no deben confundirse con los contratos de futuros.)

En el mercado de futuros del café los participantes compran y venden un precio para una calidad normal de café. La transacción de futuros se centra en negociar un contrato de futuros *basado* en café físico (o su equivalente al contado) a un precio determinado en una subasta abierta: el mercado de futuros. El precio de futuros es el precio que se espera pagar, o cobrar, por el café en una fecha futura.

- **Precio al contado.** El precio actual del café (negociar el producto físico para una entrega inmediata o pronta).
- **Precio de futuros.** El precio esperado del café (negociar las diferentes posiciones del contrato de futuros).

El contrato de futuros es un compromiso legal normalizado de entregar o recibir una cantidad y una clasificación específicas de un producto básico en una fecha determinada y en un punto de entrega especificado. Su normalización hace posible que los participantes en el mercado se centren en el precio y en la elección del mes del contrato.

Los operadores del mercado de futuros están interesados principalmente en administrar el riesgo (cobertura) o en la especulación, y no en el intercambio físico de café real. Si bien la entrega de café físico puede tener lugar bajo un contrato de futuros, pocos contratos acaban realmente en una entrega. En cambio, las compras son generalmente liquidadas por ventas de compensación y viceversa, y no se realiza ninguna entrega física.

Además de estas funciones de determinación del precio, el mercado de futuros del café también sirve para establecer normas de calidad y clasificación que pueden aplicarse en todo el sector industrial.

EL RIESGO DE LOS PRECIOS Y EL DIFERENCIAL

El contrato de futuros está normalizado en cuanto a la cantidad y calidad del producto básico, por lo que el precio de futuros representa una gama intermedia de calidades y es, por lo tanto, un precio promedio. El precio de cada origen individual e incluso la calidad del café físico no es necesariamente el mismo: puede ser superior o inferior. El precio de futuros y el precio al contado tienden históricamente a converger a medida que se acerca la fecha de entrega de los futuros. Esta convergencia tiene lugar en un mercado eficiente, pero los precios del café físico a menudo fluctúan con bastante independencia del mercado de futuros. La prima o descuento del café físico, el diferencial, representa el valor (más o menos) que el mercado asigna a un determinado café comparado con el del mercado de futuros. Este diferencial de precios puede reflejar las condiciones del mercado físico local, así como la calidad y clasificación del café.

El riesgo de los precios tiene, por lo tanto, dos componentes:

- **El riesgo subyacente de precio.** Los precios de arábica o de robusta en conjunto suben o bajan;
- **El riesgo del diferencial o el riesgo de base.** La diferencia entre el precio en el mercado de café físico de un origen o calidad determinado, y el precio en el mercado de futuros (conocida como la base o el diferencial) aumenta o disminuye.

Los mercados de futuros pueden utilizarse para moderar la exposición al riesgo de los precios porque representan el estado de la oferta y la demanda de una clasificación intermedia de café entregable y ampliamente disponible. No pueden utilizarse para moderar el riesgo del diferencial

o de la base, que corresponde enteramente a un origen, tipo o calidad de café determinado.

El riesgo de los precios es casi siempre mayor que el riesgo del diferencial, por lo que la capacidad que tiene el mercado de futuros para reducir el riesgo es un instrumento administrativo importante. Es cierto que el riesgo del diferencial o de la base puede ser muy alto en ocasiones y nunca debe ignorarse. Conviene examinar la historia de los precios diferenciales para identificar periodos de riesgo incrementado del diferencial. Puede haber tendencias que responden a las estaciones, por ejemplo.

LIQUIDEZ Y VOLUMEN DE NEGOCIOS

La liquidez es un factor esencial para determinar el éxito de un mercado de futuros. Un mercado de futuros debe contar con suficientes participantes que compitan entre sí (compradores y vendedores) y de este modo alcanzar suficiente volumen de transacciones que permita compras y ventas de contratos sin dilación y sin una distorsión directa de los precios. Los grandes volúmenes así comerciados ofrecen flexibilidad (liquidez) y permiten a los operadores la selección del mes de contrato más adecuado, correspondiente a sus compromisos de entrega física, para cubrir los riesgos de precio inherentes a esas transacciones físicas. Cuanto más ofertas de compra y venta existan en un mercado en un momento dado, mayor será la eficiencia en la determinación de los precios para los participantes que buscan un precio para el producto básico. Actualmente, solo los mercados de Nueva York y Londres ofrecen esta flexibilidad a escala internacional, mientras que el mercado brasileño tiene una gran actividad, pero su relevancia se limita principalmente a los intereses locales.

El hecho de que los especuladores y operadores de cobertura compitan por los precios, significa en general que los precios de futuros y los precios al contado se desplazan en la misma dirección y que, a medida que un contrato de futuros se aproxima al periodo de entrega, el precio de futuros y el precio al contado a menudo convergen. Sin embargo, los precios de futuros no reflejan siempre la realidad del mercado físico, especialmente a muy corto plazo, cuando se negocian grandes volúmenes por motivos puramente especulativos. El volumen de las transacciones de futuros y la correspondiente cantidad que representa en café físico superan fácilmente la producción total de café verde, o incluso el volumen del comercio físico en su conjunto.

Los grandes volúmenes que alcanzan los mercados de futuros no solo influyen en los precios futuros, sino que inevitablemente repercuten también en los precios del café físico. Es importante, por lo tanto, que quienes participan en el negocio del café físico se informen de las actividades de los especuladores y operadores de derivados. Por este motivo, la industria de los futuros examina periódicamente y publica el volumen proporcional de actividad especulativa y de cobertura del mercado.

Los especuladores son absolutamente necesarios para el funcionamiento eficiente del mercado de futuros. La actividad especulativa mejora directamente la liquidez y, por lo tanto, sirve a los intereses a largo plazo de los operadores de cobertura. Durante los últimos diez años aproximadamente, la actividad de los fondos de cobertura y el desarrollo de las opciones en los mercados de futuros han contribuido a un aumento de la actividad especulativa a corto plazo.

Si bien las opciones de futuros ofrecen otra oportunidad especulativa en el mercado de futuros, también las opciones constituyen un instrumento importante para controlar el riesgo, muy útil en los últimos años. Véase el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones.

No todas las opciones llegan a convertirse en contratos de futuros. Pero representan posibles cantidades para negociar en las fechas de vencimiento, si los titulares deciden ejercerlas en lugar de dejarlas caducar. En todo caso, el gran volumen de futuros reales pone en evidencia el efecto que los mercados de futuros tienen en las transacciones diarias de café físico. En los últimos años, los precios del café físico se han establecido, en gran parte, aplicando un diferencial a los precios del mercado de futuros; es decir, que la combinación del diferencial (más o menos) y el precio de la posición de futuros seleccionada determinan el precio del café físico.

Los cuadros 8.1 y 8.2 demuestran el fuerte crecimiento del volumen del comercio de opciones y futuros.

Cuadro 8.1 Volumen anual de futuros comparado con las importaciones mundiales brutas, 1980–2010 (millones de toneladas)

Año	Nueva York	Londres	Total futuros	Importa-ciones mundiales*
1980	15.2	5.5	20.7	4.1
1985	11.1	5.1	16.2	4.5
1985–1989	17.7	5.4	23.1	4.7
1990–1994	37.3	5.5	42.8	5.3
1995–1999	37.6	6.6	44.2	5.6
2000	33.7	7.4	41.1	6.1
2001	37.4	7.7	45.1	6.2
2002	46.2	9.5	55.7	6.3
2003	54.6	11.6	66.2	6.5
2004	71.3	15.3	86.6	7.0
2005	67.8	16.3	84.1	7.0
2006	75.0	17.8	92.8	7.3
2007	84.6	22.2	106.8	7.6
2008	92.6	21.9	114.5	7.8
2009	72.4	25.2	97.6	7.6
2010	93.9	27.9	121.8	7.9

* Importaciones brutas desde todas las fuentes.

Cuadro 8.2 Volumen anual de opciones y futuros, 1990–2010 (millones de toneladas)

Año	Nueva York	Londres	Total opciones	Opciones + futuros
1990	4.8	0.2	5.0	41.0
1990–1994	12.9	0.7	13.6	56.3
1995–1998	16.9	0.8	17.7	42.1
1999	23.3	0.9	24.2	76.9
2000	15.5	0.6	16.1	57.2
2001	13.6	0.4	14.0	59.1
2002	18.1	0.7	18.8	74.5
2003	22.6	0.7	23.3	89.5
2004	33.5	1.2	34.7	121.3
2005	40.3	0.8	41.1	125.2
2006	47.2	2.3	49.5	142.3
2007	49.5	3.3	52.8	159.6
2008	48.0	2.8	50.8	165.3
2009	24.4	1.9	26.3	123.9
2010	39.2	4.8	44.0	165.8

INESTABILIDAD

La gran inestabilidad de los precios del café se puede comprobar históricamente por la magnitud y brusquedad de los movimientos de los precios. En abril de 1994, por ejemplo, los contratos "C" arábica Nueva York se situaban en torno a 85 cts/lb – tras los daños causados por las heladas en el Brasil alcanzaron 248 cts/lb: un aumento de casi el 300% en menos de tres meses. Al final los valores retrocedieron hasta unos 90 cts/lb, pero en mayo de 1997 los precios habían sobrepasado los 300 cts/lb, y a mediados de 2001, la posición más cercana en los contratos "C" arábica Nueva York habían caído por debajo de los 50 cts/lb: una mínima de 30 años solo cuatro años después de las máximas de 1997. A fines de 2005, la posición cercana se situó una vez más por encima de los 100 cts/lb, volviendo a alcanzar el nivel de 300 cts/lb en el primer semestre de 2011. *www.futures.tradingcharts.com/chart/CF/M* muestra los movimientos del precio durante los últimos ocho o nueve años.

Las comunicaciones modernas pueden agitar los mercados porque permiten a todos los participantes conocer más o menos simultáneamente todos los hechos que afectan a los precios. Y cuando, en consecuencia, todo el mundo quiere comprar o vender, pero no hay vendedores o compradores, el precio puede dar un salto hacia arriba o hacia abajo de hasta 10 cts/lb o más, según sea el nivel de partida del precio sin que haya ninguna transacción. En épocas de gran inestabilidad, esta diferencia significa que un comerciante puede quedar con una posición que no podrá liquidar cuando lo desee porque no habrá transacciones.

APALANCAMIENTO

El apalancamiento es una característica importante del mercado de futuros. En vista de la inestabilidad de los precios del café, es importante recordar que los contratos de futuros son instrumentos apalancados, lo que significa que un comerciante no paga el precio total de cada contrato.

En su lugar, los operadores de futuros pagan una pequeña porción del valor total del contrato (generalmente menos del 10%) en concepto de margen, un depósito de buena fe que asegura el cumplimiento del contrato. Un contrato "C" arábica Nueva York negociado a 200 cts/lb tendría un valor de $EE.UU. 75.000 (cada contrato es por 37.500 lb de café). Si el margen original es de unos $EE.UU. 5.400 por contrato, la compra de 10 contratos a 200 cts/lb significa depositar un margen de $EE.UU. 54.000, lo que representa una posición larga (no vendida) por valor de $EE.UU. 750.000. El apalancamiento ofrece ventajas, pero implica un riesgo de igual magnitud. Si el mercado baja 10 cts antes de que pueda hacerse una operación de venta, la pérdida de $EE.UU. 37.500 en este caso representa cerca del 70% de la inversión original de $EE.UU. 54.000, y obligará a pagar un margen de variación – véase más adelante en el presente capítulo. Por cierto, quienes realizan las operaciones de cobertura obtendrían en el mercado al contado un beneficio comparable por el valor de la transacción física prevista.

Los márgenes complementarios grandes (pagos adicionales necesarios para mantener el nivel original del margen) a veces contribuyen a una mayor inestabilidad cuando la incapacidad o renuencia a aumentar los depósitos adicionales obliga a los operadores o especuladores a liquidar sus posiciones, lo que impulsa aún más el movimiento de los precios hacia arriba o hacia abajo.

ORGANIZACIÓN DE UN MERCADO DE FUTUROS

CÁMARA DE COMPENSACIÓN

La cámara de compensación (clearing house) lleva a cabo todas las operaciones de futuros, incluyendo la adjudicación (entrega) de cantidades físicas con arreglo a las condiciones del contrato de futuros. La cámara de compensación tiene en general la estructura de una empresa, separada e independiente de la bolsa, que garantiza todas las operaciones de bolsa y ejecuta las liquidaciones contables. A través de su sistema de salvaguardas financieras y garantías de transacción, la cámara de compensación protege los intereses del público comerciante, de los miembros de las bolsas y los miembros de la cámara de compensación.

La ICE Clear U.S., o la "Corporación de Compensación", es la cámara de compensación designada por la ICE Futures U.S. – es decir, para los contratos arábica y robusta de Nueva York. Aunque es una subsidiaria de la ICE Futures U.S., la ICE Clear U.S. tiene sus propios miembros, su propia Junta Directiva, sus propios ejecutivos elegidos y su propio personal de operaciones.

En Londres la cámara de compensación es propiedad de los principales bancos.

OPERACIONES CON CONTRATOS DE FUTUROS

Tradicionalmente, la negociación de contratos futuros en la Bolsa solo estaba permitida entre sus miembros. Sin embargo, con la llegada de las negociaciones electrónicas, cualquiera que haya suscrito con una firma de capacidad compensatoria un acuerdo sobre el derecho a negociar ya puede negociar futuros por vía electrónica, directamente o por mediación de corredores, pero deberá ofrecer garantías sólidas para poder abrir una cuenta de compraventa. En los países de origen, algunos bancos comerciales han obtenido la licencia necesaria para ofrecer estos servicios.

Las posiciones de compra y venta para el mismo mes de contrato se compensan entre sí y se acumulan cada día. En lugar de llevar estas operaciones hasta su vencimiento, la Cámara de Compensación acopla las posiciones opuestas y las liquida en los ficheros de los corredores que las manejaron. La Cámara de Compensación ocupa entonces el lugar del comprador o del vendedor, es decir, desempeña la función de vendedor ante todos los compradores, y la función de comprador ante todos los vendedores. De este modo es posible liquidar directa y automáticamente un número máximo de transacciones al cierre de las operaciones de cada día.

SEGURIDAD FINANCIERA Y CÁMARAS DE COMPENSACIÓN

La seguridad financiera del mercado está asegurada por la cámara de compensación que establece y hace cumplir normas y directrices sobre los aspectos financieros de todas las transacciones bursátiles. La cámara de compensación comprueba y liquida las operaciones de cada día e informa sobre ellas, y garantiza el cumplimiento de cada contrato. Esto se asegura mediante el pago de márgenes y el cobro de todas las obligaciones pendientes de los miembros en un plazo de 24 horas. Además, los miembros contribuyen al fondo permanente de garantía, lo que permite a la cámara de compensación asumir la responsabilidad financiera si un miembro no cumple.

La cámara de compensación también asigna los lotes de café presentados y aquellos vueltos a presentar (re-tender), tras asegurarse de que cada partida cumple ciertos criterios de calidad, almacenamiento, envasado, etcétera.

LOS PRINCIPALES MERCADOS DE FUTUROS PARA EL CAFÉ

El establecimiento de un mercado de futuros requiere mucha investigación y preparación, si bien el éxito dependerá en buena medida del respaldo financiero que sea capaz de atraer. Otro prerrequisito es que las operaciones del nuevo mercado de futuros alcancen la liquidez necesaria para crear un auténtico mercado que despierte interés no solamente a nivel local, sino también entre operadores extranjeros. Los mercados de los Estados Unidos y el Reino Unido son mercados mundiales, mientras que el del Brasil tiene especial interés porque opera en un país productor.

EL CONTRATO ARÁBICA DE NUEVA YORK

La primera Bolsa del Café de la Ciudad de Nueva York fue fundada en 1882 para negociar los contratos de futuros del café arábica brasileño. La New York Board of Trade o NYBOT se estableció en 1998 como empresa matriz de la Bolsa de Café, Azúcar y Cacao (CSCE) y de la Bolsa del algodón de Nueva York (NYCE).

Hoy en día, el contrato "C" o NYKC, abarca el café arábica suave y permite la entrega de café de 19 países productores. Algunos de estos cafés se negocian al precio de base, mientras que otros se negocian con diferenciales superiores o inferiores al precio de base.

En enero de 2007, la New York Board of Trade se fusionó con la ICE – *www.theice.com,* lo que tuvo como consecuencia la introducción, el 2 de febrero de 2007, del comercio electrónico de seis contratos futuros NYBOT de productos suaves, incluido el café arábica, junto con el ya existente comercio clásico a viva voz.

El comercio a viva voz del contrato arábica se interrumpió a comienzos de 2008. Desde entonces, todas las transacciones de futuros y contra físicos o AA (against actuals) se realizan por vía electrónica. Las opciones, en cambio, se siguen comerciando según ambos sistemas, es decir, por vía electrónica y a viva voz. El horario del comercio electrónico de las opciones es el mismo que el de los contratos futuros, pero el comercio a viva voz de las opciones solo opera entre las 8.00 horas y las 13.30 horas, hora de Nueva York. Véase más adelante en este capítulo una explicación de las transacciones AA.

HORARIO DE LAS TRANSACCIONES, COTIZACIONES, LÍMITES DE LAS FLUCTUACIONES DE PRECIOS

Horario del comercio electrónico. Es el siguiente (la hora equivalente en Londres aparecen entre paréntesis): Apertura a las 3.30 (8.30) horas. Fijación del cierre oficial:

entre las 13.28 y las 13.30 (18.28 y 18.30) horas. Cierre: 14.00 (19.00 horas). Pero la plataforma ICE también ofrece un servicio de preapertura, que permite a los comerciantes hacer ofertas de compra y venta de posiciones específicas. Las órdenes de preapertura no estarán disponibles para su ejecución hasta que abra la sesión de la plataforma del mercado electrónico, las cuales aparecerán en el libro de órdenes electrónicas y se ejecutarán por orden de llegada (sistema FIFO – primera en entrar, primera en salir) cuando abra el mercado electrónico. Las sesiones de preapertura duran desde las 20.00 hasta las 1.30 horas, hora de Nueva York, en días laborables, y toda la noche del domingo hasta que de comienzo la sesión comercial del lunes. Se recomienda a los lectores que chequeen el sitio *www.theice.com* para ver si ha habido algún cambio.

Cotizaciones. Las cotizaciones de todas las ofertas son en centavos de los Estados Unidos y fracciones decimales de centavo. No se permite ninguna transacción, excepto en operaciones de contrado contra futuros (AA – against actuals), a un precio que no sea múltiplo de cinco centésimas de centavo por libra, o cinco puntos por libra.

Límites de las fluctuaciones de precios. No hay límites generales para las fluctuaciones diarias de precios en el contrato "C". Sin embargo, la Junta de Administradores puede prescribir, modificar o suspender las fluctuaciones máximas permisibles del precio, sin notificación previa. En momentos de máxima inestabilidad es habitual imponer límites; estos límites han sido históricamente una fluctuación diaria máxima de 4 a 8 cts/lb. Sobre la base de 37.500 lb de un contrato "C" en Nueva York, una variación de 4 cts equivale a $EE.UU. 1.500 por contrato. Los revendedores y corredores de la bolsa la calculan tomando $EE.UU. 3,75 por cada punto de movimiento, de modo que un movimiento de 1 centavo equivale a 100 puntos multiplicado por 3,75, o $EE.UU. 375.

El precio del cierre diario. Para todas las posiciones abiertas, el precio del cierre diario se establece siempre basado en las transacciones efectuadas entre las 12.28 y las 12.30 horas, hora de Nueva York.

ENTREGAS, MESES DE ENTREGA, ORÍGENES ADJUDICABLES Y DIFERENCIALES

Entregas: pueden hacerse en los puertos de Nueva York (a la par) así como en Houston, Nueva Orleans y Miami; las entregas a estos tres últimos puertos incurren en un descuento o multa de 125 puntos, o $EE.UU. 468,75 por contrato de 37.500 lb (100 puntos = $EE.UU. 0,01, es decir, que 1 punto = 1/100 centavos). En Europa las entregas pueden hacerse en Amberes, Bremen/Hamburgo y Barcelona, y también estarán sujetas a un descuento de 125 puntos con respecto al precio de entrega en Nueva York.

Meses de entrega: (o posiciones de contratación) son marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre. Se cotizan siempre diez posiciones de contratación. Por ejemplo: julio 2012 (N12), septiembre 2012 (U12), diciembre 2012 (Z12), marzo 2013 (H13), mayo 2013 (K13), julio 2013 (N13), septiembre 2013 (U13), diciembre 2013 (Z13), marzo 2014 (H14) y mayo 2014 (K14). El primer mes o el mes más próximo se llama mes corriente (current month) o mes "spot". Cuando los meses se repiten, a las posiciones más lejanas se las denomina a veces meses rojos, en este ejemplo, las posiciones más lejanas marzo 2014 y mayo 2014 se las llaman marzo rojo y mayo rojo.

Cuadro 8.3 Orígenes adjudicables y diferenciales en la ICE

Orígenes adjudicables	Entregables a
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Kenya, México, Nicaragua, Panamá, Papua Nueva Guinea, Perú, República Unida de Tanzanía, Uganda	Precio de base o de contrato
Colombia	Más 200 puntos por libra
Burundi, India, Venezuela (República Bolivariana de)	Menos 100 puntos por libra
Rwanda*	Menos 300 puntos por libra
Ecuador, República Dominicana	Menos 400 puntos por libra
Brasil**	Menos 900 puntos por libra

* En vigor con la expiración de marzo 2013, el diferencial para Rwanda será menos 100 puntos.

** Entregable a partir del contrato de futuro para entrega en marzo 2013.

CERTIFICACIÓN DE LAS ENTREGAS

Ningún café puede ser adjudicado sin haber obtenido antes de la bolsa un certificado de clasificación y calidad. Un grupo de tres clasificadores licenciados examina todo el café presentado para su certificación. El examen se realiza de un modo neutral, es decir, que los clasificadores saben cuál es el país de origen, pero no quién presentó la muestra. La calidad se determina sobre la base de seis evaluaciones y medidas:

- Olor del café verde (no debe haber olores extraños);
- Calibre de la criba (50% por encima de la criba 15, no más del 5% por debajo de la criba 14);
- Color (verdoso);
- Clasificación (recuento de defectos);
- Uniformidad del tostado;
- Cata (seis catas por muestra).

El arábica brasileño será entregable a partir del contrato de futuro para entrega en marzo de 2013. Esto significa que, en el futuro, los arábicas brasileños lavados y semilavados podrán ser presentados a oferta, pero la bolsa no se ha

referido a ello directamente. En cambio ha añadido una nueva norma al Reglamento que dice lo siguiente:

> "El café del contrato "C" consistirá en un (1) origen, en buen estado, que en la infusión no presente ningún sabor no lavado y añejo, con un tueste de buena calidad y un grano de tamaño y color que sean conformes a los criterios establecidos por la Bolsa."

La referencia a "sabor añejo" no está vinculada solo al arábica brasileño, sino que se refiere a todos los orígenes y va acompañada de modificaciones simultáneas de las multas por edad en que incurren los lotes clasificados por la Bolsa que se adjudican tras cierto tiempo de almacenamiento, aplicable asimismo a los contratos para entrega en marzo de 2013.

Si un lote pasa el examen, la Bolsa emitirá el certificado que comprende una tasación completa sobre cualquier imperfección encontrada en la clasificación. Es posible apelar una vez contra el rechazo de cada partida, y en tal caso todo el proceso se repetirá con cinco clasificadores en lugar de los tres anteriores. La parte recurrente tiene la opción de presentar una nueva muestra o apelar con la muestra original. Es muy normal que si el café queda bien clasificado pero falla en la cata se apele automáticamente con la esperanza de que la mala cata resultante de la primera prueba fuese una anomalía.

El certificado establece la base, o norma, entregable para estos orígenes. A cada origen se permite un máximo de 23 imperfecciones (en 350 gramos), con una deducción de 10 puntos por cada imperfección completa que exceda el número permitido en la base. El tamaño de la muestra es de 5 lb para lotes de hasta 300 sacos, de 8 lb para los de 301 a 500 sacos y de 10 lb para los de más de 500 sacos.

Las Bolsas supervisan continuamente las condiciones del mercado al contado y ajustan los contratos o crean nuevos contratos para reflejar estos cambios. Esto indica la relación fundamental existente entre mercados al contado y de futuros. Si el mercado de futuros no representa de modo preciso al mercado al contado, no podría desempeñar su función primordial de determinación de precios.

Por ejemplo, en años recientes, el contrato "C" añadió el café panameño a sus orígenes adjudicables, redujo el descuento al café de varios orígenes y añadió lugares de entrega en Europa. Además, la ICE ha aplicado nuevos procedimientos de clasificación y ha introducido cambios en las normas de ensacado.

INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS AL CONTADO Y EL DE FUTUROS: SISTEMA eCOPS

La participación directa de la ICE en la clasificación, certificación y almacenamiento del café físico es una indicación de la estrecha conexión que existe entre los mercados de futuros y al contado. La Bolsa de Nueva York también participa directamente en el establecimiento de la transferencia electrónica de la propiedad de las partidas de café mediante contratos electrónicos normalizados y todo el papeleo que debe acompañar la circulación del café por la cadena de comercialización.

En 1992, la entonces NYBOT introdujo el sistema COPS (Commodity Operations Processing Systems – Tratamiento de las Operaciones de Productos Básicos) o sistema de entrega computarizada que trata con los pedidos de muestra, calidad, notas de peso, transferencia del titulo así como también confirma el estado titular de las entregas. Esto transformó en la industria del café todo el proceso de entrega contra cada contrato futuro del café al reducir el complejo e ineficiente papeleo que consumía tiempo y gastos.

eCOPS ha sustituido la cadena de papeles de entrega por sus versiones electrónicas de recibos de almacén, órdenes de entrega, órdenes de muestreo, notas de peso, facturas, declaraciones de seguro y varios otros documentos adjuntos. Otros documentos como el conocimiento de embarque y el ingreso en aduana se irán añadiendo a medida que el sistema crezca. Encontrará más datos sobre eCOPS en el capítulo 6, o visite el sitio *www.theice.com* y busque eCOPS.

SUPERVISIÓN DE LA CFTC

La Comisión sobre Comercio de Futuros de Productos Básicos de los Estados Unidos (CFTC – U.S. Commodity Futures Trading Commission) está encargada de supervisar las operaciones de futuros con productos básicos. La CFTC informa directamente al Congreso de los Estados Unidos, y su objetivo es proteger al público comerciante de posibles abusos por parte de la industria de los futuros, como la manipulación del mercado y otras prácticas engañosas que podrían impedir que el mercado reflejara correctamente los factores de oferta y demanda. La Comisión también procura asegurar que los miembros de la Bolsa son solventes.

Los estatutos, normas y reglamentos de la Bolsa son estatutarios y, por consiguiente, tienen fuerza de ley. Las disposiciones de la Ley sobre la CFTC establecen que los intermediarios que tratan con personas que invierten en futuros deberán estar inscritos en la Asociación Nacional de Futuros, un órgano autónomo establecido por esta Ley. Las bolsas de la ICE utilizan la vigilancia electrónica y emplean personal profesional para supervisar activamente las operaciones comerciales y hacer cumplir las normas y reglamentos de las transacciones.

INFORME COMPROMISO DE COMERCIANTES (COMMITMENT OF TRADERS)

La CFTC promueve activamente la transparencia del mercado, y con este fin publica los informes Compromiso de comerciantes (COT – Commitment of Traders) que

muestran claramente las posiciones en el mercado de los grandes operadores comerciales y no comerciales. Las posiciones con 50 contratos o más deben comunicarse a la CFTC. Esto es muy importante para los pequeños participantes, porque les permite ver información que de otro modo solo tendrían los operadores muy grandes.

En el mercado del café no es raro que los grandes fondos especulativos de cobertura tengan entre el 20% y el 25% del interés abierto (no cubierto), largo o corto, y es importante que los productores y exportadores sepan en qué meses de entrega tienen sus posiciones estos fondos. Dado el carácter especulativo de estas posiciones de los fondos, es igualmente importante conocer su volumen, porque si el volumen de la posición larga o corta se desplaza hacia los extremos, podría ser indicio de una inminente acción muy rápida (liquidación de largos o compra contra cortos, según el caso).

La CFTC publica un COT semanal sobre futuros y otro quincenal sobre futuros y opciones combinados – en la página principal de la CFTC en *www.cftc.gov.* Los informes facilitan información sobre cuatro categorías de participantes en el mercado: comerciales, operadores de permutas financieras (SWAP), administraciones de fondos y otras operaciones reportables.

EL CONTRATO ROBUSTA DE LONDRES

Tras la eliminación en 1982 de los controles de la bolsa en el Reino Unido se estableció la London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE) para ofrecer a los participantes en el mercado mejores medios de administrar la exposición a la inestabilidad de las divisas y los tipos de interés. En 1992 se fusionó con el Mercado de Contratos de Opciones de Londres, y en 1996 se fusionó con la Bolsa de Productos Básicos de Londres (LCE – London Commodity Exchange). Fue entonces cuando se añadieron a la cartera financiera los contratos de materias primas agrícolas y de productos agrícolas básicos.

Los contratos que se comercian actualmente son de cacao, café robusta, azúcar blanco, trigo, cebada y patatas. También hay un contrato meteorológico. Tras la compra de LIFFE por NYSE, la bolsa fue rebautizada con el nombre de NYSE Liffe – aunque en el gremio se la sigue conociendo como LIFFE. Los futuros de productos básicos se comercian en Londres desde hace muchos años; los futuros de café robusta comenzaron a comercializarse en 1958. Al principio las transacciones se hacían en libras esterlinas, pero a partir de 1992 tanto los futuros como las opciones del robusta se cotizan en dólares de los Estados Unidos.

El símbolo bursátil es RC – sitio web *www.euronext.com*

COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA LIFFE

Las operaciones se realizan presentando una orden mediante una solicitud para transacciones (programa de entrada) en la cartera central de órdenes de LIFFE CONNECT™. El huésped de operaciones del sistema después de recibir las órdenes, las almacena en la cartera central de órdenes y las apareja con otras órdenes correspondientes (lo cual constituye una representación electrónica del mercado). Los criterios para determinar la prioridad de las operaciones dependen del contrato que se utiliza. Los operadores pueden presentar órdenes; revisar el precio, el volumen o la fecha del pedido "Buena hasta cancelada" (GTC – good till cancelled); ofrecer órdenes, y hacer operaciones de compraventa al por mayor. Después de la ejecución de una operación, se envían sus datos en tiempo real a lo largo de todo el día al Sistema de Registro de Operaciones para su tratamiento posterior.

Los operadores no saben quién es su homólogo, ni antes ni después de la operación. A pesar de lo espectacular que en su momento pareció este cambio, el resultado final ha sido un aumento de la liquidez y un acceso mucho más fácil mediante los enlaces con las redes mundiales de comunicaciones que facilitan el acceso electrónico en un plano de igualdad, sin que influya prácticamente el lugar. LIFFE ha sido una innovación porque en lugar de obligar a los participantes en el mercado a utilizar los programas de acceso de LIFFE, contrató a una serie de proveedores independientes de programas que diseñan soluciones de entrada "a la medida".

Los participantes pueden cambiar o retirar las órdenes no ejecutadas en cualquier momento y pueden "ver" los precios de todas las ofertas y pujas disponibles, incluido el número de lotes objeto de oferta o puja a esos precios y muchos otros datos del mercado en un momento dado. Para averiguar cómo conectarse al sistema de comercio LIFFE CONNECT™ vaya a *www.euronext.com,* o pida su folleto "*How the market works*". También hay disponible información gratuita sobre precios en *www.euronext.com/trader/precioslistsderivatives/derivativesprecioslists-46171-EN.html*, aunque con una demora de 15 minutos.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO ROBUSTA EN LIFFE

Símbolo bursátil: RC

El horario de transacciones es de 9.00 a 17.30 horas, hora del Reino Unido. La bolsa está abierta de lunes a viernes, excepto en días festivos.

El precio básico se cotiza en dólares de los EE.UU. por tonelada ex almacén.

La unidad de contrato es de 10 toneladas, con una fluctuación mínima de los precios de $EE.UU. 1 por tonelada.

Los meses de entrega son enero (F), marzo (H), mayo (K), julio (N), septiembre (U) y noviembre (X). Como en Nueva York, siempre se cotizan 10 posiciones en el mercado.

El último día de transacción es el último día laboral del mes de entrega (hasta las 12.30 del mediodía); las adjudicaciones pueden hacerse en cualquier día durante el mes de entrega.

Lugares de entrega. Almacenes designados por la Bolsa en Londres y condados del Reino Unido, o en almacenes designados en, o que en opinión de la Junta estén suficientemente cerca de Ámsterdam, Amberes, Barcelona, Bremen, Felixstowe, Génova-Savona, Hamburgo, El Havre, Marsella, Nueva Orleáns, Nueva York, Rotterdam y Trieste.

ORÍGENES ADJUDICABLES, EMBALAJE, DIFERENCIALES Y CERTIFICACIÓN

Orígenes adjudicables y embalaje

Todo café robusta de cualquier país de origen que sea conforme a los requisitos mínimos de calidad se puede adjudicar siempre y cuando esté libremente disponible para la exportación.

El café puede entregarse en sacos normales en buenas condiciones con un peso bruto máximo de 80 kg (los embarques a granel deben ser ensacados en lotes adjudicables), o en contenedores flexibles medianos para carga a granel (FIBC – Flexible Intermediate Bulk Containers o Big Bags) que pesen no menos de 900 kg brutos y no más de 1.100 kg brutos.

Diferenciales

Clase especial: café con un máximo del 0,5% defectos por peso y hasta un máximo del 0,2% de materias extrañas por peso y un mínimo del 90% sobre criba 15 y un mínimo del 96% sobre criba 13 (ambas cribas de agujeros redondos) de la muestra de 300 g. Adjudicable con una prima de $EE. UU. 30 por tonelada.

Clase 1: Hasta un máximo del 3,0% de defectos por peso y hasta un máximo de 0,5% de materias extrañas por peso y un mínimo del 90% sobre criba 14 y un mínimo del 96% sobre criba 12 (cribas de agujeros redondos) de la muestra de 300 g.

Clase 2: Hasta un máximo del 5,0% de defectos por peso y hasta un máximo de 1,0% de materias extrañas por peso y un mínimo del 90% sobre criba 13 y un mínimo del 96% sobre criba 12 (cribas de agujeros redondos) de la muestra de 300 g. Adjudicables con un descuento de $EE.UU. 30 por tonelada.

Clase 3: Hasta un máximo del 7,5% de defectos por peso y hasta un máximo de 1,0% de materias extrañas por peso y un mínimo del 90% sobre criba 13 y un mínimo del 96% sobre criba 12 (cribas de agujeros redondos) de la muestra de 300 g. Adjudicables con un descuento de $EE.UU. 60 por tonelada.

Clase 4: Hasta un máximo de 8,0% de defectos por peso y hasta un máximo de 1,0% de materias extrañas por peso y un mínimo del 90% sobre criba 12 de agujeros redondos de la muestra de 300 g. Adjudicables con un descuento de $EE.UU. 90 por tonelada.

El café no será adjudicable si, en opinión de los clasificadores, se da una o más de las siguientes circunstancias:

- El lote no es de café robusta;
- El lote no está en buenas condiciones por alguna razón no mencionada entre los defectos enumerados más arriba;
- El lote contiene más del 8,0% de defectos por peso en la muestra de 300 g;
- El lote contiene menos del 90% sobre criba 12 de agujeros redondos;
- El lote contiene más del 1,0% de materia extraña por peso de la muestra de 300 g;
- El lote desprende un olor extraño detectable que puede ser, entre otras cosas, a moho, fermentación o humo.

Deducciones debido a la edad

- Un descuento de $EE.UU. 5 por tonelada por mes civil por un periodo comprendido entre 13 y 48 meses a partir de la fecha de clasificación.
- Un descuento de $EE.UU. 10 por tonelada por mes civil para un periodo de 49 meses y subsiguientes a partir de la fecha de clasificación.

Certificación

Las muestras para Certificación son examinadas por un panel de tres miembros del grupo de Clasificadores Licenciados por la Bolsa, quienes otorgan un Certificado de Clasificación basado en las pruebas de criba, la medición por peso de los defectos y las materias extrañas, y pruebas olfatorias (olor) – el café no es percolado (catado).

SUPERVISIÓN DE LA LCH

La Cámara de compensación de Londres (LCH – London Clearing House) actúa como la contraparte central de todas las operaciones ejecutadas por la bolsa LIFFE y está obligada contractualmente a garantizar el resultado de todas las operaciones registradas por sus miembros.

Además del Reglamento interno de LIFFE sobre los recursos financieros de los miembros, la competencia del personal y la adecuación de los sistemas, el funcionamiento general de mercados de futuros se rige por un número considerable de

leyes del Reino Unido. La Ley sobre Servicios Financieros de 1986 establece, entre otras cosas, que toda persona que trate con los participantes en el mercado de futuros deberá estar inscrita en la Asociación de Obligaciones y Futuros. Éste es un órgano autónomo creado y respaldado por la Ley sobre Mercados y Servicios Financieros de 2000 que procura asegurar la solvencia de todos los miembros de la Bolsa. LIFFE publica actualmente todas las semanas el informe Compromiso de comerciantes (Commitment of Traders Report).

PERSPECTIVAS DE LA BOLSA ELECTRÓNICA

LIFFE es la mayor bolsa electrónica del mundo en cuanto a su valor, y tiene capacidad para hacer frente a volúmenes de operaciones bastante mayores. Si la demanda del mercado lo exigiese, podría ampliarse para incorporar la aceptación de los certificados de almacén electrónicos con fines de adjudicación. Ya se dispone de operaciones de compensación de café físico contra futuros (contra mercancía física).

Mediante sistemas de documentación electrónica (véase el capítulo 6, Comercio electrónico y gestión de la cadena de suministro) también es teóricamente posible enlazar las compras de café en los países de origen y los consiguientes embarques de exportación con las posiciones pertinentes de cobertura en la bolsa. Estas adiciones son de interés especialmente para el sistema bancario, que financia tales operaciones, aunque serán necesarios avances considerables. Véase el capítulo 10, El riesgo y su relación con el crédito comercial.

BOLSA DE MERCADORIAS & FUTUROS – BRASIL

La primera Bolsa de productos básicos del Brasil fue fundada en São Paulo en 1917. La actual Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) fue establecida en 1985. En 1991 se fusionaron ambas bolsas, y en 1997 una nueva fusión con la Bolsa de Futuros del Brasil de Río de Janeiro consolidó la posición de la BM&F como el principal centro de operaciones de derivados de la zona de libre comercio de MERCOSUR. Hoy la BM&F realiza operaciones con una amplia variedad de productos, de los que el café es solo uno de ellos. Encontrará los pormenores en *www.bmfbovespa.com.br.*

El sistema GLOBEX conecta la BM&F con bolsas de los Estados Unidos y otros lugares, y sus contratos de café son accesibles a los no residentes en el Brasil. Esto hace posible que operadores y tostadores extranjeros cubran las compras de productos físicos brasileños contra futuros brasileños, evitando así el riesgo del diferencial que acarrean las operaciones de cobertura en otras bolsas.

CONTRATOS SEPARADOS PARA ENTREGA INMEDIATA Y FUTUROS

El tamaño del contrato (100 sacos de 60 kg cada uno, que lo hace accesible a pequeños productores), es una prueba clara de que esta bolsa opera en un país productor.

El contrato para entrega inmediata (spot contract) comercia con café físico. Café tipo 6 o mejor, infusión dura (hard cup) o mejor, clasificado por la BM&F y guardado en almacenes acreditados con licencia de la ciudad de São Paulo. Los precios se cotizan en reales brasileños por sacos de 60 kg, y todos los contratos deben cerrarse al final de cada día de contratación. Este contrato va dirigido a los operadores del mercado local. El Brasil no es solamente el mayor productor del mundo, es también el segundo mayor consumidor de café del mundo.

El contrato arábica de futuros comercia con siete posiciones: marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre, más las dos posiciones siguientes del año siguiente. Base: café tipo 4-25 (4/5) o mejor, infusión buena (good cup) o mejor, clasificado por la BM&F, con precios cotizados en $EE.UU. por sacos de 60 kg. La entrega debe realizarse en almacenes acreditados con licencia de la BM&F, ubicados en 29 ciudades de los estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais y Bahía (las entregas fuera de la ciudad de São Paulo incurren en una deducción por gastos de transporte). La utilización de dólares de los Estados Unidos facilita la vinculación con el mercado de exportación.

OPCIONES

Contratos de opciones de venta y de compra. Estos contratos también se comercian sobre la base del contrato de futuros de arábica de la BM&F, que vencen al mes siguiente del mes de la entrega de la opción, también con precios en dólares de los Estados Unidos. Hay siete posiciones en el mercado: febrero, abril, junio, agosto y noviembre, más las dos posiciones siguientes del año que sigue. Los compradores pueden decidir ejercer las opciones desde el primer día laboral que sigue al día en que se ha iniciado una posición, hasta el último día de la contratación antes de que venza, del modo siguiente:

Opción de venta (put option). El comprador (titular – holder) de la opción puede decidir vender, y el vendedor (dador – issuer) de la opción debe comprar la correspondiente posición del contrato de futuros de arábica.

Opción de compra (call option). El comprador (titular) de la opción puede decidir comprar, y el vendedor (dador) de la opción debe vender la correspondiente posición del contrato de futuros de arábica.

Todas las transacciones se hacen al precio de ejercicio al que se tomó la opción, y la liquidación de cuentas se efectúa conforme a todas las reglamentaciones usuales de la bolsa. Las opciones solo se ejercen si muestran un beneficio, de lo contrario se deja simplemente que venzan.

SERVICIOS DE COMPENSACIÓN, VOLUMEN DE NEGOCIOS Y LIQUIDEZ

Los servicios de compensación los proporcionan los miembros de la cámara de compensación de la bolsa, que son responsables de la liquidación de cuentas de todas las transacciones. Los miembros deben mantener el capital de trabajo neto mínimo que establece la división de compensación de la bolsa y deben aportar una garantía colateral para financiar el fondo de compensación. También están sujetos a límites en relación con las posiciones en el mercado de las que se responsabilizan.

Los corredores de productos básicos y operadores locales están a su vez sujetos a fianza con los miembros de la cámara de compensación por todas las transacciones que ejecutan, desde el registro hasta la liquidación de cuentas final. No hay cámara de compensación que asuma la función de contraparte de todas las transacciones, como sucede en Nueva York y Londres.

VOLUMEN DE NEGOCIOS – CONTRATOS DE FUTUROS Y OPCIONES

El volumen de negocios no ha dejado de crecer durante estos últimos años:

- 2008: el volumen de negocios de futuros arábica se elevó a 838.090 contratos, o lo que es lo mismo a casi 84 millones de sacos. Pero el interés abierto a final de año era de apenas 15.066 contratos, mientras que la compraventa de opciones fue de apenas 54.853 contratos, y el interés abierto se situaba a final de año en 5.831 contratos.
- 2009: se negociaron 596.435 contratos de futuros, pero, una vez más, el interés abierto a final de año apenas alcanzó 18.538 contratos. La compraventa de opciones fue de solo 5.155 contratos.
- 2010: se negociaron 640.754 contratos de futuros y el interés abierto a final de año era de 14.108 contratos. La compraventa de opciones fue de 17.453 contratos.

SINGAPORE EXCHANGE LTD – EL CONTRATO SGX DE CAFÉ ROBUSTA

Tras su lanzamiento en abril de 2010, el Contrato SGX de Café Robusta se incorporó a la Bolsa de Singapur (Singapore Exchange Ltd) en enero de 2011.

Su aspecto más interesante es la opción de entrega en diferentes lugares, pero la actividad hasta la fecha ha sido escasa.

El contrato SGX de café es un contrato de futuros para la entrega física, que se comercia en cinco toneladas por lote de café robusta de una calidad determinada definida por la Bolsa. Hay dos ventanas de contratación para este contrato que comprende el horario de transacciones asiático y el europeo: sesión T: 10.00 horas hasta 19.00 horas y sesión T+1: 20.00 horas hasta 2.00 horas (del día siguiente).

La entrega se efectúa mediante Recibos de almacén, que representan el café guardado en almacenes custodiados por la aduana Ciudad Ho Chi Minh, Viet Nam o Singapur. Este es un aspecto interesante, pero aún queda por ver si este proyecto tendrá más éxito que otros que ya han abandonado la contratación, como por ejemplo los contratos de arábica y robusta que se negociaban en el pasado en las bolsas indias y los intentos fallados de establecer en Nueva York un contrato viable de robusta.

Encontrará los pormenores del contrato en *www.sgx.com,* donde podrá ir a Products, luego a Commodities y a Robusta coffee futures.

VIET NAM – DOS BOLSAS PARA ROBUSTA

A comienzos de 2011, la Bolsa de Productos Básicos de Viet Nam (VNX – *Vietnam Commodity Exchange*) situada en Ciudad Ho Chi Minh, así como la Bolsa de Café Buon Ma Thuot (BCEC – *Buon Ma Thuot Coffee Exchange Center*) de Dak Lak comenzaron a ofrecer contratos de futuros de café robusta. Véase *www.vnx.com.vn y http://bcec.vn* respectivamente.

La VNX se estableció en Ciudad Ho Chi Minh en septiembre de 2010 como la primera bolsa real de Viet Nam para la contratación de productos básicos. El Contrato VNX de robusta (cinco toneladas) está enlazado con las bolsas NYSE Liffe de Londres y SICOM de Singapur, y permite elegir la calidad en el momento de iniciar la transacción. En términos de liquidez, este enlace será de utilidad en el sentido de que la Bolsa VNX puede compensar contratos en una de estas dos bolsas en el caso de que la liquidez local no sea suficiente. Almacenes acreditados por las bolsas guardarán el café destinado a la oferta y lo que se pretende es intentar organizar en un futuro el envío de muestras a Londres para su clasificación en la Bolsa NYSE Liffe. Si esto se hace realidad, este arreglo podría propiciar en su momento la contratación de café certificado por la NYSE Liffe para su entrega en almacén de Ciudad Ho Chi Minh. Esta opción podría ayudar a los titulares a conseguir financiación contra estas existencias e incrementar la liquidez en la Bolsa VNX.

La BCEC, por otra parte, inició sus operaciones en 2005 como mercado de entrega inmediata de café físico, que antes de su venta será almacenado e inspeccionado por la bolsa. Lo que se pretendía era proporcionar un sistema de mercado abierto que permitiera a los agricultores tener acceso a toda la información existente y poder así negociar mejores precios, mientras que los compradores tendrían garantías de la integridad y la calidad del contrato. No obstante, hasta comienzos de 2011 solo se habían

contratado por esta vía pequeñas cantidades de café verde, debido al parecer a que los agricultores eran reacios a tener que entregar el café en las instalaciones de la BCEC en la ciudad de Buon Ma Thuot, prefiriendo venderlo en cambio a otros compradores de más fácil acceso. En cualquier caso, el nuevo contrato de futuros tiene la finalidad de ofrecer a los distintos agricultores, operadores, acopiadores y exportadores la posibilidad de vender y comprar café a término. El contrato es de tan solo dos toneladas, con el fin de que los agricultores puedan participar a nivel individual.

Estas iniciativas podrían ser interesantes, pero hay que recordar que hasta la fecha no ha aparecido ninguna alternativa seria para las bolsas de Londres y Nueva York. El volumen de contratación en la SICOM de Singapur sigue siendo muy pequeño y la contratación de futuros de café en la India se interrumpió hace unos años por falta de liquidez.

LA MECÁNICA DE LAS TRANSACCIONES DE FUTUROS

En los apartados que siguen a continuación se describe el funcionamiento real de un mercado de futuros, basado en los procedimientos y hábitos aplicables a las bolsas de Nueva York y Londres.

Es necesario conocer a fondo la mecánica del mercado antes de intentar comprender los principios comerciales por los que se rigen las acciones de los operadores. Sobre este tema se trata en el capítulo 9.

PROCEDIMIENTO EN LA SALA DE CONTRATACIÓN

En las operaciones tradicionales a viva voz o basadas en la sala de contratación, la iniciación de una operación contractual tiene lugar en la sala de contratación de la bolsa. Los procedimientos exactos de la sala de contratación varían de un mercado a otro. Algunas bolsas, como LIFFE de Londres para el robusta (pantalla solamente) y la ICE de Nueva York para el arábica (solamente en pantalla excepto para las opciones) han pasado sus operaciones a un entorno basado en pantalla y han automatizado todo el proceso.

Tanto en las operaciones de la sala de contratación como las basadas en pantalla hay generalmente alguna forma de subasta abierta durante la cual los compradores y vendedores hacen sus operaciones en público. A diferencia del mercado físico, no se permiten tratos concertados en privado.

La operación se negocia a viva voz en la sala de contratación y ofrece a todos los participantes la oportunidad de responder a las pujas y ofertas en curso. La negociación concluye en el momento en que un comprador y un vendedor llegan a un acuerdo, y el vendedor registra el contrato como una venta a la cámara de compensación. A partir de ahí, ambos operadores solo son responsables ante la cámara de compensación. De este modo, la cámara de compensación es parte en cada transacción realizada por compradores y vendedores.

Las operaciones automatizadas o electrónicas son diferentes, pero mantienen la misma transparencia de las operaciones a viva voz porque todas las pujas y ofertas pueden están a la vista de todos los participantes. El sistema de computadoras cuadra las pujas con las ofertas equivalentes sin intervención humana. Cuando las órdenes están emparejadas, el procedimiento de compensación es exactamente el mismo que en el sistema de viva voz.

Los contratos de futuros están normalizados, en el sentido de que indican todas las condiciones, excepto la fecha exacta de entrega, los nombres del vendedor y el comprador y el precio. El reglamento del mercado impone condiciones de contrato legalmente vinculantes, que no podrán alterarse sustancialmente durante el plazo del contrato. Cada contrato de futuros especifica la cantidad, la calidad y el estado del producto básico en la entrega, las medidas que se adoptarán si no se efectúa la entrega y las condiciones del pago final.

ENTREGA

La mayoría de las transacciones de futuros no derivan en la entrega física del producto básico. Según sea su estrategia, los operadores de futuros suelen adoptar decisiones conscientes ya sea para evitar la entrega o para efectuarla. Es decir, que o bien hacen una transacción compensatoria antes de la entrega, con lo que evitan que se les adjudique el café físico, u obligan deliberadamente a la bolsa a entregar (adjudicar) el café físico dejando que venza el contrato. La entrega debe completarse entre el primero y el último de los días de operaciones del mes de entrega, si bien las condiciones exactas varían de un mercado a otro.

El contrato de futuros puede utilizarse para la entrega, pero sus condiciones no son convenientes para todas las partes. Por ejemplo, las condiciones de entrega del contrato de futuros dan al vendedor el derecho exclusivo a elegir el lugar de entrega. Como es lógico, esta situación puede crear dificultades al comprador. Además, aun cuando el café real entregado sea aceptable con arreglo al contrato de futuros, puede no responder a las necesidades de calidad específicas del comprador.

TRANSACCIONES COMPENSATORIAS

Un comerciante que compra un contrato de futuros y no tiene otra posición en la bolsa está en posición larga. Si esta compra no queda compensada más adelante por una venta equivalente de futuros, el comprador deberá aceptar la entrega del producto básico real. A la inversa, un comerciante que vende un contrato de futuros sin una compra compensatoria de futuros se dice que está en posición corta.

Los operadores que hayan tomado una de estas posiciones en el mercado tienen dos maneras de liquidarla. La primera es la entrega o el recibo de la mercancía. La mayoría de los operadores escogen la segunda opción, que consiste en cancelar la obligación de comprar o vender llevando a cabo una operación inversa, llamada transacción compensatoria. Al comprar un contrato equivalente, un comerciante de futuros en una posición corta quedará liberado de la obligación de entregar. Asimismo, un comerciante que esté en posición larga puede compensar las compras pendientes vendiendo.

Contado contra futuro (AA – against actuals). Es posible liquidar posiciones de futuros en el mercado de entrega inmediata privadamente mediante una operación preestablecida. Este tipo de transacción, llamada operación contado contra futuro, evita el engorro de llevar a cabo una entrega física en virtud de un contrato de futuros. Sin embargo, estas transacciones AA deben realizarse con arreglo a las normas de la bolsa que supervisan los contratos de futuros.

Interés abierto. La suma total de las posiciones largas o cortas de la cámara de compensación (que son siempre iguales) pendientes en un momento dado se llama el interés abierto. Al final de cada día de contratación, la cámara de compensación asume el lado contrario de todos los contratos abiertos: si un comerciante ha tomado una posición larga, la cámara de compensación toma la posición corta, y viceversa.

La cámara de compensación garantiza a sus miembros los resultados de ambos lados en todos los contratos abiertos, y cada comerciante solo trata con la cámara de compensación después de iniciar una posición. Por consiguiente, en realidad todas las obligaciones de recibir o entregar productos básicos se asumen con la cámara de compensación, y no con los demás operadores.

PRECIOS DE LOS FUTUROS

Precios de los futuros y precios para entrega inmediata. Los mercados de futuros ofrecen un foro público que permite a los productores, consumidores, intermediarios y especuladores intercambiar ofertas hasta que se alcanza un precio que equilibra la oferta y la demanda del día. Recuerde que solo una proporción ínfima del comercio de café físico pasa realmente por los mercados de las bolsas.

El precio de los futuros tiene la finalidad de reflejar las condiciones actuales y previsibles de la oferta y la demanda, mientras que el precio para entrega inmediata en el mercado físico se refiere al precio de un café de entrega inmediata. En el mercado de futuros el precio para entrega inmediata suele reflejar la posición en el mercado de futuros más próxima.

Reportes e inversiones. Cuando la cotización de las posiciones avanzadas representa una prima respecto al precio para entrega inmediata, se dice que el mercado presenta un reporte (también denominado costo del reporte o contango – carry, en inglés). El precio de cada posición avanzada sucesiva aumenta cuanto más lejos está de la posición para entrega inmediata. A fin de ofrecer incentivos adecuados para que los operadores reporten existencias, las primas de las posiciones avanzadas deben cubrir por lo menos parte de los costos de mantenimiento de las existencias para quienes acepten su propiedad. Por lo tanto, cuando las existencias resultan excesivas, el mercado de futuros permite que los operadores entren en el mercado para comprar el producto físico al contado y vender futuros, con lo cual se mantienen estas existencias. El reporte terminará por subir hasta un nivel en que la prima cubra el costo total de financiamiento, almacenamiento y seguro de las existencias no usadas de café. Este nivel de las primas de futuro avanzado se conoce como mantenimiento completo. Quienes poseen excedentes de café quedan compensados de esta manera para cubrir todos los costos de mantenimiento de estas existencias.

La cuantía de la prima o del descuento entre los distintos meses de contratación futura en un momento dado refleja la situación fundamental del mercado del café. Cuando el café es escaso, el mercado casi siempre muestra una inversión (mercado invertido), situación en la que los futuros son cotizados con descuento respecto al precio al contado.

Esta inversión anima al titular de excedentes de existencias a ofrecerlas en el mercado para entrega inmediata y ganar la inversión mediante la compra simultánea de cantidades comparables de futuros avanzados con descuento en relación con el precio para entrega inmediata.

Diferencias entre los precios de posiciones avanzadas y los del mercado de futuros

Los mercados a término se utilizan para contratar la entrega física de un producto básico. En cambio, los mercados de futuros son mercados de "papel" que se utilizan como cobertura contra los riesgos de los precios o para especular, pero no para negociar la entrega de la mercancía física. En general, los precios de los mercados físicos y de futuros oscilan en paralelo entre sí. Sin embargo, el precio de futuros representa la situación mundial de la oferta y la demanda, mientras que el precio de la mercancía física de un determinado café en el mercado a término refleja la oferta y la demanda especificas de café de ese tipo y esa clasificación, y de los orígenes comparables más próximos.

Los precios de los mercados físicos y de futuros tienden a oscilar juntos porque los operadores en los contratos de futuros están facultados para pedir o hacer entregas de café físico contra sus contratos de futuros. Lo importante no es que se efectúe realmente la entrega, sino que esta es posible, se lleve a cabo o no. Una fuerte discrepancia entre los precios de los productos físicos y de los futuros atraerá transacciones compensatorias simultáneas en ambos mercados, lo cual volverá a equilibrar los precios.

Sin embargo, comprar futuros con la esperanza de utilizar el café para cumplir las obligaciones de entrega física es muy

arriesgado porque el comprador de contratos de futuros no sabe el lugar exacto de almacenamiento ni el origen o la calidad del café hasta que se efectúa la entrega. El café que se acaba entregando puede ser inadecuado para las obligaciones contractuales físicas del comprador, dejándole así con más exposición al riesgo, en lugar de menos. Por otra parte, el café físico en un contrato de embarque o entrega física a término que sea de calidad aceptable puede entregarse generalmente contra una posición corta en el mercado de futuros porque el comprador puede escoger el origen y el lugar de la entrega física (o adjudicación). Esta característica hace que los contratos de futuros sean especialmente idóneos como cobertura contra productos físicos.

TIPOS DE ÓRDENES

Orden de precio fijo para el mismo día. Esto significa que se pide a un miembro de la bolsa que compre o venda un número determinado de lotes (contratos) para un determinado mes a un precio establecido, por ejemplo, dos lotes de café para diciembre a $EE.UU. 1.70/lb. El contrato debe quedar formalizado durante el día en que se dio la orden. Si es posible, el corredor comprará (venderá) a un precio inferior (superior), pero nunca a un precio superior (inferior). Esto garantiza que el cliente obtendrá el precio deseado si se ejecuta un contrato, pero corre el riesgo de quedarse sin contrato si el corredor de la bolsa no puede ejecutar la orden ese día.

Orden abierta con precio fijo es una orden semejante, salvo que las instrucciones estipulan un plazo indefinido para que el cliente satisfaga o cancele la orden. Este tipo de orden se conoce popularmente como "buena hasta cancelada" (GTC – good till cancelled).

Orden al mercado. Es una orden que da más flexibilidad al corredor y le permite suscribir un contrato al mejor precio disponible en ese momento.

A menudo se formulan órdenes diferentes, sujetas a ciertas condiciones. Por ejemplo, se puede dar instrucciones a un corredor para que haga un contrato si el precio alcanza un nivel determinado. También se puede dar órdenes que dependen de condiciones específicas impuestas por el cliente. Algunos ejemplos de estas órdenes son las que deben ejecutarse solamente cuando abre o cierra el mercado o las que deben ejecutarse en un plazo determinado. (Las órdenes deben aguardar su turno cuando el mercado se abre y se cierra y, por consiguiente, no todas se ejecutan al mismo precio, especialmente cuando el volumen de operaciones es grande en un mercado activo. Si se estipula un precio, la orden puede no ejecutarse si no se alcanza el precio, o si se supera.)

Las órdenes al mercado y las órdenes de precio fijo para el mismo día son las más comunes, pero también se formulan órdenes para responder a las exigencias de los clientes. Los clientes que siguen de cerca los movimientos de la bolsa revisan sus órdenes según evolucione el mercado. Los que siguen menos de cerca los movimientos a cada hora del mercado generalmente formulan órdenes abiertas u órdenes sujetas a determinadas condiciones. Por ejemplo, una orden de pérdidas limitadas (stop-loss) – que se activa tan pronto como se alcanza a un nivel predeterminado de precios – limita las pérdidas del cliente al nivel de precio al que se ejecute la orden. Cuando se imponen condiciones más generalizadas a la orden, el corredor tiene mayor flexibilidad para reaccionar a cambios en el mercado y deja en sus manos la decisión final.

Posiciones

Posición abierta. Es el número de contratos registrados por la cámara de compensación que no quedan compensados por otros contratos o entrega física cuando los contratos se convierten en contratos para entrega inmediata (el mes de contrato más próximo). Por ejemplo, un operador de café puede tener una posición con la cámara de compensación de 30 contratos de compra y 40 contratos de venta. Algunas compras y ventas pueden ser para el mismo mes de entrega, pero el operador puede considerarlas "a la espera de instrucciones" si estos contratos representan para él transacciones separadas de cobertura. Esto significa que el operador concertará tratos adicionales de futuros para compensarlos cuando se relaje la situación de la mercancía física contra la cual se tomó la cobertura original. Dicho en otras palabras, la posición abierta de este operador particular sigue siendo de 70 lotes hasta que algunos contratos queden compensados o "lavados".

La cámara de compensación solo informa sobre la suma total de las posiciones de todos los operadores, y no sobre las de un determinado miembro, que debe comunicar el corredor. El informe Compromiso de comerciantes (COT – Commitment of Traders Report) de la CFTC desglosa el interés total abierto del contrato "C" de Nueva York por categorías de operadores. Los grandes operadores se consideran reportables, mientras que los pequeños operadores son no reportables. El informe COT divide luego el interés abierto de los operadores reportables entre posiciones comerciales y no comerciales. Este es un instrumento muy útil para que el exportador se haga una idea de las posiciones largas o cortas en el mercado, incluyendo aquellas de los grandes fondos especulativos.

Márgenes

Depósitos (márgenes). Los depósitos son necesarios al iniciar una operación de futuros. Pueden exigirse diariamente más depósitos que reflejen los cambios del precio de los contratos cuando el mercado se desplaza contra la posición de un comerciante. Si se requieren fondos adicionales para restaurar el margen original (que oscila entre el 5% y el 10% del valor nominal del contrato), habrá que abonar márgenes de variación, a no ser que ya se haya depositado cuando se estableció la cuenta una garantía adecuada, por ejemplo, bonos de tesorería. A la

inversa, si el movimiento del precio de futuros es favorable al comerciante, las ganancias transferidas a la cuenta por encima del nivel exigido de margen quedan inmediatamente a disposición del comerciante.

Los miembros de la cámara de compensación deben mantener márgenes específicos según sea su posición abierta neta con la cámara de compensación. Los márgenes son también necesarios para los miembros del público comerciante que deposita sus contratos con los miembros de la bolsa. Los márgenes originales se establecen normalmente a un 10% aproximadamente del valor de mercado de un contrato, y los márgenes de variación deberán pagarse en su totalidad cuando así se solicite. Las cantidades cobradas al público por el corredor en concepto de márgenes deben depositarse en cuentas segregadas de clientes. Recuerde que los márgenes exigidos en esta categoría son mínimos, y que los miembros de la bolsa pueden exigir garantías adicionales a sus clientes si consideran que el margen mínimo es insuficiente.

Los márgenes originales y de variación se ajustan de vez en cuando por los motivos siguientes: para reflejar niveles de mercado que han subido o bajado; para dar seguridad a posiciones inestables, especialmente en los meses que no tienen límites; y para impedir que se produzca una concentración excesiva de posiciones en el mercado en un mes dado. Los inversores deben tomar nota de que las obligaciones de margen pueden cambiar sin previo aviso.

Financiación de los márgenes

Financiar demandas para márgenes (margin calls) en contratos abiertos puede ser oneroso para los productores y exportadores que deseen hacer uso del mercado de futuros, entre otras cosas porque los márgenes de variación se pagan siempre en efectivo. Esto no se aplica a los depósitos exigidos para negociar, que pueden estar respaldados por valores como garantías bancarias y bonos de tesorería.

Todo usuario de los mercados de futuros debe tener presente que las demandas imprevistas para márgenes de variación pueden ser costosas por las obligaciones que imponen al flujo de caja y el interés que se pierde cuando se deposita efectivo en la cámara de compensación. Por lo tanto, antes de asumir un compromiso, el usuario deberá considerar detenidamente cómo financiará los márgenes exigidos. Véase también el capítulo 10.

He aquí un ejemplo (extremo): el 24 de junio de 1994 el contrato "C" cerró a 125,50 cts/lb. Solo dos semanas más tarde, el mercado cerró a 245,25 cts/lb debido a daños por heladas en el Brasil. Esto se tradujo en un margen de variación de $EE.UU. 45.000 por lote, y un exportador con una posición descubierta de 10 lotes contra existencias físicas habría tenido que pagar $EE.UU. 450.000 para cumplir el margen complementario – y esto en un plazo de 24 horas. Los problemas de financiación del margen en aquel momento obligaron en pocas semanas a reducir a la mitad el interés abierto. Como es lógico, los exportadores se beneficiarán del aumento del valor de sus existencias físicas en una situación como esta, pero no siempre les resultará fácil convencer a un banco financiador de productos básicos de la validez de este argumento, excepto a los bancos más experimentados.

Los comerciantes y corredores suelen estar dispuestos a ayudar a productores y exportadores a superar los problemas que pueden crear los márgenes complementarios. En algunos casos, el corredor financiará todos los costos del margen, pero el corredor pedirá, a su vez, una comisión más alta o un descuento en los contratos físicos. Los corredores pueden ser especialmente útiles para solucionar los problemas adicionales relacionados con las transacciones de futuros distantes. A menudo puede conseguirse una prima elevada por productos físicos avanzados, pero en los mercados de futuros no hay liquidez para estas fechas lejanas.

No obstante, la mayor parte si no la totalidad de las operaciones avanzadas en productos físicos se llevan a cabo hoy en día sobre la base de un precio por determinar, lo que ha reducido la necesidad de concertar tratos de futuros muy avanzados. Para información sobre el precio por determinar o PTBF véase el capítulo 9.

Los operadores, entre otros, que pagan sus propios márgenes tienen derecho a que se les abonen en efectivo todos los márgenes de variación de los créditos. Además, quien paga en efectivo el depósito exigido para iniciar negociaciones tiene derecho a percibir un interés por ese dinero.

Las empresas comerciales desempeñan una función importante de asistencia a los productores, exportadores e industriales para que puedan responder a sus obligaciones sobre márgenes. Cuando una empresa comercial concierta una transacción de café físico, sobre la base de precio por determinar o de precio firme, por lo general es también la misma empresa la que asume la obligación y el riesgo de financiar el margen. Esto favorece mucho el comercio del café y desempeña una función esencial en el establecimiento de contratos de entrega a largo plazo. Como es lógico, la misma empresa comercial debe aplicar controles estrictos de riesgo financiero y de terceras partes (contraparte), a fin de evitar márgenes complementarios excesivos en épocas de gran inestabilidad de los mercados.

CAPÍTULO 9

OPERACIONES DE COBERTURA Y OTRAS OPERACIONES

OPERACIONES DE COBERTURA – EL CONTEXTO....168

OPERACIONES CON MERCANCÍA FÍSICA A UN PRECIO POR DETERMINAR....171

OPCIONES....174

OPERACIONES DE COBERTURA....176

CÓMO UTILIZAN LAS EMPRESAS COMERCIALES LOS FUTUROS....178

ESPECULACIÓN CON PRODUCTOS BÁSICOS....179

ANÁLISIS TÉCNICO DE LOS MERCADOS DE FUTUROS....182

OPERACIONES DE COBERTURA Y OTRAS OPERACIONES

OPERACIONES DE COBERTURA – EL CONTEXTO

Los precios del café son inestables por naturaleza. Independientemente de que el interesado sea un productor, exportador, importador o tostador necesitará una estrategia para gestionar la inestabilidad de los precios. En el caso de los operadores que utilizan fondos prestados, la mayoría de los bancos les exigirá una estrategia sólida para la gestión del riesgo. Estas estrategias se diseñan en su mayor parte utilizando contratos de futuros y opciones de café para compensar el riesgo de los precios inherente a la posesión de existencias de café o compromisos de entregar café físico. La cobertura puede realizarse a veces también compensando la venta de un tipo de café físico con la compra de otro tipo de café. Esta operación de cobertura resulta muy difícil porque el mercado de café físico no tiene la misma liquidez que el mercado de futuros de café y podría no ser fácil encontrar un comprador a corto plazo para un café en particular.

El texto del presente capítulo presupone que el lector ha leído el capítulo 8, Mercados de futuros. Asimismo, antes de pasar al capítulo 10, El riesgo y su relación con el crédito comercial, los lectores deberán haberse familiarizado con la información que se ofrece sobre las operaciones de cobertura y otras operaciones relacionadas.

PRINCIPIO, RIESGOS Y PROTECCIÓN

La cobertura (hedging) es una operación comercial que permite gestionar los riesgos que suponen las fluctuaciones imprevistas de los precios. Existen numerosas estrategias de cobertura, la mayoría de las cuales exigen la utilización de contratos de futuros u opciones para compensar el riesgo normal del precio en el que incurre todo aquel i) que tiene en su poder existencias o inventarios de café no vendidos = que está "largo" (long), ii) que ha vendido, para suministrar en una fecha futura, café del que aún no dispone = que está "corto" (short).

La operación de cobertura no elimina el riesgo, es solo un modo de gestionarlo. Los gestores profesionales del riesgo, a los que a veces se les conoce como "operadores", conocen numerosas estrategias diferentes de cobertura y qué tipo de protección del precio generará cada estrategia.

La operación de cobertura permite compensar el riesgo de precio mediante transacciones opuestas pero compensatorias tanto del producto físico como de contratos de futuros. Pero solo es posible protegerse contra el riesgo de precio, y no contra el riesgo del diferencial o de base. La actividad de cobertura ha crecido con fuerza a lo largo de los años, debido principalmente al escaso número de bancos que están dispuestos a financiar transacciones en las que la gestión del riesgo de precio no esté asegurada. Pero la operación de cobertura en los mercados muy volátiles requiere desembolsos de capital cada vez mayores, que en ocasiones llegan a alcanzar niveles que solo se pueden permitir las manos más fuertes. Las estrategias de cobertura exitosas necesitan, por consiguiente, el respaldo de bancos experimentados, que conozcan a fondo el tema de la financiación del comercio de productos básicos.

LOS RIESGOS

Los productores de café son un "largo" natural en el mercado. Siempre tienen café que está sujeto a los cambios en los precios. El café que tienen los productores puede ser en existencias de café ya cosechado o café que aún cuelga de los árboles. Asimismo tienen una futura producción de café que también estará sujeta a las fluctuaciones de los precios en el mercado. Los productores podrían desconocer las cantidades exactas de su producción en el año próximo o el siguiente, pero los más experimentados pueden hacerse una idea bastante aproximada del volumen de la cosecha que producirá su cafetal en un año determinado. Por este motivo, la producción del año próximo o del siguiente se considerará una posición larga del productor.

Los tostadores de café son un "corto" natural en el mercado. Un tostador deberá comprar café durante todo el tiempo que permanezca en activo, por lo que su posición es corta. Los inventarios y las compras a término podrían reducir su necesidad de comprar en un lugar cercano, pero a medida que se prolonga la actividad, tostarán lo que tengan y deberán comprar más al precio del mercado. Las oscilaciones de los precios pueden tener una fuerte repercusión en su negocio, y si bien pueden tener una idea precisa del volumen de sus ventas para entrega futura, desconocen por completo el precio que deberán pagar por el café, al menos que se protejan.

Los exportadores y los importadores son auténticos intermediarios. Tienen que comprar café cuando el productor quiera vender, y deben vender cuando el tostador quiera comprar. Los exportadores y los importadores pueden naturalmente estar en una posición larga o corta,

dependiendo de si tienen más compras o ventas en su posición física (café verde).

TIPOS DE RIESGO DE PRECIO

Antes de que existieran los activos mercados de futuros, el café se compraba y se vendía a precios fijos, y los contratos de venta solo indicaban el importe, sin más, por libra o tonelada. Este tipo de fijación de precios se denomina también precio "firme" (outright pricing). Quien compraba café a $EE.UU. 1,60/lb que no hubiera sido vendido ya (comprado en posición larga), lo mejor que podía esperar es que el precio se mantuviera igual o subiera. Quien vendía café a $EE.UU. 1,60/lb que aún no había sido comprado (vendido en posición corta), deseaba que el precio se mantuviera igual o bajara. Cada vez que alguien cerraba un contrato semejante, quedaba totalmente expuesto a los movimientos de los precios en el mercado del café.

Otro tipo de establecimiento de precios es cuando el café se compra o se vende sobre la base diferencial. Quien compra o vende café sobre una base diferencial se compromete a entregar o aceptar entregas de café, no a un precio fijo, sino a la diferencia con el mercado de futuros. Teóricamente se puede comprar o vender a una diferencia con cualquier precio publicado en el comercio del café (es decir, precios indicativos de la OIC), pero casi todos los negocios con el diferencial se realizan contra los mercados de futuros. Más concretamente, es normal que el café robusta se compre o se venda con el Contrato LIFFE de Londres, y el arábica se compre o se venda con el contrato "C" de la ICE de Nueva York. La razón por la que los contratos de diferenciales fijan sus precios principalmente con respecto a los mercados de futuros es porque los mercados de futuros tienen liquidez y se pueden fijar los precios cada vez que estos mercados abren para el comercio.

Los diferenciales vinculan los precios de una gran variedad de tipos y calidades diferentes de café verde a los precios en los mercados de futuros, donde se comercia con calidades y cantidades estándar de café. En estos últimos años, la creciente actividad en los mercados de futuros se ha traducido en una inestabilidad cada vez más pronunciada de los precios, que no siempre va unida a la inestable situación fundamental del mercado del café, como la oferta y la demanda. En consecuencia, los diferenciales para numerosos orígenes individuales ahora fluctúan no solo en respuesta a los cambios internos, por ejemplo, de la calidad o la disponibilidad, sino también cada vez más por los movimientos (a veces imprevistos) en los mercados de futuros causados por las influencias especulativas.

Tradicionalmente era muy normal comprar en la ICE arábica brasileño de grado medio contrato "C" con un diferencial de menos 15 cts/lb FOB, mientras que el Colombian UGQ (usual good quality – buena calidad habitual) podía negociarse, por ejemplo, a "C" más 15 cts/lb FOB. Si bien algunos de los otros cafés suaves (milds) de América Central y África Oriental han tendido a negociarse a un precio casi igual o "base" con el "C". También es normal que el mes de operaciones o de entrega que se utiliza para el diferencial sea el mes inmediatamente siguiente al plazo de embarque. Por ejemplo, arábicas para embarque en junio se venderían como diferencial respecto a "C" para entrega en julio.

Es importante recordar que comprar o vender sobre la base de un diferencial no elimina el riesgo de inestabilidad de los precios. Por ejemplo, en 2010, algunos cafés colombianos que se habían comerciado en torno a "C" más 15 cts/lb, subieron hasta "C" más 80 cts/lb. Si alguien había vendido café colombiano a "C" más 15 y se vio obligado a cubrir "C" más 80, habrá sufrido una pérdida de 65 cts/lb sobre el diferencial, antes incluso de que se hubiera fijado el contrato. Es un ejemplo extremo, pero ocurrió realmente, y volverá a ocurrir con algunos café de calidad.

A pesar del ejemplo extremo que acabamos de ver, podemos afirmar sin temor a equivocarnos que los diferenciales de precios son generalmente menos inestables que los precios de los mercados de futuros. Con un diferencial o contratos con precio por determinar (PTBF – price to be fixed), es posible reducir el riesgo de precio tomando posiciones, ya sean largas o cortas, y aprovechar esas posiciones con todas las herramientas de gestión de riesgos que existen en los mercados de futuros y de opciones. Pero recuerde, es imposible eliminar por completo todo el riesgo. No obstante, la mayoría de los grandes usuarios finales suelen comprar sobre la base PTBF, y todo aquel que desee participar en sus transacciones deberá estar familiarizado con este tipo de negociación. Más adelante en este mismo capítulo se examinan los contratos a PTBF.

VENTA PROTECTORA

La parte que tiene en su poder existencias de un producto básico, es decir, un productor, exportador, fabricante o importador o distribuidor está interesada en protegerse contra el riesgo de que el precio caiga. Este riesgo se compensa con la venta en el mercado de futuros de una posición distante en la misma cantidad: operación de cobertura corta o venta protectora (short hedge o selling hedge). Si los precios bajan, los dueños de existencias sufrirán pérdidas en el café físico que poseen. No obstante, quedarían compensados por los beneficios que obtendrían en la bolsa al pagar un precio más bajo por la compra del contrato de futuros. Esto se basa en la suposición, generalmente acertada, de que los precios de futuros también descienden cuando caen los precios de la mercancía física.

Un ejemplo claro (véase a continuación) sería el de un exportador en Guatemala que compra el 15 de septiembre 1.000 sacos de café arábica prime washed listos para su embarque en el mes de octubre. Debido a que ese día podría no haber ningún comprador para su mercancía física que esté interesado o dispuesto a pagar el precio FOB que él pide, decide en cambio vender cuatro lotes de la posición de diciembre "C" en Nueva York. Lo hace porque allí puede obtener un precio equivalente, más o menos el diferencial, al precio que pide por el café físico. Si el mercado de café físico baja, se protegerá del precio más bajo al que probablemente

Recuadro 9.1 Venta protectora – un ejemplo

- **El mercado baja**

Transacción física:

15 de septiembre:	El exportador compra al productor 1.000 sacos de 152 lb cada uno	@ $EE.UU. 1,62/lb
30 de octubre:	El exportador vende 1.000 sacos	@ $EE.UU. 1,61/lb
	Pérdida de $EE.UU. 0,01/lb en 152.000 lb	*= ($EE.UU. 1.520)*

Transacción de futuros:

15 de septiembre:	El exportador vende 4 lotes de diciembre "C" (150.000 lb)	@ $EE.UU. 1,72/lb
30 de octubre:	El exportador compra 4 lotes de diciembre "C" (150.000 lb)	@ $EE.UU. 1,70/lb
	Beneficio de 200 puntos x 4 lotes o $EE.UU. 0,02/lb	*= $EE.UU. 3.000*
	Beneficios brutos antes de pagar comisiones	= $EE.UU. 1.480

- **El mercado sube**

Transacción física:

15 de septiembre:	El exportador compra al productor 1.000 sacos de 152 lb cada uno	@ $EE.UU. 1,62/lb
30 de octubre:	El exportador vende 1.000 sacos	@ $EE.UU. 1,65/lb
	Beneficio de $EE.UU. 0,03/lb en 152.000 lb	*= $EE.UU. 4.560*

Transacción de futuros:

15 de septiembre:	El exportador vende 4 lotes de diciembre "C" (150.000 lb)	@ $EE.UU. 1,72/lb
30 de octubre:	El exportador compra 4 lotes de diciembre "C" (150.000 lb)	@ $EE.UU. 1,74/lb
	Pérdida de 200 puntos x 4 lotes o $EE.UU. 0,02/lb	*= ($EE.UU. 3.000)*
	Beneficios brutos antes de pagar comisiones	= $EE.UU. 1.560

Nota sobre el ejemplo de más arriba: La mayoría de los países latinoamericanos utilizan sacos de 69 kg (152 lb), aunque también se ven sacos de 46 kg y de 75 kg. El Brasil y la mayoría de los países de Asia y África utilizan sacos de 60 kg. Sin embargo, todas las estadísticas de la OIC se expresan en equivalentes a sacos de 60 kg.

tendrá que vender posteriormente, comprando su venta (del futuro) en descubierto de la posición de diciembre "C" en Nueva York. Si el mercado sube, compensará su pérdida en la posición del futuro diciembre mediante el precio más alto que obtendrá al vender los 1.000 sacos de café físico – suponiendo que los precios de los futuros y del café físico se muevan al unísono.

Los diferenciales tienden habitualmente (aunque no siempre) a ser más bajos cuando los precios de futuros son altos, y más altos cuando los futuros son bajos. Es importante, sin embargo, no olvidar que a veces los diferenciales pueden ser sumamente inestables y, a pesar de que estas variaciones pueden a veces favorecer al exportador, también pueden en ocasiones deparar a todos los operadores una desagradable sorpresa. Los diferenciales varían como consecuencia de una serie de factores entre los que se incluyen los problemas de producción o de abastecimiento en origen o por influencias externas en los mercados de futuros. Ni que decir tiene que no todas las operaciones de cobertura son siempre rentables.

COBERTURA DE COMPRA

Los tostadores pueden tener clientes que deseen comprar cierta proporción de sus necesidades a un precio fijo para entregas mensuales con una antelación de hasta un año. Dado que no sería económica ni físicamente viable para el tostador comprar café verde para pronta entrega, financiarlo y almacenarlo durante todo ese tiempo, la alternativa es comprar posiciones futuras con la antelación necesaria para cubrir la venta del café tostado.

Por consiguiente, cubriendo sus necesidades de café verde de manera general mediante la compra de futuros en varias posiciones distantes en la bolsa, el tostador podrá comprar el café físico de un origen específico y en una cantidad determinada cuando lo necesite para tostarlo y cumplir así sus múltiples compromisos de venta de café tostado. Una vez comprado el café físico que necesita, podrá vender su posición de futuros u ofrecerla como una transacción de canjeo "AA" (contado contra futuro) por mediación de la bolsa y con previo acuerdo del comerciante importador de quien compró el café físico.

El comerciante o importador que haya vendido al tostador café para entregas mensuales de posiciones avanzadas durante un periodo de 12 meses, puede comprar los distintos meses de contratación del contrato de futuros para proteger su venta hasta que pueda comprar el café físico, que entregará contra la venta a término. Una vez comprado el café físico, puede volver a vender esa parte de su posición de futuros largos en la bolsa. Al igual que en la venta protectora, ambas partes han protegido sus riesgos de precios, y no les importará que el mercado fluctúe hacia arriba o hacia abajo.

COBERTURA DE COMPRA – UN EJEMPLO

El 2 de enero, un tostador vende café tostado equivalente a 500 sacos de café arábica para ser entregado cada mes de febrero hasta enero del año siguiente al precio (fijo) de $EE.UU. 1,73/lb (GBE – equivalente en café verde, precio de venta neto GBE, es decir, tras haber deducido los costos de tueste y los márgenes). El tostador protege ese precio comprando simultáneamente distintas posiciones mensuales del contrato "C" como sigue:

5 lotes (1.250 sacos) posición marzo a $EE.UU. 1,68/lb

5 lotes (1.250 sacos) posición mayo a $EE.UU. 1,70/lb

5 lotes (1.250 sacos) posición julio a $EE.UU. 1,72/lb

5 lotes (1.250 sacos) posición septiembre a $EE.UU. 1,74/lb

4 lotes (1.000 sacos) posición diciembre a $EE.UU. 1,76/lb

Es decir, 24 lotes (6.000 sacos) en total a un promedio de 171,83 cts/lb o 1,17 cts/lb por debajo del precio de venta GBE.

Con esta operación, el tostador ha cubierto inmediatamente la mayor parte del riesgo de precio. Ahora puede comprar el café físico cuando lo desee, comprando periódicamente el café físico para tostar y enviarlo al cliente, y vender simultáneamente la cantidad correspondiente de futuros.

Por ejemplo, el 1 de febrero compra 1.250 sacos de cafés suaves para entrega inmediata a $EE.UU. 1,70/lb, y simultáneamente vende los cinco lotes de marzo "C" a $EE.UU. 1,70/lb. Aplica este beneficio de 2 cts de la venta de "C" para reducir el costo de su compra física a $EE. UU. 1,68/lb. El 1 de abril compra 1.250 sacos de suaves para entrega inmediata a $EE.UU. 1,69/lb y vende los cinco lotes de mayo "C" a $EE.UU. 1,69/lb. Aplica la pérdida de 1 centavo de la venta "C" al costo de la compra física, con lo que obtendrá un precio de $EE.UU. 1,70/lb. Y así sucesivamente.

El tostador continúa comprando los productos físicos aprobados conforme a sus necesidades, ya sean 250 sacos cada vez o 1.250 sacos en una operación, y vende los futuros equivalentes. El objetivo de la cobertura es mantener el diferencial promedio de 1,17 cts/lb o más favorable en la compra del café físico con respecto a su posición en el mercado de futuros. El ejemplo de más arriba indica asimismo que los grandes tostadores reducen a menudo el precio del café verde hasta precios de dos decimales, lo que demuestra la competitividad que existe en la compraventa de café normal.

OPERACIONES CON MERCANCÍA FÍSICA A UN PRECIO POR DETERMINAR

EL PRINCIPIO DE OPERACIONES PTBF

En las operaciones que se describen más arriba se supone que los compradores y vendedores operan con precios fijos o firmes. Asimismo se centran en el riesgo primario de mercado, o sea el del precio, y no en el riesgo de base o diferencial que no puede compensarse mediante la operación de cobertura. En los últimos años no ha dejado de crecer el número de operaciones con mercancías físicas a precios por determinar contra los mercados de futuros: el contrato a PTBF (price to be fixed).

El contrato a PTBF es una gran herramienta para la gestión del riesgo de precio porque combina la cobertura con el acto de comprar o vender café físico. Al firmar un contrato a PTBF, el riesgo de precio cambia de precio firme a diferencial. Como se mencionaba más arriba, el riesgo del diferencial es inherentemente más bajo en lo que respecta a la inestabilidad que el riesgo de precio firme. En segundo lugar, una vez que se ha firmado un contrato a PTBF, el comprador y el vendedor pueden determinar sus precios respectivos en cualquier momento en que esté abierto un mercado de futuros, sin tener que esperar a recibir una oferta en el mercado físico, que podría carecer de liquidez. Sí, el precio del comprador puede ser distinto del precio del vendedor para un mismo contrato, y a continuación se explica cómo puede ocurrir esto.

Es necesario advertir que el contrato a PTBF es una herramienta para la gestión del riesgo. Al igual que cualquier herramienta, si se utiliza indebidamente puede causar más daño que beneficio. Existen numerosos ejemplos de cómo las partes cierran contratos a PTBF sin conocer a fondo su funcionamiento. En lugar de gestionar el riesgo, las partes pueden, sin saberlo, incrementarlo

muy por encima de sus posibilidades. Se sabe de casos de exportadores que fijaron un contrato a PTBF sin haber comprado realmente el café verde físico – pura especulación. O cuando se retrasa la determinación del precio hasta mucho después de la compra del café verde físico es más de lo mismo.

Y sin embargo, sigue siendo cierto que un contrato a PTBF bien ejecutado limitará el riesgo de precio contra los cambios que se produzcan en el diferencial, y ofrece la posibilidad de fijar los precios de compra o de venta siempre que estén abiertos los mercados de futuros. No obstante, para sacar provecho de este último atributo, los compradores y vendedores de contratos a PTBF deberán tener acceso a las operaciones de café mediante contratos de futuros.

Cómo se inicia un contrato a PTBF. Se elige un mes de entrega del mercado de futuros. Puesto que la calidad del producto físico (el café verde) vale más o menos que la calidad sobre la que se basa el contrato de futuros, la estipulación del precio dirá (por ejemplo) "posición de diciembre "C" Nueva York más (o menos) 3 cts/lb", o "posición de noviembre para robustas en Londres más (o menos) $EE.UU. 30/tonelada": el más 3 o más 30 es el diferencial.

Los diferenciales para los colombianos son normalmente una prima sobre el contrato "C", mientras que el arábica brasileño natural suele ser un descuento. Los robustas grado 2 de Viet Nam son habitualmente un descuento respecto a LIFFE, mientras que un buen robusta ugandés es normalmente a una prima. El mes del mercado de futuros suele ser el más cercano al mes de la entrega del café físico. Los colombianos para entrega en diciembre se venden normalmente contra una posición de diciembre "C". El número de contratos de futuros que se utilizan para establecer el precio de la entrega física se determina tomando la cantidad total del contrato físico y dividiéndola entre el tamaño de cada contrato de futuros. Si hay una fracción de un contrato de futuros, el número total de contratos se redondeará hacia arriba o hacia abajo.

Es importante especificar todas estas condiciones del contrato – diferencial, mes (meses) de futuros, número de contratos de futuros – en el momento de iniciar el contrato.

El contrato constituye un acuerdo firme de entregar y aceptar una cantidad de café físico de una calidad conocida y de conformidad con las condiciones establecidas. Estas condiciones se basan en la cotización para el mes de entrega especificado del mercado de futuros en el momento de fijar el precio, más o menos el diferencial convenido. La ventaja para el comprador y el vendedor es que ambos han conseguido un contrato de café físico, pero el precio permanece abierto.

En otras palabras, el comprador ha separado ahora la decisión operativa de asegurarse el café físico (evitando así problemas de escasez) de la decisión financiera de determinar el costo de ese café, que prefiere aplazar. Este arreglo ofrece flexibilidad al comprador así como al vendedor. Ahora existe la obligación de entregar y de aceptar el producto físico, pero en lo que respecta al precio, sigue abierto.

CONCERTACIÓN DE CONTRATOS A PTBF

Aparte del diferencial, que se determina al inicio del contrato, hay otros tres precios: i) el precio que fija el vendedor, ii) el precio fija el comprador, y iii) el precio de facturación.

Como decíamos, es preferible, si no imperativo, que los vendedores y compradores de contratos a PTBF tengan acceso, ya sea directamente o a través de un intermediario, a cuentas para operaciones de futuros, de manera que puedan fijar los precios dando una orden. El vendedor puede fijar el precio al que vende en un contrato a PTBF sencillamente vendiendo en su cuenta para operaciones de futuros, es decir, en la cuenta del vendedor, el número de futuros especificados en el contrato. El comprador, a su vez, también puede fijar el precio de compra haciendo justamente lo contrario, esto es, comprando en su propia cuenta para operaciones de futuros el número de futuros especificados. El precio de facturación para el contrato a PTBF se establece cuando el comprador o el vendedor transfiere estos lotes a la otra parte. En el caso de "PTBF buyer's call" (es decir, precio por determinar por el comprador), es el comprador quien transfiere los futuros al vendedor. En el caso de "PTBF seller's call" (es decir, precio por determinar por el vendedor), es el vendedor quien transfiere cortos de su cuenta para operaciones de futuros para compensar los largos en la cuenta del comprador, fijando así el precio de facturación. En todos los contratos a PTBF, el precio de venta del café es el precio de facturación más el beneficio o la pérdida en la cuenta para operaciones de futuros del vendedor. El precio de compra del café es el precio de facturación más el beneficio o la pérdida en la cuenta para operaciones de futuros del comprador.

UTILIZACIÓN DEL CONTRATO A PTBF – UN EJEMPLO

- El 20 de agosto, el exportador vende corto 2.000 sacos de Prima Mexicano embarque en octubre del mismo año, PTBF contra NYKC diciembre del mismo año, menos 6 cts/lb, FOB Laredo.
- El 20 de septiembre, el exportador puede comprar el producto físico a 160 cts/lb FOB equivalente, y decide comprar o fijar este precio. Diciembre NYKC se está cotizando a 169 cts/lb. El exportador llama a su comisionista del mercado de futuros (FCM – Futures commission merchant) y le pide que venda ocho lotes del contrato diciembre "C" a 169 cts/lb.
- Hay una subida en el mercado y el FCM puede vender a 169,50. En consecuencia, el precio de venta del

producto físico se fija en 169,50 menos 6 = 163,50 cts/lb FOB Laredo. El vendedor ha asegurado un beneficio de 3,5 cts/lb. El precio de su venta PTBF se fija en 163,50 cts/lb, pero este no es el precio de facturación.

- El 20 de octubre, el comprador quiere fijar su precio. NYKC está cotizando a 189,50 y el comprador pide a su FCM que ejecute a ese nivel. El FCM compra 8 lotes a 189,50 para la cuenta del comprador. El precio de compra del café físico se fija pues en 189,50 menos 6 = 183,50 cts/lb. Pero tampoco este es el precio de facturación.
- El siguiente paso en el contrato a PTBF es el establecimiento del precio de facturación. Esto se conoce comúnmente como fijación del precio del contrato (contract price fixation), pero como hemos mostrado es un nombre poco apropiado porque solo establece el precio de facturación para la entrega del producto físico. Si el contrato es "seller's call" (precio por determinar por el vendedor), el vendedor tiene derecho a transferir los lotes al comprador, fijando así el precio de facturación. Si es "buyer's call" (precio por determinar por el comprador), el comprador tiene derecho a transferir los futuros al vendedor para establecer el precio de facturación. Para ilustrar este ejemplo hemos elegido que el contrato a PTBF sea "seller's call".
- El 18 de noviembre, que resulta ser el primer día de notificación para la posición diciembre NYKC, el vendedor decide fijar el precio de facturación. Los futuros de diciembre se están cotizando ese día entre 180,00 y 182,00. El vendedor pide a su FCM que contabilice una transferencia AA (against actuals – contado contra futuros) de ocho lotes corto diciembre "C" a la cuenta del comprador a 181,50. Al contabilizar una operación AA en el transcurso del día, ha asegurado que obtendrá ese precio, y esta es un práctica habitual en todas las bolsas. Una vez completada la transferencia, los lotes salen de la cuenta del vendedor a 181,50 y pasan a la cuenta del comprador a 181,50, fijando así el precio de facturación del contrato a PTBF en 181,50 menos 6,00 cts/lb= 175,50 cts por libra.
- El vendedor recibirá 175,50 cts/lb cuando entregue el café, pero a esa cantidad deberá restarle la pérdida en su cuenta de futuros: 181,50 menos 169,50 = 12 cts/lb. Con lo que su precio de venta será 175,50 menos 12,00 = 163,50 cts/lb, el mismo que fijó el 20 de septiembre.
- El comprador deberá pagar 175,50 cts/lb a la entrega del café, pero también él perdió en su cuenta de futuros. Compró a 189,50 y vendió a 181,50, con una pérdida de 8,00 cts/lb. Así el comprador paga el precio de facturación 175,50 cts/lb más su pérdida de futuros de 8,00 cts/lb, lo que nos dará el precio total de 183,50 cts/lb, el mismo que fijó el 20 de octubre.

El ejemplo de más arriba muestra como debería funcionar el contrato a PTBF; el precio de venta neto y el precio de compra neto son diferentes del precio de facturación. Pero existen variaciones al respecto. Si, por ejemplo, el vendedor fija su precio de venta y realiza la transferencia de futuros al comprador el mismo día, el precio de venta neto y el precio de facturación serán el mismo. Esto funciona también en el caso de "buyer's call", cuando el precio lo determina el comprador. Si el comprador fija al mismo tiempo y al mismo precio que transfiere los lotes al vendedor, su precio de compra neto será el mismo que el precio de facturación.

Pero el ejemplo nos muestra la situación ideal, es decir, supone que ambas partes i) están familiarizadas con este tipo de transacciones, y ii) tienen acceso fácil y sin restricciones a cuentas para operaciones de futuros, ya sea directamente o a través de intermediarios, como bancos y corredores, entre otros. Pero este no es siempre el caso en todos los países de origen o de todos los exportadores.

¿POR QUÉ VENDER PTBF?

¿Por qué entonces vender a PTBF? Lo cierto es que muchos exportadores (que a menudo son también los que elaboran el café) necesitan una presencia constante en el mercado, es decir, deben comprar cuando "sus" productores o acopiadores quieran vender. Pero comprar café sin tener un destino puede ser peligroso, y muchos exportadores (y sus bancos) quieren asegurarse de que estas compras tienen un destino en potencia. Al fin y al cabo, la compraventa de café requiere fondos considerables que la mayoría de los exportadores deberán pedir prestados, al menos en su mayor parte, y para ello es necesario que el banco apruebe la operación de compraventa (como veremos en el capítulo 10). Pero la venta a término a un precio fijo, es decir, sin disponer aún del café, es igualmente peligrosa. Los contratos a PTBF, por otro lado, nos permiten "fijar" el precio en una fecha posterior y, al mismo tiempo, proporcionan un destino asegurado para el café que se compre. Como se explicaba más arriba, el riesgo del diferencial no desaparece, y cada operador individual debe determinar qué nivel de ese riesgo es aceptable.

En su forma más básica, los contratos de venta a PTBF deben fijarse cuando se compra el café físico, posiblemente cada vez que se alcance el volumen de un contenedor. En este caso, los contratos más grandes deben permitir múltiples fijaciones. Cuánto café ha de acumularse antes de "fijar" las condiciones es una decisión individual, pero la venta PTBF es una herramienta para la gestión del riesgo, y su finalidad no es la especulación. Disponer del café y de un contrato de venta "fijo" significa que se elimina todo el riesgo del mercado (precio y base).

¿Cómo se fija? El vendedor ha de depender del comprador para que lo haga en su nombre. Cuando el vendedor solicita la fijación, el comprador vende la cantidad adecuada de futuros en las condiciones previamente acordadas en el contrato. Por ejemplo, en el momento de la apertura o del cierre del mercado o en un momento intermedio. Una vez más, es una decisión individual. El vendedor necesita creer que el comprador no se aprovechará de lo que, después de todo, es una situación de conflicto de intereses, lo que significa que las partes deberán conocerse mutuamente y confiar la una en la otra. Esta función la realiza la mayoría de

las empresas comerciales y los principales importadores, y lo hace "dentro del diferencial". Su objetivo es, por ejemplo, comprar PTBF a "más 5" y vender PTBF a "más 15" y son ellos, como intermediarios, quienes ahora se encargan de todo el proceso que se describe en la sección anterior.

Las operaciones PTBF también son arriesgadas para el comprador intermediario. ¿Qué ocurre si el exportador o expedidor solicita la fijación sin tener en su poder el café? Si lo hace, el exportador quedará totalmente expuesto a la inestabilidad del mercado. En el caso de que las cosas vayan muy mal y el exportador incumpla, el importador que se encargó de la fijación estará en una situación muy difícil. Esta persona deberá cubrir toda la pérdida sufrida en los futuros que vendió y aún tendrá que cumplir su propio contrato de venta por el café físico correspondiente. Algunos compradores ya solo permiten fijar a partir de una fecha determinada, en particular con contratos para entrega futura prorrogados.

LOS VENDEDORES NECESITAN DISCIPLINA

Una venta PTBF no significa que el vendedor haya tomado una decisión sobre el precio – esto solo sucederá cuando lo haya fijado. Pero muchos vendedores no pueden decidirse a fijar el precio a un nivel poco atractivo y, cuando los mercados bajan, algunos incluso las aplazan de una posición de futuros a la siguiente, prefiriendo pagar el costo, que generalmente es la diferencia de precio entre las dos posiciones más el costo incurrido por el comprador. En otras palabras, una venta PTBF es como estar en un ascensor sin saber si sube o baja, en el que "fijar" serían los botones de las plantas. Si uno no presiona el botón puede acabar en un lugar inesperado.

Para evitar caer en la "trampa de la fijación" (la indecisión) hay que establecer topes internos para asegurarse de que la fijación se realiza automáticamente al cabo de cierto tiempo o cuando se alcanza un determinado precio, ya sea alto o bajo. Pueden darse órdenes sobre la base GTC (good till cancelled – buena hasta cancelada). Pero como se explicó anteriormente, en una situación de mercado muy inestable y de cambios rápidos, el fenómeno del "intervalo entre operaciones" puede dificultar o incluso imposibilitar la ejecución de estas órdenes GTC en el momento oportuno.

El productor o exportador que tiene el café y también una venta PTBF (es decir, que tiene el diferencial pero no el precio de base) debe entender que si bien ha eliminado el riesgo del diferencial, la decisión de no fijar lo deja totalmente expuesto al riesgo de mercado o riesgo del precio. Como decíamos, esto no es muy diferente de la pura y simple especulación. Es un hecho de sobra conocido que algunos contratos de embarque permiten aplazar la fijación, a solicitud del exportador, a veces incluso hasta después de que la mercancía haya sido expedida. Como ya hemos reiterado, el contrato PTBF es un mecanismo para la negociación que, naturalmente, también puede utilizarse con fines especulativos, y es decisión de cada operador individual determinar qué nivel de riesgo puede asumir.

Recuerde: Cuando las ventas a precio fijo no son viables, una alternativa simple es vender PTBF y fijar inmediatamente, con lo que se determinan el precio de futuros y el diferencial, que juntos constituyen el precio final de venta. Dilemas como ¿hemos fijado demasiado pronto? o ¿qué pasará si el mercado sube?", se pueden resolver comprando también una opción de compra, aceptando que el precio de esta operación se deducirá del precio de venta de la mercancía física.

MÁRGENES

El vendedor que quiera fijar su precio de venta en un contrato a PTBF deberá vender futuros para su cuenta, y el comprador que quiera fijar su precio de compra deberá comprar futuros para su cuenta. La cuenta de futuros de ambas partes permanece abierta hasta que se transfieran lotes que compensen la transacción de futuros (largos menos cortos = 0).

Mientras las cuentas de futuros permanecen abiertas se suceden a diario peticiones de cobertura complementaria que hay que abonar. Si el mercado sube, los cortos pagan el margen. Si el mercado baja el margen lo pagan los largos. En un contrato a PTBF, los márgenes se recuperan cuando se cuadran las transacciones de futuros, es decir, cuando se entrega y se factura el café real. Recuerde, sin embargo, que puede transcurrir mucho tiempo entre la fijación del precio y la entrega real del café, por lo que las partes deberán disponer de efectivo suficiente para financiar estos márgenes o coberturas complementarias hasta que la entrega del café tenga lugar. La mayoría de los bancos que financian operaciones con productos básicos atienden a la petición de cobertura complementaria y conceden financiación adicional, pero únicamente si pueden confiar en que el contrato a PTBF se ejecuta debidamente y está respaldado por café real y por un compromiso real de vender.

OPCIONES

OPCIONES DE COMPRA Y DE VENTA

Otra manera de administrar el riesgo ha demostrado una utilidad creciente: la compra o venta de opciones para futuros como seguro de precio. Evidentemente, la adquisición de este seguro entraña un costo, pero la estrategia permite limitar las pérdidas potenciales en el mercado de futuros sin tener que pagar coberturas complementarias, al tiempo que nos permite beneficiarnos de una posible subida de los precios. La compra de opciones resulta especialmente atractiva para los pequeños productores que deseen establecer un precio mínimo (por encima del costo de

producción), sin comprometer su capital a una cuenta de margen.

Las opciones, solas o combinadas con futuros, ofrecen mayor flexibilidad para que los gestores del riesgo diseñen sus estrategias de cobertura. Hay dos opciones sobre las cuales se basan todas las estrategias de opciones: opción de compra (call) y opción de venta (put).

Una opción de compra (call option) confiere el derecho, pero no la obligación, a comprar un contrato de futuros a un precio acordado entre la fecha de celebración del contrato y el momento en que vence el contrato de opción. Si el comprador decide ejercer la opción, el vendedor de la opción está obligado a entregar los futuros.

Una opción de venta (put option) confiere el derecho, pero no la obligación, de vender un contrato de futuros a un precio acordado: el vendedor de una opción está obligado a aceptar los futuros si se ejerce la opción.

Ni que decir tiene que el titular de la opción solo la ejercerá si tiene sentido financieramente, es decir, si la opción le ofrece un beneficio.

Cuando alguien compra una opción, su riesgo se limita al precio de la prima que paga por la opción, pero cuando alguien vende o suscribe una opción, es decir, una que no haya sido comprada con anterioridad, su riesgo podría ser ilimitado.

Lo más importante que debemos recordar sobre las opciones es que cuando se compra una opción, se paga una prima y las posibles pérdidas se limitan al importe de dicha prima. La opción puede ejercerse en cualquier momento, por muy lejos que se haya movido el mercado y, por consiguiente, existe la posibilidad de obtener beneficios ilimitados menos el importe de la prima. Además, no es preciso depositar un margen al comprar opciones. La opción funciona de un modo parecido a un seguro: el pago de una prima proporciona un nivel de protección contra pérdidas.

Cuando se venden (o suscriben) opciones ocurre lo contrario. Se paga una prima (beneficio limitado) al vendedor de opciones, quien debe cumplir por muy lejos que se desplace el mercado (riesgo ilimitado). Los vendedores de opciones deben mantener cuentas de márgenes. Debido a las ilimitadas posibilidades de riesgo, solo operadores de cobertura y operadores con experiencia deberían considerar la posibilidad de vender o suscribir opciones.

DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS OPCIONES

Para las opciones se cotizan dos precios: el precio de ejercicio (strike price) y la prima (premium). El precio de ejercicio es el precio cotizado en una opción; el precio al que puede ejercerse la opción. La prima o el costo de la opción lo determinan los indicadores "griegos" – letras del alfabeto griego que se utilizan para diferenciar los distintos niveles de riesgo:

- **Option Greek Delta** (indicador de opción Delta). La cantidad en que cambia el precio de la opción si la posición de futuro del café correspondiente cambia en uno.
- **Option Greek Gamma** (indicador de opción Gamma). La sensibilidad del indicador de opción delta a un cambio en el precio de la entidad correspondiente. En otras palabras, gamma mide el índice de variación de delta con respecto al cambio en el precio de la entidad correspondiente.
- **Option Greek Theta** (indicador de opción Theta). La cantidad en la que cambia el precio de una opción cuando el tiempo restante para que venza la opción disminuye en un día. A medida que disminuye el tiempo restante para que venza la opción, se reduce el precio de la opción. En consecuencia, el indicador theta es siempre negativo.
- **Option Greek Vega** (indicador de opción Vega). La inestabilidad implícita de las existencias correspondientes es uno de los factores más influyentes en la determinación del precio de una opción. El indicador vega mide la cantidad en la que cambia el precio de la opción cuando la inestabilidad implícita de los futuros correspondientes cambian en uno.

Básicamente, el precio de una opción se basa en tres factores: el valor intrínseco, el tiempo de vencimiento (o valor temporal) y la inestabilidad implícita. El costo de una opción está relacionado con la proximidad entre el precio de ejercicio y el precio de mercado que rige en el momento en que se celebra el contrato de opción. Como sucede con los futuros, existe un comercio muy activo de contratos de opciones. Resumiendo:

- El precio de ejercicio (strike price) es el precio cotizado en una opción; el precio al que puede ejercerse la opción.
- El valor intrínseco (intrinsic value) de una opción es el precio de ejercicio expresado como el diferencial hacia el que evoluciona la cotización del mercado. Si este valor intrínseco es negativo, se considera cero.
- El valor temporal (time value) de la opción es además un factor para determinar la prima. Cuanto más largo es el periodo hasta el vencimiento de la opción, más aumenta la posibilidad de que se ejerza la opción.

VALOR INTRÍNSECO – UN EJEMPLO

Si los futuros de diciembre están cotizándose a 154 cts/lb, una opción de compra de diciembre a un precio de ejercicio de 150 cts/lb podría cotizarse con una prima de 6,50 cts/lb. El valor intrínseco es entonces 4 cts/lb, porque la opción está en el dinero (in the money). Pero una opción de compra de diciembre con un precio de ejercicio de 160 cts/lb podría cotizarse con una prima de 3 cts/lb, lo que significa que el valor intrínseco es cero, porque la opción

está fuera del dinero (out of the money). Es evidente que el comprador de una opción puede elegir pagar una prima más alta para establecer un nivel superior de protección del precio.

Las opciones "out of the money" no suelen ejercerse. Los tostadores venden a veces "ventas" fuera del dinero, porque siempre se hallan en una posición corta. Las "compras" fuera del dinero pueden venderlas los productores, porque su posición siempre es larga, aunque deben ser cautelosos y no arriesgar más que un pequeño porcentaje de la cosecha anual.

Algunos grandes productores, por ejemplo en el Brasil, se sienten cómodos vendiendo opciones de compra a pesar del riesgo infinito. Esto se debe a que los productores siempre están "largos" en café. Disponen de existencias de café y una producción futura en los árboles. Si un mercado de futuros sobrepasa su costo de producción, lo habitual es que vendan un pequeño porcentaje de su producción mediante la venta de opciones de compra. Si las opciones de compra se ejecutan, los productores pueden vender su café contra las opciones ejecutadas y embolsarse el precio de ejecución y la prima. Es igual que vender futuros avanzados, pero con una prima, a mercados de futuros. La desventaja para el productor es que debe dejar el porcentaje de la opción de compra sin vender, sin protección y sin fijar su precio hasta el vencimiento de las opciones de compra. Si un productor vende todo y se ejecutan las opciones de compra pendientes, el productor se hallará en una posición corta neta, al menos hasta la próxima cosecha.

La inestabilidad implícita, que se basa en una fórmula matemática, evalúa la prima sobre la inestabilidad prevista de los precios del contrato de futuros correspondiente. Es importante recordar que el precio de una opción puede cambiar debido a factores como el tiempo y la inestabilidad, aun en el caso de que el precio de los futuros correspondientes no se mueva.

Las estrategias con las opciones son sumamente diversas, y se puede elaborar prácticamente cualquier estrategia con el uso de opciones (evidentemente conlleva un costo y un riesgo). A las distintas estrategias se les ha dado nombres diversos: estrángulos, cóndor, calendario mixto y mariposa, entre muchos otros.

El ámbito de las operaciones con opciones es muy amplio, y una explicación de todas las estrategias precisaría un libro aparte. Las opciones de compra tienen escaso interés directo para productores y exportadores. Vender o suscribir opciones es una tarea que solo deben realizar operadores de cobertura experimentados, y conlleva un riesgo posiblemente ilimitado. Por lo tanto, ambos temas quedan fuera del propósito de la presente publicación, aunque se puede obtener más información de las bolsas Intercontinental Exchange (ICE) de Nueva York y la NYSE LIFFE de Londres.

COMPRA DE OPCIONES DE VENTA – UN EJEMPLO

Un productor o un exportador, en lugar de vender futuros, puede establecer un precio mínimo comprando una opción de venta. Con una opción de venta en un mercado descendente aún se puede tener una cobertura corta a un nivel razonable. Para calcular el valor, el precio mínimo será el precio de ejercicio menos la prima pagada por la opción. La ventaja de la opción es que si el mercado sube, basta con esperar a que la opción venza, mientras que la mercancía física se puede vender al nivel superior (del que deberá deducirse, como es lógico, la prima pagada por la opción a fin de obtener la realización neta de las ventas).

Si los futuros de diciembre se cotizan a 154 cts/lb, un exportador o productor podría quizá comprar una opción de venta de diciembre a 150 cts/lb, con una prima de 2,5 cts/lb. Una opción de venta es una opción para estar en posición corta, por lo que no tiene valor intrínseco estar corto a 150 cts/lb en un mercado de 154 cts/lb. Además, el derecho a estar corto a 150 cts/lb cuesta 2,5 cts/lb, por lo que el valor de la opción es en realidad 147,50 cts/lb. En esta hipótesis se garantiza al titular de la opción un precio mínimo de 147,50 cts/lb si el mercado baja, pero aún podrá aprovechar una subida de los precios si el mercado sube.

OPERACIONES DE COBERTURA

OPERACIONES DE COBERTURA – SUS VENTAJAS

Una operación de cobertura ofrece claras ventajas a los productores de productos básicos a un costo relativamente bajo. Una operación de cobertura con futuros permite al productor asegurar un precio que refleje sus objetivos comerciales (un beneficio). El productor debería determinar, por consiguiente, el precio real disponible en el mercado de futuros que compense el costo de producción y le dé además un beneficio. Si los precios bajan, el productor sigue obteniendo una cifra cercana al precio que se había planteado inicialmente como objetivo. Si los precios suben, el productor renuncia a un margen de beneficios mayor.

La pérdida de este posible beneficio adicional (especulativo) está compensado por la protección que la operación ofrece contra caídas espectaculares y nocivas en el mercado. Hay también otras ventajas en la operación de cobertura, además de este aspecto de seguro del precio.

En primer lugar, la operación de cobertura ofrece un mecanismo flexible para determinar precios. Quien considere haber tomado una decisión equivocada en la bolsa puede dar una orden alternativa que se ejecute fácil e inmediatamente. En segundo lugar, las operaciones de

cobertura solo suponen un pequeño desembolso inicial. Si el precio de los futuros sube, el productor que ha vendido futuros tendrá que pagar un margen adicional; pero el precio de su mercancía física también habrá subido. En tercer lugar, el hecho de que un contrato de futuros proporciona una protección considerable del precio, es más probable que los bancos y otras instituciones financieras financien a los productores, exportadores y operadores que cubren sus cosechas y posiciones que a aquellos que no lo hacen.

Por último, los bancos que comercian con productos básicos y los proveedores de soluciones del riesgo han creado diferentes instrumentos de mitigación del riesgo a la medida de las necesidades del cliente. Por ejemplo, una opción de venta puede graduarse para que llegue más allá de la estación normal de comercialización distribuyendo porciones iguales sobre dos o tres posiciones en el mercado de futuros, a precios de ejecución diferentes si así se desea. Cada porción individual puede ser ejercida individualmente. Alternativamente, un proveedor de soluciones puede simplemente garantizar un precio mínimo. Por el pago de una prima se compromete a compensar cualquier diferencia entre el precio asegurado (el precio mínimo que el productor desea asegurar) y el precio que rige para las posiciones en el mercado de futuros declarados (Nueva York o Londres) en una fecha dada o sobre la base del precio promedio durante un número determinado de días de contratación. Al hacerlo así, el productor compra un mínimo, es decir, el precio garantizado menos el costo de la prima.

ACUERDOS DE PERMUTAS

El significado del término “permuta” (swap), como su propio nombre indica, es trueque o cambio, y eso es justamente de lo que se trata. Por ejemplo, los productores pueden “permutar” un riesgo de precio renunciando a los beneficios de un futuro aumento de los precios, a cambio de un precio mínimo garantizado. Un acuerdo de permuta semejante puede abarcar más de un año de cosecha, con tonelajes y fechas de ejecución establecidos para cada trimestre. En otras palabras, son acuerdos que se redactan de manera que se adapten a los diferentes requisitos individuales. Las permutas se mencionan a veces en los informes de mercado de productos básicos, pero, en términos generales, su interés para los exportadores es escaso.

En el caso de las permutas de café, la fijación del precio necesaria para su ejecución dependerá del respectivo mercado de futuros, sin tener que haber negociado futuros. Esto elimina los problemas que puede traer consigo el uso futuros, como la necesidad de comprar márgenes, especialmente cuando se trata de posiciones distantes. Además, las operaciones con futuros o coberturas no siempre abordan los requisitos individuales en materia de seguro de precio.

Los acuerdos de permuta se negocian directamente entre las partes que deseen adquirirlos y los proveedores de soluciones que estén dispuestos a ofrecerlos o suscribirlos. Estos acuerdos se llevan a cabo fuera del comercio formal de futuros, y se les conoce como productos OTC (over the counter – no negociables en bolsa). Los acuerdos de permuta son muy utilizados en los mercados financieros y de la energía, pero mucho menos en los mercados de productos básicos agrícolas. Pero su demanda podría aumentar, debido también a que las instituciones financieras son cada vez más reacias al riesgo.

Esto es pertinente porque una dificultad a la se enfrentan ambas partes de un acuerdo de permuta es el riesgo de ejecución, especialmente en acuerdos con fechas lejanas. A diferencia de los futuros, no existe un mecanismo central de compensación para los acuerdos de permutas agrícolas, y, en consecuencia, el incumplimiento es posible. Esto, a su vez, limita el atractivo como vehículo para asegurar el precio.

En un intento de dar solución a esta carencia, la ICE de Nueva York introdujo en febrero de 2009 un servicio de compensación para los acuerdos de permutas agrícolas – en un primer momento, para el azúcar, el café y el cacao. Reproducimos aquí la publicación que hizo la ICE al respecto:

1. Las permutas compensadas (cleared swaps) son acuerdos OTC que tienen derecho a ser compensadas por la ICE Clear U.S. (Cámara de Compensación), pero que no se ejecutan en ICE Futures U.S. (la Bolsa), ni electrónicamente ni en el piso. Un contrato de permuta compensada tiene lugar cuando las partes de una transacción OTC fuera de la bolsa acuerdan extinguir sus contratos OTC y reemplazarlos por un contrato de permuta compensada. Esto les proporcionará la misma eficacia y los mismos beneficios que ofrece una Cámara de Compensación centralizada a los comerciantes de contratos negociados en la Bolsa – incluso la mediación del riesgo del crédito y la capacidad de liquidar diferentes posiciones iniciadas con distintas contrapartes.

2. Este proceso tiene lugar cuando se somete a la Bolsa ambos lados de la transacción OTC y tras la consiguiente aceptación por los miembros de la Cámara de cada lado de cada parte del swap. Los contratos de permutas compensadas ofrecerán a los participantes cualificados del mercado OTC que utilicen estos productos la capacidad de compensar dichas transacciones por mediación de la ICE Clear U.S. Además, los miembros de la Cámara de Compensación podrán poner las permutas compensadas y los márgenes que se hayan depositado por este concepto en la misma cuenta donde tengan sus posiciones y márgenes de futuros comerciados en la Bolsa.

En resumen, la ejecución de un producto OTC que se haya convertido en “contrato de permuta compensada” pasa a estar garantizada por la ICE Clear U.S., exactamente igual que los contratos de futuros que se negocian en la Bolsa. Parece lógico que la medida potenciará sus posibilidades

de ser considerado como un mecanismo para limitar el riesgo del precio y del crédito.

En 2009, la NYSE Liffe de Londres introdujo futuros y opciones de pago al contado para el cacao, el café robusta y azúcar blanco.

CÓMO UTILIZAN LAS EMPRESAS COMERCIALES LOS FUTUROS

ARBITRAJE

La forma más corriente de arbitraje para el café es el diferencial de calidad robusta/arábica, porque los dos principales mercados de futuros muestran claramente el valor del arbitraje: el mercado de Nueva York está basado en arábica y el de Londres en robusta. Si se considera exagerada o subestimada la diferencia de precio entre dos posiciones comparables de entrega de arábica y robusta, el arbitrador comprará una y venderá la otra según sean sus convicciones, especulando en que la diferencia se desplazará a su favor.

Las empresas comerciales en su mayor parte van mucho más allá del simple arbitraje robusta/arábica. Se recuerda que hay más de 60 países que producen centenares de calidades y tipos diferentes de café. Un buen comerciante considerará todas las opciones de calidad. Quizá comprará café brasileño a 8 cts/lb bajo el contrato "C" de Nueva York, mientras que vende en posición corta café colombiano a 12 cts/lb sobre el "C" de Nueva York aduciendo que, si se comparan, el café brasileño es barato y el colombiano caro. Esto suena bien, pero en los últimos años ha sido muy posible tener pérdidas en ambos lados de un arbitraje de este tipo.

Hay otras formas de arbitraje. Una que es muy corriente en un mercado con excedentes es la de "existencias e inventario" (cash and carry). Cuando la posición para entrega inmediata está a un descuento suficiente como para cubrir los costos de mantener inventario hasta el siguiente periodo de entrega se conoce como "existencias e inventario". Una operación de este tipo no es en sí un arbitraje, pero cuando los costos de manutención son diferentes en los distintos mercados, se puede arbitrar la variación de los costos de manutención.

ARBITRAJE – UN EJEMPLO

El costo de manutención de septiembre NYKC a diciembre (del mismo año) se basa en los siguientes costos:

- Financiación (costo del dinero);
- Seguro;
- Almacenamiento;
- Descuentos por peso (0,5% después de los primeros dos meses de almacenamiento, 0,125% por cada mes adicional de almacenamiento);
- Descuentos por edad (0,5 cts o 50 puntos por los primeros 150 días, después de ello 25 puntos por mes para el primer año, 50 puntos por mes para el segundo año, 75 puntos por mes para el tercer año y 100 puntos por mes para el café con mas de tres años).

Los costos de un embarque simple de café en agosto en el mercado físico sobre la base "existencias e inventario", de septiembre a diciembre, son todos los citados arriba excepto por algún descuento de calidad. Según sea el tipo de café y la fecha real de llegada, podría no haber un descuento por peso. Se puede recoger café fresco en septiembre y entregarlo en diciembre sin descuento. Es posible por lo tanto arbitrar el mercado físico de "existencias e inventario", que es aproximadamente de 2,5 cts/lb, con una operación similar en el mercado de futuros "existencias e inventario", que es de aproximadamente 4 cts/lb sobre la base de la edad intermedia de los certificados. En este ejemplo, un comerciante puede recaudar hasta 1,5 cts por cada libra de café mantenido de septiembre a diciembre.

- Comprar café fresco en agosto a precio de septiembre menos 1 cts/lb;
- Vender simultáneamente el mismo café en diciembre menos 1 cts/lb;
- Septiembre/diciembre se cotiza a 4 cts: es la "existencia e inventario" en el mercado de futuros;
- En efecto, el operador compró café fresco de entrega en septiembre a un descuento de 4 cts en relación con el precio a que lo vendió en diciembre;
- Cuesta 2,5 cts/lb mantener al café de septiembre a diciembre en el mercado físico (solo almacenamiento, intereses y seguro) lo que deja como beneficio los restantes 1,5 cts/lb.

ESPECULACIÓN DE OPERADORES

Cuando un comerciante dice que está "plenamente cubierto" suele ser indicio de que tiene una posición mala. Para cubrir costos como importador o comerciante, es preciso especular. Esta especulación no siempre es claramente larga o corta, aunque la mayoría de las veces lo es. Pero los comerciantes sí juegan con diferenciales de calidad y de tiempo, y estos constituyen un tipo de especulación diferente.

Un buen comerciante es disciplinado. Las operaciones se consideran siempre como lo que son. Un buen comerciante no recurrirá nunca a un lote de cobertura para compensar una mala operación especulativa ni tampoco mezclará el arbitraje de calidad con operaciones mixtas.

Llevar "el libro de cuentas" bien definido parece fácil, pero en realidad es la ruina de muchos comerciantes que intentan disfrazar sus posiciones, es decir, intentan que parezcan mejores operaciones de lo que en realidad son. Otro rasgo que caracteriza a un buen comerciante es su capacidad para asumir una pérdida. Los comerciantes no pueden acertar siempre. Solo necesitan acertar el 60% de las veces para obtener beneficios.

La capacidad de asumir las pérdidas y seguir adelante es un elemento esencial en las transacciones, y esto es válido también para los exportadores.

ESPECULACIÓN CON PRODUCTOS BÁSICOS

La especulación con productos básicos consiste en comprar y vender un producto con la esperanza de que la operación inversa de compra o venta proporcione un beneficio a consecuencia de un cambio del valor de mercado del producto básico de que se trate. Hay una cierta cantidad de especulación pura en el mercado de futuros de productos básicos, aunque su magnitud es difícil de calibrar.

Durante toda la década de 1970, las altas tasas de inflación y la incertidumbre sobre los tipos de cambio se asociaron a un mayor grado de inestabilidad del precio nominal de los principales productos primarios. Esto provocó a su vez un enorme auge en la especulación de futuros, denominada a veces como el otro lado de la bolsa. La participación de los especuladores en el mercado de futuros contribuye a esa liquidez del mercado, esencial para evitar distorsiones excesivas de los precios, que pueden producirse al establecer o liquidar operaciones de cobertura.

No obstante, la especulación excesiva puede aumentar las fluctuaciones en los precios – los mercados llegan a situaciones excesivas tanto en los movimientos de alza como en los de baja (los precios se mueven entre límites mayores de lo previsto) hasta que se liquida el exceso de las posiciones largas o cortas. Debido a las expectativas de un individuo o una empresa y a su disposición a asumir riesgos, los especuladores aspiran a obtener un beneficio indeterminado mediante sus operaciones en el mercado. Los especuladores pueden pronosticar los precios sobre la base del precio de la entrega futura, el precio para entrega inmediata, ambos precios o tal vez simplemente sobre la base a las diferencias de precios, y de tomar posiciones en los mercados que correspondan a sus expectativas.

Ciertas características de la bolsa atraen la especulación, entre ellas la normalización del contrato de futuros, los costos relativamente bajos de las transacciones y la inversión inicial necesaria, también relativamente baja (apalancamiento).

DIFERENCIAS ENTRE OPERACIÓN DE COBERTURA Y ESPECULACIÓN

A menudo se confunde la operación de cobertura con la especulación. Lo que preocupa a los participantes en ambos casos son los cambios imprevistos de precio. En este sentido adoptan decisiones de comprar o vender basándose en sus expectativas de la evolución futura del mercado. No obstante, mientras que la operación de cobertura es esencialmente un medio para eludir o reducir el riesgo de precio, la especulación se basa precisamente en el elemento del riesgo. Por ejemplo, sería irracional llevar a cabo una venta protectora si existe la certidumbre absoluta de que el mercado va a subir. Como no existe una certeza absoluta acerca de los movimientos del mercado, la operación de cobertura ofrece un elemento de protección contra el riesgo de los precios, mientras que la especulación significa asumir deliberadamente el riesgo de los movimientos de los precios, ya sean al alza o a la baja, con la esperanza de obtener un beneficio.

Uno de los principios de la especulación es la oportunidad de obtener beneficios que el inversor consigue porque está dispuesto a asumir parte del riesgo que le pasa el operador de cobertura. Dicho en otras palabras, el operador de cobertura renuncia a una cierta oportunidad a cambio de un riesgo menor. En cambio, el especulador adquiere una oportunidad a cambio de asumir un riesgo.

Los compradores y vendedores de café que tratan de reducir al mínimo los riesgos respecto a los precios en el mercado físico asumen posiciones o riesgos opuestos en el mercado de futuros. En todo momento habrá cierto número de compras protectoras y cierto número de ventas protectoras. Ahora bien, no es probable que la demanda de cobertura contra los riesgos de la compra se equilibre exactamente con la demanda de cobertura contra los riesgos de la venta. El excedente resultante de los riesgos de la compra y la venta que no haya quedado protegido por quienes normalmente realizan las operaciones de cobertura, es el que aprovechan los especuladores.

Para absorber las vastas cantidades de futuros que entran en las bolsas del café se precisan numerosos especuladores que estén dispuestos a comprar uno o varios lotes. De modo análogo, se produce una considerable presión adquisitiva cuando operadores o tostadores realizan operaciones de cobertura para salvaguardar sus necesidades futuras. Los precios aumentarían si los especuladores no estuvieran dispuestos a intervenir como vendedores.

Si los productores que desean la cobertura pudiesen encontrar siempre homólogos que también deseasen hacerlo, no habría necesidad de especuladores. Sin embargo, no es probable que esta situación se presente regularmente, en parte porque los periodos en los que los productores llevan a cabo sus operaciones de cobertura normalmente no coinciden con los periodos en que los consumidores tratan de conseguir esa cobertura. El

especulador constituye el vínculo entre los diferentes periodos e intereses. No obstante, las grandes posiciones especulativas pueden "empujar" el mercado hacia un lado u otro, y los productores o exportadores deben seguir de cerca esta evolución puesto que su objetivo es fijar precios que sean rentables, en lugar de tomar parte en las actividades especulativas.

TIPOS DE ESPECULADORES

La magnitud de participación especulativa en cualquier mercado de futuros puede ser grande, y los mercados del café no son una excepción. El mercado de Nueva York es el que atrae más atención, y la participación especulativa a largo plazo puede llegar hasta el 30% del interés abierto. Los operadores del día pueden representar un altísimo porcentaje del volumen diario.

Los operadores del día se llaman así porque siempre cuadran sus posiciones al final de cada día de transacciones, nunca llevan al día siguiente una posición larga o corta. Los operadores del día en café se llaman "locales" porque muchos actúan por cuenta propia. Toman posiciones a corto plazo (de minutos u horas) basándose en el flujo de órdenes que ven en el mercado y están bien situados para aprovechar las aberraciones de precio causadas por otros participantes en el mercado. Por ejemplo, estarán dispuestos a contratar a unos cuantos puntos por debajo del nivel del mercado si consideran que la distorsión será de corta duración y que los precios volverán a sus niveles anteriores. De este modo, los locales pueden liquidar sus contratos con un beneficio, si bien este beneficio puede ser muy pequeño. Puesto que los locales operan con una tasa de comisiones beneficiosas, pueden repetir esta operación varias veces al día.

Los fondos de productos básicos y de cobertura constituyen la mayor fuente de actividad especulativa, y su poder financiero puede influir mucho en los movimientos de los precios. Los fondos actúan usando una variedad de mecanismos matemáticos, como promedios móviles, tendencias e indicadores de impulso.

Con el paso de los años se han vuelto más sofisticados en la complejidad de los sistemas que utilizan, y algunos incorporan actualmente a sus estrategias elementos de investigación en profundidad de los mercados. Los gerentes de los fondos suelen tener una cartera grande de mercados con la que negociar y por ello consideran el café únicamente como una faceta de su administración total de riesgos. Un fondo de cobertura puede perder en café y obtener beneficios en otros mercados no relacionados con el café (como los de bonos o divisas), y obtener así un beneficio general.

Los operadores profesionales de café no pueden permitirse el lujo de esta diversificación ni el respaldo financiero que controlan los fondos, y deben por lo tanto mantenerse atentos a las posiciones de los fondos en el mercado para poder gestionar mejor su contabilidad cafetera. Los fondos operación de cobertura toman normalmente posiciones de mercado a más largo plazo.

Las operaciones con fondos especulativos en el sector del café existen desde hace años, pero su volumen ha crecido últimamente. Además, en estos últimos años se ha producido la entrada de los fondos índice en varios mercados, entre ellos el del café. Estos fondos son grandes y afectan a la dinámica del mercado. Mientras que los fondos especulativos entran y salen del mercado y pueden provocar cambios a corto plazo en la oferta y la demanda, los fondos índices entran en el mercado como parte de una estrategia de inversión a largo plazo, dentro de una cesta de otros productos básicos. Nunca liquidan sus posiciones y estas suelen reequilibrarse una vez al año. Esto significa que, una vez al año, los gestores de los fondos pueden decidir añadir o restar una cantidad determinada de futuros de café con el fin de equilibrar el fondo y ajustar el porcentaje de contratos de café con respecto a otros productos básicos en el fondo índice. En consecuencia, estos fondos mantienen ciertas posiciones largas rodando hacia delante contratos de futuros. Básicamente, estos fondos crean una demanda adicional de café y esta demanda de inversión repercute en los precios.

En los Estados Unidos, el informe Compromiso de comerciantes (Commitment of Traders) documenta las actividades de los fondos especulativos y también de los fondos índice. Los exportadores así como todos los operadores de cobertura del sector deben hacer un seguimiento de la actividad de estos fondos y reconocer que la oferta y la demanda reales de café pueden verse afectadas a corto y largo plazo. Cuando estos fondos compran o venden al unísono generan un volumen de operaciones de futuros mucho mayor de lo que la industria del café puede compensar, lo que provoca un movimiento de los precios.

Algunos de los sitios web de interés son *www.cftc.gov* de la Comisión sobre comercio de futuros de productos básicos (U.S. Commodity Futures Trading Commission), *www.commitmentoftraders.com* y *www.newedge.com*, que ofrece gráficas y hojas de cálculo que muestran los compromisos semanales de los operadores de fondos índice.

Los operadores de alta velocidad también están presentes desde hace algún tiempo en los mercados de valores, aunque son relativamente nuevos en la industria de productos básicos. Según algunas estimaciones, estos operadores de alta velocidad generan el 60% del volumen actual (finales de 2011) de la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange). Estos fondos utilizan algoritmos patentados para comprar y vender electrónicamente grandes cantidades de futuros, en microsegundos, a veces en nanosegundos, con el propósito de obtener un beneficio sobre la inversión.

El problema para la industria del café es que estos operadores de alta velocidad también pueden mover los precios, pero a diferencia de los fondos especulativos y los fondos índice, no mantienen grandes posiciones durante mucho tiempo. Este sistema hace prácticamente imposible

ver qué están haciendo en el mercado. Normalmente, un volumen amplio favorece la liquidez, pero las operaciones con estos fondos es tan rápida y agresiva que su única aportación al mercado es una mayor inestabilidad. Los operadores de cobertura del sector del café harán bien en tenerlo presente....

Los operadores profesionales de café no pueden permitirse el lujo de esta diversificación ni del respaldo financiero que controlan los fondos y, por consiguiente, deben estar atentos a las posiciones de los fondos en el mercado para poder administrar como corresponda su contabilidad cafetera. Normalmente, los fondos de cobertura toman posiciones en el mercado a más largo plazo.

Tanto las empresas comerciales de café como los grandes especuladores no vinculados al café toman posiciones estratégicas en el mercado de futuros. Estas posiciones podrían consistir en prever un movimiento direccional o en aprovechar las diferencias de precio entre las distintas posiciones del mercado – por ejemplo una estructura a descuento en el mismo mercado o un arbitraje entre los mercados de arábica de Nueva York y el de robusta de Londres.

Los especuladores no profesionales actúan en mercados de productos básicos donde es probable que se produzcan cambios repentinos de precios y que, por ello, ofrecen mayores posibilidades de beneficios. Asimismo, tienden a guiarse por información y comentarios de fuentes indirectas, como los boletines publicados por corredores, la prensa diaria y, últimamente, la información en Internet. Esta categoría de especuladores comprende normalmente pequeños inversores, muchos de los cuales confían en el asesoramiento de las casas comisionistas.

ESTRATEGIAS ESPECULATIVAS

Orden de pérdida limitada (stop-loss order). Del mismo modo que las ventas de márgenes protegen a la cámara de compensación contra una exposición excesiva al riesgo de pérdidas financieras, las órdenes de pérdida limitada ofrecen protección al especulador. Aunque estén dispuestos a sufrir ciertas pérdidas por un movimiento adverso de los precios, los especuladores no pueden correr el riesgo de que una gran proporción del valor de sus haberes quede reducida a la nada. Para moderar sus pérdidas, el especulador da una orden de pérdida limitada. Esta orden se activa cuando se alcanza el precio de la "señal de paro" (stop), momento en el que el corredor tratará de hacer la transacción al precio indicado en la orden, o al mejor precio, si el mercado permite la ejecución de la orden. Puesto que la finalidad de una orden de pérdida limitada es salir de una posición, estas órdenes han de llevarse a cabo de modo implacable. Las instrucciones de pérdida limitada se dan en el momento en que se adquiere una posición en el mercado, o a veces incluso antes, de manera que la adquisición de una posición automáticamente las pone en vigor. También es costumbre emplear una orden arrastrada de pérdida limitada (trailing stop). Por ejemplo, si la posición inicial adquirida es buena y la tendencia del mercado continúa según lo previsto, la orden de paro puede arrastrarse como corresponda y "seguir" la tendencia, acumulando así mayores beneficios.

Hay varios aspectos que vale la pena tomar en consideración. Primero, la posición que ha de adoptarse (larga o corta), según lo que indique el análisis del mercado y el volumen de la transacción; segundo, los recursos financieros disponibles para la operación; tercero, el beneficio que se quiere alcanzar, expresado en puntos; cuarto, la pérdida, expresada también en puntos, que el especulador está dispuesto a absorber si el mercado evoluciona en un sentido imprevisto; y por último, los cambios en el número de órdenes de pérdida limitada que asegurarán un beneficio sobre el papel.

Es importante que los especuladores determinen la pérdida máxima que están dispuestos a asumir antes de adquirir una posición. Una vez que la posición comienza a perder puntos, existe una fuerte tentación de compensar las pérdidas y continuar invirtiendo, en lugar de reconocer que la decisión inicial fue un error.

Asimismo, los especuladores deberán definir la ganancia esperada (en puntos) y no proceder a la liquidación hasta que se haya alcanzado ese objetivo. Tan común es intentar recoger las ganancias antes de que las posiciones hayan alcanzado su nivel máximo, como seguir soportando pérdidas aun después de que los precios se hayan hundido por debajo de niveles razonables.

Operaciones mixtas (straddling). Es otro método de realizar transacciones en los mercados de productos básicos; consiste en comprar un periodo de entrega y, simultáneamente, vender otro periodo de entrega. Esto puede realizarse de diversas formas:

- Las transacciones pueden llevarse a cabo con dos posiciones de futuros en la misma bolsa. Esto se denomina en inglés spread (compra y emisión simultánea de dos opciones del mismo tipo) o switch (cambio de posición).
- Las dos posiciones de futuros pueden adquirirse en dos bolsas diferentes.
- Las posiciones pueden adquirirse en dos bolsas distintas de mercancías relacionadas entre sí, por ejemplo, café arábica en Nueva York y café robusta en Londres. Esto se denomina generalmente arbitraje (arbitrage).

Las operaciones de dos lados o mixtas tienen la ventaja de ofrecer a los operadores riesgos menores, aunque los beneficios también son inferiores, lo que no es sorprendente. En cierto sentido, una operación mixta es una forma de cobertura. Además, las bolsas suelen favorecer la especulación mixta porque exigen una fianza menor que cuando se trata de una sola compra o venta. Cuando el comerciante emprende una especulación mixta se halla en posiciones largas y cortas de contratos de futuros de diferentes meses o vencimientos, generalmente en el

mismo mercado de productos. Los operadores compran un contrato de cierto mes de un producto y venden un contrato de otro mes del mismo producto, o a veces de un producto relacionado.

La finalidad de adquirir dos posiciones de futuros es aprovechar el cambio que se produzca en las relaciones de los precios. La intención es obtener un beneficio de las fluctuaciones previstas en la diferencia entre los precios de los dos meses. Si durante el intervalo los precios suben, el beneficio conseguido con la posición larga quedará compensado por la pérdida en la posición corta, y si el precio baja ocurrirá lo contrario. Lo que realmente importa en una operación mixta, por consiguiente, es la diferencia de precio entre los periodos, y poco importa en qué dirección evoluciona el mercado. Por ejemplo, si la diferencia de precios entre la posición de julio y la de diciembre parece mayor de lo normal, con una prima en la posición más distante, lo lógico es comprar la posición más cercana y vender la posición alejada. Se parte aquí del supuesto de que la diferencia se reducirá más adelante, en cuyo caso el operador ganará.

La diferencia se estrechará si se produce una de las situaciones siguientes:

- La posición próxima sube, en tanto que la posición distante se mantiene sin cambios;
- La posición próxima sube más que la posición alejada;
- La posición más próxima se mantiene sin cambios, mientras que la posición más alejada baja;
- La posición cercana baja menos que la posición más alejada.

OPERACIONES MIXTAS – UN EJEMPLO

Un especulador vende diciembre "C" de Nueva York (KCZ12) y compra marzo (KCH13) con una prima de 360 puntos. En lenguaje abreviado: está comprando marzo/diciembre a 360. A medida que diciembre se acerca al primer día de notificación y al hecho de que el nivel de existencias certificadas es más bien alto, el mercado adoptará un mantenimiento completo evaluado por el comercio en 425 puntos. Nuestro especulador compra ahora diciembre/marzo (compra KCZ12 y vende KCH13) a 425, fijando un beneficio de 65 puntos por lote. A $EE. UU. 3,75 por punto, el beneficio será de $EE.UU. 243,75 por lote. Véase el capítulo 8 para más información sobre "reportes e inversiones".

ANÁLISIS TÉCNICO DE LOS MERCADOS DE FUTUROS

El análisis técnico es el estudio del mercado en sí, y no una evaluación de los factores que afectan a la oferta y la demanda de un producto básico (que se denomina análisis fundamental). Los componentes importantes del análisis técnico son normalmente los precios, el volumen del mercado y el interés abierto. Puesto que el criterio técnico solo considera el mercado, hay que tener en cuenta las fluctuaciones que reflejan las actuaciones de sus participantes, que no siempre están vinculadas a los ciclos de la oferta y la demanda. La hipótesis básica en todos los análisis técnicos es que el futuro del mercado se puede predecir simplemente analizando sus tendencias pasadas (aunque muchos en el sector del café encuentran esto difícil de aceptar).

No todos los comerciantes, ni siquiera la mayoría, están capacitados para realizar un análisis técnico detallado. Los elementos más importantes para tomar decisiones precisas son los contactos cercanos con los mercados y con las personas conocedoras del sector cafetero. No obstante, si las personas especializadas en gráficas proporcionan un análisis dentro de un plazo utilizable, estos análisis técnicos pueden facilitar información adicional útil, especialmente para previsiones a medio plazo.

Las principales herramientas del análisis técnico son las tendencias pasadas de los precios, que se indican en varias formas de esquemas o gráficas. También se examinan los cambios en el volumen de las posiciones abiertas (el número de contratos de futuros u opciones pendientes respecto a un producto determinado) y el volumen total de operaciones en el mercado. En las gráficas se utiliza a veces un promedio móvil para registrar e interpretar las tendencias de los precios. En la mayoría de las gráficas, este promedio varía con el tiempo a medida que se computa en el promedio la información más reciente sobre precios y se descarta el precio más antiguo. Por ejemplo, un promedio móvil simple de tres días del precio diario de cierre de un producto cambia como sigue: el miércoles, la suma de los precios de cierre del lunes, martes y miércoles se divide entre tres; el jueves, la suma de los precios de cierre correspondientes al martes, miércoles y jueves se divide también entre tres; y así sucesivamente. Un analista puede sacar el promedio de los precios en un periodo de horas, días, meses, o incluso años, dependiendo de lo que necesite.

El valor del promedio móvil siempre está rezagado respecto al precio vigente del mercado, de modo que cuando los precios suben en los mercados alcistas, el promedio móvil caerá por bajo del precio vigente.

No obstante, en un mercado bajista el promedio móvil será más alto que el precio vigente. Cuando la tendencia en los precios se invierte, el promedio móvil y el precio vigente se entrecruzan.

Aunque los defensores del sistema de gráficas concuerdan en que los factores fundamentales son los determinantes principales de los precios de los productos básicos, señalan que estos factores no pueden predecir los precios. Aducen que en las gráficas se computan todos los factores fundamentales que configuran los precios y, además, reflejan la reacción subjetiva del mercado a dichos factores. El argumento contrario sostiene que aunque la curva de

precios y otros elementos de la gráfica son reales y objetivos, la interpretación es necesariamente subjetiva, por lo que la misma gráfica puede transmitir señales contradictorias según la interpretación de los lectores.

En realidad, es probable que exista una superposición sustancial entre el criterio fundamental y el criterio de las gráficas. Es habitual que los que operan en el mercado determinen su tendencia mediante el estudio de los factores fundamentales, y elijan el momento idóneo para entrar en el mercado basándose en las gráficas. De forma análoga, los defensores de las gráficas estudian también otros factores fuera de los límites del análisis técnico. A veces consideran el número de días de contratación que queda hasta el vencimiento de una posición, las cantidades notificadas para entrega en la bolsa, la situación de las posiciones largas y la posibilidad de aceptar entregas en la bolsa sin resultados adversos.

Muchas empresas se especializan en producir gráficas para muchos productos básicos, y la mayoría de ellas tienen sus propios sitios web, en lo que se puede acceder a información sobre gráficas, como historial de los precios, volúmenes, interés abierto y estudios técnicos. Además de los sitios en Internet con información sobre el café, hay otros como *www.theice.com, www.euronext.com, www.coffeenetwork.com, www.tradingcharts.com* y *www.futures.tradingcharts.com* que ofrecen gráficas y análisis. La mayoría de estos sitios no solo muestran el precio, sino también el volumen y el interés abierto, temas sobre los que se trata en otras partes del presente capítulo.

INTERÉS ABIERTO

El total de las posiciones largas o cortas pendientes de una cámara de compensación se denomina el interés abierto (open interest). Si un corredor que tiene una posición larga en un contrato de futuros vende su posición a otro comerciante que desee establecer una posición larga en futuros, el interés abierto no cambia. Sin embargo, si vende esa posición larga a un comerciante en posición corta, y liquida por tanto su posición, el interés abierto se reduce. La magnitud total del interés abierto indica el grado de liquidez actual en un mercado determinado.

Al examinar el interés abierto, es importante distinguir los tipos de operadores que intervienen en la bolsa de productos. El término "manos fuertes" (strong hands) describe a quienes pueden pagar márgenes por un largo periodo, mientras que el término "manos débiles" (weak hands) describe a quienes no pueden pagar fácilmente los considerables márgenes de variación que se les exige cuando los precios experimentan un movimiento significativo.

En general, las manos fuertes muestran una relativa elasticidad ante los cambios de los precios. Un tipo de mano fuerte es el comerciante que utiliza la bolsa para operaciones de cobertura. Este puede desear liquidar una posición, no como resultado de los movimientos de los precios, sino para aprovechar la oportunidad de llevar a cabo una transacción con mercancías físicas. Una vez que comienza la operación de cobertura, los cambios en los precios no afectan a las manos fuertes. Otro tipo de manos fuertes es el especulador que posee grandes sumas de capital. Este tipo de operador puede soportar un revés en el mercado sin verse forzado a liquidar sus posiciones, porque tiene suficientes recursos financieros para cubrir los márgenes. Los pequeños especuladores no profesionales, que suelen operar por mediación de un corredor, son considerados manos débiles porque son más vulnerables a los cambios en los precios.

Si observamos los precios en forma aislada, podemos hacernos una idea de si el mercado está dominado por vendedores o compradores, pero no podremos distinguir entre nuevas compras y operaciones de cobertura. Si la actividad predominante consiste en nuevas compras, será posible predecir la continuación de la tendencia ascendente del mercado, puesto que dichas compras indicarán que hay nuevos comerciantes interviniendo en el mercado con la esperanza de que se registre una subida. Sin embargo, si la mayoría de las compras se hace con fines de cobertura para compensar posiciones cortas, el mercado se considerará débil, ya que una vez que esas posiciones cortas queden cubiertas, la presión compradora cederá.

VOLUMEN DE OPERACIONES

El volumen de operaciones es equivalente al número de transacciones en todos los contratos de futuros de un producto básico en particular en un día determinado. Los analistas técnicos consideran el volumen y el interés abierto como indicadores del número de personas participantes o el peso del interés presente en el mercado y, por consiguiente, de la probabilidad de que suban los precios. Un incremento gradual en el volumen de transacciones durante una tendencia ascendente de precios, podría indicar la continuación de esa tendencia.

El aumento del volumen de transacciones podría, asimismo, ser consecuencia de que se prevén precios más altos en el futuro. Pero en realidad podría indicar también que hay una salida de posiciones largas o cortas del mercado debido a una caída de los precios. En general, el volumen de transacciones constituye una buena guía para determinar la magnitud del apoyo externo con que cuenta un movimiento de precios en el mercado.

RELACIÓN ENTRE INTERÉS ABIERTO, VOLUMEN DE OPERACIONES Y PRECIO

Los elementos de una gráfica deben interpretarse en su conjunto, ya que por sí solos carecen de sentido. Cuando se analizan las variaciones en el interés abierto y el volumen de operaciones conjuntamente con las gráficas de precios se pueden obtener indicaciones de diversas tendencias, que se describen a continuación.

Un aumento del volumen de operaciones así como del interés abierto en un entorno de precios ascendentes indica una tendencia alcista en el mercado. El aumento de las posiciones abiertas es consecuencia de la entrada en el mercado de nuevas posiciones, largas y cortas. Sin embargo, con cada movimiento ascendente posterior de los precios, las posiciones cortas que se establecieron anteriormente en el mercado incurrirán en pérdidas, que se irán agravando y serán cada vez más difíciles de sostener. Al final los comerciantes con posiciones cortas se verán obligados a comprar, lo cual intensificará aún más la presión compradora en el mercado.

Un aumento persistente del volumen de transacciones y el interés abierto con precios alcistas es un buen indicador de un mercado alcista. En esta situación hay más participantes nuevos dispuestos a entrar en el mercado adquiriendo posiciones largas, en busca de niveles más altos. Cuando el volumen de operaciones y el interés abierto empiezan a disminuir, podría ser síntoma de que se invierte la tendencia. En el mercado de Nueva York, el informe Compromiso de comerciantes (COT – Commitment of Traders) que publica la CFTC, *www.cftc.gov,* ofrece un excelente análisis del interés abierto, no solamente por categoría de operadores, sino también por cambios semanales.

Si el volumen diario de operaciones y de interés abierto desciende al mismo tiempo que bajan los precios, se confirma una tendencia bajista. Cuando en el mercado hay más vendedores que compradores, las posiciones largas experimentan pérdidas crecientes hasta que se ven obligados a venderlas. Cuando el volumen de operaciones desciende al mismo tiempo que los precios, significa que transcurrirá cierto tiempo hasta que se llegue al precio más bajo en esa tendencia bajista.

Una explosión del volumen de operaciones puede significar asimismo un giro en el mercado, si en un mismo día se registran transacciones a precios muy altos con un volumen muy grande, y si los movimientos posteriores de precios, ya sean al alza o a la baja, van acompañados de un volumen inferior de operaciones. Este es un buen indicio de que la inversión de la tendencia es inminente. De modo similar, un hundimiento de los precios tras una seria tendencia a la baja, registrada junto con un gran volumen de transacciones, puede significar el fin de la tendencia bajista.

TRAZADO DE GRÁFICAS

Las dos gráficas que se utilizan más comúnmente en el análisis técnico son el diagrama de barras y el diagrama de punto y figura. A estas gráficas podrían añadirse numerosos estudios técnicos, como las líneas de tendencia, los promedios móviles y la estocástica (probabilidades).

En las **gráficas de barras** se utilizan barras verticales para registrar la serie de precios más altos y más bajos de cada día de contratación. La longitud de la barra indica la diferencia entre la cotización más alta y la más baja. Una pequeña línea horizontal corta la línea vertical al nivel del precio de cierre. Basta, por consiguiente, con una línea por día para indicar el precio de cierre, así como las cotizaciones mínima y máxima registradas ese día. Se lleva un registro diario, que forma un esquema que puede abarcar varias semanas, meses o incluso años. Algunos técnicos en gráficas insisten en que debería iniciarse una nueva gráfica tan pronto como se abre una nueva posición de futuros.

Pero lo habitual es continuar la gráfica original e insertar la nueva posición a continuación de la que acaba de vencer. Dado que la nueva posición podría tener descuentos o primas con respecto a la posición antigua, la gráfica deberá indicar claramente dónde comienza la nueva posición y dónde termina la anterior.

Se puede efectuar una **delineación continua** de diversas maneras. Una de ellas es mostrar la primera posición hasta su vencimiento, y después continuar con la nueva primera posición. Otra forma es mostrar solo una posición hasta que venza, y después continuar con el mismo mes del año siguiente. El inconveniente del segundo método es que, una vez que vence la posición, por ejemplo, en diciembre de 2004, y se incluye la posición siguiente en diciembre de 2005, los precios podrían haber variado mucho, por lo que la gráfica mostraría un fuerte aumento o descenso.

La **gráfica lineal** de tendencia revela los cambios importantes en la tendencia, pero oculta variaciones sutiles en los factores de la oferta y la demanda. La gráfica lineal se adapta mejor para registrar cambios a largo plazo en los índices o en otros datos financieros y económicos. El mercado registra tres tipos de tendencias, a saber: una tendencia alcista cuando los precios están subiendo; una tendencia bajista cuando los precios bajan; y una tendencia de consolidación o lateral cuando los precios ni suben ni bajan. Una tendencia estable durante un periodo relativamente prolongado se conoce por el nombre de "zona de congestión". Cuanto mayor sea esta zona, mayor será la posibilidad de que el mercado inicie una tendencia determinada, que podría ser alcista o bajista.

Los esquemas más sencillos de reconocer son los que están formados por los tres tipos de líneas representativas de las tendencias. Estas son la línea de soporte, que se traza para unir los puntos más bajos de un movimiento de precios; la línea de resistencia, que se traza a lo largo de las cotizaciones más altas de la tendencia y el canal, que es la zona comprendida entre la línea de soporte y la de resistencia, y que contiene un movimiento sostenido de precios.

La **gráfica de puntos y figura** difiere de la gráfica de barras en dos aspectos importantes. En primer lugar, en ella se ignora el transcurso del tiempo. A diferencia de una gráfica de barras, donde las líneas son equidistantes para señalar periodos de tiempo bien definidos, cada columna de la gráfica de puntos y cifras puede representar cualquier espacio de tiempo. En segundo lugar, el volumen

de transacciones en esta gráfica carece de importancia, ya que se considera que este dato simplemente refleja el movimiento de los precios y no tiene importancia en cuanto a la predicción. La medida del cambio en la dirección de los precios determina por sí sola la configuración de la gráfica. Las hipótesis sobre las que se basa la gráfica de puntos y cifras se refieren principalmente al precio de un producto básico. Se supone que el precio en un momento determinado es la valoración correcta de ese producto hasta el instante en que se cierre el contrato. Este precio representa el consenso de todos los compradores y vendedores en el mundo, y es el resultado de todas las fuerzas que rigen las leyes de la oferta y la demanda.

Además, no es necesario incluir en esta gráfica ninguna otra información porque se supone que el precio refleja todos los datos esenciales acerca del producto básico.

Se pueden obtener gráficas en tiempo real y en diferido de varias fuentes, por ejemplo: *www.theice.com, www.tradingcharts.com* y *www.coffeenetwork.com* – por mencionar solo unas cuantas.

Asimismo se ofrece a título gratuito más datos y gráficos, diarios y mensuales, sobre precios de futuros del café en *www.futures.tradingcharts.com*. La página siguiente contiene algunos ejemplos.

Figura 9.1 Ejemplo de un diagrama de precios diarios de futuros de café (diciembre de 2011); Café – ICE, 4 de noviembre de 2011

Gráfica cortesía de TradingCharts.com, Inc., *www.futures.tradingcharts.com*.

MACD: Convergencia y divergencia de promedios móviles (Moving average convergence/divergence).

RSI: Índice de fortaleza relativa (Relative strength index).

Figura 9.2 Ejemplo de un diagrama mensual de precios de futuros de café; Café – ICE, 31 de octubre 2011

Gráfica cortesía de TradingCharts.com, Inc., *www.futures.tradingcharts.com*

CAPÍTULO 10

EL RIESGO Y SU RELACIÓN CON EL CRÉDITO COMERCIAL

TIPOS DE RIESGO 188

DISCIPLINA INTERNA 189

RIESGO Y CRÉDITO 192

RIESGOS PROPIOS DE LAS TRANSACCIONES 196

CONDICIONES PARA LOS CRÉDITOS 197

GESTIÓN DEL RIESGO Y CRÉDITO 200

EL CRÉDITO COMERCIAL EN PAÍSES PRODUCTORES 202

AL COMERCIO Y RIESGOS ASOCIADOS 203

CARTAS DE CRÉDITO 205

GESTIÓN DE LA GARANTÍA TODO INCLUIDO 207

CRÉDITO COMERCIAL Y RIESGO: PEQUEÑOS PRODUCTORES 209

EL RIESGO Y SU RELACIÓN CON EL CRÉDITO COMERCIAL

TIPOS DE RIESGO

Con respecto al café y a los productos básicos en general, el riesgo puede dividirse en cinco categorías principales:

- **Riesgo físico y de seguridad.** La pérdida de mercancía física o daños a ella, además del robo y el fraude, que el seguro cubrirá a cambio del pago de una prima. Véase también el capítulo 5, Logística y seguros.
- **Riesgo de calidad.** Las mercancías no son lo que deberían ser – en el peor de los casos son invendibles.
- **Riesgo de precio o de mercado.** El precio de la mercancía puede subir o bajar en detrimento del propietario, según sea el tipo de transacción que realiza. El valor de las existencias no vendidas baja cuando disminuye la demanda o la oferta es excesiva. A la inversa, el costo de cubrir (comprar contra) una venta corta o a término aumenta cuando el precio sube o la oferta es escasa.
- **Riesgo macroeconómico.** Hasta una fecha tan reciente como el cambio de siglo, el valor del café se traducía básicamente en un precio en dólares de los Estados Unidos. Hoy en día, cuando la riqueza está pasando de los viejos países desarrollados hacia otras economías más jóvenes y pujantes, el valor local del café se puede alejar fácilmente, y de hecho ocurre, de su precio en dólares estadounidenses. Un agricultor brasileño puede ver como bajan sus precios al tiempo que un comprador en euros experimenta una subida de los precios. Los movimientos macroeconómicos en la creación de riqueza cambian de divisa a diario, dando lugar a una situación en la que para muchos exportadores, las fluctuaciones de los tipos de cambio tienen ahora un impacto mucho mayor en los precios nacionales del café que nunca hasta ahora.
- **Riesgo de cumplimiento.** Una de las partes en una transacción no cumple sus obligaciones, por ejemplo a causa de un suministro corto o de movimientos inesperados de los precios, lo que causa una pérdida a la otra parte. Un vendedor no entrega, entrega tarde o hace una entrega con café de la calidad incorrecta. Un comprador no se hace cargo de los documentos, se declara insolvente o sencillamente se niega a pagar. En algunos países este tipo particular de riesgo de incumplimiento se llama también riesgo *del credere*.

ASPECTOS IMPORTANTES DEL COMERCIO Y TERMINOLOGÍA

Posiciones largas y cortas. "Largo" significa existencias no vendidas o posiciones compradas contra las cuales no hay una venta compensatoria. La cantidad total sin compensar es la "posición larga". "Corto" es lo contrario, a saber, que las ventas superaron las existencias y que se tiene ventas pendientes sin compras correspondientes: es la "posición corta". Cuando los grandes titulares venden sus "largos", el mercado habla de "liquidación". A la inversa, cuando los operadores compran contra "cortos", se habla de "cubrir cortos".

Comercio físico y sobre papel. Hay dos tipos muy diferentes de comercio de café. Los exportadores, importadores y tostadores manejan café verde: comercian con "mercancías físicas". Otros comercian puramente en los mercados de futuros y se llaman comerciantes "del papel" u operadores técnicos, porque normalmente no entregan ni reciben café físico. Los comerciantes del papel son los corredores que actúan en nombre de comerciantes de mercancías físicas que desean compensar el riesgo (cobertura), especialistas o agentes de mercado, especuladores individuales y especuladores institucionales (fondos).

Los comerciantes de mercancías físicas desempeñan una función de abastecimiento. Comerciar con mercancías físicas requiere un conocimiento a fondo del producto y acceso periódico a los países productores. En cambio, los operadores de futuros comercian con los riesgos contra los cuales los participantes en el mercado físico desean protegerse. La mayoría de contratos de futuros están compensados con transacciones compensatorias equivalentes a través de las cámaras de compensación que se ocupan de la liquidación contable de los contratos de los mercados de futuros y debitan o acreditan la cuenta de los comerciantes que tienen pérdidas o beneficios. Por ello, los operadores de futuros muy raramente manejan café físico; lo que hacen es especializarse en análisis de mercado y en descubrir tendencias. Esta actividad y su considerable fortaleza financiera les permiten asumir los riesgos que el comercio físico desea compensar, proporcionando así liquidez al mercado.

Los exportadores combinan su capacidad analítica con el conocimiento del producto. Al igual que sus clientes, saben asignar un valor al café físico (calidad), y qué calidad conviene a determinado comprador. La mayoría de los comerciantes

del papel o comerciantes técnicos no están muy versados en cuestiones de "calidad" y tampoco necesitan estarlo.

Cuando los comerciantes de mercancías físicas desean protegerse contra futuras bajadas de precios de sus existencias no vendidas, venden futuros; y los comerciantes del papel compran estos contratos de futuros. Cuando se acerca el momento de entrega, el comercio físico querrá comprar de nuevo estos contratos futuros, y el comercio del papel se los venderá.

Debido a que la cámara de compensación está siempre entre el comprador y el vendedor (y trata solo con participantes aprobados), la identidad de ambos carece de importancia. El sistema funciona porque un contrato de futuros representa una cantidad estándar de café de calidad normal entregable durante un mes concreto (el de la posición en el mercado) y de esta manera posiciones en el mercado equivalentes, largas y cortas, se cancelan entre sí automáticamente, dejando solo la liquidación del precio.

Primera y segunda mano. El café vendido directamente de origen (de los países productores) es de primera mano (first hand): no hay titulares intermedios. Si el comprador extranjero vuelve a ofrecer el mismo café a la venta, el mercado lo llamará de segunda mano (second hand). Pero los operadores internacionales también ofrecen independientemente a la venta determinados cafés desde su origen: al hacerlo, se sitúan en posición "corta" con la esperanza de comprar más tarde con un beneficio. Para conseguir estas ventas pueden incluso competir con el origen cotizando precios a la baja. Los informes de mercado se refieren entonces a ofertas de segunda mano o simplemente a la segunda mano. Los operadores pueden comprar y vender contratos comparables, muchas veces antes de llegar al usuario final: el tostador. Estos contratos enlazados se llaman contratos en hilera.

Volumen de mercancías físicas comparado con el de futuros y de segunda mano. El volumen de las mercancías físicas está limitado por la cantidad de café disponible. Esta limitación no existe en el comercio de café de futuros ni en el de segunda mano. El enorme volumen de operaciones en los mercados de futuros contribuye mucho a la inestabilidad de las mercancías físicas. Los futuros pueden conseguir que los precios de las mercancías físicas se muevan repentinamente, a veces sin ninguna razón aparente inmediata. Además, el volumen de transacción de algunos cafés individuales supera normalmente la producción real porque hay muchos contratos de segunda mano o de hilera que se contrarrestan o ejecutan mediante el recibo y la transmisión repetida de un único juego de documentos de embarque. Por ello, los países productores son solo uno de los factores de las oscilaciones diarias de las transacciones y los precios.

El diferencial. El diferencial es la diferencia, positiva o negativa, entre el precio de una determinada posición comercial en los mercados de futuros de Nueva York (ICE, que opera con arábicas) o Londres (LIFFE, que opera con robustas), y un café físico (verde) en particular.

En resumen, el diferencial tiene en cuenta: i) diferencias entre el café y la calidad normal en que se basa el mercado de futuros, ii) la disponibilidad física de este café (abundante o escaso) y iii) las condiciones en que se ofrece para su venta. Si se combina el precio de futuros franco en muelle en Nueva York o Londres y el diferencial, se obtiene generalmente el precio FOB (franco a bordo) del café verde en cuestión. Esto permite al mercado citar simplemente, por ejemplo, "Calidad X de Origen Y para embarque en octubre, a diciembre Nueva York más 5" (cts/lb). Los operadores e importadores saben qué costo tiene embarcar café desde cada origen a Europa, los Estados Unidos, el Japón o donde sea, y por lo tanto pueden volver a calcular fácilmente "más 5" para tener el precio del café desembarcado en su destino final.

Precio por determinar – (PTBF – price to be fixed). Las partes pueden acordar vender café físico con un diferencial (más o menos) en el precio, en un momento futuro aún por determinar, de un mes de entrega concreto en el mercado de futuros, por ejemplo "diciembre Nueva York más 5" (cts/lb) o " julio LIFFE menos 25" (dólares/tonelada). El contrato estipulará cuándo "se determinará" el precio final y quién lo hará: si es el vendedor, se llamará "PTBF seller's call", y si es el comprador, será "PTBF buyer's call". Véase el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones.

DISCIPLINA INTERNA

EVITAR EL EXCESO DE OPERACIONES

A menudo se relaciona la gestión del riesgo con la protección de los precios, pero hay muchos tipos de riesgo y diferentes maneras de gestionarlo. Los exportadores y operadores pueden comprar protección contra muchas formas de riesgo, evidentemente, pagando un precio. Pero hay muchos riesgos inherentes al comercio del café que solo ellos pueden "gestionar".

El objetivo estratégico a largo plazo de un exportador serio es comerciar de manera continuada y rentable, y buscar la regularidad en su actividad económica; no busca posibles situaciones de grandes ganancias mediante maniobras especulativas que pueden poner en peligro el negocio habitual. Unas relaciones sólidas entre el vendedor y el cliente se basan en la confianza y la regularidad en el trato comercial. Las compras periódicas mantienen los lazos con los productores; las ofertas y ventas a intervalos regulares ayudan a convencer a los clientes de que les conviene "confiar a nuestra empresa" al menos una parte de sus negocios.

Las operaciones puramente especulativas no tienen cabida en una estrategia de este tipo, pero muchos exportadores han caído víctimas, sin quererlo, de mercados especulativos. Cuando los precios son bajos, el riesgo de una posible subida repentina suele ser alto. A la inversa, cuando los precios son muy altos, el riesgo de una posible bajada repentina aumenta proporcionalmente. Esta sabiduría convencional

está reforzada por un dicho antiguo, pero acertado, del negocio cafetero: "Cuando los precios están bajos, el café no acaba nunca de ser barato, y cuando los precios están en lo más alto, el café no resulta nunca demasiado caro". Dicho en otras palabras, cuando los precios altos bajan, el "rebaño" no compra, pero cuando los precios bajos suben, la gente paga los altos precios que se piden y más. Esto causa a menudo oscilaciones exageradas de los precios en ambos sentidos.

Una posición larga especulativa en mercancías físicas, a la espera de una subida de los precios, precisa financiación. Si se deja que esta especulación devore la mayor parte del capital de trabajo disponible y el mercado da la vuelta – si baja –, la competencia podrá comprar y ofrecer a niveles más bajos. El dilema que se plantea entonces es el siguiente: vender con pérdidas o perder negocio y quizás incluso perder compradores, además de abrir la puerta a la competencia. Quizás el único consuelo es que, en teoría, la pérdida potencial de los titulares de posiciones largas se limita a su inversión. Pero quienes tienen posiciones cortas pueden enfrentarse con un riesgo de precio ilimitado y nadie sabe hasta dónde puede subir el mercado.

Vender en descubierto mercancías físicas, a la espera de una bajada de los precios, no suele requerir una inversión directa (a diferencia de la venta en los mercados de futuros, donde hay que pagar los márgenes), pero el riesgo es totalmente ilimitado. Si pasa algo inesperado, el mercado puede subir superando cualquier expectativa razonable. En casos extremos puede ser imposible cubrir las ventas al descubierto a cualquier precio. Puesto que las ventas no cubiertas representan una pérdida grave, el operador se resiste a seguir vendiendo, aun cuando los compradores estén ahora dispuestos a pagar más. Esto abre de nuevo la puerta a la competencia, que arrebatará negocios y clientes. Y lo que es peor, con precios de venta más altos, habrá más pujas en el mercado local, y el vendedor en descubierto se sentirá más presionado por ambos lados.

¿Cambio repentino? El operador que decide con la suficiente antelación que el mercado se le está poniendo claramente en contra puede cubrir rápidamente sus descubiertos y comprar posiciones largas. O en el caso inverso, puede vender existencias y además comprar "corto". Pero solo si puede financiar todas estas transacciones. Si no puede hacerlo, si se ha extralimitado demasiado con un exceso de operaciones, se le acabó la fiesta, al menos en esa temporada.

Para gestionar el riesgo se puede recurrir, en teoría, a la protección de precios, las operaciones de cobertura, las opciones y otros instrumentos. Pero estos instrumentos no siempre salvan a quienes abusan de ellos y no gestionaron su riesgo físico o de posición.

LARGO Y CORTO AL MISMO TIEMPO

En sentido estricto, una posición larga o corta representa la diferencia neta entre compras y ventas. Pero esto supone que se opera únicamente con un tipo o una calidad de café. ¿Qué sucede cuando las existencias son de una calidad y las ventas de otra? Por ejemplo, un exportador puede creer que si tiene al menos algo de café en existencia, este le servirá de cobertura contra los descubiertos y limitará su exposición al riesgo de precio, aunque las existencias y los descubiertos sean de calidades diferentes.

O la expectativa podría ser que el margen diferencial (diferencia de precio) entre los dos tipos de café cambiará a favor del exportador. En ambos casos, la simple declaración "estamos X toneladas largos o cortos" oculta el hecho de que en vez de una, hay dos posiciones. Las calidades no son sustituibles: el operador está en posición larga en la calidad A y en posición corta en la calidad B. Si el mercado para B sube, habrá que cubrir los costos. Si para ello hay que liberar fondos, deberá vender las posiciones largas.

Pero si otros operadores también están cortos en B, la cobertura entonces puede causar pérdidas importantes y, al mismo tiempo, quizás sea preciso vender A con pérdidas, sencillamente para liberar los fondos necesarios para pagar B. Recuerde que esto no cambia si las ventas cortas se hicieron sobre la base PTBF. La escasez o el exceso de un tipo determinado de café físico provoca que el diferencial de este café suba o baje inmediatamente, a menudo independientemente del mercado en su conjunto.

El comercio con el margen diferencial (spread) es la previsión o anticipación de cambios en las diferencias de precios entre dos calidades o dos mercados, por ejemplo arábicas Nueva York y robustas Londres. Por otra parte, el arbitraje comprende el uso de (pequeñas) diferencias o distorsiones entre diferentes mercados o posiciones para el mismo producto básico.

LÍMITE DE VOLUMEN

Los exportadores comercian con café físico. A menos que tengan acceso fácil a un mercado de futuros adecuado, siempre estarán expuestos directamente al riesgo de la mercancía física o de posición. Y es necesario gestionar este riesgo para limitarlo o mitigarlo. Cualquier operación, grande o pequeña, debe establecer su posición exacta, al menos al cierre de cada día hábil.

El informe diario de las posiciones mostrará el total de existencias, las compras a término y las ventas a la espera de su ejecución, lo que dará al final una posición general larga o corta. A primera vista parece seguro suponer que la imposición de un límite de volumen, un volumen o tonelaje máximo permitido, largo o corto, evita que los operadores se excedan y puedan poner a la empresa en peligro.

La realidad es otra. Como se mencionaba más arriba, largo o corto es la diferencia neta entre existencias y ventas, pero solo cuando ambas son de la misma calidad. Hacen falta, por consiguiente, varios informes de las posiciones para tener una imagen completa de la situación:

- El tonelaje y costo de las existencias (incluidas las compras a largo plazo) que no pueden compensarse con las ventas existentes;
- El tonelaje y costo o valor estimado de las ventas no cubiertas (abiertas), es decir, las ventas para las que aún habrá que comprar café;
- El tonelaje y costo de las existencias (incluidas las compras a largo plazo) a la espera de ser asignados contra contratos existentes, el costo de embarque en ejecución y el total de las facturas pendientes (efectos a cobrar).

LÍMITE FINANCIERO

El límite del volumen tiene por objeto evitar el riesgo excesivo. Sin embargo, al precio de $EE.UU. 2.000/tonelada, un límite de 500 toneladas, largo o corto, representa $EE.UU. 1 millón, y a $EE.UU. 4.000/tonelada, esas mismas 500 toneladas representan $EE.UU. 2 millones. Por consiguiente, a $EE. UU. 2.000/tonelada, se necesita $EE.UU. 1 millón para cubrir una posición corta de 500 toneladas, y el doble de esa suma cuando el precio es $EE.UU. 4.000/tonelada. A la inversa, a $EE.UU. 2.000/tonelada, la financiación de una posición larga de 500 toneladas cuesta $EE.UU. 1 millón, pero a $EE. UU. 4.000/tonelada costará $EE.UU. 2 millones. Es evidente que la limitación del volumen por sí sola no basta porque los exportadores trabajan con café físico.

También es necesario un límite financiero para asegurar que se puede financiar la operación, el libro de cuentas, pero el límite de volumen es igualmente importante. Un cambio de precio de $EE.UU. 200/tonelada contra el exportador significará una pérdida de $EE.UU. 100.000 por 500 toneladas, y el doble de esa suma si la bajada de los precios ha causado que el límite financiero permita una posición de 1.000 toneladas. Tomemos un ejemplo de la vida real: en diciembre de 1999, el indicador "otros suaves" de la OIC se situaba a 124 cts/lb franco en muelle: a final de diciembre de 2001, el mismo indicador había caído por debajo de 60 cts/lb y a final de febrero de 2011, se encontraba nada menos que a 296 cts/lb.

Por consiguiente ambos tipos de límite son necesarios para protegerse contra fuertes cambios de los precios. El límite financiero interviene cuando los precios suben, y el límite de tonelaje, cuando los precios bajan. El objetivo es evitar sobrepasar la propia capacidad financiera o incurrir en pérdidas de contratación insostenibles.

Al añadir la tercera categoría de posiciones (embarques y facturas pendientes), el informe sobre las posiciones diarias mostrará los fondos aplicados por categoría y la exposición comercial total de la empresa. Los contratos incumplidos, los embarques en curso y las facturas pendientes deberán subdividirse para conocer la exposición total por cada cliente.

La combinación del límite financiero y del volumen también es importante para quienes operan en los mercados de futuros, donde el apalancamiento financiero permite a los operadores convertir una inversión de margen de $EE.UU. 100.000 en una posición de café de $EE.UU. 500.000 (si se les permite operar con una proporción de 5 a 1). En esta situación, un beneficio de posición del 1% equivale a un beneficio del 5% de la inversión real; a la inversa, una pérdida de posición del 1% supondrá una disminución del 5% de la inversión. (En los futuros, el límite de volumen se expresa en número de contratos.)

MÁRGENES COMPLEMENTARIOS: UNA POSIBLE TRAMPA DE LIQUIDEZ

Los productores, comerciantes y exportadores buscan cada vez más medios para cubrir los riesgos de los precios. Cuando estas operaciones de cobertura se llevan a cabo en una bolsa de futuros, directamente o a través de corredores, los depósitos y los márgenes complementarios forman parte del trato. Los productores y exportadores suelen vender los futuros cortos para cubrir el riesgo de cosechas y existencias no vendidas. Si luego suben los precios de los futuros, los márgenes complementarios adicionales, a menudo considerables, pueden plantear problemas reales de liquidez. Los fondos líquidos disponibles podrían ser insuficientes para cubrir los márgenes complementarios, aunque la posición subyacente en el mercado sea sólida y rentable. Si en el mercado hay posiciones especulativas muy apalancadas, los márgenes complementarios pueden por sí solos desplazar el precio de los futuros.

Las posiciones de cobertura y sus posibles demandas de márgenes complementarios conexos deberán incluirse también en el informe de la posición diaria, al igual que el apalancamiento de las transacciones de futuros. La dificultad radica en que no es posible predecir ni cuantificar los márgenes complementarios de antemano y, en casos extremos, la liquidez de la empresa podría no ser suficiente para financiarlos. Los bancos de productos básicos conocen bien esta situación, y en sus ofertas de crédito incluyen disposiciones para evitar que los márgenes complementarios echen a perder operaciones que por lo demás son sensatas.

Los bancos más pequeños de países productores no siempre pueden ofrecer servicios semejantes, a no ser que actúen como agentes para bancos de productos básicos u otros proveedores de sistemas de gestión del riesgo.

RIESGO MONETARIO

El comercio mundial de café se expresa, en su inmensa mayoría, en dólares de los Estados Unidos, y el café se conoce como un "producto básico del dólar". Pero la moneda local de muchos países productores no está vinculada con el dólar estadounidense, y los exportadores se enfrentan al riesgo de que el tipo de cambio con el dólar fluctúe en detrimento de sus divisas, lo que afectará a los ingresos por exportación y los precios internos del café.

En general se puede limitar el riesgo monetario pidiendo préstamos en la moneda de venta, siempre que la legislación local permita compensar estos anticipos en divisas con los

ingresos por exportación. Si los anticipos se convierten inmediatamente a la moneda local y se utilizan, a su vez, inmediatamente para pagar las mercancías disponibles cuyo embarque se facturará en dólares de los Estados Unidos, el costo de las mercancías se expresa en dólares y no en la moneda local. Si el costo de la mercancía representa, por ejemplo, el 80% del valor de las ventas, puede decirse que la exposición al riesgo monetario es limitada. Pero los bancos locales de muchos países carecen de medios para conceder anticipos importantes en dólares estadounidenses.

La evidencia histórica sugiere que lo más probable en la mayoría de los países productores de café es que la moneda local se deprecie (los exportadores deberían obtener beneficios con las existencias compradas en moneda local) y no que se revalorice (los exportadores perderán probablemente porque recibirán menos moneda local por la exportación). Pero se han dado también numerosos casos, especialmente desde la crisis monetaria de 2008 y años posteriores, en los que los movimientos de la moneda local han perjudicado a los exportadores, porque su moneda local se ha apreciado con respecto al dólar estadounidense. Los profundos cambios que experimenta actualmente la riqueza de los países están alterando las antiguas tendencias en el ámbito de las divisas y los tipos de interés, y los flujos internacionales de capital afectan a los tipos de cambio relativos y, en consecuencia, al precio de café. Esto tiene como resultado que el valor de la oferta y la demanda de café no siempre se corresponda con el precio real que se paga.

Las distintas empresas y los bancos afrontan el riesgo monetario de distintas formas, pero el principio rector debe ser siempre que la exportación de productos básicos no puede ir de la mano de la especulación monetaria.

En este sentido, la exposición a un posible riesgo monetario debe figurar en el informe y ha de vigilarse exactamente igual que el riesgo inherente al comercio del café. En muchos países productores de café es posible protegerse contra el riesgo monetario, pero la complejidad de los mercados de divisas y su comercio es un tema fuera del alcance de la presente Guía.

RIESGO Y CRÉDITO

A menudo se piensa que el riesgo afecta únicamente a vendedores y compradores, pero en una transacción intervienen otras partes. La financiación de una operación la proporcionan, directa o indirectamente, los bancos u otras instituciones financieras, cuyo riesgo consiste en que las cosas vayan mal tras haber adelantado los fondos que hacen posible la transacción y no puedan recuperar una parte o la totalidad de los fondos. En casi todas las transacciones hay tres elementos principales: vendedores, compradores y financieros, cada uno de los cuales y sus preocupaciones por el riesgo son diferentes, pero vinculadas entre sí. En otras palabras, el crédito y la mitigación del riesgo están vinculados de manera irrevocable. (Los aseguradores, evidentemente, también comparten el riesgo, pero como proveedores de un servicio y no como principales.)

Pocos productores, comerciantes, elaboradores, exportadores, importadores, empresas comerciales o tostadores pueden financiar el volumen de negocio con "fondos propios". Si pudieran hacerlo no les afectarían las preocupaciones de los financieros por el riesgo, excepto para decir que en un negocio bien llevado se tienen en cuenta muchas de estas consideraciones de un modo rutinario. Pero quien pide prestado el capital de trabajo debe tener respuestas satisfactorias a todas las preocupaciones del prestamista. De lo contrario es poco probable que consiga financiación.

Dicho llanamente, el riesgo y la gestión del riesgo se pueden contemplar desde dos perspectivas:

- La perspectiva comercial se ocupa principalmente de gestionar los riesgos de las mercancías físicas y el precio, si bien el riesgo de cumplimiento también es importante.
- La perspectiva financiera o crediticia, por otro lado, se ocupa principalmente del riesgo de cumplimiento.

También existen otros riesgos relacionados con el comercio, pero un prestamista puede insistir en que hay muchos tipos de "seguro" contra esos riesgos, desde el seguro contra pérdidas o robos hasta operaciones de cobertura de existencias no vendidas o posiciones abiertas. Pero ¿qué puede decirse del riesgo de que un prestatario no cumpla, es decir, alguien que no pueda devolver el préstamo, que tergiverse la situación financiera o comercial de la empresa, que enmascare la calidad de las mercancías financiadas o que se dedique a la pura especulación, sin el conocimiento de quienes le proporciona respaldo financiero?

¿Qué ocurre si los proveedores o compradores de quienes depende el prestatario no cumplen sus obligaciones con respecto a este prestatario? Por ejemplo, movimientos desfavorables de los precios impiden a un proveedor cumplir sus contratos de venta, y el prestatario no puede cumplir sus propias obligaciones, sin que él tenga la culpa.

Cada tipo de comercio tiene sus peculiaridades, y el café no es ninguna excepción. Un factor adicional es que el valor del café depende no solo de la oferta y la demanda, sino también de la calidad. No cabe esperar que alguien triunfe en el negocio del café físico o verde como comerciante, elaborador, exportador, importador o tostador, si no tiene al menos cierta habilidad para evaluar y valorar la calidad. Pero evaluar esa calidad, y por lo tanto el valor comercial del café, no es una ciencia exacta. El análisis de mercado tampoco es exacto, y muchas oscilaciones de los precios son difíciles de prever o de explicar. Estas incertidumbres complican el trámite de conseguir financiación crediticia, porque los bancos retroceden ante cualquier forma de incertidumbre.

Los riesgos inherentes al dinero prestado para su inversión en activos de mercancías físicas visibles (es decir, tierras e inmuebles) son muy diferentes de los riesgos del dinero prestado para financiar el comercio del café. La financiación del comercio de productos básicos es una actividad muy especializada, que generalmente no emprende un banco normal minorista, sino bancos de crédito industrial o de financiación del comercio de productos básicos.

El término "financiación del comercio" se explica por sí solo: estos bancos financian el comercio, no la especulación. Los futuros prestatarios deben tenerlo claro desde un principio. Por lo tanto, antes de que se conceda un límite crediticio o una línea de crédito hay que acordar los tipos de transacciones que deben financiarse, para evitar tener que aprobar individualmente todas y cada una de las operaciones. En general, aunque no siempre, el prestatario puede luego negociar libremente dentro de los límites acordados y no necesita solicitar aprobación adicional si, por ejemplo, desea incrementar su línea de crédito.

Hay riesgos diferentes propios de la financiación del comercio cafetero. Algunos podrían calificarse de riesgos de tendencia, porque el cambio de tendencias en el mundo del café puede afectar negativamente a quienes suscriben créditos para financiar el comercio. Otros riesgos de transacción más específicos se refieren al tipo de comercio cafetero que se practica.

Estas consideraciones se limitan a la financiación del café ya recolectado, es decir, "fuera del árbol". Los criterios de financiación del café que está "en el árbol" o de producción se basarán también en muchas de las consideraciones que se exponen a continuación, pero también en muchas otras que superan los límites de la presente Guía.

RIESGOS DE TENDENCIA

Riesgo de mercado. La demanda mundial de café es estable y sus posibilidades de crecimiento son limitadas. La creciente transparencia de los precios significa que no existe mucho margen para aumentar la rentabilidad del comercio si no es a través de la competencia, la consolidación, la expansión o la diversificación de las actividades. Diversificación significa generalmente relacionarse con un mayor número de asociados comerciales, lo que puede incrementar el riesgo de cumplimiento.

Riesgo de margen (rentabilidad). La concentración del poder adquisitivo de los tostadores unida a la necesidad de los grandes tostadores de mayor transparencia en la determinación del precio del café verde son elementos que ejercen presión en los márgenes, lo que, una vez más, puede afectar la rentabilidad del comercio. Entre tanto, los costos suben por el cambio de pautas de compra y la mayor necesidad de gestionar el riesgo (operaciones de cobertura). Trabajar con menos y mayores asociados significa también mayores riesgos de cumplimiento. Asimismo es probable que los márgenes de rentabilidad se vean afectados por el aumento de la transparencia de los precios, cuando menos para las calidades de café más extendidas.

Riesgo de inestabilidad. Para muchos cada vez son más difíciles las transacciones de compraventa simultánea (back-to-back) y la necesidad de tomar posiciones es cada vez mayor. Es posible cubrir el riesgo del precio básico (el mercado sube o baja en su conjunto), pero es imposible cubrir el riesgo del diferencial o riesgo de la base (el valor del café comprado o vendido sube o baja con respecto al mercado de futuros correspondiente). Las comunicaciones modernas ofrecen noticias instantáneas sobre precios en todo el mundo, lo que incrementa la inestabilidad de los precios.

Riesgo de país. Es una valoración del riesgo aplicada a todos los préstamos internacionales y se basa en la evaluación que hace el prestamista del clima político, social y económico del país donde se utilizarán los fondos. El riesgo de país suele pesar mucho en la evaluación total del riesgo asignado a la financiación del comercio con países productores de café. Cuanto más inestable sea un país o su economía, peor será la clasificación del riesgo de país. Estas clasificaciones incluyen también una evaluación de la probabilidad de que un país introduzca o vuelva a introducir controles de divisas. Una clasificación desfavorable aumenta el costo del préstamo y puede obligar al banco a pedir garantías bancarias de fuentes independientes del país afectado. Si los bancos consideran que el riesgo de país es demasiado elevado, comprarán un seguro de país o de crédito.

Lo que no siempre se tiene en cuenta es que el riesgo de país se aplica también al país de residencia del comprador. Si un exportador comercia con financiación bancaria, el banco generalmente se reserva el derecho da aprobación previa de los compradores del exportador y, a veces, incluso de cada una de las transacciones. Si la venta debe hacerse a un destino insólito, el riesgo de país influirá en este proceso de aprobación. Para un banco internacional es más fácil juzgar estos criterios que para un exportador individual.

EL RIESGO NO ES ESTÁTICO

El cambio o la evolución general tienen un efecto en la toma de posiciones y la exposición de los exportadores y operadores de empresas comerciales. Prueba de ello es la concentración cada vez mayor del poder adquisitivo en manos de un pequeño número de tostadores muy grandes, un fenómeno que también se da ahora en el comercio de especialidad, y el cambio en curso en la cadena de suministro hacia el sistema justo a tiempo. Los grandes tostadores se centran cada vez más en su negocio principal: el tostado y la comercialización del café. Por lo tanto, las adquisiciones en origen, la entrega y la financiación de la cadena de suministro se confían cada vez más a empresas comerciales especializadas y a empresas de comercio interno, generalmente en forma de contratos de suministro a largo plazo de toda una gama de cafés. Estos contratos pueden incluso estipular fechas de entrega en las plantas de tostado.

Otro ejemplo de cambio o evolución del mercado es la creciente transparencia en la cadena de determinación del precio del café. Esto limita los márgenes comerciales, al menos para las calidades más estandarizadas que necesitan los grandes usuarios finales. Al mismo tiempo, el acceso casi instantáneo a la información en todo el mundo significa que "el mercado" en su conjunto se informa más o menos

al mismo tiempo de acontecimientos importantes, lo que sin duda sirve para acentuar la inestabilidad de los precios.

Todos estos cambios evolutivos repercuten en la manera de actuar del negocio cafetero y, por consiguiente, también cambian los riesgos en que se incurre. Por ejemplo, tener menos asociados comerciales, aunque sean muy grandes, significa también que los riesgos de cumplimiento, aunque en menor número, también son muy grandes, y el comerciante o la empresa comercial puede verse más o menos obligada a bailar al son de la música de su asociado comercial.

La concentración del poder de compra no se limita a los tostadores; encontramos esta misma evolución en el comercio del café, donde hoy en día domina un pequeño número de empresas comerciales muy grandes.

Se puede afirmar que el sistema justo a tiempo aumenta os riesgos comerciales. Pero permite a las empresas comerciales, especialmente a las mayores, añadir valor porque crece su volumen de negocios y su gama total de actividades, a menudo cuando establecen operaciones en países productores en competencia con los operadores locales. El acceso relativamente fácil de las grandes empresas comerciales a créditos internacionales más baratos que los disponibles para los operadores locales les ha facilitado obviamente la entrada, como participantes directos, en los mercados de origen.

CAMBIO DE RIESGO Y OPERADORES MÁS PEQUEÑOS

Los pequeños exportadores, comerciantes e importadores tienen que ser más profesionales y especializados si desean mantener o aumentar sus funciones tradicionales. Si no pueden satisfacer las demandas de los grandes tostadores, deberán centrarse en mercados nicho y trabajar con asociados más pequeños, por ejemplo en el mercado de cafés especiales o gourmet.

Sus funciones y márgenes también pueden verse amenazados por el comercio electrónico o el comercio en Internet en el extremo minorista. Quizás no compita necesariamente con ellos, pero puede limitar su capacidad de mantener márgenes adecuados. Si los márgenes comerciales son inadecuados, el volumen de negocio tendrá que aumentar o habrá que añadir otras actividades – una vez más, estos factores pueden tener una repercusión en el riesgo.

Si esto les obliga a tomar más posiciones, sus necesidades de operaciones de cobertura aumentarán correlativamente, así como la exposición a márgenes complementarios. Los pequeños operadores carecen en general del amortiguador de margen del que disfrutan las grandes empresas comerciales que son miembros directos o indirectos de las bolsas. Los grandes operadores con acceso directo a las bolsas suelen pagar márgenes complementarios únicamente por los lotes que sobrepasan su posición neta abierta (larga menos corta). Pero para muchos integrantes del sector, los márgenes complementarios pueden presentar fuertes oscilaciones de liquidez, nada deseables. Puede que este sea un motivo más por el que en los últimos años se realicen tantas operaciones sobre la base PTBF (precio por determinar). Hasta que estos contratos deban "fijarse", no se precisan operaciones de cobertura porque el precio sigue abierto. Véase el capítulo 9 para más detalles sobre las operaciones PTBF.

A menos que la transacción sea de compraventa simultánea (back-to-back), los bancos suelen exigir compras firmes a precios fijos, y la consiguiente operación de cobertura inmediata, pero naturalmente estas coberturas abiertas (de ventas o compras) en las bolsas de futuros suponen una exposición a márgenes complementarios que han de financiarse.

Los importadores que se especializan en el creciente mercado de cafés especiales o de gourmet deben "sostener" a sus clientes: deben tener café verde en existencia para ellos, deben almacenar toda una gama de cafés verdes diferentes, y la mayoría de las veces deben ofrecer a sus clientes condiciones de crédito de 30 hasta quizás incluso 120 días a partir de la fecha en que se efectuó la entrega real. Todas estas actividades comportan riesgos. Véanse más detalles a continuación.

Los exportadores que deseen vender al mercado de especialidad deben garantizar una disponibilidad mínima determinada durante cierto tiempo. Esto se traduce automáticamente en un riesgo de precio por las existencias no vendidas que, en consecuencia, deben mantenerse.

Si los exportadores desean asegurar una presencia permanente en el mercado de especialidad quizá tengan que conceder a algunos productores anticipos sobre la cosecha a fin de salvaguardar los suministros de cosechas futuras lo que, una vez más, significa más riesgo. Los exportadores prestigiosos y conocidos pueden compensar estas transacciones contra ventas de posiciones para entrega más adelante a importadores o tostadores que también deseen garantizar suministros a largo plazo de un determinado café, pero no siempre.

Es evidente que las tendencias a largo plazo deben vigilarse atentamente. La mayoría de cambios tienen un efecto u otro en la situación de riesgo, en algún lugar y en algún momento.

A todos estos puntos hay que añadir los riesgos inherentes al tipo de comercio real que ha de financiarse. Son los riesgos operativos derivados de las operaciones que han de llevarse a cabo, y los riesgos de transacción que son propios de todas y cada una de las transacciones.

SEGURO DE CRÉDITO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN DEL RIESGO (DE CRÉDITO)

El seguro de crédito lo proporcionan compañías especializadas que evalúan el riesgo de crédito que

presentan los distintos clientes de un importador (o tostador), en particular aquellos que necesitan condiciones de pago más amplias. Las pequeñas empresas, en especial, no se pueden permitir el riesgo de que un cliente no pague la mercancía suministrada, mientras que sus propios servicios bancarios (descubierto) podrían depender también de la existencia de este seguro. Los aseguradores del riesgo de crédito, a su vez, ponen límites a la suma crediticia que pueden asegurar para cada cliente pero, sobre todo en épocas de incertidumbre económica, estos limites se pueden reducir drásticamente de repente o incluso retirarse por completo. En tales circunstancias, los pequeños importadores o mayoristas que dependen de la seguridad que les proporciona el seguro, podrían dejar de suministrar a determinados clientes o exigir el pago en efectivo.

Recuerde: Es importante no confundir el seguro de crédito (credit insurance) con las líneas de crédito (credit lines). El primero se refiere al riesgo de que un comprador no pague la mercancía recibida; las segundas se refieren a la cantidad de crédito (las líneas de descubierto en cuenta) que un banco comercial está dispuesto a conceder a un importador o comerciante.

Es habitual que los aseguradores de crédito exijan a los importadores que contraten cobertura para todos sus clientes – en otras palabras, todos o ninguno. La decisión de asegurar o no dependerá del tipo de negocio que se lleve a cabo y de la prima necesaria. Si los clientes son en su gran mayoría empresas tostadoras de prestigio, el costo del seguro podría no estar justificado, o la prima podría sencillamente ser demasiada alta. El costo parece ser una de las razones por las que este tipo de seguro no está tan extendido en el mercado del café estadounidense, aunque se utiliza en el sector de café de especialidad. Su uso en Europa está bastante extendido, pero principalmente entre empresas más pequeñas que por lo general no venden (regularmente) a las grandes empresas. El costo suele ser relativamente modesto, pero el hecho de que una aseguradora esté dispuesta a proteger transacciones con un (posible) cliente es un buen indicio para los importadores o tostadores de la situación financiera del cliente. Esto tiene especial importancia, porque muchos pequeños tostadores exigen condiciones de crédito más amplias. En el capítulo 4 se ofrece un compendio de las condiciones de pago más utilizadas en el comercio del café.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA DISPONIBILIDAD (O LA NO DISPONIBILIDAD) DE UN SEGURO DE CRÉDITO?

Hay que establecer aquí la diferencia entre las dos cadenas de valores. Para la venta al pormenor de café se utilizan generalmente dos sectores del mercado: las cadenas de supermercados y los puntos de venta, como cafeterías, etc. Además, especialmente en el caso de los pequeños operadores, la financiación bancaria y el riesgo de crédito están ligados irrevocablemente a la condición de financiación que impone la mayoría de los bancos de contratar un seguro adecuado para el crédito.

Las cadenas de supermercados se abastecen, en su mayoría, de las principales empresas tostadoras que dependen, a su vez, de las casas comerciales para el suministro de su café verde. Con el tiempo se ha intensificado notablemente entre los supermercados la tendencia de solicitar créditos cada vez mayores. Esto, a su vez, supone solicitudes similares a los principales tostadores. Por ejemplo, en lugar de comprar contra "pago en efectivo a la primera presentación de documentos", algunas casas importantes compran ahora café verde contra "pago a la llegada" (del café), y transfieren así el peso financiero a sus proveedores. Si bien se reconoce que los grandes tostadores no entrañan prácticamente ningún riesgo crediticio, esta transferencia obliga a los proveedores a buscar fondos adicionales para hacer frente a sus necesidades. A los grandes operadores les resultará más fácil que a sus homólogos más pequeños, algunos de los cuales no podrán competir porque no pueden conseguir condiciones de financiación más amplias.

Los pequeños tostadores y cafeterías (en particular de especialidad) se abastecen principalmente de importadores, comerciantes y mayoristas. La concesión de créditos ha sido siempre una manera aceptada de hacer negocios en este sector, y sobre todo en el negocio del café de especialidad, donde los pequeños tostadores esperan que se les conceda un plazo de pago de 30 días o más a partir de la fecha de entrega. Pero cuando empeora el clima económico, como en 2008, también empeora la disponibilidad de financiación. Incluso tostadores de talla mediana comenzaron entonces a recurrir a sus proveedores para que les concedieran un crédito adicional en la forma de un aplazamiento del pago, entre otras razones, porque también sus propios clientes les estaban solicitando condiciones de pago más amplias. Una vez más, las grandes casas comerciales podrán hacer frente a este tipo de situaciones con más facilidad, por ejemplo canalizando su negocio de especialidad y servicios a los pequeños clientes a través de empresas distintas que puedan permitirse asumir cobertura para todos sus clientes.

No es recomendable que los pequeños operadores vendan a plazos (ampliados) sin tener un seguro de crédito, para que la compañía aseguradora asegure contra el riesgo de que un comprador no pague la mercancía recibida. Es un principio fundamental para el buen funcionamiento de cualquier cadena de suministro minorista, incluida la del café. Sin acceso a un seguro de crédito adecuado, muchos pequeños importadores y mayoristas podrían no estar en condiciones de comerciar libremente. Y si los aseguradores de crédito sufren pérdidas en este tipo de riesgo, su reacción podría ser reducir su exposición – a veces cancelando por completo la cobertura de los que la adquirieron. Si esto ocurre, un importador podría verse obligado a retirarse de ciertos negocios y/o clientes, aunque disponga de financiación bancaria. Es importante recordar aquí que los aseguradores de crédito no reducen ni cancelan los limites de cada cliente individual sin no tienen razones para hacerlo. Las reducciones generales pueden estar relacionadas con un deterioro del clima económico en el sector correspondiente, mientras que las reducciones individuales pueden deberse

a cierta información recibida y obtenida, por ejemplo de las cuentas anuales que declaran las empresas privadas a las cámaras de comercio o instituciones similares.

FACTORIZACIÓN

La concesión de mayores plazos de pago limita naturalmente la liquidez de la empresa, es decir, los fondos que están inmovilizados por el crédito concedido a los compradores no podrán utilizarse para nuevas operaciones. Es importante recordar aquí que el seguro de crédito no mejora la liquidez de la empresa – el seguro solo se activa en caso de impago del comprador.

La factorización (factoring) es un modo de sortear los problemas de liquidez asociados con la concesión de créditos más amplios. Es un sistema por el cual una empresa vende con descuento sus efectos a cobrar (facturas pendientes) a un tercero, empresa de factorización, que les adelanta inmediatamente una parte del monto (pero no todo) a cobrar y entrega el resto una vez que el comprador facturado haya pagado el importe pendiente. Esta operación entraña un costo, pero la disponibilidad de los fondos liberados para nuevas operaciones, es decir, la mejora de la liquidez que genera, lo compensa probablemente en su mayor parte si no en su totalidad.

RIESGOS PROPIOS DE LAS TRANSACCIONES

RIESGOS OPERATIVOS

Las diferentes categorías de operadores tienen diferentes puntos fuertes y puntos débiles. Los puntos débiles son equiparables a riesgos potenciales. Véase el cuadro 10.1.

También existen entre los grandes tostadores y cadenas de distribución empresas con un servicio de compra o comercio propio (que encargan el tueste del café a un tercero), cuya fortaleza reside en su poder de compra y grandes recursos financieros que les permiten negociar condiciones comerciales favorables, ya sea a través de empresas comerciales o directamente con el origen. El hecho de que estas empresas con servicio de compra propio tengan un punto de venta garantizado para sus compras resulta indudablemente atractivo al sistema bancario. Esta combinación de banco interesado y comprador fuerte, en asociación con los administradores de garantía colateral (que veremos más adelante en el presente capítulo), puede acercarse más al origen mediante ofertas de crédito globales, que comprenden desde el tostador o comprador hasta el exportador, e indirectamente permiten al exportador comprar el café necesario a las puertas de la plantación.

Cuadro 10.1 Riesgos operativos

Categoría	Puntos fuertes	Puntos débiles
Operadores o empresas comerciales internacionales multinacionales	Los contratos de suministro a largo plazo ofrecen poder de compra y oportunidades para agregar valor mediante la oferta de servicios. La contratación mundial significa poder cubrir parte o gran parte del riesgo interno mientras que el riesgo de país queda mitigado. Una administración generalmente fuerte y fortaleza o respaldo financieros.	El comercio mundial requiere una organización compleja. Centros de riesgo en ubicaciones múltiples. El compromiso de justo a tiempo puede traducirse en la necesidad de mantener existencias elevadas. Dependencia en relación con los grandes tostadores. Tiene que estar “en el mercado” continuamente.
Exportadores	Conocimientos locales. Puede invertir en eslabones anteriores de la cadena productiva, en la elaboración e incluso la producción. Puede agregar valor adaptando la calidad a los mercados nicho.	Riesgo de país si la estabilidad se hace problemática. Riesgo de suministro si las cosechas son insuficientes o fallan. A menudo costos más altos de financiación y mayor competencia de las empresas comerciales internacionales. Los nuevos exportadores se enfrentan con todos estos inconvenientes y también carecen de historial y base de clientes.
Importadores	Conocimientos locales. Pueden añadir valor agregando servicios y suministrando servicios a mercados nicho. Unos productos especializados pueden dar márgenes más altos.	Pueden tener que enfrentarse con la reducción de la base de clientes debido a la concentración del poder de compra. Los servicios comprenden a menudo el mantenimiento de existencias y el suministro de crédito. Riesgos mayores de suministro, calidad y precio de los productos especializados.

Por último, aunque no por ello menos importante, tenemos las operaciones especulativas, los operadores o comerciantes del papel y los fondos de inversión o de productos básicos. Estos últimos en particular tienen acceso a enormes recursos de capital; pueden invertir en personal de primera clase y permitirse comprar los mejores servicios analíticos disponibles (y sin duda los más caros). Pero al carecer de una función comercial real, no suelen tener mucho "tacto" para el mercado físico. Su exposición al riesgo es, por consiguiente, considerable. Véase el cuadro 10.2.

RIESGOS DE TRANSACCIÓN

No siempre nos damos cuenta de que el prestamista y el prestatario comparten el mismo interés: que las transacciones para las que se utilizan los fondos lleguen a una conclusión fructífera y rentable. Muchos de los prerrequisitos de un prestamista medio no son más onerosos que los que aplica cualquier propietario o gerente sensato en su propia empresa.

Cuadro 10.2 Riesgos de transacción

Categoría de riesgo	Riesgos de transacción	Soluciones posibles
Riesgo especulativo e inestabilidad	El trato no esta plenamente cubierto o no lo está en absoluto. Los precios de las mercancías físicas están afectados por la especulación en los mercados de futuros. Los diferenciales se mueven "en contra nuestra". La visibilidad creciente de los precios causa más inestabilidad.	Normas para las operaciones de cobertura y controles estrictos de las posiciones "abiertas". Administración fuerte. Personal, corredores y agentes conocedores del tema. Línea de crédito aprobada previamente para sufragar los márgenes complementarios.
Riesgo de cumplimiento (técnico)	El proveedor o comprador renuncia al contrato, por ejemplo porque los precios se han desplazado bruscamente, hacia arriba o hacia abajo. El suministro es de calidad o peso inadecuados. El café es rechazado. Falta de cumplimiento de las condiciones contractuales.	Tratar únicamente con partes de buena reputación y de una lista aprobada. Facilitar posiblemente prefinanciación. Establecer controles independientes de calidad y peso. Buenos conocimientos sobre vigilancia y administración.
Riesgo de cumplimiento (documentario)	El exportador presenta documentos de embarque equivocados o inválidos. Los documentos se retrasan o se pierden.	Estandarizar (normalizar) la documentación y los procesos documentales. Facilitar el acceso a los sistemas de documentación electrónica.
Riesgo de cumplimiento (financiero)	Una de las partes es declarada insolvente.	Limitar la exposición total a cada uno de los clientes o proveedores. Vigilar los cambios de comportamiento que pueden pronosticar dificultades futuras, por ejemplo un alargamiento progresivo de los pagos.
Riesgo monetario	Las monedas de la compra y de la venta son diferentes. Los tipos de cambio se mueven "contra nosotros".	Hacer que se correspondan las monedas de compra, préstamo y venta. Control estricto de las posiciones "abiertas". Utilizar prefinanciación expresada en dólares de los Estados Unidos. Utilizar cobertura a término.

CONDICIONES PARA LOS CRÉDITOS

CONDICIONES GENERALES PARA LOS CRÉDITOS

Cuando los bancos y otras instituciones financian el comercio de café comparten indirecta pero automáticamente todos estos riesgos. Evidentemente, su evaluación del riesgo que presenta cada prestatario o tipo de operación influye en la determinación de la línea de crédito (importe de la financiación concedida) y en las condiciones y costos que se aplicarán.

Los bancos, además de fijar el límite del importe de la financiación concedida, también estipulan en qué circunstancias y para qué fines pueden utilizarse los fondos. Por ejemplo, los fondos destinados a la compraventa de café no pueden utilizarse para financiar otras operaciones.

Por regla general, los bancos internacionales solo financiarán el comercio del café en divisas (en la mayoría de los casos en dólares de los Estados Unidos) y bajo condiciones establecidas de antemano, que incluyen límites de la exposición total del prestatario a riesgos abiertos y de otra índole, y un programa predeterminado de transacciones reales. La estructura concreta del crédito dependerá en gran medida de la solvencia del prestatario individual, su balance y situación general. Sin embargo, puede decirse que, por regla general, los pequeños operadores están sujetos a controles más estrictos que las empresas grandes y conocidas. Los bancos también hacen una clara distinción entre los riesgos relativos al precio (valor) y los riesgos físicos (la mercancía) inherentes a cada operación de préstamo, y los evalúan por separado.

Los bancos comerciales o de productos básicos proporcionan crédito a corto plazo para financiar transacciones, desde la compra de existencias hasta el cobro del producto de las ventas o las exportaciones. Esto suele significar que el crédito es autoamortizable – los fondos prestados para la compra de una cantidad determinada de café deben reembolsarse cuando se cobra el producto de venta.

Dicho de otro modo, el crédito compra existencias que se convierten en efectos a cobrar (facturas para compradores, normalmente acompañadas de documentos de título, como los documentos de embarque) y generan fondos de ingreso, que automáticamente el compensan crédito original.

ESTRUCTURA DE SEGURIDAD

Para salvaguardar sus fondos y el flujo de transacciones correspondientes, el prestamista establecerá una estructura de seguridad. Sus elementos pueden resumirse como sigue.

Exportador. Asignación de cuentas, hipotecas sobre activos fijos, pignoración de bienes. Asignación de contratos, efectos a cobrar, seguros. Experiencia comercial, historial. Contratos de precio fijo, gestión del riesgo u operaciones de cobertura. Vigilancia del "libro" de transacciones, auditoría independiente de las cuentas.

Riesgo de precio durante la transacción y después de ella. Estructura acordada de la transacción, instrumentos de cobertura, financiación incorporada de los márgenes complementarios.

Fiabilidad de los contratos. Solamente compradores previamente aprobados; estructura acordada; precio fijado o disposición acordada de operaciones de cobertura. (¿Quién decide cuándo se determina el precio y cómo? Por ejemplo, ¿el comerciante u otra persona? ¿Hay plazos específicos? Por ejemplo, fijar el precio no después de equis días a partir de la fecha del contrato o tantos días antes de la fecha de embarque.)

Existencias físicas. Almacenadas en almacenes aprobados. Marcadas debidamente, almacenadas por separado de manera identificable. No se permite la mezcla con otras mercancías.

Existencias como garantía. Contrato prendario con título a la mercancía, es decir, recibos de almacén. (Recuerde que según estipule la legislación local, los recibos de almacén no son siempre documentos de título en el sentido jurídico y puede ser necesaria una orden judicial para hacer cumplir los derechos.) Tomar posesión de la mercancía. Recuerde que esto no protege al prestamista cuando se requiere una licencia de exportación, o cuando la legislación local exija que el colateral sea rematado localmente, a veces en solo 14 días a partir de la fecha en que se haya confirmado el incumplimiento. ¿Cómo asegurarse de que ningún prestatario, acreedor o autoridad pueda tener una asignación previa de la mercancía? Por ejemplo, si las reclamaciones de las autoridades fiscales nacionales tienen prioridad, la mercancía puede quedar bloqueada durante mucho tiempo.

Valores de las existencias. Verificación diaria del valor en el mercado comparado con el crédito pendiente, sobre la base del valor en la bolsa de futuros donde la mercancía se cotiza, o sobre la base que se acuerde. Cláusula de reposición en un acuerdo de préstamo si el valor de la garantía resulta inadecuado. Vigilancia del ritmo de los ciclos de elaboración y volumen de negocio.

Acuerdo sobre la administración de la garantía (CMA – collateral management agreement). Dictamen jurídico externo sobre el propio CMA, la transferencia fiduciaria de la mercancía y un poder para vender la mercancía. Debida diligencia en el transporte, embarque, almacenamiento, inspección y empresas de gestión de la garantía prendaria. (La debida diligencia es el análisis completo de las operaciones, situación, puntos fuertes y débiles, rentabilidad y solvencia crediticia.) Seguro de cumplimiento con inclusión de cobertura contra negligencia y fraude por el gestor de la garantía. ¿Qué derechos preferentes, es su caso, tienen los almacenistas y los gestores de la garantía sobre la mercancía que controlan? ¿Tienen preferencia sus comisiones por almacenamiento y gestión?

Exportación. La mercancía debe cumplir las especificaciones del sector industrial, del Estado y del contrato. En caso de incumplimiento, ¿requiere un banco una licencia especial para comerciar o exportar la mercancía? ¿Cuál será el costo de las tasas de exportación, el embarque y el seguro? ¿Cuándo se transforma el riesgo de cumplimiento en riesgo de pago? (Es decir, ¿en qué etapa consigue el prestamista tomar posesión de los documentos negociables reales del embarque?) ¿Son libremente transferibles los fondos dentro y fuera del país? De nada sirve cobrar en moneda local contra una factura pendiente en moneda extranjera si la moneda local no es convertible o transferible.

Comprador. Exposición al riesgo y a la inestabilidad del precio (afecta al exportador y al importador). Debida diligencia; solo compradores aprobados previamente. Limitar la exposición total con cada comprador. El comprador debe aceptar que el prestamista puede ejecutar el contrato si el exportador no cumple.

CONDICIONES ESPECÍFICAS

Deberán cumplirse en su totalidad o en parte las siguientes condiciones previas, las condiciones precedentes, antes de que pueda tomarse en consideración cualquier acuerdo de préstamo.

- El prestatario ha obtenido todas las autorizaciones necesarias para exportar.
- Se han pagado hasta la fecha todos los gravámenes, derechos e impuestos.
- El dictamen jurídico confirma los derechos del prestamista y el derecho a ejecutarlos sin necesidad de una orden judicial.
- El derecho del prestatario de celebrar el acuerdo de préstamo queda probado, por ejemplo, por una resolución de los directores o accionistas.
- Existen declaraciones que demuestran que no hay reclamaciones pendientes de las autoridades o instituciones fiscales u otras que pudiesen repercutir en la ejecución libre e incondicional por el prestamista de sus derechos o la circulación libre y sin trabas de la mercancía.
- Se dispone de certificados de clasificación, ensacado, inspección y calidad.
- La mercancía está almacenada y se almacenará por separado, bajo pleno control y responsabilidad de un gestor de la garantía prendaria.
- Existe una cobertura adecuada de seguro comercial a todo riesgo sobre el almacenamiento, el tránsito dentro del país y la carga a bordo del buque.
- Existe una cobertura adecuada de seguro sobre el riesgo político, embargo, confiscación, apropiación, incumplimiento del exportador debido a restricciones de exportación, motines, pillaje, guerra, frustración del contrato, etcétera.
- Depósito en efectivo o depósito de una garantía prendaria del X%.

Por regla general, el acuerdo de préstamo solo tendrá lugar si:

- La mercancía está cubierta por contrato o contratos de ventas fijados, asignados en prenda al prestamista.
- Todos los derechos bajo contrato o contratos de ventas se asignan al prestamista con conocimiento del comprador, autorizando al prestamista a ejecutar el contrato en caso de incumplimiento por el prestatario.
- El producto de la exportación (efectos a cobrar) correspondiente al contrato o contratos se asigna en prenda al prestatario.
- La cuenta de exportación del prestatario (cuenta de garantía bloqueada) y otros activos con el banco se asignan también en prenda al prestamista. (Una cuenta de garantía bloqueada es una cuenta bajo custodia y control de un tercero.)
- Todas las pólizas de seguros se asignan al prestamista con el reconocimiento de que él será el beneficiario, es decir, que cobrará las pérdidas.
- Existe un acuerdo de gestión de la garantía con un gestor de garantías que reúna los debidos requisitos y que haya sido aprobado.
- El café (existencia comerciada) se asigna en prenda al prestatario. Las empresas de almacenamiento aprobadas que tienen acuerdos de gestión de la garantía publican semanalmente estados de cuenta de las existencias, o los estados de cuenta están refrendados por un gestor de garantías independiente confirmando, en el sentido de que la cantidad y la calidad son equivalentes o superiores a la requerida para su entrega física contra el contrato o contratos de venta en prenda.
- Todos los documentos de expedición y embarque emitidos por las empresas aprobadas de transporte, almacenamiento y embarque se asignan al prestamista.
- La estructura de la transacción y el control sobre la mercancía es tal que no hay "lagunas" evidentes en la transferencia de los documentos.

BALANCE DE SITUACIÓN DEL PRESTATARIO

El balance de situación del prestatario es importante – si no es sólido, es probable que tampoco lo sea la mayor parte de todo lo demás. En cualquier caso, la financiación del comercio internacional para productores y exportadores de café se basa casi siempre, si no exclusivamente, en garantía prendaria realizable. Solo empresas muy grandes, de primer orden, pueden obtener líneas de crédito importantes gracias a la solidez de su balance de situación. Al otro extremo de la escala de préstamos están las empresas que solo obtienen créditos con un 100% de garantía (a veces solo contra ventas compensatorias) porque su balance ofrece menos seguridad.

Las empresas menos importantes y más pequeñas suelen ser sometidas al escrutinio minucioso y cotidiano de los bancos y gestores de la garantía – los prestatarios más sólidos o que aporten grandes garantías estarán en una situación intermedia.

DISPONIBILIDAD Y COSTO DEL CRÉDITO

La disponibilidad de crédito depende de la exposición general del banco a un determinado país (cada banco establece un "limite de país") o a producto básico, y del valor neto de la garantía (activos, existencias) que puede proporcionar (prometer) un prestatario individual. La proporción de activos promisorios a la que los bancos otorgan servicios de sobregiro bancario varía, pero nunca llegará al 100%.

Los activos no promisorios no se toman en consideración y los bancos siempre ponen un límite a su exposición con cada prestatario individual. Los prestatarios deben recordar que, si bien es importante para los bancos ganar participación en el mercado y ganar márgenes, estas no son las consideraciones principales cuando se evalúan solicitudes de crédito.

El costo del crédito de un prestatario se basa en el tipo de interés normal para préstamos, que incluye todas las consideraciones expuestas en relación con los riesgos de tendencia y los riesgos específicos del comercio. Cada consideración se suma al índice básico de préstamo y se llega así a un tipo de interés que cubra debidamente los factores de riesgo y la rentabilidad bancaria. Por este motivo, los tipos de interés varían de un país a otro y de un prestamista a otro.

VIGILANCIA

La vigilancia de toda la operación del prestatario es esencial para evitar la posibilidad de que algunas transacciones se mantengan ocultas – es preciso establecer un "pista de verificación". Aun así puede seguir siendo difícil para el banco determinar si el cliente le cuenta toda la verdad, por ejemplo cuando se trata de operaciones a término. Aparte del intercambio de contratos, una venta o compra a término en condiciones de PTBF que se completará al cabo de seis meses no genera una acción visible inmediatamente o una revelación y, por lo tanto, se podría mantener en secreto. Pero la inestabilidad diferencial ha demostrado ser un factor de riesgo en sí misma. Si no es una operación de respaldo mutuo (cuando se ha fijado el diferencial de la compra y la venta), la posición de la empresa entraña un riesgo de precio desconocido. Es otro de los motivos por los que los bancos son reacios a financiar existencias no vendidas.

Asimismo, no siempre es fácil para los bancos determinar si alguien está especulando. El mundo ha presenciado colapsos espectaculares de operaciones especulativas con pérdidas en varios productos básicos y mercados, generalmente porque al menos una parte de la contabilidad se mantuvo oculta a la alta dirección y a los bancos. Se mantuvieron en secreto las transacciones con pérdidas y se fueron renovando hasta que la pérdida alcanzó proporciones incontrolables. Pero también ha habido casos de operadores bribones que se declararon insolventes al tiempo que ocultaban sus operaciones rentables. En consecuencia, la mayoría de los bancos verifica los procedimientos y la administración del prestatario, incluso su cumplimiento en el pasado de los límites de posición y la declaración de contratos. Esto puede hacerse con una periodicidad mensual.

Los bancos también vigilan los cambios graduales en el comportamiento de los clientes. Controlarán también, en la medida de posible, el uso que han hecho de los fondos prestados, por ejemplo haciendo pagos directos a proveedores autorizados y contratando a gestores de garantías. Más adelante en este mismo capítulo se examina la gestión de la garantía prendaria.

En algunos países productores ha habido bancos comerciales locales que en los últimos tiempos han tenido malas experiencias con préstamos concedidos a la agricultura y al comercio de productos básicos. Es cierto que a veces la causa hay que buscarla en la injerencia del gobierno. A pesar de todo, ha provocado que algunos bancos locales se nieguen a conceder préstamos, y otros son ahora mucho más cautelosos porque la financiación del comercio de productos básicos como el café, el cacao y el azúcar entraña peligros y requiere un conocimiento profundo del comercio.

La intensidad con la que el banco vigila las operaciones del prestatario varía de un caso a otro. No es inusual que un banco tase o "cuantifique" a diario su riesgo con un determinado prestatario. Es importante comprender que las existencias no vendidas se valorarán al precio de compra o de mercado, el que sea menor. Las existencias mantenidas contra contratos de entrega a término que se expedirán más adelante, también pueden valorarse sobre esta misma base, porque no constituyen efectos a cobrar. Esto se debe a que si el embarque se frustra más adelante, es probable que ni el exportador ni el banco consigan materializar el valor de venta del contrato original, y será necesario desprenderse de la mercancía al precio que en ese momento dicte el mercado.

Todo esto puede parecer engorroso, pero el banco es parte directa del riesgo que entraña la operación y, como tal, tiene derecho a obtener toda la información pertinente. Con los compradores ocurre lo mismo que con los bancos: la revelación pronta y franca de incidentes imprevistos suele facilitar la búsqueda de soluciones. La sinceridad es la base de unas buenas relaciones con el banco y de su mejor apoyo. Por ejemplo, cuando un banco excluye a un comprador determinado, quizás el exportador debería agradecérselo en lugar de molestarse, porque el mensaje que se quiere transmitir es: ¡Cuidado!

GESTIÓN DEL RIESGO Y CRÉDITO

GESTIÓN DEL RIESGO COMO COMPONENTE DEL CRÉDITO

Los bancos insisten cada vez más en que la gestión del riesgo es un componente del crédito, pero como sabe todo comerciante o exportador, depender únicamente de los mercados de futuros para este fin puede ser muy restrictivo (especificaciones, plazos y requisitos financieros). La utilización de futuros no siempre soluciona el problema para los operadores o sus bancos, o sencillamente podría no ser posible. En consecuencia, los propios bancos están creando cada vez más soluciones de riesgo "fuera del mercado", a la medida de las necesidades de cada cliente. Estos programas individuales pueden comprender servicios para la financiación automática de los márgenes complementarios, por ejemplo, cuando el exportador vende PTBF "a fijar por el comprador" a un importador o tostador de la "lista aprobada" del banco y desea efectuar una operación de cobertura (vender futuros) para proteger su precio de base.

Para operaciones mayores y clientes más importantes, los principales bancos de productos básicos crean a menudo

paquetes internos de solución del riesgo. No siempre compensan estos riesgos contra los mercados de futuros, sino que lo hacen independientemente con productos no negociables en bolsa, a veces incluso dentro la empresa. Esto puede hacerse también a petición del importador o tostador, en lugar del exportador, y puede ser importante para los exportadores que, de otro modo, quizás no podrían comerciar directamente con los grandes tostadores que insisten en comprar PTBF "a fijar por el comprador". La regla de oro en estos casos es que cuanto más se involucre el banco en una transacción, por ejemplo si financia al exportador y al consignatario, más fácil será tener acceso a estos paquetes de crédito a la medida o de gestión del riesgo. Pero los bancos nunca prestarán estos servicios para transacciones con compradores que no hayan sido aprobados. Si se produjera un incumplimiento, las pérdidas del banco podrían ser el doble.

Es evidente que todo esto tiene un precio, pero al mismo tiempo permite a los exportadores en origen competir en un plano de mayor igualdad con el comercio internacional. Una vez que consiguen cubrir su riesgo de precio, también podrán vender directamente a tostadores que normalmente compran PTBF "a fijar por el comprador".

El rastro de verificación debe ser siempre claro y fiable. Es mucho, por lo tanto, lo que depende de la calidad de los sistemas de control activados, de su capacidad de prevenir el fraude y si el riesgo de fraude es asegurable o no.

LA DISPONIBILIDAD DEL CRÉDITO NO ES ESTÁTICA

En estas últimas décadas, el sistema bancario internacional ha sido testigo de varios casos graves de perturbaciones e incumplimientos que han tenido como consecuencia la imposición de evaluaciones del riesgo de los préstamos mucho más estrictas y la adopción de nuevos reglamentos sobre la proporción que deben mantener los bancos entre el "capital propio y el préstamo". Cuanto mayor sea el factor de riesgo, mayor deberá ser la proporción entre capital propio y el préstamo. Estas reglas "bloquean" el capital, reducen la cantidad de crédito disponible e incrementa los costos. A pesar de la globalización y de la afirmación de que el mundo se ha convertido en un único mercado, los bancos en general se han vuelto más selectivos a la hora de decidir cuánto préstamo conceden, para qué fin, a quién y en qué países.

La liberalización y desregulación que tuvieron lugar en las décadas de 1980 y 1990 trajeron consigo enormes cambios en la comercialización de las exportaciones de café en todo el mundo: nuevos reglamentos, la apertura de mercados y participantes diferentes. Pero no todos los nuevos participantes eran dignos de crédito desde la perspectiva bancaria internacional, y la inestabilidad de los precios se disparó. En consecuencia, desde la perspectiva del banco, la financiación del comercio del café se ha vuelto más arriesgada y menos atractiva, es decir, menos financiable.

Si a esto añadimos algunos incumplimientos bastante espectaculares causados por cambios repentinos de los precios, exceso de transacciones, precios abusivos y problemas de calidad, no es extraño que muchos bancos consideren que este negocio representa mucho riesgo y poco margen. En consecuencia, el número de bancos dispuestos a conceder préstamos a los productores y comerciantes de productos básicos está disminuyendo, en lugar de aumentar. Pero los que quedan están más centrados en estos productos básicos, ven nuevas oportunidades y saben cómo reunir la información necesaria. Tienen, por lo tanto, una mejor visión del negocio real y a menudo estos bancos financian toda la cadena, desde el tostador o importador hasta el exportador, sobre todo cuando el comprador apoya activamente la solicitud del prestatario.

Otras iniciativas tienen por objeto poner a disposición de los cultivadores individuales y de grupos de pequeños productores las herramientas de gestión del riesgo como parte integral del crédito al productor. Es probable que, en general, los recibos de almacén electrónicos acaben desempeñando una función importante en todo este proceso. Pero las soluciones modernas de financiación del comercio cafetero provienen cada vez más de bancos extranjeros especializados, y no de los bancos de los países productores de café.

EL RIESGO SIGUE SIENDO RIESGO

Los bancos especializados en el comercio de productos básicos colocan créditos al comercio allí donde el riesgo es controlable, es decir, donde se pueda ejecutar la garantía prendaria y las deudas genuinas se puedan recuperar con relativa facilidad mediante un sistema judicial razonablemente moderno y que funcione debidamente, y que los fondos así obtenidos puedan sacarse fuera del país.

Las empresas comerciales internacionales coexisten bastante bien con todo esto, pero los exportadores locales pueden enfrentarse a sistemas bancarios nacionales débiles, que son incapaces de participar de modo sustancial en el negocio o que no quieren hacerlo. En este sentido, estas empresas han de pagar tipos de interés más altos y no tienen fácil acceso, o ninguno en absoluto, a la financiación internacional. Pero los grandes bancos de productos básicos tampoco pueden trabajar fácilmente, o sencillamente no pueden trabajar, "sobre el terreno" en los países productores, por lo que la financiación dentro del país necesita soluciones locales. A veces esto se consigue con la participación de un banco extranjero, que se convierte en accionista de un banco local. Aun así, los bancos locales siguen siendo ante todo instituciones comerciales con límites y reglamentos específicos. No siempre pueden adoptar soluciones modernas de gestión del riesgo, aunque accionistas u organismos internaciones de ayuda al desarrollo les respalden o les proporcionen financiación para programas específicos.

Ha de reconocerse que el riesgo sigue siendo riesgo para el vendedor y su banco hasta el momento en que el banco

obtiene los efectos a cobrar (facturas, con documentos de embarque) a nombre de un comprador extranjero aprobado previamente. Aunque el banco extranjero solo intervenga "a distancia", quizás concediendo un crédito por mediación de un banco local y no directamente al prestatario, también evaluará el riesgo crediticio y el valor de toda la transacción. Esto ocurre también cuando la operación está "completamente cubierta", por ejemplo por recibos de almacén o certificados de depósito.

RECIBOS DE ALMACÉN COMO GARANTÍA PRENDARIA

En la mayoría de países un certificado de depósito da automáticamente título a la mercancía, pero los recibos de almacén no siempre tienen ese efecto. La legislación nacional podría ser poco precisa o no pronunciarse sobre la aplicación (ejecución) de los derechos sobre la mercancía correspondiente. Si bien los recibos de almacén existen desde hace siglos, no todos los países los reconocen en su legislación como documentos de título negociables. Aunque el marco del derecho consuetudinario y la legislación comercial constituyan una base suficiente para utilizar los recibos de almacén como documentos de título negociables, los bancos y otros acreedores pueden tropezar todavía con obstáculos inesperados al intentar ejecutar un recibo de almacén y tomar título de la mercancía. En algunos países habrá "razones" por las que un acreedor puede obtener el título, pero no podrá ejercer los derechos que el título supuestamente confiere.

Cuando se obtienen derechos bajo un título, la ejecución necesita aún el respaldo de la legislación para que el acreedor pueda comerciar o exportar la mercancía correspondiente. ¿Necesita el acreedor una licencia comercial? ¿Una licencia de exportación? ¿Pueden transferirse los beneficios de la venta fuera del país? ¿Puede haber interferencia o retraso en el proceso de ejecución? En algunos países, la ejecución de una deuda plantea a los bancos enormes problemas. Ninguna evaluación del riesgo puede, por consiguiente, dejar de examinar las dificultades jurídicas y a veces físicas que entraña la ejecución de los derechos del prestamista.

La utilidad de los recibos de almacén está en general muy arraigada, por ejemplo como fuente de crédito para los productores de cosechas estacionales, que de este modo pueden evitar vender en periodos estacionales de excedentes y, por lo tanto, de precios bajos. Pero para la industria de exportación de café, los recibos de almacén pueden representar solo una parte de la respuesta a las preocupaciones de los bancos por la seguridad de la deuda y la ejecución de la deuda o la garantía.

Los recibos de almacén libremente negociables presentan una posibilidad diferente de fraude, porque los propios documentos se pueden robar o endosar falsamente. Por ello algunos gestores de garantías internacionales prefieren emitir sus propios recibos no negociables como parte de programas de "cumplimiento total garantizado", que ellos respaldan con un seguro de responsabilidad y de indemnización. Podría argumentarse que el valor real de este seguro no se conocerá hasta que surja una reclamación real (una reclamación realmente enorme), porque el seguro solo cubre el valor que declare la póliza. Un punto de vista es que solamente se cubre lo que se ha declarado; la alternativa más atractiva es el punto de vista de que todo lo que no está excluido expresamente, está cubierto implícitamente.

RECIBOS DE ALMACÉN – RESUMEN DE LAS CONDICIONES PREVIAS

Recapitulando, en el contexto de la financiación del comercio de exportación del café, los recibos de almacén podrán considerarse generalmente válidos como garantía si se cumplen las siguientes condiciones:

- El recibo lo ha emitido una entidad aprobada (el responsable de un almacén público, gestor de garantías).
- Las mercancías son identificables, se llevan registros y no se permite la mezcla con otras mercancías.
- No hay derechos superiores (de retención) de la mercancía por parte del emisor (el almacenista).
- El recibo se puede transferir por endoso o asignación (es negociable) o se emite a favor del prestamista.
- El recibo se puede utilizar como garantía prendaria o para vender la mercancía correspondiente.
- El seguro cubre debidamente la pérdida o la entrega no autorizada de la mercancía correspondiente.
- Ningún tercero tendrá derechos superiores sobre la mercancía correspondiente.
- La legislación local permite al titular beneficiario hacer valer sus derechos sobre la mercancía correspondiente, es decir, que la deuda que la mercancía representa se podrá ejecutar antes de cualquier otra reclamación por parte de otros (por ejemplo, las autoridades fiscales o los almacenistas).

EL CRÉDITO COMERCIAL EN PAÍSES PRODUCTORES

TERMINOLOGÍA Y DEFINICIONES DEL CRÉDITO COMERCIAL

- Café físico – café verde.
- De primera mano – café vendido desde el origen o por el origen.
- De segunda mano – café vendido posteriormente por comerciantes de ultramar.
- Largo – café comprado con la intención de venderlo más tarde.
- Corto – café vendido con la esperanza de compras o arribos futuros.

- De entrega inmediata (spot) – café inmediatamente disponible.
- Ventas a término (forward) – café vendido para su posterior embarque, a veces con meses de antelación.
- Mercado de futuros – contrata calidades y cantidades normalizadas de café para su entrega futura en puertos predeterminados durante meses o posiciones negociables específicos.
- Transacciones con papel o café en papel – operaciones con futuros y otros contratos que se compensan mutuamente, es decir, que no derivan en la entrega física de café.
- Diferencial – prima o descuento de "nuestro café" con respecto al mercado de futuros.
- Venta firme o venta a precio fijado – el precio completo de venta se fija en el momento de la venta.
- PTBF – precio por determinar (price to be fixed): vender ahora con un diferencial conocido contra el mercado de futuros, dejando que el precio de futuros se determine más tarde.
- Fijación – la acción de determinar el precio de futuros que, combinado con el diferencial, será el precio de contrato del café físico.
- PTBF seller's call – precio de futuros a fijar por el vendedor.
- PTBF buyer's call – precio de futuros a fijar por el comprador.
- Riesgo del precio o riesgo de mercado – el riesgo de que el precio del café se mueva contra nosotros.
- Riesgo de base o riesgo del diferencial – el riesgo de que el diferencial se mueva contra nosotros.
- Garantía prendaria (collateral) – la seguridad correspondiente a los anticipos, por ejemplo existencias.

TIPOS DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO DEL CAFÉ

Los tipos de financiación más comunes del comercio del café son la prefinanciación del café que se va a comprar, los anticipos contra existencias reales y la financiación de la mercancía durante su elaboración para la exportación y el embarque.

Prefinanciación

Los elaboradores y exportadores recurren a la prefinanciación para asegurarse suministros futuros de determinados cafés. El apoyo del banco a estas operaciones depende mucho del historial de las partes interesadas y de si el comprador tiene una venta garantizada para ese café. No es fácil obtener financiación para las existencias no vendidas, y más aún para las existencias "prometidas".

Este es uno de los puntos fuertes de las empresas comerciales que suscriben contratos de suministro a largo plazo con grandes tostadores. Tienen generalmente una salida garantizada para su café con bajo riesgo de cumplimiento y pueden conseguir fondos en entidades internacionales, a menudo a tipos de interés inferiores a los vigentes en el mismo país productor. Pero el exportador individual que opera con importadores y pequeños tostadores suele descubrir que este tipo de compradores no están interesados en conceder ningún tipo de financiación; es más, podrían estar buscando créditos para ellos mismos.

Créditos de cobro y anticipos por existencias

Las principales consideraciones respecto a los créditos de cobro y los adelantos por existencias son la proporción del valor que se puede pedir prestada, qué tipo y calidad de café se comprará, a qué precio y cómo se manipulará físicamente el café. A menudo se supone que obtener un crédito contra existencias o contra cafés para los que ya existe un contrato de venta no entraña prácticamente ningún riesgo. Pero a pesar de que el prestamista tendrá un derecho oficial de retención sobre la mercancía, ¿qué ocurre si el peso o la calidad declarados no se corresponden con la realidad? ¿Qué sucede si se emiten recibos de almacén para mercancías que no existen? Todos los exportadores y su personal deberían hacerse estas mismas preguntas.

Financiación previa al embarque

La financiación previa al embarque se obtiene generalmente cuando la mercancía está lista y dispuesta para su embarque (como financiación previa al embarque) o cuando se ha hecho el embarque y se dispone de los documentos (como negociación de los documentos). La expresión "negociación de los documentos" se interpreta a menudo equivocadamente: el banco se limita a dar un anticipo por todo o parte del valor de facturación contra la entrega de los documentos de embarque, que luego presenta al comprador para su pago. Si el comprador no paga, el banco tiene un recurso automático ante el exportador, porque si bien "negoció" con los documentos, no asumió el riesgo de incumplimiento, es decir, el riesgo de que el comprador no pague. Las cartas de crédito (véase más adelante en este mismo capítulo) son otra alternativa, pero no todos los compradores están dispuestos a emitirlas.

AL COMERCIO Y RIESGOS ASOCIADOS

Todos los riesgos mencionados en otras secciones de este capítulo están siempre presentes. ¿Cómo podemos saber que la mercancía es aquella que se dice que es? Cuando un conocimiento de embarque dice simplemente "recibido un contenedor del que se dice que contiene (STC, said to contain) 20 toneladas de café verde, a estiba y cuenta del expedidor" ¿qué garantías ofrece esa fórmula a las distintas partes?

Todas las formas de crédito exponen al prestamista a cinco tipos de riesgo:

- Riesgo físico: la mercancía sencillamente no aparece, o se perdió por algún lado.
- Riesgo de precio o riesgo de mercado: el precio del café cae y no es posible recuperar la pérdida, o la calidad no se ajusta a la norma y el valor de la mercancía es menor del previsto, lo que también se conoce como riesgo de valor.
- Riesgo del diferencial o riesgo de base: el precio del café en el mercado interior no se mueve al unísono con los precios internacionales.
- Riesgo monetario: las fluctuaciones de los tipos de cambio en el mercado nacional pueden ocasionar pérdidas, por ejemplo cuando la moneda nacional se aprecia con respecto a la moneda de la venta.
- Riesgo de cumplimiento: el comprador extranjero no compra la mercancía, reniega del contrato o se declara insolvente.

RIESGO FÍSICO

Cuando se adelantan fondos contra mercancías disponibles, la mercancía así financiada suele dejarse en prenda al prestamista como garantía de pago: se convierte en garantía prendaria (collateral). En esta operación, los bancos adquieren un derecho general de retención sobre las existencias y efectos cobrables (facturas pendientes), de manera que la propiedad del usufructo es del banco hasta que se hayan reembolsado en su totalidad todos los anticipos pendientes.

En relaciones de larga duración, los bancos pueden quedar satisfechos con esto. Pueden dejar la gestión y el control físico de la mercancía en manos del prestatario, especialmente si existen garantías internacionales generales, por ejemplo de la casa matriz de una empresa comercial.

Pero para los operadores pequeños, y siempre que se trate de relaciones nuevas o relativamente recientes, los bancos desean estar seguros de que existen controles y equilibrios. Estos controles podrían ser que la mercancía esté almacenada por una empresa pública de almacenamiento que emita certificados de depósito o recibos de almacén a nombre del banco o entregue certificados de depósito al banco "endosados en blanco", lo que permite al banco transferirlos libremente o asumir el título. El derecho de retención del banco abarcará el cumplimiento de toda reclamación de seguro que pueda surgir, puesto que toda la mercancía tiene que estar asegurada con un asegurador convenido, en condiciones que el banco considere aceptables. Aun así, los bancos podrían pedir otras garantías de seguridad adicionales.

RIESGO DE PRECIO O RIESGO DE MERCADO

En este contexto, el riesgo de precio es el riesgo de que cambie el mercado en su totalidad (riesgo de precio) o el diferencial (riesgo del diferencial o de base) en detrimento del prestatario. Recuerde que los bancos no suelen alentar ni financiar la especulación. La decisión de un banco de permitir a un cliente estar en posesión de existencias sin operaciones de cobertura dependerá de sus relaciones con el banco y de las garantías que ofrezca el prestatario.

A menos que la mercancía haya sido comprada para cumplir un contrato de precio fijo, es probable que el banco insista en la cobertura normal del riesgo de precio de todas las existencias. En un sentido general, los pequeños exportadores deberían tener perfectamente claro que los bancos son reacios al riesgo y no desean financiar transacciones especulativas. Es decir, en realidad no aprueban las posiciones abiertas. Solo se puede cubrir el riesgo de precio, pero el riesgo del diferencial.

RIESGO DEL DIFERENCIAL O RIESGO DE BASE

Los bancos saben perfectamente que el riesgo del diferencial puede ser considerable, especialmente para quienes comercian con café de un solo origen, y saben también que es difícil prever en qué sentido se moverán los diferenciales y que hasta ahora no se ha encontrado una solución inmediatamente obvia al problema. Los bancos dependen generalmente del historial del prestatario y de la opinión que tengan de él, especialmente cuando se compra café contra ventas de compensación a precio fijo.

Pero cuando las compras se hacen contra un contrato de ventas de precio abierto (un contrato PBTF que especifica sólo un diferencial de venta) el diferencial de compra se determinará solamente cuando se compre y "fije" el café físico. Si el diferencial de mercado para este tipo de café ha cambiado considerablemente desde que se hizo la venta, la diferencia entre el precio de operaciones de cobertura y el precio de compra de la mercancía física también puede ser considerablemente diferente, con lo que la transacción podría no dar beneficios.

Nota: Por lo general (pero no siempre) los diferenciales tienden a ser bajos cuando los precios de futuros son altos, y altos cuando los futuros son bajos.

Un diferencial de "más 10" en arábica cuando el contrato "C" está a 100 cts/lb puede cambiar a "dinero equivalente" (even money) en el país productor si el "C" llegara, por ejemplo, a 150 cts/lb. Esto sería favorable para los exportadores que necesitan comprar físicos contra ventas PTBF porque cuando ellos "fijan" la compra, la mercancía física costará solo "dinero equivalente".

Un diferencial de "menos 30" en robusta cuando LIFFE está a $EE.UU. 1.700/tonelada puede quizás cambiar a "dinero equivalente" en el país productor si Londres llegara a $EE.UU. 1.500/tonelada. Esto sería desfavorable para los exportadores que necesitan comprar físicos contra una venta PTBF, porque cuando ellos fijen la compra, la mercancía física les costará "dinero equivalente" contra una venta abierta de "menos 30". Los diferenciales en los países productores pueden también ir contra la tendencia general

del mercado debido, por ejemplo, a una sequía u otro tipo de problemas de producción.

RIESGO MONETARIO

Cuando los anticipos en dólares de los Estados Unidos se convierten inmediatamente en existencias de café que luego se venderán en dólares de los Estados Unidos, se considera que el riesgo monetario es limitado y su repercusión será sobre todo local. Sin embargo, en la pasada década se han producido fuertes cambios en los flujos internacionales de capital que han incrementado la inestabilidad entre las distintas divisas. El café sigue siendo un "producto básico del dólar", pero actualmente los precios del café en todo el mundo no solo los determinan la oferta y la demanda, sino también el valor relativo del dólar estadounidense respecto a otras monedas del mundo. Las grandes fluctuaciones de los tipos de cambio, especialmente del real brasileño o el peso colombiano, pero también en otros países productores, siempre afectan al precio del café. En algunos casos, estas fluctuaciones de los precios o tipos de cambio pueden entrañar un riesgo para los anticipos concedidos en dólares de los Estados Unidos.

RIESGO DE CUMPLIMIENTO

La primera línea de defensa contra el riesgo de cumplimiento es una transacción estructurada correctamente. Luego pueden aplicarse más salvaguardas recurriendo a la gestión de la garantía prendaria, empezando en el punto de compra y finalizando con la entrega de los documentos de embarque. Para el lado de la venta esto es más difícil, porque es imposible conocer la situación y salud financiera de todos los posibles importadores y tostadores.

Por este motivo, los bancos insisten en que se trabaje únicamente con "compradores autorizados" – empresas conocidas y en las que tengan confianza. Además, el banco puede exigir que exista un contrato de venta antes de adelantar una cantidad para comprar existencias. En tal caso, vender PTBF facilita las cosas. Puede establecerse la obligación contractual de suministrar y aceptar la mercancía sin que el comprador se haya com

prometido con un precio concreto mucho antes del embarque real: solo debe acordarse el diferencial. (Muchos, si no la mayoría de los tostadores insisten en comprar "PTBF a fijar por el comprador".)

Esto resuelve el problema del cumplimiento, pero deja pendiente la cuestión del riesgo de precio y del diferencial. Por este motivo y también como norma general, la mayoría de los bancos son reacios a adelantar el costo total de la compra, y a menudo prefieren limitarse a un porcentaje del valor, digamos el 80%. Esto ofrece una cobertura razonable contra la peor hipótesis. Este porcentaje variará de acuerdo con la valoración de riesgo de país donde opere el prestatario, y con la evaluación que haga el banco del prestatario.

ERRORES Y MALENTENDIDOS FRECUENTES

- Los prestatarios no son lo bastante sinceros. Si el banco cree que no está recibiendo toda la información, se preguntará por qué. En cualquier caso, los bancos no quieren incertidumbre – quieren control. Compartir conocimientos es además beneficioso para ambas partes y permite al banco adoptar una posición más positiva.
- Las solicitudes que no estén basadas en una preparación adecuada causarán una primera impresión desfavorable o directamente el rechazo.
- Los prestatarios no se dan cuenta de la importancia que tiene una auditoría independiente de calidad de sus cuentas financieras, efectuada por auditores prestigiosos.
- Los sistemas internos de control y de presentación de informes son inadecuados.
- Las transacciones funcionan cuando todos así lo desean – los cambios repentinos (de las condiciones atmosféricas, los precios, el comprador se vuelve intratable y de las políticas) pueden alterar su buena marcha y derivar en un incumplimiento "sin culpa".
- El banco no desea convertirse en el propietario de las existencias del prestatario. Si debe venderlas con pérdidas (entre el 10% y el 20% no es inusual), pueden pasar años concediendo nuevos préstamos hasta recuperar el dinero perdido.
- El sistema jurídico local puede dificultar la ejecución de la garantía prendaria o la recuperación de la deuda. Si esto ocurre, la garantía prendaria local, cualquiera que sea su forma, incluidos los recibos de almacén, pueden quedar (casi) sin valor.

CARTAS DE CRÉDITO

Las cartas de crédito (L/C – letters of credit) pueden tener una doble finalidad:

- Como garantía de pago una vez realizado el embarque, para reducir el riesgo crediticio del exportador;
- Como medio de adelantar crédito al exportador, para poder comprar y embarcar la mercancía.

En el primer caso se paga al exportador contra presentación de un juego completo y correcto de documentos de embarque como estipula la carta de crédito (L/C): el crédito documentario. Es una garantía de pago una vez que se ha efectuado el embarque. No es específicamente un instrumento designado para obtener crédito, si bien en ocasiones los bancos pueden aceptar créditos documentarios como garantía prendaria.

Los créditos documentarios comprenden:

- Carta de crédito a la vista: pagadera a la vista (a la presentación) de los documentos al banco.

Cuadro 10.3 Lo que debe presentar el prestatario

Adelantos en cada etapa	El prestatario debe presentar	Proporción y costo del adelanto	Condiciones	Financiación de márgenes complementarios
1. Negociación de los documentos	Función real, a saber, añade valor. Historial. (La mayor probabilidad de que haya incumplimiento se da en los primeros tres a cinco años de las operaciones nuevas.) Gestión de la calidad. Comprensión del negocio cafetero. Los tratos están estructurados correctamente.	Proporción o porcentaje del adelanto: máximo. Tipo de interés: mínimo.	Vendido a un comprador aprobado. Documentos y/o pago por vía bancaria.	La exposición se ha cubierto o la venta PTBF se ha "fijado".
2. Preembarque	Plan comercial y sistemas de presentación de informes adecuados. Límites internos para la financiación y el volumen. Flujos claros de los documentos, rotación adecuada de las existencias.	Proporción: baja. Costo: alto.	Venta previa a un comprador aprobado u operación de cobertura. Gestor de garantía.	Según sea el programa y el estado de la contabilidad del prestatario.
3. Tramitación de la exportación	Capital propio. Activos visibles, permanentes y pignorables.	Proporción: también baja. Costo: también alto.	Venta previa a un comprador aprobado u operación de cobertura. Gestor de garantía.	Según sea el programa y el libro de contabilidad del prestatario.
4. Compra interior	Almacenamiento y seguros adecuados. Acceso a la gestión de la garantía.	Proporción: mínima o incluso nula. Costo: máximo.	Venta previa a un comprador aprobado u operación de cobertura. Gestor de garantía.	Según sea el programa y el libro de contabilidad del prestatario.

- Carta de crédito al uso o efectiva en una fecha determinada: pagadera cuando haya transcurrido un plazo determinado.
- Además existe la carta de crédito de cumplimiento o de licitación, que pierde su valor si la parte interesada no cumple (es decir, no entrega o no establece la carta de crédito documentario necesaria). Estas cartas de crédito se utilizan a veces para grandes contratos de suministro a largo plazo o conjuntamente con la licitación (en forma de fianza de licitación). Para más información sobre la utilización de las cartas de crédito documentarios véase el capítulo 4, Contratos.

CRÉDITO ANTICIPADO – TRES TIPOS

En este caso, la carta de crédito se convierte en un medio para conseguir crédito. El comprador o (más probablemente) un banco accede a liberar fondos siempre que se dé un conjunto acordado de circunstancias y se cumplan determinadas condiciones previas. En esta categoría hay tres tipos principales de cartas de crédito.

Carta de crédito de cláusula roja

Es una combinación de crédito documentario y abierto porque proporciona crédito no asegurado a un exportador contra una transacción acordada. El banco emisor acepta adelantar una parte del producto estimado de la venta del café que ha de embarcarse, sin entregar los documentos de embarque. El saldo se pagará cuando se presenten los documentos de embarque. Si se incluye también la "cláusula verde" (véase a continuación), el exportador puede obtener anticipos adicionales contra la presentación de recibos de almacén como garantía prendaria. Es evidente que el banco emisor dará instrucciones estrictas al banco corresponsal del país del exportador sobre cómo pueden retirarse los fondos, cuándo, por quién y en qué circunstancias. (El banco corresponsal es aquel con el que el banco emisor ha establecido una relación.)

Una carta de crédito de cláusula roja permite al exportador obtener financiación previa al embarque, si bien el importe del crédito disponible suele ser solo parte del valor estimado o incluso del valor de venta. Es un medio para que el comprador amplíe sus fuentes de suministro. La mayoría de los compradores no desean tener participación alguna en la financiación de mercancías que todavía no se han embarcado, pero el exportador y el comprador pueden estar vinculados entre sí mediante un contrato normal con el banco comercial que establece la L/C de cláusula roja contra un contrato registrado con un comprador aprobado.

Carta de crédito adelantada

Es similar a la L/C de cláusula roja, pero limita la cantidad que puede retirarse si no se presentan los documentos a un porcentaje del valor facturado y obliga al exportador a presentar un juego original de conocimientos de embarque antes de una fecha específica. Una vez más, la inclusión de una "cláusula verde" puede extender el crédito disponible mediante la presentación de los recibos de almacén como garantía prendaria.

Tanto las cartas de crédito de cláusula roja como las adelantadas se utilizan cuando no se dispone de financiación local o esta solo se consigue a tipos de interés excesivamente altos. Desde el punto de vista del banco comercial o del comprador, el crédito concedido no está asegurado.

Carta de crédito de cláusula verde

Es una carta de crédito documentario normal que ofrece una forma garantizada de crédito porque los exportadores pueden retirar un porcentaje acordado del valor de la mercancía que ha de embarcarse contra la presentación de los recibos de almacén como garantía prendaria. Estos recibos deben ser emitidos por una entidad autorizada (empresa pública de almacenamiento, depósito aduanero, el gestor de la garantía prendaria) y debe ser emitida o endosada a favor del banco en cuestión. Podría también ser necesario presentar pruebas de una cobertura de seguro adecuada, con el banco como beneficiario.

Este tipo de crédito puede facilitar al exportador capital de trabajo durante la temporada de compra y mientras el café está en proceso de elaboración. El crédito será rotativo, en el sentido de que ha de liquidarse por sí mismo con los beneficios de la exportación, compensando los correspondientes anticipos pendientes en el mismo orden en que se incurrieron. Al final de la temporada o de otro periodo acordado, todos los anticipos pendientes quedarán liquidados cuando tenga lugar el último embarque. La ventaja es que el prestamista (banco o comprador) mantiene un cierto control sobre la mercancía. Según sea la evaluación de la formalidad del exportador, el prestamista puede nombrar a alguien que vigile las existencias en su nombre. Esta supervisión suele llamarse gestión de la garantía. Este tema se exponía con mayor detalle en la sección anterior "Recibos de almacén como garantía prendaria", y también se trata más adelante.

REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS – RUU 600

Los términos y condiciones por los que se rigen los bancos para emitir y ejecutar las cartas de crédito están establecidos en lo que se conoce como Reglas y Usos Uniformes (UCP – Uniform Customs and Practice) relativos a los Créditos Documentarios, que publica la Cámara de Comercio Internacional. Los temas de especial interés para el comercio de productos básicos incluyen las responsabilidades básicas de los bancos cuando examinan los documentos presentados para el pago contra las cartas de crédito conformes a la RUU 600, y los requisitos referentes a los diferentes tipos de documentos que se pueden presentar bajo las cartas de crédito. No obstante, la RUU 600 solo es aplicable cuando el texto de la carta de crédito indica expresamente que está sujeta a este reglamento.

Para que un comprador se vea en la obligación de abrir una carta de crédito conforme a la RUU 600, el contrato de venta debe incluir la condición expresa que imponga esta obligación al comprador. Solamente con esta condición puede el vendedor objetar en el caso de que el comprador abriese una carta de crédito que no rija por la RUU 600, es decir, "Pago por carta de crédito irrevocable, amparada por la RUU 600". Sin embargo los compradores aún pueden estipular en la carta de crédito que se excluyen determinados aspectos del reglamento RUU, siempre y cuando así se establezca en el contrato de venta.

La principal ventaja para el vendedor de incorporar la RUU 600 en el contrato de compraventa es que cuando se incorpora este reglamento, el vendedor conocerá de antemano los criterios respecto a los cuales los bancos examinarán los documentos de embarque para decidir si deben pagar o no contra la carta de crédito. La principal ventaja para el comprador es que conocerá de antemano los criterios respecto a los cuales se pagará el precio de la mercancía contra la entrega de los documentos.

Para más información sobre la RUU 600 véase el capítulo 4 – Contratos.

GESTIÓN DE LA GARANTÍA TODO INCLUIDO

FUNCIONES DEL GESTOR DE LA GARANTÍA PRENDARIA

El gestor de la garantía prendaria (CM – collateral manager) es un operador independiente que "gestiona" la garantía prendaria (las existencias) en nombre del banco a cambio de honorarios. La acción que activa la liberación de los fondos bancarios determina generalmente en qué etapa del proceso entra en acción el gestor de la garantía. Dependiendo de las

circunstancias, esta actividad puede suponer la supervisión o gestión de las instalaciones del prestatario por parte del personal del CM, o el almacenamiento de la mercancía en almacenes públicos pertenecientes al CM y gestionados por este. Lo habitual es que el prestatario y el banco contraten conjuntamente al CM, y el prestatario pague sus honorarios.

Las obligaciones del CM tienen también que estar garantizadas para que los bancos cuenten con un valor real. Esto suele hacerse mediante un seguro adecuado de responsabilidad e indemnización, que el banco considere aceptable.

Los gestores de la garantía prendaria ofrecen hoy en día una serie de servicios, como los que se describen a continuación:

Verificación de la financiación:

- Los fondos se destinan a la finalidad acordada.
- El momento y la cuantía de los anticipos que se solicitan son los acordados o son realistas.
- El precio de compra es el acordado o es realista.

Verificación de las disposiciones sobre seguros del prestatario y el almacenista:

- La calidad y alcance de la cobertura son aceptables.
- Se nombra el banco prestamista como beneficiario de la pérdida.
- Las primas se pagan hasta la fecha.
- Las instalaciones y la mercancía se han descrito debidamente.

Verificación de las instalaciones:

- Las instalaciones son seguras, están protegidas y son aptas para el almacenamiento.

Recuento y peso:

- Se cuentan los sacos recibidos.
- Los sacos se pesan y se apilan.

Verificación de la calidad:

- La mercancía es la que debe ser.
- La mercancía puede vigilarse desde la entrada del cafetal hasta la bodega del buque.

Emisión o certificación de los recibos de almacén:

- Certificación del recibo de la mercancía.
- Declaración de existencia, que constituye la garantía prendaria para la financiación.

Administración y control de las existencias:

- Se rinde cuentas debidamente de la mercancía.
- La mercancía no puede despacharse independientemente.
- La mercancía se almacena por separado, se puede identificar con facilidad y no se permiten mezclas en ningún momento.

Proceso de exportación:

- Vigilancia del proceso de exportación; control de la calidad; comprobación de que la mercancía se corresponda con el contrato de compraventa.
- La mercancía se entrega contra manifiestos de carga, recibos o conocimiento de embarque aprobados.
- Los manifiestos de carga, los recibos y el conocimiento de embarque estipulan que el banco es propietario usufructuario, y se tramitan y despachan correctamente.

La etapa en que el CM abandona el proceso depende del banco. Los servicios auxiliares del banco habrán supervisado todo el proceso y la función del CM suele finalizar con la entrega de la mercancía para su embarque y cuando el banco asume el título al emitir el conocimiento de embarque a nombre del banco, y no del exportador.

LA GESTIÓN MODERNA DE LA GARANTÍA PRENDARIA FACILITA EL CRÉDITO

La gestión de la garantía prendaria en los países productores de café es una extensión lógica del negocio tradicional de "vigilancia" a cargo de verificadores independientes y pesadores jurados. Antes, estas empresas certificaban que la mercancía cargada en los buques tenía la calidad y el peso prescritos, pero ahora comienzan el proceso de verificación desde el primer punto de la cadena de comercialización. Gestión moderna de la garantía prendaria significa cada vez más que es una sola empresa la que coordina toda la logística, garantiza la integridad del circuito físico y garantiza la seguridad durante el proceso de documentación de la exportación, eliminando así todas las operaciones inseguras. En otras palabras, su misión es la de "mover la garantía prendaria". En este sentido, desempeñan una función esencial en la financiación de los comerciantes y elaboradores o exportadores de café, especialmente cuando el mismo banco financia al usuario final y al exportador.

Algunos CM internacionales ofrecen programas completos que ponen en contacto al cliente con las instituciones crediticias en base a los programas y procedimientos estándar que aplican en todo el mundo. Si en un futuro el comercio del café se convierte en un comercio sin papel, con documentos electrónicos de título, etcétera, la función de los CM cobrará más importancia.

GARANTÍAS

Los bancos necesitan la garantía de que los recibos de almacén se convertirán en efectos a cobrar, es decir, facturas comerciales respaldadas por conocimientos de embarque negociables u otros documentos pertinentes de título de la mercancía. Todos los vacíos y riesgos del proceso, desde la primera compra hasta este punto, han de cuantificarse y cubrirse. El riesgo para el CM es enorme. Se dan casos de fraude en la calidad, robo de la mercancía física y falsificación de documentos.

Por lo tanto, para que sus garantías sean realmente sólidas deben estar respaldadas por seguros de fidelidad (indemnización) y de responsabilidad de la calidad y el nivel, que sean aceptables para los bancos. Para facilitar su ejecución, la póliza de seguro y, a ser posible, el contrato de gestión de la garantía prendaria correspondiente deberán basarse en una jurisdicción aceptable, por ejemplo el Derecho inglés.

Si la empresa matriz de un CM con sede en un país extranjero proporciona la garantía, puede decirse que el gestor de la garantía prendaria asume en su programa al menos parte del riesgo de país. Esto facilita que los bancos aprueben ciertas operaciones de préstamo, especialmente cuando el crédito total y el programa de gestión del riesgo incluyen al usuario final y al productor o exportador.

La gestión moderna de la garantía "todo incluido", combinada con los programas de gestión total del crédito y el riesgo que ofrecen los bancos de productos básicos, se ha convertido en un componente esencial del crédito. La mayor seguridad sobre garantías y transacciones que ofrece facilita el acceso al crédito, y puede contribuir a estrechar lazos entre los pequeños productores y exportadores, por un lado, y los compradores y usuarios finales de los países consumidores, por otro.

CRÉDITO COMERCIAL Y RIESGO: PEQUEÑOS PRODUCTORES

CANALES DE CRÉDITO EN EL SECTOR DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

La relación entre el crédito comercial para pequeños productores y el riesgo es muy similar a la que existe entre los cultivadores comerciales y los exportadores. Los principios de riesgo son los mismos, si bien los pormenores pueden ser diferentes.

- Cumplimiento: ¿Se entregará la cosecha conforme a lo acordado?
- Precio: ¿Cubrirá su valor el crédito pendiente?
- Valor: ¿Será la calidad aceptable y apta para la venta?
- Garantía prendaria: ¿Se puede ofrecer garantía prendaria y, en su caso, se podrá ejecutar?

A un banco comercial normal le resultará evidentemente difícil, si no del todo imposible, evaluar a nivel individual el riesgo de cumplimiento, por no hablar de la calidad y el valor potenciales de la mercancía, de miles de pequeños productores.

A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES PUEDE RESULTARLES DIFÍCIL APORTAR GARANTÍA PRENDARIA

La tierra de cultivo es casi siempre inadecuada como garantía prendaria. Aun cuando para la mayoría de los pequeños productores puede ser la única forma de activo visible, la tenencia de tierra en muchos países consiste generalmente en estructuras de propiedad tradicionales que hacen imposible la realización de la garantía prendaria (la venta para ejecutar la deuda). Incluso cuando existen títulos de propiedad de las tierras, la presión comunitaria o política puede impedir su venta, por lo que las tierras de los pequeños propietarios a menudo, cuando no la mayoría de las veces, no sirven como garantía prendaria.

El producto en el árbol tampoco es un garantía prendaria adecuada; hay que esperar hasta que se convierta en un producto guardado en un almacén contra recibos de almacén. Es decir, que no se adelantará el crédito hasta que la cosecha esté almacenada. Es un arreglo muy adecuado para productos que, de otro modo, habría que vender rápidamente para obtener efectivo en épocas de exceso de oferta y, por consiguiente, de precios bajos, pero no siempre es el más acertado para el café.

El mejor momento de comercializar el café es cuando todavía está fresco (cosecha nueva). El almacenamiento prolongado (más allá del periodo usual de comercialización) o la retención con fines especulativos no son recomendables.

Los canales de crédito más probables para los pequeños productores son, por lo tanto, las cooperativas bien administradas u otras formas de organizaciones de cultivadores, como las agrupaciones, que tengan la masa crítica necesaria y puedan garantizar a sus miembros e imponerles disciplina. La concesión de créditos a estas organizaciones se basará principalmente en los mismos principios expuestos anteriormente en esta sección.

No obstante, la búsqueda de opciones alternativas para conseguir un crédito ha generado algunas iniciativas interesantes, dos de las cuales se mencionan aquí a modo de ejemplo. Ambas hacen claro hincapié en los aspectos relacionados con el desarrollo y la sostenibilidad.

Alianza financiera para el comercio sostenible

La Alianza financiera para el comercio sostenible (FAST – Financial Alliance for Sustainable Trade), *www.fastinternational.org* es una organización internacional sin fines de lucro e impulsada por sus miembros. Sus miembros representan a organizaciones de pequeñas y medianas empresas (PYME) de producción, entidades de préstamos comerciales y orientación social, ONG que colaboran en el desarrollo y otros integrantes del comercio sostenible. Los miembros de la FAST se han comprometido a promover, en

la medida de sus capacidades respectivas, la producción y el comercio sostenibles.

La misión de la FAST consiste en facilitar entre sus miembros un esfuerzo global de colaboración para garantizar un crecimiento continuado del sector del comercio sostenible. Esto se consigue incrementando el número de productores de países en desarrollo que consiguen financiación para el comercio en condiciones asequibles y préstamos a más largo plazo para la infraestructura, de acuerdo con sus necesidades comerciales y a medida que se introducen en mercados sostenibles y crece su actividad económica. Las PYME se enfrentan a menudo al problema de que son demasiado pequeñas para beneficiarse de los programas de financiación de la infraestructura y, al mismo tiempo, son demasiado grandes para poder optar a la microfinanciación. Es en estos casos cuando interviene la FAST. En el sitio web *www.fastinternational.org/en/node/733* encontrará un número considerable de recursos disponibles.

Por otra parte, la FAST exige información detallada de los prestatarios potenciales, a saber: una presentación resumida de la PYME, el importe que necesita, certificación, historial crediticio, producción y ventas; plan comercial, organigrama y estados financieros (balance de situación y cuentas de resultados de tres años – proyección del flujo de caja para un año). Véase *www.fastinternational.org/en/node/681*

Fondo de garantía para la agricultura sostenible (SAGF – Sustainable Agriculture Guarantee Fund)

Este fondo rotativo – denominado a menudo Agri Fund – ofrece garantías de crédito parciales a intermediarios financieros de América del Sur, África y Asia mediante cartas de crédito en reserva (stand-by letters) como instrumentos mitigadores del riesgo. Agri Fund fue una iniciativa de Rabobank International en respuesta a la solicitud del Gobierno Neerlandés de ideas para asociaciones público-privadas que contribuyan a mejorar el acceso de los productores de países en desarrollo a los servicios financieros y los mercados para la exportación de productos básicos.

El objetivo de Agri Fund es facilitar a las cooperativas agrícolas (o empresas que compran a pequeños productores) el acceso a los servicios financieros locales, de manera que puedan comprar, elaborar y vender productos básicos agrícolas en el mercado internacional en condiciones rentables y sostenibles. Agri Fund se ha comprometido asimismo a contribuir al logro de cambios sostenibles del modo en que los bancos locales de países con economías emergentes tratan a estas cooperativas o empresas, brindándoles a estos bancos instrumentos financieros adecuados.

La iniciativa tiene características excepcionales; la más importante es que se concede financiación para la producción y exportación contra contratos de venta suscritos con compradores internacionales que hayan sido aprobados previamente. Los contratos pueden ser de precio fijo o precio por determinar (véase el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones), y suelen ejecutarse durante una misma campaña de café, es decir, en un plazo comprendido entre dos y cuatro meses antes del embarque. Otros prestamistas suelen pedir una garantía adicional en la forma de activos fijos, lo que imposibilita a los prestatarios utilizar esos activos fijos como garantía para sus necesidades de financiación a largo plazo.

Agri Fund obtiene su garantía utilizando como garantía prendaria los contratos de venta con compradores aprobados previamente, de manera que el prestatario tiene total libertad para utilizar los activos fijos como garantía de otros requisitos de financiación. Agri Fund emite garantías de crédito (parciales) y proporciona otros productos financieros como instrumento mitigador del riesgo en favor de intermediarios financieros locales. Esto, a su vez, permite a dichos intermediarios ofrecer financiación comercial para la producción y exportación de producciones agrícolas a mejor precio y en mejores condiciones de lo que sería posible sin los mencionados instrumentos mitigadores del riesgo. Un aspecto fundamental es que el instrumento mitigador del riesgo se irá reduciendo progresivamente hasta desaparecer en un plazo de entre tres y cuatro años. Esto significa que el intermediario financiero debería incrementar su participación en el riesgo (incorporación progresiva), pero de manera que las condiciones para el prestatario no se deterioren.

Visite *www.rabobank.com/guaranteefund* donde encontrará más información y podrá descargar el folleto del SAGF o también puede hacerlo directamente en el sitio *www.rabobank.com/content/images/G5334%20RI_MVO_fund-LR_tcm43-50951.pdf.*

GESTIÓN DEL RIESGO Y PEQUEÑOS PRODUCTORES

El acceso a las soluciones de gestión del riesgo para pequeños productores no solo facilita la obtención de un crédito, sino que además reduce su exposición a la inestabilidad de los precios. Esto, a su vez, les ayudará a planificar de cara al futuro.

De todos los países productores de café solo el Brasil ha sido capaz de establecer un mercado de futuros interno exitoso para el café: la Bolsa de Mercadorias & Futuros del Brasil. Los agricultores de todos los demás países productores han de acudir al extranjero, directa o indirectamente, si desean aprovechar los mercados de futuros. Véanse más detalles en el capítulo 8, Mercados de futuros.

En muchos países, los pequeños cultivadores y agricultores están en su mayoría totalmente excluidos de los mercados de gestión del riesgo por razones como la falta de conocimientos, los altos costos y el volumen inadecuado de los contratos.

Para tener acceso al crédito, las posibles soluciones incluyen agregar la producción y la capacidad financiera mediante el establecimiento de cooperativas u otras formas de agrupaciones de productores. Estas agrupaciones podrán decidir entonces cómo enfocar la gestión del riesgo de precio:

sencillamente como un seguro que pueden comprar o como parte del proceso de comercialización. Lamentablemente, no debemos olvidar que, en algunos países, el historial del comportamiento de las cooperativas no siempre ha sido ejemplar.

Pero aun así, los canales de crédito más probables para los pequeños productores siguen siendo las cooperativas bien gestionadas u otras formas de organizaciones de cultivadores que tengan la masa crítica necesaria y puedan responder por sus miembros e imponerles disciplina. Pero sin algo de limitación del riesgo de precio y sin alguna forma de gestión del riesgo de precio, el acceso a un crédito asequible seguirá siendo un objetivo remoto.

GESTIÓN DEL RIESGO DE PRECIO COMO SEGURO PURO

La gestión del riesgo de precio como seguro puro significa que no existe ningún vínculo directo entre el seguro del riesgo de precio y la comercialización del café.

La cobertura directa mediante la venta de futuros expone al vendedor a un ajuste de los márgenes de garantía, que traen consigo el riesgo de caer en posibles trampas de liquidez de la operación de cobertura. Es dudoso que una institución crediticia o un proveedor de soluciones del riesgo financie este tipo de operaciones sin garantía prendaria y garantías firmes. Más aun, la idea llega a ser absurda para la mayoría de los interesados, tanto los pequeños cultivadores como los proveedores de soluciones.

La compra de opciones de venta, el derecho a vender futuros a un precio declarado en algún momento futuro es mucho más simple que la operación de cobertura. El costo que debe financiarse se conoce desde el principio, y no hay que hacer frente a ningún margen adicional. La prima dependerá de las circunstancias, pero a veces puede ser cuantiosa. Aun así, puede ser más fácil conseguir financiación para esto que para una operación de cobertura directa. Como siempre, habrá que convencer aún al proveedor de que al final se recuperará el costo de la opción.

Soluciones a la medida. Los proveedores de soluciones para el riesgo adaptan los instrumentos de riesgo a las necesidades de sus clientes. Por ejemplo, las opciones pueden escalonarse para que se extiendan más allá de la estación normal de comercialización, distribuyendo porciones iguales durante dos o tres posiciones en el mercado de futuros, si así se desea, con precios de ejercicio diferentes. Cada porción puede luego ejercerse por separado.

Otro sistema alternativo es que el proveedor de soluciones quiera simplemente garantizar un precio mínimo. A cambio del pago de una prima, se compromete a compensar cualquier diferencia entre el precio asegurado (el precio mínimo que los cultivadores desean asegurar) y el precio que rija para las posiciones declaradas del mercado de Nueva York o Londres, o bien en una fecha dada sobre la base del precio medio durante un determinado número de días de contratación. El productor ha comprado un "mínimo" – el precio garantizado menos el costo de la prima. (Los consumidores comprarán un "tope máximo" para protegerse contra futuras subidas del precio.)

Acuerdos de permuta. Los productores pueden también "permutar" (swap) el riesgo de precio renunciando a los beneficios de futuras subidas del precio a cambio de un precio mínimo garantizado. Los acuerdos de permuta podrían también cubrir más de un año de cosecha, con tonelajes y fechas de liquidación acordadas para cada trimestre.

El concepto no es nuevo, su uso está muy extendido para limitar la exposición a fluctuaciones monetarias y de tipos de interés. Sus variantes son innumerables, lo que imposibilita explicar aquí un modelo normalizado.

Nota: Los proveedores de soluciones y los bancos comerciales de productos básicos pueden aunar instrumentos diferentes de mitigación del riesgo, pero solo para partes interesadas que tengan la necesaria masa crítica, que estén organizadas y encuentren y puedan permitirse la financiación necesaria para comprar el seguro de precio que necesitan.

Recuerde también que el Banco Mundial ofrece cursos de formación en gestión del riesgo de precio, en formato CD-ROM así como en talleres. Visite el sitio *www.agrisktraining.org* para conocer los detalles.

GESTIÓN DEL RIESGO DE PRECIO COMO PARTE DE LA COMERCIALIZACIÓN

Las ventas a término de café físico a precio fijo es la forma más sencilla de gestionar el riesgo de precio como parte de la comercialización. Se conoce con bastante precisión el volumen de la cosecha previsto, los precios son satisfactorios y los compradores confían lo suficiente en el vendedor para comprometerse con ellos en un una venta a término. Es posiblemente la situación ideal, pero hoy en día rara vez se presenta. Y cuando los precios son muy bajos, los contratos a término de precio fijo solo resultan atractivos al comprador.

Vender a término físicos PTBF (precio por determinar) por el comprador significa que los cultivadores pierden todo el control sobre el nivel de fijación y, por consiguiente, sobre el precio, a no ser que vendan también simultáneamente una cantidad de futuros correspondiente. Pero esto los expondría a un ajuste de los márgenes de garantía y a posibles problemas de liquidez, suponiendo que encontraran fondos para financiar los depósitos iniciales. Para más detalles sobre las opciones véase el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones.

Vender a término físicos PTBF (precio por determinar) por el vendedor podría parecer la solución, pero tampoco lo es siempre. A menos que el vendedor fije inmediatamente, lo único que establecen estas operaciones es la obligación contractual de entregar y aceptar café físico.

La venta PTBF establece el diferencial que el comprador pagará en relación con la posición o posiciones correspondientes de futuros, pero el riesgo general de precio y la decisión sobre el momento de fijarlo quedan totalmente abiertos. En otras palabras, la venta PTBF no significa que el vendedor haya decidido el precio – eso solo ocurre cuando lo fije. Muchos vendedores no pueden decidirse a fijar el precio a niveles poco atractivos, y en mercados a la baja muchos aplazan la fijación de una posición de futuros hasta la próxima posición, prefiriendo pagar el costo (generalmente la diferencia de precio entre ambas posiciones) y ganar así más tiempo con la esperanza de que los precios suban. Esto no pasa solamente cuando los precios están generalmente bajos. En un mercado a la baja, a un vendedor le resulta a veces muy difícil aceptar que debe fijar el precio ese día a un nivel inferior del que podía haberlo fijado el día anterior. Para evitar estas trampas de fijación hay que establecer "topes" internos para que la fijación tenga lugar automáticamente cuando se alcance un precio determinado (alto o bajo). Estas órdenes de fijar pueden darse al responsable de la ejecución real, sobre la base GTC (buena hasta cancelada – good till cancelled).

Nota: Cuando las ventas a precio fijo no son viables, la alternativa más sencilla es vender PTBF y fijar inmediatamente, de manera que se fija a la vez el precio básico y el diferencial que, juntos, constituyen el precio de venta final. Si existen temores a "fijar demasiado pronto" o si uno se pregunta "qué ocurre si el mercado sube", también se puede adquirir una opción de compra y conformarse con sacar el costo de la compra del precio de venta de la mercancía física.

MICROFINANCIACIÓN

La microfinanciación tiene especial importancia para muchos pequeños productores pertenecientes a la industria del café. Los pequeños productores producen la mayor parte del café a nivel mundial, pero a menudo no tienen acceso a créditos a precios razonables, en particular cuando se trata de productoras de café. (Se recuerda que la definición de pequeño agricultor cambia de una país a otro.)

Actualmente existen muchas instituciones que proporcionan microfinanciación, como pueden ser los bancos comerciales, instituciones captadoras de microdepósitos, ONG e instituciones de microfinanciación que operan a modo de ONG. Estas entidades, sin embargo, suelen estar más inclinadas hacia las zonas urbanas y la financiación de actividades comerciales. Las cooperativas y los "bancos comunales" así como los grupos de autoayuda suelen tener una mayor representación en el medio rural, pero sus medios y capacidades institucionales para financiar el sector del café son muy limitados, entre otros motivos, porque muchos de ellos operan en zonas muy apartadas.

Un examen minucioso de la microfinanciación sobrepasa el alcance de la presente Guía, pero los sitios web que aparecen a continuación ofrecen un panorama general y amplias fuentes de información en línea, incluso la descarga de material de formación y enlaces (no participativos) a algunas de las instituciones de microfinanciación más conocidas.

Información general sobre el sector y enlaces a los distintos sitios web

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), *www.cgap.org* es un centro que trabaja en la elaboración de políticas y la investigación y se dedica a facilitar acceso financiero a los pobres del mundo. Tiene su sede en el Banco Mundial y recibe el apoyo de más de 30 organismos de ayuda al desarrollo y fundaciones privadas.

Microfinance Information Exchange (MIX), *www.mixmarket.org*, es un servicio de intercambio de información sobre microfinanciación fundado por el grupo CGAP. Es el principal proveedor de información comercial que se dedica a apoyar el sector de la microfinanciación.

Portal de Microfinanzas, *www.microfinancegateway.org*, es también producto del grupo CGAP, se dedica a la investigación y las publicaciones, elaborar perfiles de organizaciones y consultores, y presenta de un gran número de instituciones de microfinanciación y sus datos de contacto.

MicroCapital publica *The MicroCapital Monitor*, *www.microcapital.org*, que ofrece informes también en español y noticias e información especializadas en la microfinanciación internacional.

Social Performance Task Force (SPTF), *www.sptf.info*, es un equipo de tareas sociales que facilita enlaces y examina herramientas de actuación social, entre ellas algunas específicas a las instituciones de microfinanzas.

Planet Rating, *www.planetrating.com*, es una entidad especializada en evaluaciones de servicios de microfinanciación, que publica también en español. Ofrece un perfil exhaustivo de las instituciones de microfinanzas, sus actuaciones y un análisis de los riesgos, y también evalúa fondos que invierten en microfinanciación (medios de inversión en microfinanzas – MIV).

MicroRate, *www.microrate.com,* fue el primer organismo que se especializó en la evaluación de instituciones de microfinanzas y permite a prestamistas e inversores medir el riesgo y los beneficios de la inversión en microfinanzas.

MFTransparency, *www.mftransparency.org,* presenta información [en inglés] sobre productos de crédito y sus precios que ofrecen varias instituciones de microfinanzas y publica informes sobre países.

Guías de formación y recursos de mejores prácticas

El Centro de Aprendizaje en Finanzas Rurales, *www.ruralfinance.org,* gestionado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, ofrece material de formación, descargable, para crear capacidad en el área de las finanzas rurales.

La red Rural Finance Network, *www.ruralfinancenetwork.org,* alberga una biblioteca virtual de estudios y material de formación en finanzas rurales destinada específicamente a África Oriental y Meridional.

Women's World Banking (WWB), *www.swwb.org*, es una red integrada por 40 instituciones y bancos de microfinanciación de 28 países de todo el mundo. Alberga una biblioteca virtual de publicaciones y estudios de caso.

CERISE, *www.cerise-microfinance.org*, es una red de intercambios sobre las prácticas microfinancieras que ofrece guías, descargables (también en español) sobre microfinanza rural para el desarrollo de la cadena de valor.

Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network, *www.seepnetwork.org*, es una red que ofrece material de formación, descargable, para las microempresas, que también hace especial hincapié en la microfinanciación.

MicroLINKS (Microenterprise Learning Information and Knowledge Sharing), *www.microlinks.org*, es un servicio del programa para el desarrollo de microempresas de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), que ofrece material de formación, descargable, para el desarrollo de servicios financieros, incluida la financiación de la cadena de valor.

Microfinance Management Institute (MFMI), *www.themfmi.org*, este instituto para la gestión de microfinanzas es una ONG con sede en los Estados Unidos que ofrece material de formación, descargable, sobre la creación de capacidad en materia de instituciones de microfinanciación.

Global Development Research Center (GDRC), *www.gdrc.org*, alberga una biblioteca virtual [en inglés] sobre noticias y estudios de caso relacionados con las microfinanzas.

CAPÍTULO 11

CALIDAD DEL CAFÉ

DOS ESPECIES Y DOS MÉTODOS DE ELABORACIÓN 216

SEGMENTACIÓN DE LA CALIDAD – CUATRO CATEGORÍAS 218

CALIDAD Y PRODUCCIÓN 219

ARÁBICA DE GRAN CALIDAD 221

ROBUSTA 233

CALIDAD DEL CAFÉ

DOS ESPECIES Y DOS MÉTODOS DE ELABORACIÓN

El café (Coffea) es el género más importante de la familia de las Rubiáceas, que incluye mucho más de 500 géneros y más de 6.000 especies. El género Coffea comprende numerosas especies. Solo dos de ellas tienen actualmente una importancia económica real:

- *Coffea arabica*, denominada arábica en el sector cafetero, que cuenta con el 60% al 70% de la producción mundial.
- *Coffea canephora* (o coffea robusta), llamada robusta en el sector cafetero, que cuenta con el 30% al 40% de la producción mundial.

Se comercian además dos especies, aunque a muy pequeña escala: Coffea liberica (libérica) y Coffea excelsa (excelsa).

El porcentaje de arábica ha bajado del 80% de la producción mundial en la década de 1960 hasta un 60% a fines del siglo pasado. La causa fue, en un principio, el fuerte crecimiento de la producción de robusta en el Brasil y zonas de África y, más recientemente, el surgimiento de Asia como la principal región productora de robusta en el mundo.

Las variedades originales de arábica suelen producir buenas infusiones, con acidez y sabor, pero son susceptibles a las plagas y enfermedades. Esto ha impulsado el desarrollo de algunas variedades diferentes que tienen mejor tolerancia. Ciertos puristas de la calidad consideran que algunas de estas variedades carecen de las calidades características que han dado popularidad al café; otros afirman que las realidades económicas no permiten a muchos productores centrarse simplemente en las variedades tradicionales u originales.

Hay dos métodos primarios principales de elaboración: la vía sin lavar o seca, que produce cafés naturales, y el lavado o la vía húmeda que produce cafés lavados. En el proceso por vía seca las cerezas maduras se secan por completo, tras lo cual se descortezan mecánicamente para producir el grano verde. En el proceso de lavado o por elaboración húmeda, las cerezas maduras se despulpan y fermentan para eliminar la sustancia azucarada y pegajosa llamada mucílago que se adhiere al grano (esta operación también puede hacerse mecánicamente), luego los granos se lavan y se secan.

Hay un tercer proceso por el cual la cereza madura se despulpa y se seca "tal cual" con el mucílago todavía adherido al pergamino. Este proceso llamado originalmente semilavado en África está adquiriendo bastante importancia en el Brasil, donde ocupa un lugar intermedio entre los procesos de vía seca y de vía húmeda y se llama simplemente "despulpe natural". En otros países, como en la región de los Grandes Lagos de África Central, el café semilavado se produce (laboriosamente) desde hace muchos decenios utilizando pequeñas despulpadoras manuales.

En todos los procedimientos se quita el pergamino mecánicamente, después del secado.

DEFINICIÓN DE LA CALIDAD

Hay muchas opiniones diferentes sobre lo que constituye "calidad". Pero se puede afirmar que la calidad de una partida de café proviene de una combinación de la variedad botánica, la situación topográfica, la climatología y el cuidado con el que se cultivó, cosechó, almacenó, se preparó para la exportación y se transportó el café.

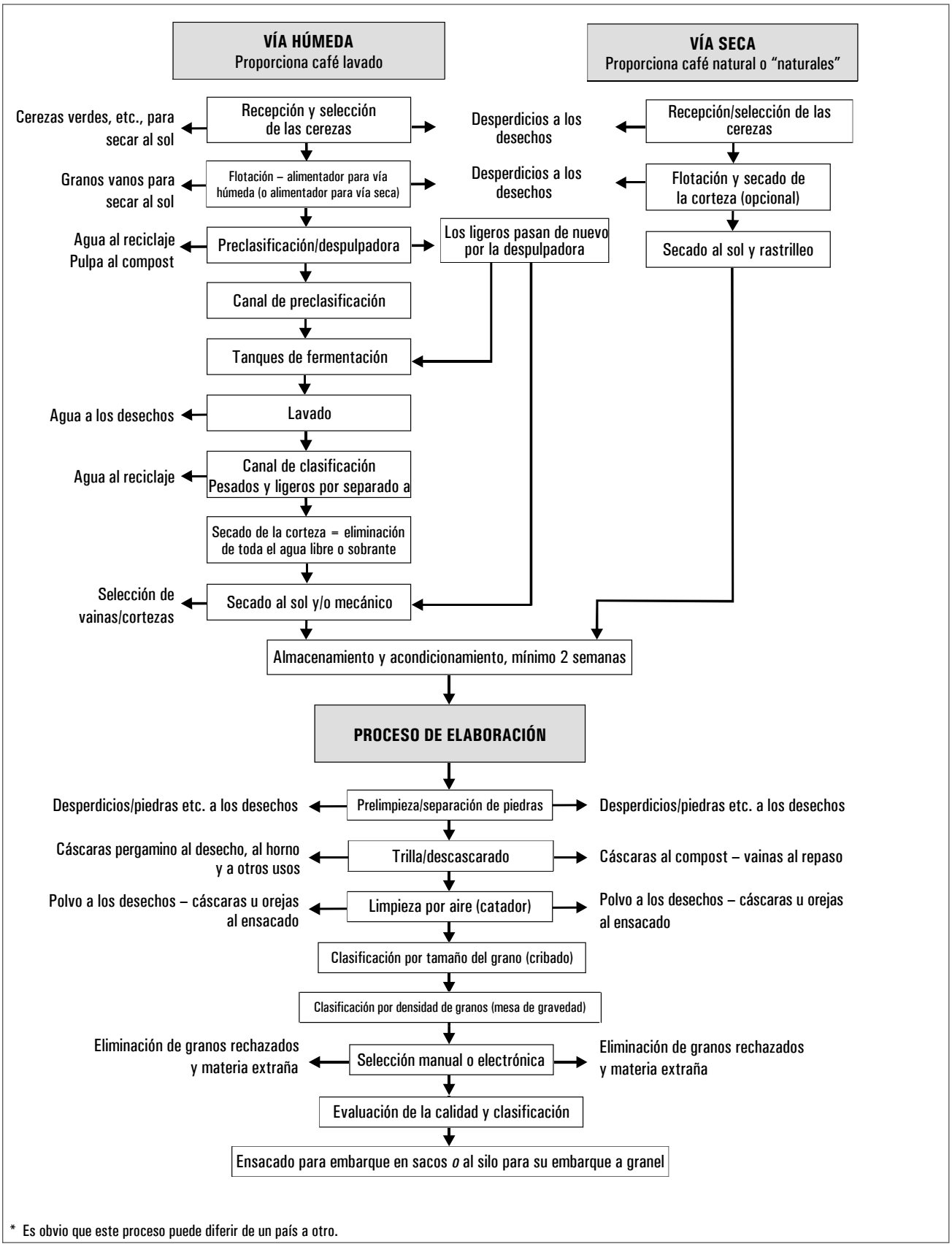
La variedad botánica y las condiciones topográficas son constantes y por ello dominan el carácter básico o inherente de un café. Las condiciones climáticas son variables y no puede influirse en ellas, con lo que la calidad fluctúa de una temporada a otra.

El cultivo, el acopio, el almacenamiento, la preparación para la exportación y el transporte son factores variables en los que se puede influir. En ellos intervienen seres humanos, cuya motivación es un factor esencial para determinar la calidad final de una partida de café verde. Según sean las prioridades de comercialización, los esfuerzos de las personas oscilarán entre el máximo nivel posible, sin tener en cuenta su costo, y el mínimo más bajo para reducir costos y optimizar ingresos y márgenes de ganancia. Las iniciativas encaminadas a promover la calidad dependen de los precios de los mercados mundiales y de la voluntad de los compradores de recompensar con primas adecuadas el cuidado puesto en conservar y mantener la calidad y obtener así una calidad superior a la media.

Nota: Las siguientes secciones están destinadas principalmente a asistir a los pequeños operadores, agricultores y exportadores, para que progresen en el fomento de la calidad del café (y su comercialización). Por lo tanto, tratan más que nada sobre la calidad del arábica en lo que concierne a las expectativas de calidad en los segmentos del mercado de cafés de calidad ejemplar y mediana. Los tipos de café corriente y robusta se presentan por separado, aunque el tema de la "calidad" es pertinente para todos quienes producen y exportan café. Los requisitos de calidad para el tipo robusta ejemplar y para aquellos usados en el café espresso son comparables a los del arábica e igual de exigentes.

ELABORACIÓN: RESUMEN ESQUEMÁTICO

Figura 11.1 Elaboración de las cerezas de café y de los granos de café verde*



* Es obvio que este proceso puede diferir de un país a otro.

LA CALIDAD Y LA DISPONIBILIDAD DETERMINAN EL MERCADO DE DESTINO

El problema con la búsqueda de la calidad no es solamente que la palabra en sí tiene un concepto poco concreto. En primer lugar, la gran mayoría de las exportaciones de café a granel en el mundo consisten en café de calidad mediana o calidad mediana normal, es decir, café corriente. En segundo lugar, el esfuerzo adicional necesario para producir una calidad superior no siempre es recompensado adecuadamente; y en tercer lugar, existe además un comercio mundial activo y considerable del café de calidad baja e inferior.

La polémica sobre la calidad se complica cuando se separa el café por especies o por tipo de elaboración. Hay arábicas y robustas, elaborados tanto por vía húmeda como seca, y cada uno con aspectos de calidad diferentes. También existe el dilema sobre si el café ha de venderse como grano entero, tostado y molido o como café soluble. Las apariencias pueden también causar confusiones. Sería un error pensar que calidad significa solo granos de aspecto excepcionalmente bueno (visualmente perfectos) y de gran tamaño, pues los cafés de grano pequeño también pueden tener una calidad excelente. A la inversa, los granos muy grandes y visualmente perfectos pueden ocultar características de bebida muy desagradables. La búsqueda de la calidad no se limita, por lo tanto, al café superior o ejemplar.

Esto está probablemente justificado porque no todo el mundo es capaz de producir una calidad ejemplar. En realidad hay un mercado para casi todo, desde la calidad superior cara, hasta para calidades al otro extremo de la gama. En el mercado hay lugar para casi todos aquellos que cumplan con sus obligaciones contractuales y satisfagan debidamente las expectativas de calidad del mercado para el tipo de café que producen.

Diferentes mercados tienen distintas preferencias. Por lo tanto los productores y exportadores deben saber dónde es probable que su café tenga la mejor acogida y, en la medida de lo posible, deben adaptar la calidad a las exigencias del comprador.

SEGMENTACIÓN DE LA CALIDAD – CUATRO CATEGORÍAS

CALIDAD EJEMPLAR

Los cafés de calidad ejemplar tienen un alto valor intrínseco con una bebida fina o única, y generalmente su disponibilidad es muy limitada. Generalmente se venden bajo el nombre del cafetal o del origen. Son generalmente cafés lavados muy bien presentados, incluidos algunos robustas lavados superiores, pero también incluyen algunos cafés naturales (Harrar etíope, Mocha del Yemen, algunos arábicos indonesios) y cafés orgánicos superiores. Son realmente cafés de mercado nicho.

ALTA CALIDAD

Los cafés de alta calidad son cafés de buena bebida, bien presentados, pero no necesariamente perfectos en su aspecto visual. Se venden al por menor como orígenes directos y en mezclas. Esta categoría comprende cafés orgánicos de buena calidad y bien preparados, y cafés lavados, además de robustas naturales de calidad superior. El mercado de esta gama de calidad es mucho más amplio y comprende un buen porcentaje de cafés especiales de hoy en día.

CALIDAD CORRIENTE

El café de calidad corriente o normal es de calidad promedia regular, razonablemente bien presentado, pero desde luego no es perfecto visualmente. Ofrece una bebida digna, limpia, pero no necesariamente impresionante. En esta categoría se incluyen muchos robustas. Se estima que las calidades corrientes representan entre el 85% y el 90% del consumo mundial, mientras que el café ejemplar y de gran calidad no alcanza el 15% del mercado mundial.

Las calidades corrientes a menudo se comercian según su descripción. Las descripciones pueden estar redactadas sin mucha precisión en los contratos, pero generalmente hay algún tipo de entendimiento sobre la calidad. Esto significa que el vendedor y el comprador han establecido los parámetros de calidad que se espera que el vendedor respete de un embarque a otro. Es de esperar que los compradores tengan esto en cuenta cuando hablen de precios. La ventaja para el comprador es que está prácticamente seguro de que el café será como él espera, y el vendedor, por su parte, sabe que el comprador acudirá de nuevo a él para que le proporcione más de lo mismo, tanto si el mercado sube o baja. Es uno de los factores principales que aportan seguridad a los mercados, aunque la mayoría de los cafés corrientes son tan intercambiables que el precio desempeñará siempre la función más importante. Obsérvese que ningún tostador aceptará un café sin haberlo catado antes, pese a su descripción, lo que significa que ningún exportador debe embarcar un café sin haberlo probado él también.

Las descripciones de la calidad sin el acompañamiento de un entendimiento entre el comprador y el vendedor sobre la calidad pueden causar problemas. Por ejemplo, decir “calidad promedia regular” (FAQ – fair average quality) o simplemente especificar el calibre de la criba y el recuento de defectos añadiendo frases como “taza limpia garantizada” o “calidad buena comercializable” dejan mucho a la imaginación. Estas descripciones no dicen mucho sobre la calidad de un café y por lo tanto la calidad

fluctúa a menudo en una gama amplia. Las entregas pueden ser buenas, mediocres o realmente decepcionantes. Si bien el comprador tiene requisitos de calidad, es probable que sus expectativas sean modestas respecto a los cafés comprados sobre la base de una descripción relativamente vaga. Esto suele reflejarse en el precio que se ofrece.

CLASIFICACIONES BAJAS

Por último están las clasificaciones bajas, que básicamente es todo aquello que no encaja en las descripciones de más arriba. Siempre ha existido un comercio activo de cafés de clasificación baja porque hay una demanda concreta de esos cafés. No todo el mundo conoce siempre el "precio" de los cafés, por lo que su comercio puede ser muy oportunista.

Para el mercado de los Estados Unidos, el café de clasificación baja es todo tipo de café con clasificación inferior al tipo 6 de la GCA (120 defectos por 370 gramos). A mediados de 2002, el reglamento de aduanas de los Estados Unidos prohibía la importación de café por debajo del tipo 8 de la GCA (610 defectos por 370 gramos), pero algunas fuentes sugerían que este umbral debería subirse al tipo 7 (240 defectos por 370 gramos). Otros mercados importadores no especifican normalmente qué clasificaciones en particular de café no deben importarse, y se basan en cambio en los reglamentos generales sobre alimentos e higiene.

La OIC ha introducido un conjunto de normas mínimas sobre la exportación en todo el mundo a fin de eliminar totalmente del mercado los cafés más bajos. El mayor riesgo de que en los grados inferiores haya mohos, y por consiguiente OTA, una micotoxina que se da en los cafés de clasificación baja, también reduce probablemente la demanda de este café. Véase asimismo el capítulo 12.

En consecuencia, es posible que con el tiempo las clasificaciones bajas y los cafés rechazados pierdan parte o la totalidad de su valor comercial, y se conviertan en un elemento de cálculo del costo para el productor y exportador, en lugar de representar un café exportable.

CALIDAD Y PRODUCCIÓN

Gran parte de la evaluación de la calidad, pero no toda, es subjetiva, y muchas personas compran determinados cafés porque obtienen de ellos lo que buscan. Todos los exportadores deberían conocer el mercado que existe para el tipo de café que producen; no tiene sentido ofrecer un café incorrecto a un mercado que no le corresponde. Una vez que se haya determinado cuál es el café "correcto", hay que producirlo de la manera más eficiente y consistente posible.

Los sistemas de producción y elaboración influyen en la calidad. Los exportadores nunca pueden estar seguros sobre todos los componentes y aportaciones que determinan una calidad coherente, pero deben conocer las normas básicas sobre el clima, el suelo y otros factores agrícolas en las zonas de cultivo. Una vez conocido esto, los exportadores pueden adaptar sus técnicas de elaboración para conseguir los mejores resultados en un medio agrícola determinado. Incluso las variaciones climatológicas anuales a menudo pueden compensarse, al menos parcialmente, mediante adaptaciones en la elaboración.

La mejor calidad se obtiene con el acopio selecto, según el cual solo se cosechan las cerezas rojas y maduras, a mano y por turnos sucesivos hasta que se haya recolectado la mayor parte del fruto. Cuando los precios del café bajan, el tiempo y la mano de obra que requiere este método pueden resultar demasiado costosos, mientras que cuando se "ordeña el café", los acopiadores cosechan entre tres y cuatro veces más por día, lo que reduce bastante el número de turnos.

Las cosechas mecánicas se efectúan con máquinas portátiles o grandes ruedas mecánicas cosechadoras, por lo general autopropulsadas. Obviamente estas reducen aún más el número de turnos de acopio. Pero la cosecha mecánica no es viable en zonas donde los arbustos tienen al mismo tiempo cerezas y flores o botones, es decir, en el intermedio entre la cosecha temprana y la cosecha principal, por ejemplo.

Es cierto que la tecnología moderna permite la separación eficiente de las cerezas maduras, inmaduras y excesivamente maduras, que podrán elaborarse luego por separado. Pero aun así, es imposible producir un café de calidad ejemplar cuando todas las cerezas se recolectan al mismo tiempo, sin tener en cuenta su grado de madurez.

VARIEDAD, SUELOS Y ALTITUD

Los numerosísimos cafés diferentes que se comercian en el mercado representan un número casi inmensurable de combinaciones de variedad, suelo y altura. Las mejores combinaciones aspiran obviamente a los mejores precios, pero los cultivadores, especialmente los más pequeños, no pueden cambiar fácilmente su ubicación, es decir, no pueden cambiar el tipo de suelo o la altura. Los productores comerciales, sin embargo, pueden cambiar con relativa facilidad la variedad que cultivan: según sea el ciclo de cosecha, las haciendas comerciales modernas replantan anualmente del 10% al 15% del total de sus cafetos. Pero la elección de la variedad puede ser difícil. Lo mejor para el productor es estar informado sobre los tipos de cafés disponibles para plantar, y acertar en la mejor variedad para los suelos y la altura de sus plantaciones. Para los pequeños productores arrancar los cafetos y plantar de nuevo es un ejercicio muy costoso que deben plantearse con mucho detenimiento y asesoramiento realista sobre todas las posibles consecuencias. Esto es igualmente válido para los cafés modificados genéticamente (MG) que puedan aparecer en el futuro. Hasta el momento no hay ningún café MG disponible en el comercio, pero se trabaja en este campo desde hace ya décadas.

DE SECANO O DE REGADÍO

Los cafetos agotados no pueden producir cerezas aceptables y bien formadas. El café resiste la sequía, pero no es una planta a prueba de sequía. Tiene una capacidad de recuperación notable después de un periodo seco, pero como todos los seres vivos necesita agua.

Son muy pocos los cafés de zonas con lluvias escasas que hayan merecido el rango de cafés realmente notables. Estos cafés notables tienen aspectos de calidad específicos y propios (relacionados con su variedad) y alcanzan primas altas que compensan sus bajos rendimientos. El café de secano en zonas con lluvias escasas presenta generalmente las más grandes variaciones de calidad debido a las estaciones.

ELABORACIÓN POR VÍA HÚMEDA O SECA

Los cafés arábica lavados no solamente necesitan lluvia o riego adecuado para crecer, sino que también requieren agua para su elaboración por vía húmeda. En muchas zonas no es raro ver numerosas estaciones de lavado (o elaboración por vía húmeda) que aprovechan fuentes comunes de agua, pequeños ríos o arroyos. Una precipitación por debajo de la media puede provocar insuficiencia de agua o afectar la calidad del agua y hacerla inadecuada para el lavado, lo cual tiene un efecto directo en la calidad del producto. Afortunadamente, en muchas zonas se han introducido pequeñas despulpadoras que respetan el medio ambiente y necesitan relativamente poca agua para funcionar, lo que permite minimizar el consumo de agua.

La preparación del café natural o por vía seca no requiere agua, aunque, como es lógico, los cafetos sí necesitan agua suficiente para su cultivo. La recolección y el secado necesitan un ambiente seco, y los mejores cafés naturales se obtienen en zonas con escasas precipitaciones durante estación de la cosecha. Algunos ejemplos son los Mochas yemeníes y algunos Harrar de Etiopía, aunque el grupo mayor de arábicas naturales procede del Brasil, y los mejores provienen de zonas secas donde las cerezas maduran y se secan rápidamente.

COSTO Y RENDIMIENTO FRENTE A CALIDAD

Si su café carece de una calidad inherente para convertirse en un café de gran éxito y alcanzar precios elevados, la mayoría de productores, y especialmente las grandes haciendas, no pueden permitirse un rendimiento bajo, a no ser que los costos de sus insumos también sean bajos. Las grandes fincas, especialmente los que utilizan el riego, pueden optimizar el rendimiento mucho más fácilmente que los pequeños productores. Esto se consigue plantando variedades de alto rendimiento y/o variedades libres de enfermedades, aumentando la densidad de la plantación o aplicando mayor cantidad de insumos, especialmente fertilizantes (aunque su uso excesivo puede producir infusiones claras y casi amargas).

Hay algo de cierto en la queja que se oye a menudo de que estos métodos reducen a veces la calidad, especialmente cuando se aplican en exceso (por ejemplo, las poblaciones muy densas de plantas precisan aplicaciones muy elevadas de fertilizantes). Pero el beneficio total que se obtiene de rendimientos más altos de calidad mediana y a veces mediocre es, en ocasiones, más alto que el que se obtiene de un rendimiento menor pero de calidad superior, aunque obtengan precios más altos.

Los administradores de grandes haciendas suelen tener en cuenta estas consideraciones y adoptan decisiones relativamente bien fundamentadas. Pero cuando los pequeños productores deciden replantar, a veces lo hacen solo porque alguien se lo recomendó, y no por una decisión propia con conocimiento de causa. Aun así, para los pequeños productores no es fácil mantener el nivel de insumos que precisan los híbridos de rendimiento superior. En épocas difíciles, como cuando los precios bajan, surgen las dificultades y el resultado puede ser que se queden sin rendimiento ni calidad. El respeto por el viejo refrán de que “bajos insumos dan rendimientos bajos, pero también un bajo costo y, por consiguiente, sostenible” ha permitido en el pasado a muchos pequeños productores ir tirando, especialmente a los que no tienen acceso a una fuente de agua, aunque también se podría decir que les ha mantenido pobres.

CULTIVO EN GRANDES HACIENDAS O PEQUEÑAS PARCELAS

No es cierto que los pequeños productores no puedan nunca competir con la calidad de los grandes cafetales. Durante años y años muchos pequeños productores de Kenya han obtenido continuamente rendimientos superiores a los de grandes fincas bien administradas, cultivando las mismas variedades. Buena parte del éxito depende de las circunstancias personales de cada pequeño agricultor, y es justo decir que muchos de ellos se enfrentan al mundo en circunstancias muy difíciles.

No existen datos precisos sobre las proporciones de café procedentes de grandes haciendas y de pequeños productores en la producción mundial total, en parte, debido a que no existe ninguna medida definitiva de lo que constituye un pequeño agricultor. Pero se cree que más de la mitad de la cosecha mundial de café se cultiva en fincas de menos de cinco hectáreas.

En África, solo entre un 5% y un 6% de la producción anual, que alcanza unos 15 millones de sacos, proviene de grandes haciendas. El 95% restante lo cultivan personas en parcelas de entre una o dos hectáreas hasta 10 hectáreas, con apenas unos pocos centenares de cafetos, y a veces incluso menos.

El principal recurso mundial de cafés originales, y su futuro, está probablemente en el sector de los pequeños productores. Irónicamente, debido a la heterogeneidad de gran parte de estos cafés (cada embarque comprende la producción de muchos pequeños cultivadores), a menudo no consiguen entrar en el segmento ejemplar del mercado de especialidad porque les falta perfección visual, o porque son "desconocidos", y es más fácil comercializar cafés muy conocidos. Por otra parte, su disponibilidad no siempre es tan adecuada o regular como exigen las expectativas, lo que limita su alcance en el mercado.

ARÁBICA DE GRAN CALIDAD

PREPARACIÓN DEL ARÁBICA DE GRAN CALIDAD: ELEMENTOS BÁSICOS

Antes de plantearse la conquista de un mercado es preciso comprender el producto que uno tiene y saber cómo podría encajar en uno u otro de los muchos nichos que constituyen el mercado mundial del café. Aunque los productores individuales cultiven las mismas variedades, hay diferencias en la edad de los cafetos, el cuidado de los cafetos, la fertilización, su proceso, el mantenimiento general y, a veces, el riego que hacen variar la calidad del café de una finca a otra, en la misma zona geográfica, en la misma ladera de la montaña, etcétera. Cuando estas diferencias no son demasiado evidentes se pueden mezclar estos cafés y obtener una calidad estable y razonablemente pareja. Cuando las diferencias son demasiado grandes, las mezclas son tan buenas (o tan malas) como sus peores componentes. No puede ocultarse una calidad inferior mezclándola con un café mejor.

El grado de variación de la calidad dependerá de la extensión de la zona o región productiva, las variables en esta zona (altitud, suelo, agua), el número de productores individuales, si el café está orientado hacia el norte o el sur, etcétera. Este razonamiento, que no siempre se aprecia como tal, vale también para las grandes fincas, aunque con menor incidencia. Las grandes haciendas pueden también tener parcelas excelentes, buenas y mediocres. Una gran finca puede producir un café aceptable mezclando todo este café a medida que se extrae de los cafetos, y si la variabilidad no es demasiado grande, puede incluso ser un buen producto. La mezcla es a menudo la única manera de conseguir cantidades comercialmente viables, concepto que no plantea problemas siempre que se haga con conocimiento de causa.

Quizás el mensaje más importante que se puede extraer de todo esto es que cuando la mezcla se hace sin conocer bien las diferentes calidades o lotes de producción casi siempre resultan perjudicados el negocio y los beneficios. Los compradores expertos reconocerán siempre la mezcla, y al final el cultivador o exportador puede que tenga que volver a comenzar de cero. Al tiempo que puede quedar maltrecha la reputación de un café o incluso de toda una región.

A menudo se interpreta mal el significado de la palabra "calidad". Lamentablemente, muchos productores y exportadores parecen creer que lo único que se necesita para producir café de calidad es mejorar el aspecto de su café corriente de siempre mediante una reclasificación y selección adicional. A veces faltan conocimientos al respecto, no solamente por el lado de la producción, sino también por el del consumo. Se comercian grandes cantidades del llamado café de calidad pese a que no muestra ninguna calidad.

Esto es lamentable porque, a la larga, una calidad indiferente provoca el desinterés de los consumidores, como sucedió, por ejemplo, en los Estados Unidos tras la II Guerra Mundial, con devastadoras consecuencias para el consumo en aquel país. Afortunadamente, en estos últimos años ha crecido con fuerza la cuota de mercado de los cafés especiales o gourmet en los Estados Unidos, lo que puede contribuir a invertir esta tendencia.

Si se acepta que no todos los productores, regiones o incluso países pueden producir una calidad superior absoluta, o un café visualmente perfecto, la alternativa debe ser presentar el mejor café posible en los mercados que muestran reconocimiento por esa calidad recompensando el esfuerzo necesario para producirlo. Sin recompensa, los cultivadores no pueden invertir el tiempo y la energía necesarios para producir calidad. Las palabras "presentar el mejor café posible" se utilizan aquí porque no es la intención de la presente Guía alabar ni condenar ningún cultivo o variedad. Las preferencias de los diferentes mercados varían, al igual que las perspectivas de las diferentes variedades, tipos y calidades de café.

Aparte del gusto "salvaje" y muy amargo de Mascarocoffea (que crece silvestre en los bosques de Madagascar) no existe un café que tenga inherentemente un gusto malo. Incluso el pobre Mascaro tiene un punto a su favor – carece totalmente de cafeína – aunque al parecer es también estéril cuando se cruza.

Es cierto que las nuevas variedades quizá no tengan las características de calidad de las líneas originales, y esto desilusiona a muchos entusiastas del café. Pero no hay un café inherentemente malo, al menos mientras está en el cafeto. Lo que degrada su calidad a partir de ahí es casi siempre la intervención humana.

Cuando hablamos de calidad desde la perspectiva de la producción conviene recordar que siempre hay alguien en algún lugar que beberá el café. Cuando se recomienda plantar o replantar variedades híbridas resistentes a las enfermedades o de gran rendimiento, hay que asegurarse de que los productores reciben toda la información pertinente. Hay que preguntarse además, ¿qué calidad se puede esperar del café y cuál es su comerciabilidad? ¿qué experiencias han tenido los posibles cafeteros en su propio entorno? La decisión de cambiar la variedad de una planta tiene que ser una decisión con conocimiento de causa, que incluya una evaluación de la calidad y de las posibilidades de comercialización.

DEFINICIÓN DE LA CALIDAD

¿Quién define la calidad? Detrás de cada buen importador y tostador hay un grupo de consumidores satisfechos. Pero el juez definitivo para los cultivadores es, en definitiva, el importador (o tostador) que paga un precio satisfactorio por el café y que lo hace una y otra vez. Si se averigua lo que esta persona tiene en cuenta al juzgar el propio café, es posible relacionar estos datos con todo el proceso de producción y ver si es preciso adoptar medidas de corrección o apoyo.

La primera impresión puede consolidar o destruir las perspectivas de un café. La primera impresión que tiene un posible comprador de un determinado café es cuando recibe una muestra de café verde. Si el café verde crea inmediatamente una impresión negativa, lo menos que va a suceder es que a partir de ahora el café quedará sometido a este prejuicio. La hipótesis peor es que el posible comprador ni siquiera cate la muestra, y la tire.

Muchos exportadores se quejan de que no reciben respuesta sobre las muestras que envían, pero los compradores de café verde son en general personas muy ocupadas. No siempre es fácil convencerles de que pierdan el tiempo catando un nuevo café, especialmente si la primera impresión no es muy positiva. Esto explica la necesidad de escoger bien los posibles mercados. Enviar muestras a todo el mundo con la esperanza de que la flauta suene por casualidad no sólo es caro sino también casi absurdo.

ARÁBICA DE GRAN CALIDAD (VERDE)

El aspecto (o estilo) y el color deben ser uniformes

Los granos verdes deben tener forma o estilo, color y tamaño compatibles. Estos granos (y los granos tostados o el tueste) deben dar la impresión de que son razonablemente uniformes. Esto es de la mayor importancia para el café que se vende al menor en forma de granos enteros tostados. Los compradores saben qué aspectos de los granos verdes afectan negativamente la infusión y los tienen en cuenta al evaluar una muestra, con independencia del uso que pudiesen dar al café. Los compradores no quieren cafés verdes irregulares porque pueden plantear problemas durante el tueste. Los tuestes irregulares resultantes no atraen al consumidor y en todo caso tienden a producir una infusión de calidad inferior a la de los tuestes uniformes. En general un color no uniforme indica una cosecha mezclada de cerezas inmaduras y maduras, lo que también afecta la infusión negativamente.

La forma o estilo del grano puede variar con la variedad. En general, el café de la misma variedad no presentará grandes variaciones de forma y estilo, mientras que la uniformidad del tamaño está determinada por la clasificación por tamaños a que se sometió. Pero mezclar variedades diferentes en una única expedición puede producir cafés de aspecto irregular, aunque los granos sean conformes con el mismo tamaño de criba. Esto es especialmente cierto si se mezcla en el mismo lote café de variedades que producen granos densos y granos blandos. Los granos blandos suelen tener una forma y estilo muy diferentes de los granos densos; esto es especialmente evidente en el tueste.

Si se han plantado juntas variedades diferentes, como podría suceder en una pequeña explotación donde quizá no había espacio para separarlas, no puede hacerse mucho en el momento de la cosecha. Una gran finca con sectores de variedades diferentes podría recolectarlas y elaborarlas en días diferentes y mantenerlas separadas, por ejemplo dando un código de color a cada lote.

Si el café se junta comercialmente de distintas zonas geográficas de producción, hay que verificar cuidadosamente su compatibilidad antes de mezclarlo, en caso necesario haciendo a mano pequeñas mezclas de prueba que sean proporcionales a las cantidades que deben mezclarse a granel.

El color es muy importante

El color debería ser uniforme y brillante, especialmente el de los cafés arábicas suaves y lavados, que nunca debería ser mate, o moteado o descolorado (blancuzco).

A los compradores no les gustan los verdes de color desigual, descolorados, manchados o mates porque esto indica una mala elaboración, un contenido de humedad incorrecto y/o un envejecimiento prematuro del café. Todo esto se traduce en una calidad reducida de la infusión, que resulta cada vez más floja (sin vigor) y vulgar (ordinaria). Recuérdese que el comprador sabe que la remesa real tardará todavía un tiempo en llegar y si la muestra adelantada que se ha enviado por avión ya muestra estos síntomas, el café mismo puede tener un aspecto todavía peor cuando llegue.

El secado afecta el color

Al igual que la elaboración por vía húmeda, el secado tiene también una extraordinaria importancia. La calidad del café puede echarse a perder literalmente en esta etapa. Una recolección, preparación y secado correctos requieren el máximo aporte de la dirección: tras haber dedicado todo un año a cuidar la cosecha e invertir en ella, no se ha de confiar su recolección y manipulación a una mano de obra poco preparada y sin supervisión. Muchos cafés con un gran potencial no consiguen introducirse en el mercado de especialidad, y desde luego ni en el del sector ejemplar porque su aspecto verde muestra carencias durante el secado y almacenamiento.

El aspecto verde de los naturales (secados en la cereza) presenta habitualmente un tinte pardusco, y la película

plateada de los granos se vuelve pardusco (llamados a menudo granos tomados o rojizos; foxy en inglés,). En los cafés naturales esto es bastante aceptable, pero para los cafés elaborados por vía húmeda (lavados), es un aspecto negativo que puede traducirse en un sabor a fruta, ácido e incluso un gusto a fermentación excesiva. El catador experto rebajará generalmente la clasificación de este café lavado, aun antes de hacer la infusión. Pero aunque la infusión sea satisfactoria, es posible que se rechace el café porque el aspecto verde sugiere que puede ocultar algo: el aspecto del café inspira poca confianza.

Causas de un mal color

Los verdes mates y, a veces, parduscos se deben a menudo a un secado mecánico (demasiado rápido) que tiende también a dar un sabor insípido a la infusión. Un color desigual suele ser la consecuencia de técnicas de secado incorrectas.

Los verdes desiguales, moteados, a menudo con granos moteados, manchados, blancuzcos o jabonosos sugieren que el café se extendió en capas gruesas para secarlo, que no se removió lo suficiente o que se secó demasiado rápido. Estos granos aparecen luego en el tostado como granos manchados o "avena" (que algunos en inglés llaman quakers).

El secado mecánico suele utilizarse cuando el clima o la cantidad que hay que manipular hace imposible depender enteramente del sol para el secado, es decir, cuando las condiciones climatológicas no son muy fiables durante la temporada de la recolección o, simplemente, cuando hay demasiadas cerezas. En el caso de los robustas lavados es también un modo de evitar la fermentación (secundaria). Los intermediarios (personas que compran a los pequeños productores café pergamino o secado en la cereza) suelen recurrir al secado mecánico para rebajar el grado de humedad hasta niveles aceptables. Luego el almacenamiento o acondicionamiento en grandes silos equipados con corrientes de aire permite igualar el grado de humedad de toda la remesa o lote.

Los tonos parduscos de los cafés verdes arábica pueden deberse a que se han recogido cerezas demasiado maduras o se ha dejado entrar demasiadas cáscaras en los tanques de fermentación. La utilización de agua sucia, una fermentación incompleta, un lavado insuficiente después de la fermentación natural o la eliminación mecánica del mucílago son otras causas que pueden tener estos efectos. En los cafés arábica lavados (cuya película plateada se ha vuelto de color pardusco rojizo), los granos rojizos se deben generalmente a que las cerezas estaban demasiado maduras cuando se cosecharon o que ha transcurrido una noche antes del despulpe.

La decoloración es una indicación de problemas. Un color generalmente desteñido o descolorido sugiere que el café está envejeciendo o que se secó demasiado, especialmente los arábicas. Cuando la descolocación es más pronunciada en los bordes de los granos (que se han vuelto blancuzcos), es un indicio de que el café se sacó demasiado pronto de las rejillas o los patios de secado, o se almacenó en un ambiente húmedo, sin una ventilación adecuada. Si algunos de estos granos son generalmente blandos y blancuzcos, el comprador experto sabrá que este café nunca llegará al mercado de especialidad y mucho menos al sector del grano que se tuesta entero. Esta muestra puede ir a parar directamente a la basura porque ha perdido su gusto fresco y dará una infusión claramente insípida (neutral) y común (ordinaria).

El almacenamiento prolongado también puede ser otra causa de la pérdida de color (y calidad). En este sentido, el Instituto de Desarrollo Mesoamericano llevó a cabo interesantes experimentos en Costa Rica en 2005, almacenando café verde en capullos herméticos y luego comparando la calidad de ese café con café de esa misma partida, pero que se almacenó de manera convencional. Los capullos de dos piezas para el almacenamiento hermético consisten en una tapa superior y una base que están unidas por una lengüeta de PVC y un cierre de ranuras, similar a los que se utilizan en cierres de prendas de seguridad. Se determinó que el café almacenado de esta manera había conservado mucho mejor su color, su sabor y su calidad, incluso durante periodos prolongados, y sin riesgo de infestación por insectos u hongos. Experimentos posteriores han confirmado esta teoría, y la tecnología punta en materia de almacenamiento hermético está ganando bastante terreno en el área del almacenamiento y el transporte de café verde. Los interesados encontrarán más detalles sobre la investigación original y sus posteriores aplicaciones en los sitios *www.mesoamerican.org* y *www.grainpro.com.*

Cómo mejorar o mantener el color

Cuando se seque mecánicamente, experimente con la temperatura. Algunos secadores antiguos exponen el café a temperaturas muy altas. Hay que evitar que el café se seque demasiado rápido o que se seque demasiado. Algunos secadores modernos (y muy simples) utilizan la circulación del aire ambiente, que minimiza estos problemas. Su adecuación depende también de las condiciones climatológicas del lugar.

Para el café arábica, intente combinar el secado mecánico y secado al sol con un secado inicial mecánico, seguido de un periodo de acabado con exposición a la luz solar. Esto mejora generalmente el color y al parecer reduce el efecto del secado mecánico sobre el color. Algunos secadores de piso plano incorporan un techo deslizante que permite graduar la exposición a la luz solar.

Cuando se seque al sol, las cerezas y pergaminos deben extenderse en una capa delgada, no superior al ancho de la mano. Utilice una superficie de secado uniforme y extienda uniformemente el café, sin formar ondulaciones. Remover y dar vueltas al café periódicamente para asegurar un secado uniforme. Cubrir el café pergamino durante las

horas más calurosas del día para evitar que los granos se rompan y se abran y den granos manchados. Cubrir todo el café cuando llueva y, por supuesto, durante la noche. Las bandejas de secado son un excelente método de secado para pequeños productores: son fáciles de sacar y de devolver al almacén. Si se combinan con cubiertas de plástico se logra simultáneamente una buena circulación de aire, retención del calor y protección contra la lluvia.

Contenido de humedad y secado

No hay una norma ideal sobre el grado de humedad. No todo los cafés son iguales, y las circunstancias varían de un país a otro. En general, un grado de 11% es probablemente un buen objetivo para la mayoría de los cafés. En todo caso, los tostadores insisten cada vez más en que a la llegada, el café no debe superar el grado de humedad máximo. El café cuyo grado de humedad es superior al 12,5% no debe embarcarse nunca.

Si la experiencia indica que los compradores están en general satisfechos vale la pena seguir la buena práctica establecida y vigilar periódicamente el grado de humedad. Recuerde que cuando el café se seca sobre superficies planas (como lonas o cemento), se calienta y se seca más rápidamente que cuando se tiende sobre mesas altas o bandejas que dejan circular el aire a su alrededor. Cuando el grado de humedad se aproxima a la deseada, hay que controlarlo cada hora. Utilice siempre medidores de humedad calibrados correctamente, y comprobarlos periódicamente antes de cada temporada. En caso de duda sobre el porcentaje exacto, es mejor sacar el café un poco antes que dejar que se seque demasiado. Esto es especialmente recomendado si se dispone de buenos cobertizos de almacenaje o, mejor aún, de recipientes o silos ventilados.

Además de la consiguiente pérdida de calidad de la bebida, un secado insuficiente puede producir también mohos. En casos graves, los cafés poco secos pueden desarrollar hongos y mohos. Esto ha de evitarse siempre, pero además la creciente atención del consumidor a las micotoxinas en los productos agrícolas, especialmente la ocratoxina A (OTA), es un auténtico motivo de preocupación para algunos productores de café. Un almacenaje y secado limpios, adecuados y eficientes del café son probablemente la mejor defensa contra la aparición de mohos y sus posibles consecuencias. Estas y otras cuestiones de inocuidad alimentaria se examinan en detalle en el capítulo 12.

Repetimos una vez más: muchos consignatarios estipulan un grado máximo aceptable de humedad en el momento de embarque y de llegada. Los productores y exportadores necesitan desarrollar técnicas de control del grado de humedad apropiadas para responder a esta exigencia.

El secado excesivo cuesta dinero. Esto hace que sea tan grave como un secado insuficiente: no solo se pierde peso, y por lo tanto dinero, sino que también se traduce directamente en una calidad de infusión inferior. Cuando la humedad baja más del 10%, el aroma, la acidez y la frescura empiezan a evaporarse, y con una humedad del 8% o menos, desaparecen por completo. Por este motivo, la OIC quiere que se prohíban los embarques de café con un grado de humedad inferior al 8%.

El café poco seco, al igual que el café demasiado seco, no debe mezclarse con café secado correctamente. No son compatibles. Recuerde también que las condiciones climatológicas en muchos cobertizos de almacenamiento no son las ideales: quizás mantienen seco el café, pero ciertamente no lo conservan fresco, y el café puede seguir secándose. La pérdida de calidad por exceso de secado no puede invertirse, y es inaceptable. El café demasiado seco también se rompe más fácilmente durante la molienda. Esto aumenta el porcentaje de orejas, cáscaras y granos quebrados, lo que reduce aún la calidad y el valor.

Por último, hay que hacer todo lo posible para evitar que el café permanezca mucho tiempo en el contenedor ya listo para su exportación. Esto puede ser especialmente problemático en países sin litoral, donde el café debe recorrer largas distancias hasta el puerto de embarque. Si los contenedores se dejan al aire libre, expuestos directamente al sol en las zonas de aparcamiento, sobre vagones de tren o en camiones, el calentamiento y la condensación pueden ser excesivos. Véase también el capítulo 5.

El secado excesivo también afecta al tueste. El café con un grado de humedad de hasta solo el 8% puede sorprender a los tostadores de cafés especiales. Y la razón es que estos cafés tienden a tostarse a fondo con mucha mayor rapidez de lo que esperan los tostadores. Los pequeños tostadores de especialidad no siempre disponen de medidores de humedad y pueden tener y tienen problemas con estos cafés. Aparte de la reducción de acidez y del gusto que causa un secado excesivo, el usuario final puede sentir vergüenza, buenos motivos todos ellos para no volver a comprar más ese café.

Aspecto – evitar defectos evidentes

Los cafés que contienen granos negros, claramente hediondos, granos dañados por el agua y materias extrañas no tienen ninguna posibilidad, no ya en el mercado de calidad, sino tampoco entre la gran mayoría de los tostadores. Esto debe tenerlo muy claro cualquier persona conocedora del negocio del café y, en este sentido, lo que sigue a continuación se limita a los defectos de aspecto (café verde), quizás menos reconocidos, pero que ahuyentan a los compradores de calidad y les obligan a rechazar un café en favor de otro. Esto explica por qué se rechazan muestras aparentemente buenas o por qué algunos compradores ni siquiera responden.

“Envueltos”. Una película plateada recubre más de la mitad de la superficie del grano. La consecuencia inmediata es que el aspecto verde sale perjudicado porque la película plateada oscurece la superficie del grano y su color real. Demasiado recubrimiento no da un buen aspecto. El tostador también sabe que la película plateada tiende a quemarse durante el tostado y el hollejo resultante puede plantear problemas.

Los granos envueltos son consecuencia de la sequía y de cafetos demasiado cargados de fruto. Ambos factores tienden a afectar a las cerezas por igual, y el estilo y el aspecto general del café no suelen ser muy atractivos. Los granos envueltos en su totalidad pueden tener su origen en cerezas inmaduras. Los cafés con mucha envoltura a menudo producen infusiones comunes, corrientes. El comprador de café con experiencia tenderá instintivamente a discriminar contra estos cafés, también porque el tueste contendrá generalmente granos irregulares, blandos y a veces pálidos.

Si ello es posible, no debería mezclarse café de cafetos afectados por la sequía con el de otros cafetos. Sin embargo, muchos granos envueltos perderán su película plateada durante el descascarado (o pulido, si se ha instalado el sistema). Los granos muy envueltos son en general también irregulares y más pequeños o ligeros de lo habitual, y pueden eliminarse durante la clasificación y selección.

Antes de precipitarse a pulir para eliminar la película plateada, hay que determinar si la envoltura del café es un problema y, si lo es, cuál podría ser la causa. El pulido en sí no añade nada a la calidad del café, pero mejora su color y aspecto general (a no ser que el pulidor haya calentado demasiado los granos, lo que tendría el efecto contrario). Un pulido correcto (a saber, frío) puede facilitar la venta del café. Algunos robustas se pulen rutinariamente, pero con los arábica es recomendable verificar primero si el pulido tiene sentido desde el punto de vista comercial.

"Irregular, desigual o disparejo". El término irregular se refiere a granos afectados por la sequía y deformados que dan al verde un aspecto irregular. Una presencia excesiva de granos irregulares en el café sugiere una calidad inferior a la óptima, ni verdes ni tostados tienen un buen efecto óptico, y este café en general no es adecuado para venderlo en forma de granos enteros tostados. Los cafés desiguales producen a menudo infusiones mediocres – pero no puede generalizarse porque algunos cafés originales muy solicitados presentan de hecho granos con hendiduras centrales que zigzaguean de modo natural. Por lo tanto, hay que tener mucho cuidado para distinguir entre los aspectos visuales o cosméticos de los diferentes cafés y su calidad.

La irregularidad de un grano verde puede también ser consecuencia de la mezcla de cafés diferentes, por ejemplo un grano redondeado (Bourbon) con un grano más aplanado (Typica), o una variedad en forma de barca (Etíope). Siempre que sea posible, lo mejor es probablemente dejar que el comprador decida sobre la mezcla de diferentes variedades y tipos.

Las causas fundamentales de la irregularidad pueden tratarse únicamente en el campo. Lo único que puede hacer la elaboración es: separar las cerezas ligeras de las pesadas antes del despulpado (mediante clasificación o flotación: los pequeños productores pueden hacerlo con un simple balde o vasija); lavado sistemático y clasificación después del despulpado; y separación intensiva por tamaños y especialmente por densidades durante el proceso en seco (exportación). La herramienta más útil para ello es, sin duda, la mesa densimétrica. Esta máquina, debidamente calibrada y vigilada, eliminará muchos o todos los granos disparejos.

Los granos dañados por la despulpadora son consecuencia del uso de despulpadoras mal calibradas. Son muy difíciles de eliminar durante la clasificación y selección para la exportación. Si estos granos también están descoloridos, pueden causar bebidas fermentadas, impuras o sucias, como se explica en el siguiente párrafo. Los compradores expertos descubrirán los granos dañados por la despulpadora y el mensaje de riesgo que transmiten.

Daños de insectos y plagas

Controlar los insectos y otras plagas puede ser un problema, especialmente en países donde el café se cultiva en pequeñas parcelas, a veces de sólo unos centenares de cafetos, a menudo ampliamente dispersos por superficies grandes. Estas condiciones dificultan un tratamiento eficaz. La presencia de daños causados por insectos sugiere que la masa de cafetos no recibió todos los cuidados necesarios. Estos defectos reducen el atractivo visual del café, y los compradores saben que los granos dañados por insectos dan infusiones comunes, vulgares y a menudo contaminadas.

El daño que los insectos causan a los granos puede ser muy evidente para la vista, pero los insectos pueden causar también granos hediondos invisibles al penetrar el agua sucia en el grano picado por insectos o dañados por la despulpadora durante la fermentación, lo que causará una reacción química interna. Estos granos pueden parecer buenos por fuera pero dan bebidas sucias o incluso fermentadas que degradan todo un lote.

Los daños de insectos y plagas pueden controlarse solamente sobre el terreno. Eliminar los granos dañados después de la cosecha cuesta más y no ataca la raíz del problema. Sin embargo, la flotación (clasificación por densidad) de las cerezas antes del despulpado tiene una gran importancia, al igual que la consiguiente separación del pergamino en ligeros y pesados en el canal de lavado y clasificación. Estos son principios importantes del beneficio húmedo. Los pequeños agricultores que utilizan despulpadoras manuales deberían intentar hacer flotar y eliminar los granos ligeros en un cubo o vasija lleno de agua antes del despulpado – esto afecta mucho el producto final.

Si lo anterior no es posible, el mejor amigo del elaborador de café, la mesa de gravedad, ofrece la opción mejor y más barata para eliminar granos dañados y ligeros. Pero es evidente que la mesa sólo funciona bien si está adecuadamente ajustada y manejada: los ayudantes deben saber por qué están haciendo lo que hacen. Las máquinas catadoras (separadoras de aire que realizan una separación neumática mediante un chorro de aire) hacen lo mismo, pero con menos eficiencia y dan mejor resultado si el café se ha clasificado primero por tamaños.

Éste no es el lugar de decidirse a favor o en contra del beneficio húmedo o lavado del café. Sin embargo no hay duda de que unas estaciones de lavado correctamente manejadas son un instrumento importante de control de la calidad, en el mismo inicio de la cadena de elaboración.

Tamaño del grano

Los granos de tamaño inferior y ligeros en un lote son una consecuencia directa de una separación inadecuada por tamaños y densidad, realizada en parte durante la elaboración primaria, pero más generalmente durante el beneficio seco o de exportación. Una abundancia de granos pequeños y ligeros no solamente perjudica el aspecto verde del café, sino que los granos grandes y pequeños o pesados y ligeros juntos tampoco se tuestan bien. Esto se debe a que los granos pequeños y ligeros se tostarán demasiado durante el tiempo que necesitan los granos más grandes y pesados. Hay límites estrictos a la proporción de granos pequeños y ligeros que los tostadores pueden tolerar en el café de grano entero; si un café supera la tolerancia de la que fija la empresa en cuanto a los granos pequeños y ligeros, se desecha.

No todas las clasificaciones de tamaño son precisas. Hay diversidad de opiniones sobre la precisión de las distintas técnicas de clasificación por tamaños (mesa vibratoria o plana o bien clasificadores rotativos o cilíndricos, por ejemplo) y éste no es el lugar para hablar a favor o en contra de ellas. Pero a menudo aunque los clasificadores se pongan a la capacidad máxima prevista no realizarán necesariamente una separación precisa y por lo tanto debe regularse el paso de granos. Esto puede ser especialmente molesto si un clasificador está alimentado automáticamente por una unidad anterior de elaboración o si la calidad del producto es muy variable. Por lo tanto, siempre es recomendable que el proveedor encargue el equipo nuevo de elaboración y selección teniendo en cuenta el producto real que debe manejarse. Regular el flujo de entrada poniendo un silo o una tolva tampón antes del clasificador puede mejorar considerablemente la precisión de la clasificación, pero será siempre necesaria una vigilancia constante. La precisión de la clasificación debería verificarse periódicamente, utilizando cribas manuales o para muestras, que deberían estar siempre a punto, cerca del clasificador.

Al clasificar un tipo de café de grano entero debe tenerse en cuenta que algunos granos muy grandes quizá no sean especialmente atractivos, porque a menudo son granos blandos o deformados. Estos granos son especialmente visibles cuando están tostados. Pueden eliminarse fácilmente insertando una criba de calibre grande (por ejemplo una criba de numero 20) antes de las cribas normales. Esto es también útil cuando están presentes granos elefante (granos que han quedado enredados en la cereza y que casi siempre se rompen, si no durante la elaboración, durante el tueste).

Una manera fácil de verificar rápidamente si una remesa se corresponde con la muestra de venta es comprobar el tamaño del café y la composición de la densidad. Se pasan 100 g o 200 g de la muestra original y de la muestra de envío sobre cribas de calibre adecuado y se comparan los porcentajes. Hacer lo mismo con los granos ligeros, contándolos. Muchas remesas parece que cumplen visualmente pero fallan cuando se aplica esta simple prueba. Los compradores lo saben y también debería saberlo el exportador.

Recuadro 11.1 Calibre de las cribas

El café se clasifica por tamaños utilizando cribas* rotativas o vibratorias, láminas metálicas reemplazables con agujeros redondos que retienen los granos por encima de un determinado tamaño y dejan pasar los granos más pequeños. Los calibres de criba se expresan por números (por ejemplo, robusta clasificación uno criba 16) o por letras (por ejemplo, arábica clasificación AA – que indica un grano extra grande) o por descripciones (por ejemplo, granos extra grandes, medios o pequeños). Todo depende de la costumbre comercial en un determinado país. Los calibres intermedios de la criba (por ejemplo 16,5) son importantes en algunos países productores pero no se tienen en cuenta en otros. Sin embargo, casi todo el café de exportación se clasifica para excluir los granos mayores y más pequeños, así como los granos quebrados y otras partículas.

No siempre es fácil o posible conseguir una criba precisa al 100% (por ejemplo, que no pase nada por la criba 16). Si se requiere una criba precisa al 100% puede conseguirse el resultado deseado aumentando el calibre de los agujeros para dar algo de tolerancia a la criba.

Se utilizan en algunos países las cribas con ranuras oblongas (generalmente de 4,00 mm o 4,50 mm de ancho) para eliminar los caracolillos (granos únicos oblongos en una cereza, consecuencia de una aberración genética porque normalmente hay dos granos en una cereza) que son buscados en algunos países.

* En algunos países la criba se llama malla o zaranda. En inglés es “screen”.

Dimensiones de la criba normal redonda para café

Número de criba	10	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Dimensiones ISO (en mm)	4,00	4,75	5,00	5,60	6,00	6,30	6,70	7,10	7,50	8,00

Densidad del grano

Granos ligeros, cáscaras u orejas y granos quebrados son granos o partes de grano que son sensiblemente más ligeros de peso (es decir menos densos) que el grano medio en una clasificación de tamaño determinada. Obsérvese esta distinción: un grano pequeño pero sólido pesará menos que uno grande, pero de esto no se deduce automática que sea un grano ligero. Los granos ligeros se deben a menudo a causas naturales como la sequía, la fatiga del cafeto o a haber recolectado las cerezas inmaduras. Todo esto da granos deformados, encogidos o blandos. La rotura de los granos durante el descascarado y otros pasos de la elaboración (incluido un secado excesivo) dan cáscaras, orejas, granos quebrados, fragmentos, etc. Estos granos y fragmentos perjudican el aspecto del grano verde. Causan problemas semejantes a los granos pequeños en las clasificaciones de granos grandes y rebajan de modo claro la calidad de la bebida.

Los granos ligeros y quebrados no solamente reducen el aroma, la acidez y el cuerpo de un café sino que a menudo introducen también un gusto insípido, vulgar u ordinario. Pueden convertir una bebida con posibilidades en una bebida mediocre. Por lo tanto, una separación de densidad adecuada tiene una gran importancia, especialmente cuando los granos de café que deben venderse son por naturaleza algo heterogéneos (irregulares).

Los granos ligeros y quebrados se eliminan neumáticamente con chorros fuertes de aire (máquina catadora) o mediante un proceso de fluidificación (mesa de gravedad). Ambos sistemas separan el café por densidad, pero los catadores suelen ser menos precisos que las mesas de gravedad.

Los catadores son útiles para la limpieza inicial de un café, inmediatamente después del descascarado (y el pulido si está instalado). La fuerte corriente de aire elimina la mayoría de fragmentos y granos pequeños ligeros que de otro modo complicarían o frenarían la elaboración posterior. En cambio, las mesas de gravedad son más eficientes cuando el café ya se ha clasificado por tamaños. Esto se debe a que el clasificador de tamaños habrá eliminado la mayoría de granos pequeños restantes y por lo tanto el producto a separar tiene ya una densidad razonablemente uniforme.

Los ajustes del catador y la mesa de gravedad deben basarse en el tipo y calidad del café que se elabora y en el resultado deseado. Es esencial una vigilancia constante y bien informada, especialmente si el producto no es homogéneo, por ejemplo si no ha habido una clasificación previa por tamaño. También en este caso un silo o tolva tampón intermedios que permitan una alimentación variable puede asegurar que el flujo de entrada esté correctamente ajustado. Esto es esencial para conseguir resultados óptimos.

Lo anterior se aplica a todas las clasificaciones de café, no solamente a la clasificación de granos enteros, porque también hay que elevar al máximo el valor de los cafés de grano pequeño, que son un producto inevitable de las clasificaciones de granos mayores y enteros. Los granos ligeros, orejas y fragmentos en una clasificación de granos enteros pero pequeños (clasificación C, caracolillos, criba 15 e incluso criba 14) causan exactamente los mismos problemas: hacen que sea incómodo tostar el café y degradan la calidad de la infusión. Hay buenos mercados para estos granos si son de calidad digna (utilizados solamente para tueste y molienda) si el café es homogéneo y está clasificado adecuadamente.

Selección

Los granos desteñidos, moteados, blancuzcos, manchados, jabonosos y descoloridos no pueden en general eliminarse mediante la clasificación por tamaño o densidad, pero no tienen cabida en el café de calidad (si bien hay una cierta tolerancia de estos granos en el segmento de precio inferior del mercado general). Casi todos estos granos tienen su origen en problemas de humedad y secado, pero la decoloración puede deberse también a la oxidación, el contacto con el suelo, metal, agua sucia, etc. La mesa densimétrica o de gravedad puede ayudar algo pero, en definitiva, la única manera eficaz de eliminar estos granos es la selección manual o electrónica.

Estos granos no solamente echan a perder el aspecto del café verde, sino que además aparecen en el tueste como granos blandos, pálidos, moteados, etc., y afectan claramente la calidad de la bebida. El comprador de cafés de calidad no tolerará estos granos.

El equipo moderno de selección puede realizar tareas múltiples y muy variadas. La evolución más reciente utiliza la tecnología láser. Pero este equipo puede ser muy costoso, mientras que en algunos países, la selección manual es una importante fuente de empleo que, de otro modo, no existiría. La decisión sobre si la selección se hace a mano o a máquina depende de las distintas circunstancias, de la cantidad que debe seleccionarse y del costo de la mano de obra. Los pequeños productores de cafés especiales suelen dar al café al menos un repaso rápido a mano, especialmente si la mano de obra es relativamente barata. Otros dedican mucho tiempo y cuidado a la selección, según sea el mercado destinatario.

Los distintos países y operadores tienen ideas, sistemas y métodos diferentes en lo que respecta a seleccionar café verde, y no tiene sentido tratar aquí sobre ellos porque sus distintas circunstancias plantean sus propios requisitos y problemas. Pero existen dos principios generales que son importantes.

- Hay que conocer las propias capacidades de selección. Al preparar muestras previas para despachar al extranjero hay que procurar que las expectativas sobre la propia capacidad de selección no superen la realidad. Es muy humano eliminar en la muestra previa el mayor número posible de defectos “porque de todas maneras se seleccionará bien el café”. Es muy molesto para el

comprador descubrir más tarde que la selección del café es "casi" tan buena como la de la muestra, pero no igual.

- Sin un buen entorno de trabajo y una iluminación suficiente no se puede seleccionar el café de modo eficiente y correcto. Muchos procesos de selección manual todavía consisten en personas sentadas en el suelo en almacenes oscuros y sucios con un montón de café delante. Los trabajadores que están cerca de la puerta pueden ver mejor, el resto se las tiene que arreglar. Esto nunca da resultado en la preparación de un café de calidad, arábica o robusta, porque la selección no será ni óptima ni uniforme, y lo mejor es mantener toda la operación lejos de la vista del comprador visitante.

Si las cintas o bandas de selección son demasiado caras, vale la pena invertir al menos en mesas y bancos de selección. Cualquier carpintero competente puede fabricarlas con facilidad. La utilización de estas mesas acelera el proceso de selección, y facilita la supervisión. (Las cintas de selección son cintas transportadoras móviles, generalmente con alimentación y avance automáticos que dejan espacio para que se sienten a ambos lados entre 12 y 24 trabajadores. Las mesas de selección están equipadas con una lámpara fluorescente encima, y en ella tienen cabida 6 u 8 personas. El tablero está dividido en cuadrados con bordes realzados. Un pequeño agujero en cada cuadrado permite que el café seleccionado caiga en un saco que cuelga debajo, los granos rechazados van a receptáculos fijados en el borde de la mesa.)

Muestreo

La regla de oro del café de calidad es hacerlo todo lo mejor posible dentro de la capacidad de cada uno. Esto significa demostrar, ante todo, mediante el aspecto del grano verde que se ha puesto mucho cuidado en la preparación del café. Este cuidado se notará automáticamente en el tostado y la infusión. Si los posibles compradores no observan estas señales del cuidado en una muestra de café verde es posible que la descarten sin siquiera probarla.

La infusión revelará siempre el carácter real de un café, ya sea interesante o insípido, pero al menos la infusión nunca mostrará ninguno de los defectos obvios mencionados antes. Si lo hace, no envíe la muestra a alguien del que sabe que solo compra calidad. Además del rechazo inevitable, puede echar a perder inadvertidamente cualquier posibilidad de hacer negocios en un futuro con ese comprador, porque el exportador le habrá demostrado una evidente falta de experiencia.

Las muestras han de ser representativas. Cuando se envía una muestra hay que estar seguro de que es totalmente representativa del café real o, si no dispone de existencias, asegúrese de que podrá suministrar una calidad similar. Conviene tomar nota de las siguientes definiciones sobre muestreo:

- Las muestras de lote son las muestras del café real que se enviará si se formaliza el contrato.
- Las muestras de aprobación se envían para los cafés vendidos "sujetos a la aprobación de la muestra". Estas muestras deben extraerse de la partida real destinada al embarque. Recuérdese que una venta sujeta a aprobación no es realmente una venta hasta que el comprador haya aprobado la muestra.
- Las muestras tipo representan una calidad convenida con el comprador, que se espera cumplir en todos los aspectos. Si no es posible reproducir en algún aspecto la calidad de la muestra, hay que avisar al comprador lo antes posible.
- Las muestras indicativas son una indicación de lo que se espera poder enviar, generalmente seguidas más tarde de una muestra de aprobación que contiene lo que el exportador se propone enviar realmente.
- Las muestras de embarque o entrega son muestras totalmente representativas del café que realmente se ha embarcado.

ARÁBICA DE GRAN CALIDAD (TUESTE)

Tipo o calidad

La primera impresión, al igual que ocurre con el grano verde, es la más importante. Un tostado apagado, disparejo, abierto y/o blando (con orejas o cáscaras) despierta inmediatamente sospechas. A la inversa, un tostado brillante, parejo y sólido no solo es agradable a la vista, sino que además sugiere buenas posibilidades de infusión. Para el consumidor medio de café tostado en grano, el aspecto más atractivo a la vista es probablemente la uniformidad. Por lo tanto, un tostado parejo es un requisito primario casi obligatorio para que un café llegue al consumidor final en forma de grano entero. Hay excepciones: pocos cafés naturales de prestigio, con un tueste de aspecto no óptimo se venden como grano, porque son cafés con una sólida reputación. El consumidor está convencido de que son buenos, aunque "su aspecto no sea tan bueno". Pero los cafés "nuevos", cuyo aspecto no se corresponda con la apariencia general que un café de calidad debe presentar, no tienen muchas posibilidades en el mercado del grano entero.

En secciones anteriores hemos visto las posibles causas de muchos defectos del tostado individual y sus remedios. Lo que sigue a continuación trata, por consiguiente, de defectos de tueste más generales, que el productor y el exportador pueden controlar.

Un tostado parejo es fundamental. Cuando el tueste es uniforme prácticamente todos los granos se han tostado hasta alcanzar casi el mismo color y brillo, con una hendidura blanca o blancuzca que no es demasiado irregular. Los defectos evidentes deberían ser pocos, y preferiblemente ninguno.

Los cafés elaborados por vía húmeda a menudo producen los mejores tuestes, especialmente cuando el pergamino se ha secado adecuadamente al sol. Los tuestes brillantes

con hendiduras centrales blancas denotan un café bien preparado y bien secado: en cambio un secado insuficiente da tuestes opacos. Las hendiduras centrales en especial indican el cuidado puesto en la preparación y secado de cafés lavados y semilavados. Los cafés naturales (secados en la cereza) presentan generalmente tuestes opacos con hendiduras centrales de tono pardusco, lo que dificulta presentar la mayoría de estos cafés como granos enteros. El secado mecánico con aire caliente, si no se aplica bien, puede también apagar el aspecto del tostado.

Un tostado brillante casi deslumbra a quien lo mira. Tiene una hendidura central bien definida, de color blanco a blanco brillante, y los granos son por lo general bastante duros o sólidos. Cuando se consideren las posibilidades de mezcla, debe tenerse siempre en cuenta el tostado de cada componente: mezclar tuestes brillantes y sólidos con tuestes sin lustre y generalmente menos cuerpo puede dar como resultado un aspecto general poco atractivo, y el café será menos adecuado para presentarlo como grano entero.

Los tostados opacos carecen de lustre y brillo. Esto se debe generalmente a un secado insuficiente o, a veces, al secado mecánico. Una fermentación excesiva y la recolección de cerezas demasiado maduras puede también causar tostados opacos y afectará especialmente al color de la hendidura central.

En el café lavado, las hendiduras centrales de color pardo o la falta de ranura central sugieren granos demasiado maduros, un exceso de fermentación, la utilización de agua sucia o la presencia de demasiadas cáscaras en el tanque de fermentación. Pero los cafés naturales tienden de hecho a dar tuestes sin lustre y parduscos, o casi sin hendidura central.

Tuestes desiguales o disparejos

Hay muchas causas posibles de un tostado disparejo, a saber: recolección de cerezas inmaduras o afectadas por la sequía, fermentación desigual, incluida la mezcla de diferentes partidas de café lavado o semilavado que no han fermentado o no se hayan lavado con la misma intensidad, secado demasiado rápido o desigual y una separación insuficiente del café ligero durante el proceso primario y/o de exportación. La fermentación incompleta causa tuestes opacos, y cuando estos se mezclan con café de tostado más brillante, el aspecto final es una falta general de uniformidad.

Una cereza inmadura se traduce generalmente en granos pálidos o semipálidos en el tostado (granos que son de color amarillento a amarillo). Los granos verdes descoloridos, así como los granos de color amarillento o ámbar, también se vuelven pálidos con el tueste. Los pálidos (brillantes) no solo echan a perder el aspecto del tostado y dejan partículas amarillas claramente visibles en el café molido, sino que además dan un tono poco atractivo a la infusión.

Los granos manchados y moteados son causa de un secado disparejo. El consumidor final quizá no lo considere necesariamente un defecto, pero su aspecto en el tueste sugiere a los examinadores que la calidad del café puede empeorar con bastante rapidez. En ese caso es posible que decidan rechazar ese café.

Granos blandos, quebrados e irregulares

Los granos blandos a menudo van con los pálidos pero un tueste también puede presentar un aspecto general de falta de cuerpo o blandura. En tal caso, los granos están generalmente abiertos y la hendidura central no está bien definida y pueden tener un color marrón. Algunas variedades tienen tendencia a dar tuestes sin cuerpo, especialmente cuando se cultivan a baja altura, pero en general los granos blandos se deben a un secado malo y a un café inmaduro (muy envuelto).

Los granos descoloridos, jabonosos, moteados, desteñidos y marchitos aparecen generalmente en el tueste como granos blandos, y también como granos pálidos. Una selección cuidadosa de los granos verdes ayuda a eliminarlos, pero es difícil conseguir un 100% de precisión.

Los granos quebrados en un tueste reflejan una separación inadecuada durante la elaboración (por vía húmeda o seca), exceso de secado, equipo mal ajustado, presencia de granos deformados que se rompieron durante el tueste: se trata pues de problemas relacionados con la elaboración, si bien algunas variedades producen proporciones mayores de granos deformados (granos elefante). En algunos casos parece que la tensión causada por la sequía o la nutrición da muchos granos elefante pequeños (son muy preocupantes para el productor porque suelen romperse durante la elaboración y el tueste).

Los tuestes disparejos también indican que se han mezclado entre sí cafés que no corresponde. Por ejemplo el café afectado por la sequía se ha mezclado con buen café, o variedades incompatibles se han mezclado, como granos mayores y aplanados con granos menores, redondeados o en forma de barca.

Medición del color del café

Medir el color del tueste es importante. El tipo de tueste – claro, mediano u oscuro – tiene una repercusión evidente en la calidad.

- Cuanto más oscuro es el tueste, menos pronunciada es la acidez y los diferentes aspectos de sabor (y defectos) de la bebida, pero más consistente es el cuerpo.
- Cuanto más claro es el tueste, más pronunciadas son la acidez y el sabor (y los defectos), pero el cuerpo es más ligero.

Diferentes fabricantes tuestan el café de modo diferente. Los exportadores deben saber qué tipo de tueste necesitan sus compradores. Pero las expresiones “claro, mediano y oscuro” significan cosas diferentes para personas diferentes: son términos subjetivos. Véase también el capítulo 12.

La Asociación Americana de Cafés Especiales (SCAA) ha preparado un sistema de puntos para clasificar el grado – el color – de diferentes tipos de tostado. El sistema consiste en ocho discos de color numerados con los cuales se compara una muestra de café finamente molido y tostado, generalmente aplastado sobre un disco petri. De este manera se asigna al tostado un número aproximado en la llamada Agtron Gourmet Scale, que va desde el Nº 95 (el tostado más claro) a intervalos de 10 hasta el Nº 25 (el tostado común más oscuro).

Esta útil herramienta permite a productores y tostadores utilizar el mismo lenguaje cuando se habla del "tostado" de un café. Está disponible en el centro de recursos de la SCAA de Long Beach, California – véase *www.scaa.org.*

ARÁBICA DE GRAN CALIDAD (SABOR)

La importancia de la conversión en infusión

Como decíamos, la primera impresión es fundamental. Si el café verde no pasa por la sala de tueste, nunca se podrá degustar el café. Por lo tanto no tiene sentido enviar muestras que no reflejen al menos un esfuerzo mínimo para crear un producto presentable – la cantidad de esfuerzo que se dedica dependerá del segmento de mercado que se pretende conquistar o quizá de la prima que se quiere alcanzar.

Recuerde que, en principio, no hay un café intrínsecamente malo. Si un café presenta una calidad realmente baja, la causa puede encontrarse generalmente en una cosecha y elaboración deficientes o un secado, almacenamiento y manipulación inadecuados.

Es absolutamente esencial mantener normas estrictas de limpieza en todas las etapas, especialmente en la elaboración por vía húmeda. Si esto se cumple, casi cualquier café tiene posibilidades de mostrar un grano verde presentable con una infusión en la taza al menos aceptable. El juicio que le merezca esta infusión a su comprador potencial dependerá del tipo de café y si responde a sus preferencias y objetivos específicos. Un comprador no comprará un café que no cumpla sus requisitos, aunque aprecie su valor. Por consiguiente, los que aspiran a vender deben conocer los requisitos del segmento de mercado en el que quieran entrar.

Sin la capacidad de saborear un café o convertirlo en una buena infusión no se puede ser un buen exportador. Todo el café se vende para beberlo y siempre hay alguien, en algún lugar, que probará el café antes del tueste. Enviar muestras de café claramente inadecuado o hasta desagradable garantiza el fracaso. Es indicio de que el vendedor no conoce su propio producto, o no le importa. Estas muestras sugieren también que el vendedor quizás embarcará café de gusto poco limpio, y muchos compradores lo evitarán, especialmente los pequeños. Los proveedores sin experiencia constituyen un peligro en potencia. Si a la llegada la infusión no es buena, el café no se podrá utilizar. Esto provoca un desfase en el suministro que habrá que subsanar en alguna parte, y el comprador ha que encontrar la manera de deshacerse del café culpable, que mientras tanto puede estar suponiendo un gasto y ocupando espacio en el almacén.

La conversión en infusión es también importante por otros motivos. Un vendedor que no sepa evaluar adecuadamente la calidad de su propio café tampoco sabrá valorarlo con respecto al precio que alcanza el café de la competencia o de otros orígenes. Sin la conversión en infusión es casi imposible juzgar si el precio que uno pide es, digamos, demasiado alto o demasiado bajo.

Conversión en infusión: lo básico

La infusión ha de ser, como mínimo, limpia. La bebida no debe tener sabores extraños ni dejar manchas en la taza. Debe ser confiable y constante: el café debe producir siempre una infusión igual en cada cata. Antes del embarque no tiene mucho sentido catar una sola taza y pensar que todo el café está bien, porque muchos compradores suelen probar cinco o diez tazas después de dos o más tuestes distintos.

Cuando tueste su propio café, recuerde el tipo de café que su comprador prefiere e imítelo en su propia preparación. Pero recuerde también que a veces un tueste más claro puede acentuar aspectos defectuosos de la bebida que un tueste más oscuro podría ocultar. Los tostadores de especialidad, en particular, suelen tostar pequeños lotes y catan cada lote. Esto significa que el café se catará repetidas veces. Si el café no es de confiar (lo que significa que de vez en cuando "aparecen" bebidas diferentes o poco limpias) no pasará desapercibido. Los usuarios de grandes volúmenes de café de clasificación comercial también realizan muestreos muy precisos y descubren fácilmente una partida poco fiable. Véase también el capítulo 5.

Qué es lo que constituye "calidad" es una opinión subjetiva. La calidad está sujeta a muchas interpretaciones, pero los catadores expertos raramente estarán en desacuerdo sobre si un café produce una bebida limpia o no. Sobre lo que pueden discutir es el tipo y la magnitud de esta falta de limpieza, o si el sabor extraño lo hace inaceptable. No hay ninguna duda de que la tolerancia será mayor con los defectos de calidad de un café de molienda barato que se destinará al mercado general de masas, que en el caso de los defectos de sabor detectados en cafés que alcanzan precios altos, definidos supuestamente como café ejemplar.

Los compradores expertos saben perfectamente qué se puede esperar de ciertos orígenes y tipos de café. Saben para qué pueden utilizarse. Es así como un natural secado al sol puede presentar sabores que los compradores conocen, aceptan e incluso aprecian en este tipo de café, características que no aceptarán en absoluto en un café lavado. Por ejemplo, el cuerpo y el gusto (sabor en algunos

países), a menudo algo pesado, a fruta de muchos buenos naturales no atrae a los compradores que buscan en cafés ácidos. El catador experto sabe qué café es el adecuado para un comprador o mercado en particular. Quien desee introducirse en el negocio de ventas de calidad deberá descubrir esta premisa si desea destacar.

Debe existir un buen entendimiento con el comprador. Una vez que el comprador ha aceptado la calidad, es muy importante entender exactamente por qué le gusta ese café, por qué sigue comprándolo y por qué lo prefiere a otros. Las razones pueden ser numerosas, pero las principales que podemos mencionar aquí son la continuidad y la confianza mutua.

Continuidad quiere decir que el café en cuestión no es un fenómeno aislado que no se volverá a repetir, sino que el vendedor sabe de dónde procede dicho café, cómo alcanzó la calidad aprobada por el comprador y que, dentro de lo razonable, el vendedor podrá repetir ese mismo ejercicio en el futuro. Por cierto que el café, como el vino, nunca es idéntico de una temporada a otra. Hay años buenos y hay años menos buenos e incluso malos. Los compradores expertos lo saben y nunca harán al vendedor responsable por estas variaciones.

Los compradores detestan a los exportadores que, a sabiendas, envían café cuya calidad no está a la altura. Si por circunstancias imprevistas resulta difícil cumplir un contrato, la mejor, y en realidad, la única opción es siempre informar al comprador tan pronto como se conozca el problema. Es posible que el comprador se muestre dispuesto a colaborar y conceda una prórroga para el plazo de embarque, decida aceptar una calidad ligeramente diferente (quizás a cambio de una reducción del precio) o acceda a rescindir el contrato. Pero el comprador se enfurecerá, con toda la razón, si el exportador se limita a despachar un café ligeramente diferente con la esperanza de que pase desapercibido. Esto puede causar problemas reales y graves, porque embarcar un café equivocado perturba la cadena de suministro del comprador.

Los tostadores compran café con un objetivo específico. Si el café que llega no es el previsto, no les sirve prácticamente de nada. No vale entonces ofrecer un descuento para intentar arreglarlo. Después de todo, si el tostador hubiese podido usar una calidad inferior probablemente ya la habría comprado.

La continuidad y la confianza mutua significan que ambas partes entienden la importancia del café, que en la medida de lo posible seguirán ofreciendo y comprando ese café y que pueden confiar el uno en el otro que respetarán sus obligaciones en todos los sentidos. No todas las obligaciones están especificadas en el contrato. Por ejemplo, mantener informados a los compradores sobre el estado de los contratos pendientes es un deber no escrito, tanto si las noticias que se han de transmitir son buenas o no tan buenas.

Problemas graves relativos a la infusión

Existe toda una gama de sabores, buenos o malos, cuyo efecto sobre la calidad tiene una importancia variable, según sea el tipo de café y el tipo de comprador. Pero algunos sabores son inaceptables en cualquier café para casi todos los compradores, sobre todo en el sector del café de calidad.

El gusto “fermentado” o “impuro” es muy indeseable, no muy diferente del olor a pulpa de café podrida. En su forma más grave, este gusto puede deberse a un exceso de fermentación, haber dejado que se pudran las cerezas amontonadas, haber utilizado agua contaminada o a la presencia de granos picados en los que han penetrado agentes contaminantes. Las bebidas impuras o sucias pueden deberse también a granos sueltos que han quedado en el tanque de fermentación o en los canales de lavado o a granos que han quedado parcialmente secos y se han vuelto a remojar más tarde en condiciones poco higiénicas.

Si unos cuantos de estos granos hediondos se esparcen irregularmente por toda la remesa tendremos el caso típico de un café de poca confianza, que en ocasiones produce una bebida poco limpia o impura. Observe que no se puede alegar nunca que solo hay un poco de “fermento” del mismo modo que no puede afirmar que una persona es *casi honrada*.

La mayoría de los compradores también considera que las infusiones “agrias” y con “gusto a cebolla” son totalmente inaceptables, porque en su opinión les falta poco para que estén fermentadas. Es un argumento convincente porque las infusiones agrias y con gusto a cebolla se deben a un despulpado tardío de la cereza y a técnicas de elaboración y secado inadecuadas. El café no sale naturalmente del cafeto con estas contaminaciones. Recuerde que la fermentación empieza tan pronto como se recolecta la cereza. Existen, sin embargo, mezcladores adiestrados que saben cómo utilizar estos cafés en combinación con otras características específicas del sabor, y pueden obtener un resultado final aceptable. Por consiguiente, el problema real es saber si este café es aprovechable o no. En todo caso, en lo que respecta al mercado de calidad, el mejor consejo es desechar por completo estos cafés.

El sabor “rancio” o “mohoso” es un gusto áspero y basto muy desagradable que se produce cuando se almacena café poco seco o cuando se moja después de haberlo secado. Este gusto también sugiere posibles problemas de mohos – véase también el capítulo 12. “Terroso” es un pariente próximo. Las causas principales son el contacto directo con tierra o polvo, lo que también indica condiciones inadecuadas de secado y la posibilidad de que aparezca moho y humedad.

Las contaminaciones muy graves dejan el café completamente inservible: el contacto con gasolina, por ejemplo. Sabor sucio se refiere a cualquier sabor molesto o contaminado. Puede también interpretarse como un indicio de la presencia de un gusto extraño no específico.

La mayoría de estos defectos del sabor tienden a agravarse a medida que pasa el tiempo. El denominador común que agrupa a todos es que no se pueden tolerar en ningún café decente.

Nota: La información sobre las micotoxinas (véase también el capítulo 12, Control de la calidad) contenida en la presente Guía se ha obtenido de expertos del sector, de las conclusiones extraídas en el proyecto de la OIC/FAO *The enhancement of coffee quality by prevention of mould growth*, y del libro *Coffee Futures: A Source Book of Some Critical Issues Confronting the Coffee Industry,* publicado por CABI Commodities (2001 – ISBN 958-332356-X) *www.cabi.org*.

Problemas menos graves relativos a la infusión

Los problemas menos graves relacionados con la infusión constituyen un ámbito difícil de abordar: es muy subjetivo y personal. Lo que constituye una infusión aceptable o inaceptable depende del juicio individual del comprador, por lo que es esencial comprender a esta persona. Hay que saber distinguir por qué el comprador acepta determinados cafés y no otros: hay que visitarlo y catar juntos diferentes cafés, incluido el que vendemos nosotros.

Los gustos a "frutas" o "vino" son un buen ejemplo de problemas menos graves de la infusión porque, en cierta medida, estos sabores pueden aportar algo interesante al café. Pero el siguiente paso es el gusto a "fruta agria" y luego "agrio", que ya es indeseable. Del gusto a vino se puede pasar a gusto a "cebolla", que se acerca al fermentado. Hasta cierto punto, no siempre existen necesariamente motivos para rechazar un café. Sin embargo, en el café destinado a espresso no se toleran los gustos a fruta o vino bajo ninguna circunstancia, porque la preparación del espresso a menudo los transforma en gustos bastante diferentes, intensos y a veces claramente desagradables. Por consiguiente, esos gustos pueden considerarse como positivos o negativos, dependiendo de su intensidad y del criterio del comprador. Véase también el capítulo 12.

Los gustos ordinarios, corrientes o ásperos no reflejan estrictamente sabores extraños. Del mismo modo que existe un mercado para el vino ordinario, también lo hay para el café ordinario. Estas características de gusto se deben generalmente a problemas como la sequía, tensiones graves en la planta o daños por insectos, o a errores de elaboración o de secado. Por lo tanto no es probable que estas infusiones tengan mucha aceptación en el mercado de calidad. Pero existen también variedades resistentes a las enfermedades o de gran rendimiento que dan infusiones bastante ordinarias, pese a que el café pueda tener un aspecto y un estilo atractivos. A veces estos cafés pueden mejorarse mediante la mezcla, quizás añadiendo otro café con un gusto a cebolla, fruta o vino. El café resultante quizá no sea un candidato para el mercado de café ejemplar, pero quizá tampoco lo sea para ser rechazado de plano.

Un gusto a "madera" o "añejo" no es muy distinto y es el resultado directo del envejecimiento del café, que suele ir acompañado de una pérdida de color. No es infrecuente encontrar café con gusto a madera en el mercado minorista del sector de especialidades, porque a veces pasan meses hasta que se tuesta. Los cafés mal secados envejecen más rápidamente que los cafés bien preparados y también pierden el color más rápidamente. El café se "marchita" rápidamente. En 99 de cada 100 muestras de oferta de origen, un gusto a madera o un aspecto marchito sugieren el riesgo de envejecimiento prematuro durante el envío y el tiempo que ha pasado esperando hasta la venta final.

El gusto a "hierba" es un gusto verdoso que tiende a oscurecer los aspectos más finos de la infusión, como el sabor o el aroma. Este gusto recuerda el heno y se encuentra sobre todo en cafés recolectados al inicio de la campaña cafetera. Un secado insuficiente tiende a acentuar el gusto a hierba. El gusto a "ladrillo" es un pariente próximo porque también reduce el gusto y la acidez. Este gusto ordinario está relacionado generalmente con una fermentación (ligeramente) insuficiente.

CALIDAD REGULAR O NORMAL

La calidad regular (*mainstream*) constituye la mayor parte del comercio

La calidad básica constituye la mayor parte del comercio mundial de café. Los cafés de tipo corriente son utilizados por tostadores de tamaño grande y mediano. Estos tostadores tienen la obligación de mantener sus productos en los estantes de los supermercados y en otras tiendas minoristas con el objeto de que su producto siempre este al alcance de la mano del consumidor y siempre mantenga las mismas características en términos de aspecto y sabor. Los grandes tostadores utilizan muchos millones de sacos cada año. Por razones de composición de las mezclas, de logística y de simple seguridad de suministro no pueden depender de un único origen. Por lo tanto, su exigencia principal es que el suministro sea digno de confianza, lo que significa que estos cafés puedan ser sustituidos con relativa facilidad y deban ser obtenibles de varios países.

A fin de poder cumplir sus compromisos de entrega a largo plazo, estos tostadores también celebran contratos de compra a largo plazo, generalmente sobre la base de precios por determinar (PTBF) por el comprador – véase también el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones. Estos compromisos a largo plazo significan inevitablemente que el comercio del café vende corto estos cafés y espera cubrir sus ventas más tarde. Vender corto es arriesgado en sí mismo, pero como se ha expuesto en el capítulo 9, Operaciones de cobertura y otras operaciones, la mayor parte del riesgo se puede asegurar.

Pero vender corto un único origen (en cantidad y durante un periodo extenso) es extremamente arriesgado si surgen más tarde dificultades de suministro en ese país, por lo que los comerciantes venden en cambio una "cesta" de

cafés aceptables de un número determinado de orígenes diferentes. Por ejemplo, "Guatemala Prime Washed y/o El Salvador, Central Standard y/o Costa Rica, Hard Bean", contra los meses apropiados de entrega del contrato de arábica de Nueva York, el contrato "C". O bien "Uganda, Standard Grade y/o Côte d'Ivoire Grade 2" contra el contrato de robusta de LIFFE.

Las "cestas" representan cafés que son aceptables para el mismo fin en numerosas mezclas de café tostado. Los comerciantes pueden cumplir sus compromisos de entrega suministrando uno de los tipos especificados. Como es lógico, cada embarque sigue todavía sujeto a la aprobación final de la calidad a su llegada. Al conjugar el recurso a estas "cestas" con el sistema de entrega justo a tiempo y la obligación frecuentemente impuesta de que todo café no aprobado a su llegada sea sustituido inmediatamente, podría decirse que los grandes tostadores han eliminado la mayoría de sorpresas del proceso de adquisición.

Todo excepto el precio; pero aún en este área su objetivo principal es no pagar más de lo que paga la competencia, en lugar de buscar gangas o especular. Los exportadores deben entender que en el proceso de compra no hay lugar para emociones. Lo único que cuenta es el precio y el rendimiento.

Consecuencias de la normalización

Es interesante señalar que la normalización de la calidad corriente significa no solo que no se aceptan los cafés que no alcancen su nivel. Significa también que no se desean cafés de mejor calidad o de mejor tamaño del grano, y que no se pagarán primas. Los requisitos principales son que el café aporte a la mezcla lo que el tostador espera, y que cada remesa tenga las mismas características. Se descarta por completo aceptar diferencias de calidad o solucionar estas controversias mediante la concesión de descuentos o el arbitraje. Si el café no es el correcto será rechazado. No solamente debe ser la calidad de cada entrega comparable a la anterior, sino que también debe ser uniforme en toda la remesa, de un saco a otro y de un contenedor a otro. Lo esencial es la consistencia.

Todo lo dicho hasta ahora sobre el respeto de la calidad es aplicable también a las clasificaciones corrientes o estándar. Es evidente que la calidad de estos cafés no es tan interesante, por lo que sería justo decir que en general los cafés de tipo corriente no despiertan demasiado entusiasmo y ofrecen una calidad de bebida fácilmente igualable. En la calidad corriente, el precio es un factor comercial mucho más importante que en el café ejemplar o especial, donde lo esencial es la calidad. Los precios de la calidad corriente también son, en general bien conocidos, por lo que la única salida que tiene el exportador para ganar a la competencia es ser más eficiente, más digno de confianza, más consistente y más flexible.

Hay quienes acusan a los grandes tostadores de rebajar gradualmente la calidad del café para la venta minorista mediante innovaciones técnicas y alteraciones del producto, como el tueste ultra rápido y de alto rendimiento, el tratamiento al vapor de los robustas, la introducción del café líquido, etcétera.

Alemania se cita a veces como ejemplo del cambio de preferencias. En 1990, los Arábicas colombianos suaves y Otros arábicas suaves representaban el 73% de las importaciones de café verde, con Colombia como principal país proveedor. En cambio en 2010, los Arábicas colombianos suaves y Otros arábicas suaves constituían apenas el 26%. De hecho, solo Viet Nam suministró casi el 18%, o lo que es lo mismo 3,4 millones de sacos, a diferencia de los escasos 0,3 millones de sacos, o sea menos del 2%, de Colombia.

Otros sostienen que sencillamente no hay suficiente café de calidad en el mundo que permita a los "megatostadores" elevar la calidad de las mezclas estándar sin crear graves distorsiones de los precios, si bien otros productos agroindustriales como el vino parecen hacer frente con bastante facilidad a la estructura de precios ampliamente segmentada.

También está cambiando la tendencia de la demanda en algunos países como Alemania, donde los cafés ácidos están ahora menos solicitados.

Sea lo que fuere, los orígenes y los exportadores pequeños no pueden competir fácilmente en algo que se ha convertido en un negocio puro de productos básicos a granel. No tienen ventajas competitivas y carecen de las economías de escala de los grandes participantes. Es imposible que añadan valor, porque lo que se busca son grandes cantidades de productos estándar. Los "megatostadores" no tienen tiempo ni ganas de ocuparse de pequeñas cantidades de cafés ejemplares. Algunos participan indirectamente en el negocio de especialidad, pero lo hacen a través de entidades comerciales separadas. A pesar del estímulo propio del mercado de especialidad, nunca debemos olvidar que el negocio del café corriente representa el 85% o más de las importaciones de café en todo el mundo y, como tal, no se puede pasar por alto.

ROBUSTA

Robusta – la especie

Coffea canephora, conocida popularmente como robusta por el carácter resistente de la planta, fue descubierta por primera vez en el antiguo Congo Belga en la década de 1800. Se sabe también que es nativa de los bosques tropicales situados alrededor de la media luna del Lago Victoria en Uganda. Se introdujo en Asia Sudoriental en 1900, después de que la enfermedad roya del café (coffee rust) destruyera todos los cultivos de café arábica de Ceilán en 1869 y la mayoría de las plantaciones de baja altura de Java, en 1876. Actualmente representa entre el 30% y el 40%

de la producción mundial. Se cultiva en África Occidental y Central, en todo el sudeste asiático y en zonas de América del Sur, incluido el Brasil, donde se le conoce por *Conillon*.

La planta de robusta crece como arbusto o árbol pequeño de hasta 10 m de altura. En general se cultiva con densidades inferiores al arábica, porque el tamaño de la planta es mayor. El cafeto de robusta existe en muchas formas y variedades silvestres diferentes. Las variedades híbridas del café robusta resultan a menudo difíciles de identificar, pero se reconocen en general dos tipos principales: *Erecta*, en forma erguida, y *Nganda*, o formas esparcidas.

Robusta es una especie diploide. Es un arbusto más grande que el cafeto de arábica y su crecimiento es robusto. El sistema de raíces de robusta aunque grande es poco profundo comparado con arábica, y la masa de raíces de alimentación está confinada a las capas superiores del suelo. Las hojas son anchas, grandes y de color verde pálido. Las flores son blancas y fragantes, y forman racimos mayores que los de arábica. Las flores se abren al séptimo u octavo día, después de recibir la lluvia. Al contrario del arábica, el robusta es autoestéril, es decir, que su óvulo no puede ser fertilizado con su propio polen por lo que necesita una polinización cruzada. Las cerezas son pequeñas, pero más numerosas en cada nudo que en el arábica, variando de 40 a 60 o más. Maduran en unos 10 u 11 meses y están generalmente a punto para la recolección dos meses más tarde que las de arábica.

Los granos de robusta son más pequeños que los de arábica. Según sea la variedad de planta, la forma del grano es redonda, ovalada o elíptica con puntas pronunciadas. El color de los granos depende del método de elaboración: son grises cuando se lavan y de color pardusco dorado cuando se preparan con la cereza seca o un método natural de preparación. El contenido de cafeína de los granos de robusta es casi dos veces mayor que el de los granos de arábica (del 2% al 2,5% comparado con 1,1% al 1,5%).

El café robusta posee varias características útiles como una gran tolerancia al patógeno de la roya de la hoja, al barrenillo blanco del tallo y a la invasión de nematodos, y tiene el potencial de dar rendimientos constantes. Por estos motivos el costo del cultivo de robusta es relativamente bajo comparado con el de la variedad arábica. Por otra parte, algunos de los atributos negativos del café robusta son la incapacidad de resistir prolongadas sequías, una recolección tardía, una estabilización tardía de los rendimientos y una calidad ligeramente inferior comparada con arábica.

En general el cafeto de robusta es más resistente que el de arábica y crece bien a bajas alturas, en condiciones de abierta humedad, siendo el costo de producción inferior que el de la variedad arábica. En algunos países (Uganda y la India, por ejemplo) el robusta se cultiva también en alturas bastante elevadas (por encima de 1.200 m) y bajo sombra. Estos atributos han contribuido a producir granos densos, con características de infusión mejores que las esperadas corrientemente de la bebida de robusta, lo que podría ayudar a preparar cafés especiales y posiblemente cafés ejemplares.

Proceso por vía húmeda de robusta

El proceso natural por vía húmeda ayuda a reducir y endulzar las notas intensas de fruta y amargas que son a menudo la característica principal de la infusión de robusta. El proceso por vía húmeda ayuda a desarrollar en la bebida "notas suaves untuosas", al contrario de las notas densas "robustas" que se observan en la bebida corriente de robusta. En algunos mercados de importación, los robusta de calidad, lavados, han sustituido un porcentaje de arábica lavado en las mezclas de cafés. Estos robustas no solo proporcionan la espuma y las burbujas tan buscadas en el espresso, sino que además han contribuido a reducir el precio de estas mezclas. Los granos de robusta con notas intensas pero limpias de fuerza y sabor a fruta (pero sin fermentar, es decir, dan una infusión neutral) también gozan de buena aceptación para la elaboración de café soluble.

Se recuerda, sin embargo, que el proceso por vía húmeda de robusta es más arriesgado y más difícil porque el mucílago del café robusta es más espeso y más pegajoso que el de arábica. En algunos casos, la fermentación no es completa aún después de 72 horas y si se tiene en cuenta las elevadas temperaturas de las bajas altitudes donde se cultiva la mayor parte de robusta, el proceso requiere una vigilancia muy cuidadosa para evitar el exceso de fermentación. Estos largos periodos de fermentación también requieren mucho más espacio en el tanque de lo que puede acomodar económicamente una instalación corriente de elaboración. Se ha desarrollado en consecuencia el método de eliminación del mucílago por fricción, utilizando las despulpadoras *aqua*. Este procedimiento es costoso por su consumo de energía y de agua.

Pero la aparición de pequeñas unidades de proceso motorizadas y transportables que combinan el despulpado y la eliminación por fricción del mucílago con un gasto mínimo de agua ofrece nuevas oportunidades a los pequeños productores para que se beneficien de la creciente demanda de robustas elaborados por vía húmeda. Algunas están combinadas con unidades mecánicas de secado que garantizan un secado rápido y uniforme, evitando así el riesgo de una segunda fermentación o de sabores extraños. Para informarse sobre estas máquinas visite *www.penagos.com* y *www.pinhalense.com.br.*

Los defectos y gustos extraños que aparecen en el robusta, y sus causas, no difieren mucho de lo expuesto en la sección anterior. Todas las preocupaciones y limitaciones relativas a la calidad y al grado de humedad expuestas son igualmente válidas para el café robusta, elaborado por vía seca o vía húmeda. Sin embargo, conviene revisar algunos de ellos en el contexto de la producción de robusta.

Defectos en los cafés robusta

Técnicas inadecuadas de proceso, incluida la utilización de equipos incorrectos y una manipulación impropia, contribuyen a los defectos de calidad. En el robusta lavado los gustos extraños causados por técnicas de elaboración inadecuado son los siguientes: "crudo o verde", "a fruta", "demasiado maduro", "fermentado", "medicinal", "químico",

"granos hediondos", "rancio", "terroso", "a saco o aceitoso", "picante" y, en cierta medida, "metálicos".

El café robusta sin lavar es menos susceptible a la pérdida de calidad. Los gustos extraños, como crudo o verde, a fruta o fermentado, demasiado maduro, medicinal, químico y rancio, se deben principalmente a negligencias durante el proceso.

Repercusión de los granos inmaduros o verdes, parduscos y de los gustos extraños, a fruta o demasiado maduros, fermentados y medicinales. La recolección selectiva de las cerezas es esencial para la producción de robusta de clasificación superior. Asimismo se debe comprobar cuidadosamente la calidad de los sacos o cestos que se utilizan para la recolección durante la cosecha. Las cerezas recolectadas en sacos de fertilizantes o sacos que previamente contenían productos químicos pueden absorber un gusto extraño, especialmente cuando estos sacos se cierran apretados y se dejan sin supervisión durante un tiempo o expuestos a una fuerte insolación.

El gusto extraño a crudo o verde en el café robusta se atribuye a técnicas de recolección incorrectas. Por motivos económicos quizá, no se practica la recolección selectiva. Esto hace que las cerezas inmaduras se despulpen o sequen junto con las cerezas maduras. Los granos verdes o inmaduros mezclados con las cerezas inmaduras dan a la bebida un gusto crudo o verde.

Por otra parte, la presencia de granos parduscos y un gusto extraño demasiado maduro podría deberse a que las cerezas se han recolectado en un estado de excesiva madurez o incluso casi secas. Se recomienda a los productores que, en la medida de lo posible, seleccionen las cerezas después de la recolección para asegurarse de que el café para despulpar (o secado en la cereza para la preparación natural) no contiene cerezas inmaduras o demasiado maduras que rebajan la calidad de la bebida.

Se han observado gustos extraños "fermentados" y "medicinales" en robustas naturales (elaborados vía seca). Las causas podrían ser retrasos en esparcir las cerezas para secarlas o el deterioro de cerezas demasiado maduras. (Una recolección tardía significa maduración excesiva en general, lo que deriva en una bebida de baja calidad.)

Causas de "granos dañados por la despulpadora" o por "los cortes"; "hediondos", "gustos pútridos" o de "descomposición". Es lógico que no todas las cerezas de café tengan el mismo tamaño. Si no se seleccionan por tamaño con ayuda de clasificadoras mecánicas, cribas manuales o por el método de flotación, es muy probable que los granos sufran cortes durante el despulpado. Esto puede suceder también si la despulpadora no se ha calibrado adecuadamente o tiene cuchillas flexibles. Los microorganismos pueden entrar a través de la incisión en los granos dañados por la despulpadora y provocar granos hediondos o negros que afectan negativamente a la calidad.

Causas de gustos terrosos, a fruta y fermentados. El agua utilizada para lavar, como en todas las etapas del proceso, debe estar limpia para asegurar la calidad del producto final. El agua sucia o agua contaminada con sedimento fino y el agua reciclada con un gran contenido de sólidos pueden causar gustos terrosos y a fruta y otros gustos extraños.

Causas de granos mohosos o descoloridos y el efecto de un secado y almacenaje inadecuados: durante la preparación del robusta natural, el acto de extender las cerezas en capas demasiado gruesas, sin removerlas ni rastrillarlas o haciéndolo mal puede favorece la aparición de mohos. Esto afecta negativamente el aspecto visual y la calidad en la bebida. La falta de protección contra la lluvia y el rocío nocturno durante el secado pueden causar también la proliferación de mohos. Encontrará más información al respecto en capítulo 12, Control de la calidad.

La decoloración del café y la calificación de la bebida como rancia podrían ser el resultado de instalaciones inadecuadas para el secado, el almacenamiento de granos con un elevado contenido de humedad o del almacenamiento de café bien secado pero en almacenes mal ventilados. Las bebidas rancias pueden ser causa también de un almacenamiento inadecuado en el cafetal, en la planta de elaboración o en los almacenes, a la espera de la venta. Otras causas de un gusto rancio en la bebida pueden ser: el almacenamiento del café en los patios de secado, un tapado inadecuado de los montones de café, almacenes mal ventilados o el apilamiento del café de modo irregular hasta el techo del almacén.

Los gustos picantes y químicos podrían deberse a un envasado en sacos de mala calidad o sacos que han contenido especias o fertilizantes. El almacenaje del café junto con especias, productos químicos, fertilizantes o funguicidas puede causar también estos gustos extraños. Recuerde que los granos de café absorben fácilmente la contaminación y los olores, lo que rebajará su calidad aromática y, por consiguiente, su valor.

Inspección y clasificación

Cada país productor tiene su propio sistema de presentar el café de cara a la exportación. Véanse algunos ejemplos bajo Graduación y clasificación en el capítulo 1.

Sea cual fuere la forma que se adopte, es esencial asegurarse de que el café que se ofrece a la venta no contiene una cantidad excesiva de granos defectuosos o materias extrañas, y que es limpio en la bebida. Algunos orígenes y exportadores solo evalúan visualmente la calidad de robusta y no catan el café.

Esta actitud no es recomendable: el café está destinado al consumo humano, y su sabor es de máxima importancia. El tostador prepara una infusión del café antes de usarlo, y por lo tanto el exportador también debe hacerlo antes de expedirlo.

Sobre la base de la calidad *visual*, los granos de robusta se pueden clasificar en tres grados: superior a la calidad promedia regular (FAQ – fair average quality), FAQ (mediana) e inferior a FAQ. Se recuerda que el beneficiado en húmedo

del robusta natural mejora su aspecto y, en cierta medida, también la calidad.

Los cafés de calidad *superior a la mediana* tienen un buen color (gris con un toque azulado cuando no están lavados, y marrón dorado si están lavados), son de tamaño y forma uniformes y responden a las especificaciones prescritas sobre su clasificación, emiten un olor corriente (a cereal, si están lavados, y afrutado, cuando no están lavados) y apenas deberían contener defectos. Los granos no contienen materias extrañas, mohos ni toxinas, y deben presentar un grado de humedad claramente inferior al 12,5%.

Los cafés de calidad mediana no están descoloridos, son conformes a la descripción de su clasificación, están exentos de mohos o crecimientos fungosos y contienen una proporción limitada de defectos que no afectará negativamente la calidad de la bebida.

Los cafés de calidad *inferior a la mediana* pueden ser de calidades variables, desde granos con un alto grado de humedad y defectuosos por estar quebrados, negros, marrones o contener materia extraña, hasta granos muy malos, descoloridos y mohosos. Recuerde que los cafés con más del 12,5% de humedad no deberían nunca expedirse y que muchos consignatarios estipulan sus propios límites del grado de humedad permisible, tanto en el momento del embarque como a su llegada.

Sobre la base de la calidad de la *infusión*, los granos de robusta pueden clasificarse como sigue:

- Finos y especiales, cuando la calidad de la infusión es suave, lisa y untuosa, con un buen cuerpo, un ligerísimo amargor y limpia. Esta calidad la encontramos en cafés robusta que se han lavado y procesado con cuidado, en los granos de robusta que se han cultivado a gran altitud y bajo sombra, y en variedades de plantas con características inherentes de bajo contenido de cafeína, suavidad y notas de gusto dulce.
- Buenos, cuando la calidad de la infusión puede clasificarse como de cuerpo bueno, neutral, ligeramente amarga, limpia y con un tono de chocolate.
- Medianos, con una calidad de bebida de buen cuerpo, buena neutralidad, amargor medio y limpia.
- Inferiores a la mediana, con una infusión que si bien es de buen cuerpo, tiene notas ásperas del fruto de robusta, es amarga, aunque limpia, e insípida sin notas de sabor.
- Malos, una bebida que no es limpia, tiene notas medicinales, fenólicas o rioy (gusto a río) o notas ásperas intensas de robusta, con o sin cuerpo, amarga y desagradable al paladar.

Lo que exponemos aquí no es una metodología universal que sigan todos los orígenes que producen robusta. Es solo un medio para explicar los atributos de calidad que podrían encontrarse en una bebida de robusta y una manera posible de clasificar estos atributos. Los distintos compradores tienen sus propios métodos de clasificación y evaluación, pero en general los atributos y las evaluaciones serán comparables con las expuestas aquí. Véase también el capítulo 1, Comercio mundial del café.

Aspectos específicos que afectan a la calidad y el precio

Un alto grado de humedad reduce la duración del café. Los granos que están en equilibrio e inactivos tienen un grado de humedad bastante inferior al 12,5%. Los granos con un alto grado de humedad pueden estar aún respirando, expulsando humedad y experimentando cambios físicos e intrínsecos. Desde el punto de vista físico, pierden color y, según sea el grado de humedad, la temperatura y la humedad ambiente, el desteñido puede intensificarse hasta el descoloramiento y finalmente favorecer la aparición de moho. En lo intrínseco, la calidad de la infusión podría bajar de una infusión limpia, fuerte y neutral a una infusión con gusto a madera, envejecida y mohosa.

Color. Un color visual pobre, como un aspecto marrón o blancuzco en el robusta lavado o un aspecto verde arrugado en un robusta no lavado puede dar un valor inferior. El aspecto marrón en los granos del café robusta lavado es una indicación directa de técnicas incorrectas en el elaboración. Esto dará un gusto a fruta o fermentado en la bebida. El aspecto blancuzco de una remesa resultará en grandes descuentos en el precio del café, porque también revela técnicas incorrectas de elaboración y condiciones de almacenamiento inadecuadas.

Los granos verdes arrugados del café no lavado reflejan técnicas de recolección inadecuadas; el cultivador ha arrancado del cafeto cerezas que estaban en diferentes etapas de maduración. Este defecto visual no se corresponde con la limpieza y calidad que debe mostrar una buena taza de café.

El tamaño del grano puede, en cierta medida, influir en el precio que se paga por una remesa de café. Los granos de café grandes se tuestan bien y pueden tener un mejor perfil de bebida, siempre que el proceso se haya realizado cuidadosa y correctamente. En cambio, unos granos quebrados pueden resultar en no solo una pérdida mayor durante el tostado sino también en la carbonización de los granos y en una mala calidad de bebida. Muchos orígenes que producen robusta venden su café sobre la base del tamaño de los granos de café y con una tolerancia permisible de defectos, con una clasificación de AA o clasificación/tipo I, etc., donde cada clasificación denota el tamaño de los granos y una tolerancia medida de ciertas imperfecciones.

El recuento de defectos es la medición de la presencia o ausencia de defectos, como granos negros, marrones, verdes, descoloridos y desteñidos, dañados por insectos, con cortes de la despulpadora, hediondos, agrios y con materia extraña, como ramitas, palitos o piedras. La presencia de defectos podría rebajar el valor del café, y su ausencia podría traducirse en una prima.

La calidad de la infusión es el factor final determinante de la compra o rechazo de una remesa y de la determinación del precio. La presencia de defectos puede repercutir en una infusión no limpia, lo que reduce la calidad de la bebida y su precio.

Tratamiento al vapor

El tratamiento del café al vapor fue desarrollado por el Profesor Karl Lendrich, y se patentó en Alemania en 1933.

En pocas palabras, el proceso fue desarrollado con el objetivo de hacer el café más "aceptable" para ciertos consumidores que habían manifestado distintos grados de malestar estomacal tras consumir café regular. Aún continúa el debate sobre cuál es exactamente el componente químico del grano de café que causa este malestar, pero desde entonces los cafés "suaves" o "que no provocan ardores estomacales" son una característica habitual del mercado alemán. Alemania es el mercado típico, y posiblemente el único significativo, para este tipo de producto.

El proceso original consiste en tratar el café delicadamente al vapor entre 30 y 60 minutos, durante los cuales se producen en los granos cambios químicos y físicos. Se utiliza generalmente, si no exclusivamente, con arábica, pues reduce ciertos ácidos y provoca algunos cambios en el sabor.

En estos últimos años se ha usado el tratamiento al vapor para tratar robusta porque se ha comprobado que este café tratado al vapor es más suave y puede aún desarrollar cierta "acidez". Este hallazgo fue interesante durante periodos de altos precios del café cuando los diferenciales entre el arábica y el robusta hacían más atractivo incluir en las mezclas un cierto porcentaje de robusta tratado al vapor. Sin embargo, este tratamiento al vapor es más intenso porque se aplica a altas temperaturas durante periodos más largos. El resultado de este tratamiento más riguroso es un sabor diferente y no es muy probable que estos cafés puedan utilizarse en mezclas de alta calidad.

Es difícil estimar hasta qué punto se utilizan los cafés tratados al vapor, excepto para decir que el incesante afán por reducir costos ciertamente mantendrá este proceso en el punto de mira, en particular si los precios del café volvieran a subir de manera considerable. No existen estadísticas del uso actual, pero fuentes fidedignas del comercio indican que está en alza.

Vale la pena observar también que investigaciones posteriores han demostrado que algunos componentes fenólicos (que causan sabores extraños o contaminación) pueden también ser reducidos o eliminados mediante el tratamiento al vapor o limpieza al vapor. Esto permite por tanto "limpiar" el café, que de otro modo no sería apto para el consumo, y emplearlo así para "uso estándar". En consecuencia, si por ejemplo el diferencial entre el arábica y el robusta se estrechara de manera considerable, la limpieza al vapor de ciertos arábicas podría llegar a convertirse en una práctica regular.

Robusta en espresso y otras bebidas de café

Hasta hace muy poco tiempo, los productores y exportadores de cafés de especialidad se encontraban todos en el hemisferio occidental y muchos países de América del Sur y América Central. Actualmente entre el 75% y el 80% de las exportaciones de cafés especiales provienen de América Central o América del Sur, el Caribe y Hawai, y más de la mitad del 20% al 25% restante se produce en África, mientras que la contribución de Asia apenas supera el 10%.

Tradicionalmente, Colombia, Etiopía, Jamaica y Kenya, que están considerados como productores de cafés gourmet, solo producen arábica. El mercado consumidor norteamericano, donde nació el fenómeno de la especialidad, suele comprar robusta solo para usarlo como relleno o para la elaboración de café soluble.

No obstante, los cafés robusta son de cuerpo fuerte y pueden ser neutrales y untuosos en la infusión. Hay variedades de robusta en África, la India e Indonesia cuya calidad de infusión, después de haber sido lavados, es extraordinariamente suave y untuosa. Este perfil del sabor, añadido a los atributos propios de grandes altitudes y un contenido de cafeína bastante bajo, podría ayudar a crear cafés robusta de "diseño" y merecedores de una prima. (Los requisitos de la infusión y la infusión de los cafés para uso en las mezclas de café espresso son diferentes de los utilizados en la preparación tradicional, véase también el capítulo 12, Control de la calidad.

La utilización solo de arábicas limita la diversidad de cafés disponibles para el consumo. Los orígenes del robusta y los aceptables gustos especiales intrínsecos de los granos de robusta podrían ser la solución. El precio podría ser un aliciente adicional para crear robustas ejemplares y de especialidad. Los cafés robusta son tradicionalmente más baratos que los arábica, de modo que existe la oportunidad de desarrollar robustas de calidad que sean menos caros que los arábicas de calidad y de este modo servir a un nuevo grupo de consumidores.

Un tema que vale la pena mencionar es que el consumidor no ha rechazado el robusta de calidad. Incluso antes del nacimiento del fenómeno del café gourmet y los cafés especiales, tiendas de alimentación selectas de todo el mundo ofrecían cafés tostados por origen: los robustas de monzón procedentes de la India, los robustas lavados de Papua Nueva Guinea y de Indonesia o el famoso robusta bien lavado (conocido por su nombre holandés *West Indische Bereiding* o WIB – preparación al modo de las Indias Occidentales o despulpado) han gozado de gran popularidad. Algunos han alcanzado la categoría de cafés ejemplares. Una mayor difusión entre los consumidores de los atractivos que ofrecen los robustas de máxima calidad también favorecería la promoción de estos cafés.

El robusta de calidad puede utilizarse en la preparación de los actuales preparados de café. Los robusta no lavados limpios y frescos, de cuerpo fuerte, neutrales, con apenas acidez y con un tono medio oculto de chocolate y malta son idóneos para la confección de café espresso, enlatado o líquido, y de cafés normales o de filtro.

Los robusta bien lavados y suaves proporcionan la *crema* aromática del espresso fuerte, siempre que no muestren

gustos frescos o afrutados, lo que puede acentuar desfavorablemente el proceso de extracción del espresso. Los cafés robusta lavados de gran calidad son excelentes para fortificar bebidas de base láctea, como el capuchino o el café con leche, y como componentes de mezclas con mucha cafeína.

Sin embargo, los requisitos de sabor son diferentes dependiendo de si se utiliza arábica o robusta en un espresso. La bebida concentrada de espresso acentúa algunos aspectos sensoriales, no siempre positivamente. Solo pueden contemplarse cafés bien madurados y de bebida absolutamente limpia, y antes de tomar una decisión definitiva hay que presentar muestras para la extracción real de un espresso. Véase asimismo el capítulo 12.

Robusta, espresso y café de especialidad

El consumo actual de café espresso en todo el mundo ha alcanzado tal magnitud que ha creado un mercado propio e independiente, comparable al mercado de grano entero y al de café tostado y molido. Aun así, en el mercado del espresso encontramos mezclas a base de cafés corrientes, cuando no ordinarios, junto a otros de buena calidad. Básicamente hay toda una gama de calidades que se venden como espresso. O sea que el espresso puede contener café corriente y de especialidad. Las gran mayoría de las marcas de espresso consisten en mezclas.

Los puntos de vista sobre este tema difieren entre los Estados Unidos y Europa. En los Estados Unidos está catalogado como café de especialidad. Esto puede deberse a que para muchos consumidores el espresso es un producto relativamente nuevo, un producto "diferente". En Europa, por otro lado, el espresso se conoce desde hace muchas, muchas décadas, y los consumidores lo consideran como un producto típico de un estilo de vida distinto, pero cuya calidad – al igual que ocurre con el café tradicional – puede variar desde ordinario hasta realmente excepcional.

Lo que está fuera de toda duda es que el fuerte crecimiento de la demanda de espresso ha despertado un mayor interés en el café robusta. Nadie niega que existen robustas de especialidad (o gourmet) y que también hay mercado para ellos. En este sentido, a partir de la edición 2008 del Campeonato mundial de catadores de café (2008 World Championship for Cup Tasters), organizado por la Asociación Europea de Cafés Especiales (*www.scae.com*), la selección de catas para este evento incluye ahora los robustas de primera calidad.

Por otra parte, el Coffee Quality Institute (CQI – *www.coffeeinstitute.org*) trabaja desde comienzos de 2010 en la elaboración del perfil del café de especialidad robusta (o robustas finos), una prueba más del renovado interés en los robustas de primera calidad. Hasta la fecha, la principal conclusión de este proyecto ha sido que la cosecha selectiva y la elaboración correcta de los robustas, tanto los lavados como los naturales, ofrecen perfiles de sabor claramente diferenciables por su país y zona de origen. Siempre que estos cafés se tuesten correctamente (el grano de robusta es más duro que el de arábica, lo que hace más difícil controlar el proceso de tueste), las características de la infusión pueden alcanzar puntuaciones superiores a los 80 puntos sobre una escala de 100.

La principal diferencia de sabor entre los robustas de primera calidad y los de calidad comercial es que los de primera calidad tienen un pronunciado aspecto dulce (frente a un débil aspecto amargo), mientras que el robusta de calidad comercial es exactamente lo contrario. El principal obstáculo para obtener un robusta de calidad mejorada y, por consiguiente mejores precios, es la presencia de defectos que con tanta frecuencia degradan la calidad de infusión hasta el mínimo aceptable, que es el producto de calidad comercial. Las normas de calidad y los controles de la calidad de los robustas de primera calidad deberán estar, por consiguiente, al mismo nivel que el que se exige para los arábicas de primera calidad. Véase también el capítulo 12.

Para introducir un cambio fundamental en el modo en que el mercado percibe los robustas de primera calidad es necesario que los productores adopten un enfoque radicalmente diferente sobre la "calidad" de los robusta así como una campaña de promoción de alto nivel del robusta fino en todo el mercado en general. Esto se viene haciendo desde 1999 para los arábicas de especialidad a través de la iniciativa Cup of Excellence (Taza de la Excelencia). Más detalles en *www.cupofexcellence.org*.

CAPÍTULO 12

CONTROL DE LA CALIDAD

CUESTIONES DE CONTROL DE LA CALIDAD 240

NORMAS MÍNIMAS DE LA OIC SOBRE LAS EXPORTACIONES 240

SISTEMAS DE CALIDAD ISO 241

ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL – ¿QUÉ ES? 241

HACCP: ¿CÓMO SE GESTIONA? 242

HACCP Y LOS ESTADOS UNIDOS: INOCUIDAD ALIMENTARIA Y BIOTERRORISMO 243

PELIGROS POTENCIALES 243

PREVENCIÓN DEL MOHO – LA OTA 246

DEGUSTACIÓN DEL CAFÉ (INFUSIÓN) 250

TÉRMINOS DE CLASIFICACIÓN 255

CONTROL DE LA CALIDAD

CUESTIONES DE CONTROL DE LA CALIDAD

El control de la calidad es fundamental, no solo por consideraciones de precios (a mejor calidad, mejor precio), sino también para asegurar que las exportaciones son conformes a la legislación en materia de inocuidad de los alimentos vigente en los principales mercados de importación. También ayuda a reducir residuos y pérdidas durante la cosecha, la elaboración y el secado del café, y juega un papel en la tendencia general hacia una mayor sostenibilidad en la industria del café.

El control de calidad en el nivel primario (a la entrada del cafetal) puede adoptar diferentes formas:

- El Estado o las autoridades cafeteras intentan vigilar la cosecha, la elaboración en el cafetal y el secado. Esto es costoso por la necesidad de personal cualificado y los resultados comprobados no tienen un buen historial.
- Se imponen multas cuando la calidad es inferior a la mediana. Es un control de calidad pasivo: no promueve la obtención de una calidad mejor que la mínima o la intermedia.
- Se ofrecen primas por una calidad superior a la mediana. Es control activo de la calidad: premia y fomenta la producción de mejor calidad. Puede combinarse con el rechazo a comprar café de calidad inferior, pero queda por saber qué pasará con ese café.

Diferentes países productores tienen diferentes sistemas de control de la calidad y asignan valores diferentes a determinados aspectos de la calidad. Información general sobre las normas de calidad del café puede encontrarse en *www.iso.org* (por ejemplo ISO 10470, un proyecto de gráfica de defectos, pero hay muchas otras normas ISO de interés para los exportadores de café, entre ellas una que explica los procedimientos correctos de muestreo, busque bajo ICS 67.140.20, Café y substitutos de café). Puede obtenerse también información de las autoridades cafeteras de los países productores.

Cuando se establecen límites de calidad hay que reconocer que sin un control activo de la calidad, como el pago de una prima por una calidad mejor, el límite máximo permisible (por ejemplo, de defectos) se convierte rápidamente en la nueva norma. Cuando se imponen tasas a la exportación hay que procurar no penalizar a los productores de calidad mejor que logran obtener primas gracias a su esfuerzo.

NORMAS MÍNIMAS DE LA OIC SOBRE LAS EXPORTACIONES

Los bajos precios resultantes del exceso de producción a finales de la década de 1990 y primeros años de la década de 2000 tuvieron como consecuencia un clamor internacional para que se eliminaran del mercado las calidades más bajas, y el Consejo de la OIC aprobó una resolución en este sentido. La Resolución 407 introdujo en febrero de 2002 normas mínimas obligatorias, pero su aplicación resultó inviable y fue modificada por la Resolución 420 (mayo de 2004) que recomienda metas voluntarias sobre normas mínimas de calidad para la exportación, tanto para el arábica como para el robusta. El objetivo sigue siendo suspender la exportación de los granos inferiores a la norma, y endurecer así las líneas de suministro con la esperanza de que esta medida contribuya a elevar los precios. El programa de la OIC sobre la Mejora de la Calidad del Café apela a los países productores para que se esfuercen en restringir la exportación de café arábica con más de 86 defectos por muestra de 300 g, o de café robusta con más de 150 defectos por muestra de 300 g.

El Programa también pide a sus miembros se propongan no permitir que se exporte arábica o robusta de cualquier grado con porcentajes de humedad inferiores al 8% o superiores al 12,5%, con la condición de que esta recomendación no afecte a las buenas prácticas comerciales establecidas y aceptadas. En este sentido, allí donde actualmente se están alcanzando porcentajes de humedad por debajo del 12,5%, los exportadores deben proponerse mantener o reducir este índice.

Se acepta, sin embargo, que queden exentos los cafés de especialidad que tradicionalmente tienen un alto grado de humedad, como los del monzón de la India, pero la Resolución 420 del 21 de mayo de 2004 (véase *www.ico.org*) exige a todos los productores que identifiquen claramente en el Certificado de Origen cualquier café que no sea conforme con la norma recomendada. Para los primeros seis meses de 2011, la OIC informó que 23 miembros exportadores, que reúnen aproximadamente 40 millones de sacos o casi el 72% de todas las exportaciones durante ese periodo, facilitaron información sobre la calidad del café que exportaron. De estas exportaciones, casi 36 millones de sacos (90%) se clasificaron dentro de los parámetros de la Resolución con respecto a los defectos y la humedad. La proporción fue de un 92% de arábica y un 8% de robusta.

SISTEMAS DE CALIDAD ISO

ISO 9001 es un sistema de gestión de la calidad, basado en procesos que las organizaciones pueden utilizar para demostrar la calidad consistente de sus productos a clientes e instituciones normativas. Aumenta por lo tanto la satisfacción del cliente con las continuas mejoras de su sistema. A modo de ejemplo, en una fábrica de lápices sería absurdo inspeccionar todas los lápices que se fabrican – en su lugar se estudia y analiza el proceso utilizado en su fabricación. De modo semejante, uno puede describir en procedimientos documentados, como los manuales de producción, el proceso que se usa para convertir el fruto del cafeto en un grano verde exportable.

Cuando un sistema de gestión de la calidad de una organización es conforme con la norma ISO 9001 y el café se elabora de acuerdo con esos procedimientos, el sistema de gestión de la calidad (no el producto) podrá ser certificado ISO 9001. Durante el cultivo hay demasiadas variables (climatología, enfermedades, plagas) que escapan al control del productor, y esto explica por qué, en el caso del café verde, el proceso del sistema ISO empieza solo cuando se recolecta la cereza, y termina cuando el contenedor se entrega al lado del buque. Este sistema es factible en grandes haciendas que exportan el café bajo su propio nombre, pero su aplicación no es tan fácil para pequeños productores, porque las numerosas entregas a centros de acopio o estaciones de lavado confunden automáticamente su identidad. Y el café mezclado que se embarca a granel salo adquiere una "identidad" cuando se carga a bordo.

Sin embargo, las normas de una buena recolección y elaboración son esenciales para mantener la calidad, e ISO 9001 proporciona a quienes procesan su propio café para la exportación la posibilidad de identificar y rastrear todo el café producido. El número de lote revela el día de la recolección, el lugar dentro del cafetal, las condiciones climatológicas de entonces, cuánto tardó el café en secar, la calidad del secado y otras variables: todo ello es información útil para determinar la causa de cualquier problema de calidad que pudiera surgir. Quizá nada de esto proporcione una ventaja económica inmediata o directa a los agricultores, pero los grandes hacendados que utilizan el sistema ISO 9001 dicen que gracias a él se han convertido en mejores elaboradores y que ahora pueden ofrecer el tipo de garantías de calidad que piden los grandes tostadores comerciales. Véanse pormenores actualizados *www.iso.org* y busque ISO 9001.

No obstante, estos objetivos de la OIC y la ISO no son en sí mismos la solución a la legislación sobre inocuidad alimentaria, cada vez más estricta, que se introduce a nivel de los consumidores, ni a su posible impacto sobre los exportadores de café. Pero la norma ISO 22000 incorpora los requisitos del sistema HACCP (Análisis de peligros y de puntos críticos de control) creado por la Comisión del Codex Alimentarius. Desde la década de 1990, el sistema HACCP se ha convertido cada vez más en requisito obligatorio en los mercados de varios países, y en particular desde enero de 2006 en la UE para las empresas no agrícolas. Habida cuenta de que la norma ISO 22000 es una norma susceptible de auditoría, las empresas certificadas pueden demostrar su conformidad con el sistema HACCP. La certificación ISO 22000 podría facilitar la aceptación por parte de las distribuidoras del sector de la alimentación de todo el mundo, porque también incluye los requisitos de normas clave elaboradas por distintos sistemas de distribución de alimentos en todo el mundo.

El Centro de Comercio Internacional ha elaborado herramientas sobre las normas ISO 22000 e ISO 9001, y están disponibles en Internet: véase *www.intracen.org/eqm* y vaya a "gestión de la calidad".

La herramienta *HB 17 ISO 22000 Food Safety Management Systems – An easy-to-use checklist for small business – Are you ready?* (HB 17 ISO 22000 Sistemas de gestión de la inocuidad de los alimentos – Lista de verificación para las PYME ¿Está usted preparado?) es un programa informático para el autodiagnóstico sobre la norma ISO 22000 (publicado en 2007). Esta herramienta ayuda a las pequeñas empresas que operan en la cadena de alimentación a conocer los requisitos normativos sobre la inocuidad alimentaria y a hacer una evaluación de su preparación para implementar la norma ISO 22000 y obtener orientación preliminar sobre la aplicación de la norma.

ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL – ¿QUÉ ES?

El ámbito de aplicación del control de calidad en los países desarrollados ha crecido enormemente en los últimos años. Hoy en día abarca no sólo las tradicionales preocupaciones comerciales por la "calidad", sino también aquellas por la salud e higiene de los alimentos relacionadas con el consumo moderno. El café es parte de la moderna cadena alimentaria y las preocupaciones por la salud influyen cada vez más en los controles de calidad que se aplican en el lado del consignatario.

Atrás quedaron los días en que las reclamaciones sobre daños por mohos o contaminación se solucionaban "a nivel interno" mediante el pago de un simple descuento. Las autoridades aduaneras y sanitarias de los países consumidores no solo pueden ordenar la destrucción de partidas "peligrosas", sino también rastrear la responsabilidad hasta su origen: el país, el expedidor e, incluso, el cultivador individual. Frases relativamente frívolas como seguir el rastro de los productos alimentarios "del campo al tenedor" o "del establo a la mesa" no son más que el resultado de la presión política de los consumidores. La gente quiere saber que sus alimentos son inocuos, y si se descubre que un determinado sector de la industria alimentaria crea un problema, todos los demás sectores también se ven afectados.

Las preocupaciones por la salud y la higiene se abordan con relativa facilidad en los países desarrollados. La dificultad para los países en desarrollo es que los procedimientos y reglamentos resultantes se aplican por igual a los cultivos alimentarios que exportan a los países desarrollados. El comercio de importación se somete cada vez más a cuestiones como la gestión de la cadena alimentaria que exigen los consumidores también en los países de exportación que, en la mayoría de los casos, deberán encontrar respuestas o dejarán de vender.

Una cuestión de la inocuidad alimentaria que afecta en particular al café es la preocupación que despierta la presencia en alimentos y bebidas de ocratoxina A (OTA), una micotoxina que según se cree causa daños al riñón. La OTA es un probable carcinógeno (sustancia que produce cáncer – evaluación IARC Clase 2B) del riñón humano. Si bien aún no se ha establecido el perfil toxicológico de la OTA, los países importadores prestan cada vez más atención a su presencia en el café y otros productos, y están exigiendo la adopción de medidas preventivas.

HACCP es un sistema de gestión que aborda la inocuidad alimentaria a través del análisis y el control de peligros biológicos, químicos y físicos procedentes de la producción, elaboración y consumo de materias primas alimentarias.

El sistema HACCP comprende siete principios:

1. Analiza los *peligros*, por ejemplo microbiológicos (bacterias, virus, mohos, toxinas, etc.), químicos (residuos de pesticidas, etc.) o físicos (piedras, madera, vidrio, etc.).
2. Determina los *puntos críticos de control*. Son etapas en la producción del alimento (desde la materia prima hasta su elaboración y consumo) en las que un posible peligro pueda ser controlado o eliminado.
3. Establece *medidas preventivas* con límites (valores) críticos para cada punto de control, como un tiempo mínimo de secado para garantizar que el crecimiento de mohos no pueda progresar.
4. Establece procedimientos para *vigilar* los puntos críticos (por ejemplo, cómo asegurar que el secado sea correcto).
5. Establece *medidas correctivas* que deben aplicarse cuando la vigilancia demuestra que no se ha respetado un límite crítico, como la eliminación de cerezas posiblemente contaminadas.
6. Establece procedimientos para *verificar* que el sistema está funcionando apropiadamente. Por ejemplo, comprobar que en las instalaciones de secado no haya fugas ni contaminación.
7. Establece un *sistema de registro* eficaz para documentar el sistema HACCP, como datos sobre los peligros y métodos de control, la vigilancia de los requisitos de seguridad y las medidas adoptadas para corregir posibles problemas.

HACCP: ¿CÓMO SE GESTIONA?

La mayoría de las empresas que forman parte de la cadena del café, incluidos los productores y exportadores, necesitarán en algún momento aplicar controles que garanticen la inocuidad del producto. Estos controles suelen estar representados en un diagrama conciso del flujo del proceso que pone de relieve los puntos en los que pueden surgir peligros. Esto ha de documentarse en un plan HACCP. Cualquier discrepancia detectada deberá registrarse, así como las contramedidas que se adopten para su control.

Ya en 2002, los operadores de empresas alimentarias de la Unión Europea fueron obligados a implementar sistemas HACCP basados en la legislación vigente (Directiva 93/43/CEE del Consejo, relativa a la higiene de los productos alimenticios). Muchos elaboradores de alimentos y sus proveedores han aplicado siempre controles de calidad estrictos que, en la práctica, se acercaban al sistema HACCP. La diferencia ahora es que un sistema HACCP requiere una descripción detallada que puedan verificar las autoridades responsables de la inocuidad alimentaria. Por ejemplo, suministrar café verde de una calidad inferior que por lo demás es bueno, es una cuestión de calidad y no plantea necesariamente un peligro alimentario. Pero un café mohoso sí.

Los puntos de control pueden dividirse en dos grupos: i) El grupo principal comprende todos los puntos donde deben aplicarse determinados controles y donde la pérdida del control puede tener como consecuencia una *baja probabilidad* de riesgo para la salud, estos se llaman puntos de control, o PC. ii) El otro grupo comprende un número muy reducido de puntos donde la pérdida de control puede tener como consecuencia una alta probabilidad de enfermedad. Estos se conocen como puntos críticos de control o PCC. Por ejemplo, pasar rápidamente por la etapa crítica del proceso de secado del café parece ser un punto crítico vital en el sistema HACCP.

HACCP y BPA (buenas prácticas agrícolas o también BPF – buenas prácticas de fabricación) son sistemas de garantía de la calidad, pero con enfoques muy diferentes. HACCP se centra en unos cuantos puntos críticos, mientras que BPA intenta introducir mejoras generales. BPA es más fácil de establecer, pero no se centra en los pasos más importantes que influyen en la aparición de toxinas en el café o cómo evitarla. Visite *www.fda.gov* y busque bajo Food – H – HACCP donde encontrará una buena introducción [en inglés] de este tema. Véase asimismo bajo "Resources" en *www.coffee-ota.org* donde encontrará una presentación del sistema HACCP en la cadena del café, con especial referencia a la prevención de la OTA.

Ambos procesos son complementarios en el sentido de que BPA mejorará la calidad del café, mientras que HACCP proporcionará el tipo de vigilancia y control disciplinados que las cadenas de supermercados y los fabricantes de alimentos exigen cada vez más. Lo más importante es que únicamente el proceso HACCP permite determinar por dónde entra la OTA en el sistema y dónde aparecen por primera vez los

hongos que causan la OTA. Esto es esencial para cumplir el requisito de la Unión Europea, y probablemente algún día también de los Estados Unidos, de reducir y prevenir la contaminación por OTA.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ofrece una base de datos navegable sobre las medidas que aplican los gobiernos Miembros relativas al Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), que hace mas fácil la búsqueda de los requisitos y alertas que aplican otros países en materia de inocuidad alimentaria.

El Sistema de Gestión de la Información sobre las MSF permite a los usuarios buscar y obtener información sobre las medidas que los gobiernos han presentado a la OMC. Se incluyen aquí las notificaciones relativas a nuevos requisitos en materia de exportación e inocuidad alimentaria, motivos de preocupación específicos al comercio que han planteado los gobiernos, documentos del Comité de la OMC sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, información detallada sobre las autoridades que tramitan las notificaciones y, de especial utilidad para los que busquen información, los puntos de información nacional de los gobiernos Miembros a los que se pueden dirigir las consultas.

El Sistema de Gestión de la Información sobre las MSF está disponible en *http://spsims.wto.org.* El sitio ofrece asimismo una vía de acceso al portal de las MSF.

El Portal internacional sobre inocuidad de los alimentos y sanidad animal y vegetal (IPFSAPH) es una fuente alternativa. Con más de 35.000 registros, los conjuntos de datos incorporados en *www.ipfsaph.org* incluyen el Sistema de Gestión de la Información sobre MSF (que contiene todas las notificaciones y preocupaciones comerciales de la OMC) y la base de datos del Organismo Internacional de Energía Atómica (OIEA) sobre Despacho de aduana de alimentos irradiados.

HACCP Y LOS ESTADOS UNIDOS: INOCUIDAD ALIMENTARIA Y BIOTERRORISMO

Las importaciones de café en los Estados Unidos están sujetas a la inspección de la Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos (FDA) en virtud de lo establecido en la Ley Federal sobre Alimentos, Medicamentos y Cosméticos. Para ser admitido como importación, el café no puede contener residuos de pesticidas que no hayan sido aprobados ni haber estado expuesto, o muy poco, a la infestación de insectos en el campo, y debe estar exento de toda contaminación química o de otra índole, incluidos los mohos e insectos vivos. Los daños causados por insectos, por ejemplo perforaciones que excedan el 10%, pueden ser causa de rechazo. Los contratos de la Asociación del Café Verde (GCA) contienen habitualmente la cláusula "Si no pasa, no hay venta" (no pass – no sale), que atribuye al exportador la responsabilidad de pasar la inspección de la FDA.

Una serie de acontecimientos ocurridos en los últimos años han catapultado la inocuidad de los alimentos, nacionales e importados, como asunto de la prioridad en los Estados Unidos, con el consiguiente endurecimiento de los controles de los alimentos importados por parte de la FDA. Esta tendencia resulta evidente en los estrictos controles que FDA y la Aduana realizan de los contenedores de café e incluso de las muestras, y de la distribución de una circular de la FDA sobre medidas de prevención y de seguridad alimentaria (Food Security Preventative Measures Guidance) para las operaciones de importación de alimentos. Estas medidas incluyen asimismo un amplio elemento de "rastreo y seguimiento ("track and trace"). Para más información [en inglés] sobre este tema y las normativas de la FDA sobre el café, vaya a *www.fda.gov* y busque New FDA Food Safety Modernization Act (FSMA), una nueva ley de modernización de la inocuidad alimentaria que entró en vigor el 4 de enero de 2011. Puede solicitar asimismo el folleto de información, *Health, Safety and Security in the Importation of Green Coffee into the United States*, de la Asociación Nacional del Café en los Estados Unidos (National Coffee Association of USA, Inc. – *www.ncausa.org*).

La Ley de Seguridad de Salud Pública, Prevención y Reacción contra el Bioterrorismo establece que todas las entidades que se dediquen a la fabricación, elaboración, envasado o que contengan alimentos para su consumo en los Estados Unidos deberán registrarse en la FDA. Se incluye aquí a todos los exportadores de café o de cualquier otro producto básico que exporten a los Estados Unidos, así como determinadas plantas procesadoras. Esta información debe ser actualizada cada vez que se aprueba una enmienda. El reglamento junto con amplia información al respecto están disponibles en *www.fda.gov/Food/FoodDefense/Bioterrorism.* Lo más importante aquí es recordar que las remesas de productos alimenticios enviadas por proveedores que no estén registrados no podrán entrar en los Estados Unidos. Incluido el café.

Encontrará una hoja informativa en *www.ncausa.org* y en el capítulo 5 también se ofrece información sobre seguridad en el transporte.

PELIGROS POTENCIALES

MICOTOXINAS, RESIDUOS Y CONTAMINACIÓN

Las micotoxinas son el resultado de la contaminación por algunos mohos presentes de modo natural. No todos los tipos de moho causan micotoxinas. Las micotoxinas son "selectivas" en el sentido de que un tipo dado de micotoxina

aparece en un alimento específico: las aflatoxinas en cacahuetes (maní), cereales y leche; la patulina en el jugo de manzana; la ocratoxina A (OTA) en gramíneos, uvas y productos derivados, fríjoles y legumbres, cacao y café, entre otros. La OTA es la micotoxina que más afecta al café, pero en marco de un sistema HACCP, se recomienda adoptar medidas para prevenir las micotoxinas en general.

La información sobre las micotoxinas se ha obtenido de expertos del sector, las conclusiones extraídas del proyecto OIC-FAO *The enhancement of coffee quality by prevention of mould growth* (disponible solo en inglés) y del libro "*Coffee Futures*" publicado por CABI Commodities (2001), ISBN 958-332356-X.

La contaminación inicial del café por OTA se produce a través de esporas en el aire y el suelo. Estas esporas solo producen moho en determinadas circunstancias (de humedad y temperatura). El control adecuado de la humedad a lo largo de toda la cadena de elaboración y de suministro tiene una importancia decisiva. Los agricultores, intermediarios y exportadores deben tener presente también que en una remesa de café la contaminación por OTA (moho) puede estar muy localizada, lo que dificulta enormemente el muestreo. Una manera útil de comprobación puede ser la inspección minuciosa del aspecto visual y de olores mohosos o terrosos.

Los residuos de pesticidas en el café solo han sobrepasado hasta ahora en muy raras ocasiones los límites permitidos, pero esto no significa que su vigilancia no tenga una importancia vital en el sistema HACCP. Es absolutamente esencial que los productores de café mantengan registros químicos detallados, que indiquen en orden cronológico el tipo y las cantidades de todos los productos químicos utilizados y cuando se aplicaron. Solo pueden usarse productos químicos que hayan sido aprobados para utilizarlos en el cultivo de café, y solo dentro de los límites de retención especificados por los fabricantes. Los exportadores y las empresas navieras deben velar por que solo se utilicen contenedores limpios, y evitar así la contaminación de cargas anteriores. Visite el sitio *www.fao.org* y busque el Proyecto de Código de Prácticas de Higiene para el Transporte de Alimentos a Granel y Alimentos Semienvasados, de la Comisión del Codex Alimentarius.

La contaminación por hidrocarburos tiene su origen generalmente en los sacos de yute para café, y la causa es el "aceite mineral" que se utiliza para ablandar las fibras de yute antes del hilado. Se dan casos de utilización de aceite contaminado (aceite de motor usado, por ejemplo).

La Organización Internacional del Yute ha establecido especificaciones (Norma 98/01 de la OIY) para la fabricación de sacos de yute que vayan destinados a la industria alimentaria – véase *www.jute.org.*

- **Criterios analíticos.** Los ingredientes utilizados en los aceites para ablandar las fibras de yute no podrán ser tóxicos y deberán haber sido aprobados para su uso en materiales de empaque que entren en contacto con productos alimenticios. Estos aceites no podrán contener compuestos que produzcan olores o gustos extraños en los alimentos empacados en sacos de yute o de sisal.
- **Criterios químicos.** La cantidad de compuestos no saponificables (que no pueden convertirse en jabón al hervirlos con álcali) será inferior a 1.250 mg/kg. Se recomienda el método descrito en la British Standard 3845:1990 para determinar el contenido de aceite añadido al hilado, las mechas y el tejido de yute. Para determinar la materia no saponificable se recomienda el Método 2.401 de la Unión Internacional de Química Pura y Aplicada (IUPAC – International Union of Pure and Applied Chemistry).
- **Criterios organolépticos.** Se analizarán los sacos de yute para comprobar sus cualidades olfativas. No deberán presentar olores indeseables ni olores que no sean típicos del yute. Tampoco han de producir olores inaceptables tras el envejecimiento artificial de los sacos. El procedimiento de envejecimiento a seguir es el descrito en la Norma Europea EN 766 para su uso en sacos destinados al transporte de alimentos.

Si desea leer la Directiva sobre Envases y Residuos de Envases de la UE vaya al sitio *www.eur-lex.europa.eu* y en la opción Búsqueda simple busque la Directiva 94/62/CE. Encontrará las modificaciones posteriores y un versión consolidada del 20 de abril de 2009 bajo Reseña bibliográfica.

Organizaciones y empresas privadas de la India y Bangladesh han desarrollado un lubricante sin hidrocarburos que utiliza como base aceite vegetal, para reblandecer la fibra de yute. Es un aceite no tóxico y biodegradable y los sacos fabricados con este aceite se clasifican como sacos de tipo alimentario. Sin embargo, la utilización de aceite vegetal para ablandar las fibras de yute por sí sola no basta: el aceite que se utilice debe ser estable y no ha de volverse rancio.

PESTICIDAS: LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS APLICABLE EN LA UE

La importancia del tema anterior queda de manifiesto con la entrada en vigor, el 2 de septiembre de 2008, del Reglamento (CE) Nº 396/2005 de la Unión Europea, aplicable a numerosos productos básicos, incluidos los granos de café verde. El Reglamento armoniza un gran número de normas nacionales muy fragmentadas que aplicaban los distintos países. Esta medida debe ser acogida con satisfacción porque simplifica el comercio de café verde y garantiza que todos los participantes parten de las mismas aserciones. Vaya a *www.eur-lex.europa.eu* y busque Reglamento Nº 396 de 2005. En la Reseña bibliográfica encontrará las modificaciones ulteriores y una versión consolidada de 1 de enero de 2011.

Es importante recordar que la Unión Europea parte del principio de que el límite máximo de residuos (LMR) de substancias activas se fija, por defecto, a un nivel muy

bajo (actualmente 0,01 mg/kg), a menos que los usuarios presenten datos que justifiquen un nivel más alto. El gremio del café ha aportado toda la información que ha podido recabar de los países productores para garantizar que el LMR para el café se fija a niveles realistas. Se desconoce, sin embargo, si efectivamente se han identificado y evaluado todas las sustancias activas que se utilizan en los distintos países productores porque no todos los países han proporcionado esta información.

Con todo, el consenso general es que la actual legislación no afecta adversamente al comercio del café verde, aunque queda por determinar cuáles serán los costos y la frecuencia de los futuros controles que llevarán a cabo las autoridades de la UE a la llegada del producto a puertos europeos. También hay que recordar que, desde el punto de vista contractual, el café verde cuyo ingreso sea denegado por sobrepasar el límite máximo de residuos, se considerará no comerciable y, por ende, no conforme con las obligaciones contractuales.

Existe una base de datos sobre el LMR en *www.ec.europa.eu/food/plant/protection/pesticides/database_pesticide_en.htm* – busque la referencia de producto 0620000 donde encontrará la lista de LMR actualmente aplicable a los granos de café. Este sitio web presenta asimismo las últimas actualizaciones de la base de datos sobre el LMR.

Otros sitios de información son: *www.ec.europa.eu/food/plant/protection/pesticides/index_en.htm* y *www.ec.europa.eu/food/plant/protection/pesticides/legislation_en.htm.* Véase también el sitio de la European Food Safety Authority en *www.efsa.europa.eu.*

El Reglamento de la UE cita los LMR permisibles por kilogramo, mientras que otros países o sistemas expresan estos límites en términos de, por ejemplo, partes por millón o por mil millones. La comparación que aparece a continuación ilustra esta referencia.

Una concentración en masa de	*2 mg/kg = 2 ppm*
Una concentración en masa de	*2 µg/kg = 2 ppb*

mg = miligramo; µg = microgramo; ppb = partes por mil millones; ppm = partes por millón. (b = billion en inglés)

PESTICIDAS OBSOLETOS

Cuando los países desarrollados prohíben el uso de productos químicos peligrosos, surge una pregunta lógica: ¿qué hacer con las reservas acumuladas en los países en desarrollo?

Con el paso del tiempo se han acumulado en todo el mundo productos químicos y pesticidas, algunos de los cuales son contaminantes orgánicos persistentes (COP). Aparte de su prohibición, estas sustancias han quedado obsoletas por envejecimiento, y aunque se vuelven menos eficaces (han sobrepasado su fecha de caducidad) no por ello son menos peligrosas. En algunos casos se dejan para controles de plagas o sencillamente permanecen abandonadas porque ya nadie las quiere.

Recuadro 12.1 Contaminantes orgánicos persistentes

De los 21 COP enumerados actualmente (2011) por el Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes de 2001, 14 son pesticidas: aldrina, alfa hexaclorociclohexano, beta hexaclorociclohexano, bifenilos policlorados, clordano, clordecone, DDT, dieldrina, endrina, heptacloro, hexaclorobenceno, lindano, mirex, toxafeno (campheclor).

El DDT, sin embargo, está exento del uso restringido en países donde la malaria es un mal endémico.

La situación de las reservas de pesticidas obsoletos y residuos varía entre productos bien almacenados que aún son aptos para su uso, hasta productos en bidones oxidados y otros contenedores que gotean al suelo. A veces se intenta eliminarlos arrojándolos en fosos o incinerándolos y cubriéndolos de tierra. Con el tiempo pueden ocasionar daños graves al medio ambiente en la forma de contaminación del suelo y el agua – a menudo de forma permanente. Los lugares de almacenamiento permanecen en muchos casos sin ninguna vigilancia y representan un riesgo para la salud, en particular de los niños. Según estimaciones anteriores de la OMS, nada menos que 3 millones de personas resultan cada año envenenadas por pesticidas, la mayoría de ellas en países en desarrollo.

También existe el riesgo de que sin medidas oficiales sobre limpieza y prevención, los pesticidas obsoletos podrían ser envasados de nuevo y reaparecer en el mercado bajo nombres diferentes. Muchos son muy persistentes, y aparte de ser nocivos para la salud y el medio ambiente, también son muy eficaces como pesticidas durante mucho tiempo, lo que los hace atractivos para la reventa ilegal.

La eliminación de estas sustancias en un vertedero seguro requiere tecnología sofisticada, no disponible en la mayoría de los países en desarrollo. Las cantidades que hay que eliminar en algunos países hacen imposible la construcción de estos vertederos. En muchos casos solo queda la exportación para su eliminación en otro lugar como la mejor opción. Pero sus costos no solo son sumamente altos, oscilan entre $EE.UU. 3.000 y $EE.UU. 5.000 por tonelada, sino que además el material que hay que eliminar no es homogéneo. No existe, por consiguiente, una solución global para eliminar pesticidas obsoletos. No hay ninguna duda, sin embargo, de que a menos que este problema se aborde de manera adecuada, las generaciones futuras de los países afectados seguirán sufriendo las consecuencias de la eliminación ilegal de estas sustancias, muchas de las cuales se utilizan en la agricultura.

Los países productores de café de todo el mundo no son inmunes al problema. Es posible que en el pasado se hayan utilizado diferentes productos que ahora están prohibidos, y cuya eliminación inocua no solo presenta problemas de seguridad y logística, sino que además resulta muy costosa. El reenvase y la reventa ilegal pueden ocasionar enormes problemas, y la contaminación de cultivos destinados a la exportación es una posibilidad real. Condenar las exportaciones de café verde de un país porque contienen residuos de este tipo tendría gravísimas consecuencias económicas durante mucho tiempo.

Se estima que solo en África podría haber nada menos que 50.000 toneladas de pesticidas obsoletos. En respuesta a las peticiones de asistencia de numerosos países africanos se creó el Programa de Reservas de África (ASP – Africa Stockpiles Programme) para buscar solución a los problemas relacionados con la identificación, salvaguarda, retirada y eliminación inocua de pesticidas obsoletos, y prevenir futuras acumulaciones. El programa se destinó en un primer momento a siete países prioritarios (a comienzos de 2009), a los que más adelante se sumarían otros países.

Entre las organizaciones internacionales que se han asociado con los gobiernos de países en desarrollo en el marco del ASP se incluyen la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, el Banco Mundial, el Fondo Mundial para la Naturaleza, el Fondo para el Medio Ambiente Mundial, el Banco Africano de Desarrollo, la red Pesticides Action Network (PAN UK, del Reino Unido) y CropLife International. Ha de tenerse en cuenta que los pesticidas comerciales no siempre indican los ingredientes activos por su nombre, lo que dificulta su identificación correcta. Sin embargo, PAN UK elaboró en 2011 un cuadro de Pesticidas prohibidos y restringidos en las normas sobre el café (Pesticides Prohibited and Restricted in Coffee Standards) que, previa solicitud, está disponible de la Asociación 4C – *www.4c-coffeeassociation.org.* El cuadro enumera diversos productos por su ingrediente activo.

Véase también *www.africastockpiles.net* y *www.fao.org/agriculture/crops/obsolete_pesticides/es/.*

PREVENCIÓN DEL MOHO – LA OTA

El moho es indeseable en cualquier producto, y el café no es ninguna excepción. El moho en el café se asocia cada vez más en estos últimos años con la preocupación por la presencia de ocratoxina A (OTA) en alimentos y bebidas. Aún no se ha establecido el perfil toxicológico de la OTA, pero en la mayoría de los principales países importadores se presta cada vez más atención a su aparición en el café y otros productos agrícolas, y exige medidas de prevención.

En la Unión Europea se aplican desde el 1 de marzo de 2007 los siguientes límites máximos a los productos de café: café tostado – 5 ppb (partes por mil millones); café soluble – 10 ppb. Para el café verde no se ha establecido ningún límite, pero está en examen; y existe una disposición que exige la presentación de un informe anual sobre la aparición de la OTA y las medidas de prevención adoptadas.

Entretanto, varios países europeos (España, Finlandia, Grecia, Hungría, Italia, Portugal, República Checa y Suiza) han aprobado su propia legislación o reglamentos aduaneros, que también establecen niveles máximos (diferentes) en el café verde. Italia ha impuesto límites sobre los productos acabados de café, mientras que otros países (como los Países Bajos) han dado instrucciones internas a los inspectores responsables de la inocuidad alimentaria. Alemania, el mayor importador de Europa, aplica los límites de la UE.

El peligro para los productores es que si un país productor es identificado públicamente como posible fuente de contaminación por OTA (digamos a través de la "alerta rápida" de la UE, el sistema que utilizan las autoridades aduaneras para difundir información sobre cargamentos con riesgo para la inocuidad alimentaria), es probable que la reputación y comerciabilidad de su café se resientan. Italia ha establecido ya un sistema para identificar orígenes de "elevado riesgo". La identificación de una remesa con un nivel excesivo de OTA situará automáticamente al país productor en la lista de "riesgo elevado" y solo saldrá de ella cuando se hayan recibido varias remesas "limpias".

Otro problema es cómo se hará el muestreo del café verde para determinar la presencia de OTA. Hasta el momento no hay un método de muestreo y pruebas universalmente acordado, por lo que existe el peligro de que cada país instituya sus propios procedimientos individuales. Es de interés general que los procedimientos de muestreo y pruebas estén normalizados en todo el mundo, incluidos los países productores, y que se adopten medidas preventivas adecuadas en los países productores porque es en el origen donde se puede atajar el problema. Más información sobre las pruebas del café verde para detectar la presencia de OTA en *www.europroxima.com/uk/food-safety/mycotoxins/* y *www.vicam.com.*

Nunca insistiremos lo suficiente en la importancia de la prevención de moho. La reexpedición de una partida que haya sido rechazada en la frontera exterior de la UE está ahora recogida en el Artículo 21 del Reglamento Nº 882/2004 de 29 de abril de 2004 sobre los controles oficiales. La parte pertinente de este artículo, aplicable al café verde y a los productos acabados de café importados, reza como sigue.

La autoridad competente solo permitirá la reexpedición de una partida cuando:

- Se haya acordado su destino con el explotador de la empresa alimentaria o de piensos responsable de la partida;

- El explotador de la empresa alimentaria o de piensos haya informado previamente a la autoridad competente del tercer país de origen, o el tercer país de destino si éste fuera diferente, de los motivos y circunstancias por los que el pienso o el alimento en cuestión no ha podido ser comercializado en la Comunidad; y
- Cuando el tercer país de destino no sea el tercer país de origen, la autoridad competente del tercer país de destino les haya comunicado que está dispuesta a recibir la partida.

Lógicamente, en caso de rechazo o incapacidad de reexpedir se procederá a la destrucción de la partida. En este sentido, es perfectamente posible que la famosa condición contractual que aplican los Estados Unidos de "si no pasa no hay venta" se introduzca también para los cafés expedidos a Europa y otros países.

Se recuerda asimismo que está prohibido mezclar productos alimenticios que cumplen los requisitos de límites máximos con otros productos alimenticios que sobrepasen estos límites. Esto no afecta al café verde porque no existen límites máximos que deba cumplir, pero significaría que no es permisible mezclar volúmenes equitativos de, por ejemplo, café tostado que contenga 7 ppb (partes por mil millones) de OTA con café tostado que contenga 2 ppb para alcanzar un promedio de 4,5 ppb.

Visite *www.ecf-coffee.org* y busque bajo "Publications" donde encontrará amplia información práctica [en inglés] sobre la OTA como problema para la producción y el comercio de café verde, incluidos pormenores de la legislación sobre la OTA vigente en la Unión Europea. Visite *www.coffee-ota.org* para un examen más amplio [también en inglés] y haga clic en "Training Tool", donde encontrará una presentación sobre el sistema HACCP y la prevención de la OTA a lo largo de la cadena del café, incluida una versión en CD-ROM.

Encontrará un compendio del Derecho Alimentario Europeo en *www.ec.europa.eu/food/food/foodlaw/index_es.htm.*

En los Estados Unidos, la presencia de OTA en productos agrícolas es uno de los aspectos de la inocuidad alimentaria que la FDA vigila de manera rutinaria. Si bien la FDA explora la presencia de contaminantes, incluido el moho, no existen directrices específicas basadas en un análisis de evaluación de riesgos sobre los niveles de OTA en los productos de café.

LA OTA – EN EL CAFÉ

La OTA aparece en el café a causa de hongos del género Aspergillus (*A. ochraceus, A. carbonarius, A. niger*). Se concentra principalmente en la cáscara, lo que sugiere que los cafés naturales (secados en la cereza) son los más propensos a la contaminación. Los factores identificados que influyen en los niveles de micotoxina en la cadena del café incluyen:

- Factores ambientales: temperatura, humedad, daños mecánicos (daños por insectos o aves, microorganismos);
- Factores de la cosecha: madurez del fruto, temperatura, humedad;
- Proceso primario, secado, extracción de los defectuosos;
- Almacenamiento: temperatura, humedad;
- Distribución y procesamiento: condensación.

Estudios realizados han demostrado que las principales fuentes de contaminación del café verde por OTA son: i) un secado de las cerezas al sol inadecuado que favorece la aparición de OTA en las vainas y pergaminos, y ii) los granos defectuosos (incluidos los negros), las vainas y cáscaras (y el polvo). La fase de secado es el momento más propicio para la aparición de OTA. Para su prevención es fundamental realizar un secado adecuado hasta alcanzar niveles de humedad bajos y uniformes, procurando que no queden focos húmedos causados por un secado desparejo, el remojo o la condensación. Existen aparatos sencillos y baratos para el secado del café al sol que pueden mejorar considerablemente las prácticas de secado, incluida la prevención del remojo por efecto de la lluvia o el rocío.

También ensayos han demostrado que la presencia de un olor terroso o mohoso en el café verde es un indicio precoz de la presencia de daños por moho. No todos los mohos forman la OTA, pero un olor (o bebida) terroso es la señal de alarma para emprender una investigación. De igual modo, los cafés visiblemente limpios que no muestran daños visibles (sacos/granos remojados, granos quebrados, granos dañados por insectos) son ciertamente menos susceptibles a una contaminación significativa. No se recomienda el uso de café verde con un nivel de contaminación superior a 15 ppb. Habida cuenta de que mediante la elaboración se pueden reducir dos terceras partes de la contaminación por OTA (2/3 calculando por lo bajo, porque la reducción real puede ser mayor), cabe esperar razonablemente que un café verde con un nivel de contaminación inferior a 15 ppb no presentará ningún problema en el producto de café acabado.

Las medidas preventivas presentadas en esta sección son aplicables tanto para el café elaborado por vía húmeda como por vía seca (natural) de arábicas y robustas. Un buen mantenimiento es esencial.

La prevención es por ahora la única forma eficaz de luchar contra la OTA en el campo, y conviene recordar que ni la eliminación de las cerezas mohosas ni la reelaboración del café mohoso garantizan que el grano limpio estará exento de micropartículas o esporas.

Visite *www.coffee-ota.org* para conocer las investigaciones realizadas o en curso, y también *www.ecf-coffee.org* donde bajo "Publications" encontrará amplia información práctica [en inglés] sobre la OTA como problema para la producción y el comercio de café verde.

LA OTA – PREVENCIÓN DURANTE LA PRODUCCIÓN, LA COSECHA Y LA ELABORACIÓN

Producción

Trabajos realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) indican que, en determinadas circunstancias, algunos cafés pueden resultar contaminados por OTA mientras aún cuelgan del árbol. En este sentido, se están elaborando directrices con el objetivo de minimizar la presencia de esporas de hongos que producen OTA en toda la plantación. Una vez finalizadas estas directrices, se publicará más información al respecto a través de *www.coffee-ota.org*.

Cosecha y elaboración

- Cubra el suelo bajo los cafetos con láminas de plástico transparente limpio durante la recolección para evitar que las cerezas entren en contacto con el polvo o la tierra, o se mezclen con cerezas viejas y mohosas que quedaron atrás en anteriores rondas de recolección o en la temporada anterior.
- No utilice cerezas que hayan estado en contacto directo con el suelo – son propensas a desarrollar la formación de moho.
- Elabore cuanto antes las cerezas frescas. Despúlpelas o comience el secado el mismo día de la recolección. No almacene cerezas frescas, especialmente si están maduras o demasiado maduras, porque el almacenamiento propicia la aparición de moho; no guarde las cerezas en sacos.
- Nunca las seque directamente sobre el suelo, porque puede contener las esporas de moho y contaminar la cereza. Utilice esteras, bandejas o lonas. Las mesas elevadas, que permiten la circulación de aire siguen siendo uno de los sistemas más eficaces para el secado.
- Durante los primeros dos o tres días de secado, asegúrese de que la capa es lo más delgada posible para acelerar el proceso. Al finalizar, la capa de cerezas no debe tener más de 4 cm de espesor. Hay que rastrillar y remover las cerezas constantemente mientras se secan, y cubrirlas durante la noche y en caso de lluvia.
- No permita nunca que las cerezas total o parcialmente secas vuelvan a mojarse; protéjalas en todo momento contra la lluvia, el rocío o un remojo accidental.

LA OTA – PREVENCIÓN DURANTE LA ELABORACIÓN

Prevención durante la elaboración por vía húmeda

- Elimine la pulpa extraída por vía húmeda lejos del café que se está secando o del café limpio. Conviértala en estiércol antes de usarla como cubierta vegetal en el campo.
- Despulpe el día de la recolección. Separe los granos flotantes y controle la calidad del agua. Supervise la calidad de la cereza fresca. ¿Qué proporción de cereza no despulpada y, a la inversa, de granos rasgados o desnudos se puede aceptar? ¿Está la cáscara realmente separada? Asegúrese de que se vigilan estos factores.
- Elimine la pulpa y las cortezas del pergamino. Desinfecte el equipo cada día.
- Seque el pergamino húmedo para eliminar el agua rápidamente. En caso necesario, elimine el exceso de agua con un secado forzado. A continuación seque lentamente el pergamino para evitar fisuras. Remueva periódicamente y no las extienda en capas de más de 4 cm de espesor.
- Elimine a mano los vainas y cáscaras del pergamino.
- Utilice siempre que sea posible esteras o mesas de secado. No seque nunca directamente sobre el suelo porque puede haber esporas y provocar la contaminación. Utilice esteras, bandejas o lonas. Repetimos, las mesas elevadas que permiten la circulación de aire siguen siendo uno de los sistemas de secado más eficaces.

Prevención durante la elaboración por vía seca

- Sitúe la planta de elaboración en seco o de descascarado en una zona seca, lejos de zonas pantanosas.
- No compre ni elabore café húmedo. En caso necesario, manténgalo separado y séquelo inmediatamente de modo correcto.
- Mantenga el equipo y las instalaciones limpios. No deje que se acumule el polvo ni cáscaras que contaminen el café (verde) limpio.
- Asegúrese de que el café limpio no contiene cáscaras; más del 90% del moho se origina en la cáscara de la cereza secada al sol. Elimine también el polvo, los granos mohosos, las cerezas sin descascarar (vainas), etc.
- Evite añadir a propósito cáscaras o vainas (para alcanzar el nivel máximo de defectos permitido en la especificación).
- Utilice solo sacos limpios y secos para el almacenamiento. Mantenga siempre el café ya limpio en una zona aparte, bien aislada de la zona de descascarado y del lugar de eliminación de las cáscaras de desecho.

- El contenido ideal de humedad debe ser parejo. Utilice medidores de humedad correctamente calibrados y asegúrese de que todos los medidores son calibrados de nuevo al comienzo de cada temporada o con mayor frecuencia. Véase también el capítulo 11.
- El riesgo de proliferación de hongos es máximo cuando el café se almacena con un grado de humedad superior al 12,5% (ISO 6673) y a temperaturas elevadas (por encima de 25º C).
- Cubra los sacos durante el transporte para evitar toda posibilidad de que se mojen. Cargue y descargue únicamente durante tiempo seco o bajo techo. Guarde el café en almacenes bien ventilados, sin goteras. Almacénelo siempre lejos de las paredes y sobre paletas para que los granos se ventilen y evitar daños por agua de lluvia.

Los indicadores evidentes de la posible presencia de OTA en el café verde son sacos o granos mojados o mohosos, la presencia de cáscaras y vainas, un olor terroso o mohoso y notas terrosas en la bebida. Recuerde que se ha encontrado OTA en café completamente limpio.

El método aceptado por la OIC para el análisis del grado de humedad es la norma ISO 6673; por calentamiento a 105º C durante 16 horas, o mediante un aparato de medición de la humedad calibrado con las mismas normas. El método de muestreo al que se hace referencia en la ISO 6673 es ISO 4072. Para más detalles visite *www.iso.org* o *www.ecf-coffee.org* – "Publications".

Otros sitios web donde se puede obtener información [en inglés] sobre medidores de humedad son *www.sinar.co.uk, www.farmcomp.fi/index.php?id=56, www.enercorp.com, www.agric.gov.ab.ca/index.html* (busque "moisture meters"), *www.decagon.com/aqualab/* y *www.aqua-boy.co.uk.*

El sitio *www.coffee-ota.org* presenta una amplia cobertura de todos los aspectos del problema de la OTA.

LA OTA – PREVENCIÓN DURANTE EL EMBARQUE

La condensación ocurre porque la humedad está siempre presente en el aire, y las materias higroscópicas (que atraen la humedad), como el café, contienen normalmente algo de humedad. El café con un grado de humedad superior al 12,5% (ISO 6673) no debe embarcarse nunca, ni en contenedores ni en sacos, porque por encima de este punto el riesgo de condensación y, por lo tanto, de proliferación de hongos es inadmisiblemente alto. De conformidad con las normas mínimas de exportación de la OIC, las únicas excepciones podrían ser cafés especiales que tradicionalmente tienen un alto grado de humedad, como los cafés de monzón de la India.

Esto no significa que un grado de humedad del 12,5% sea comercialmente aceptable para todo el café, no lo es en absoluto para determinados cafés, determinados orígenes y determinados compradores. El índice 12,5% representa únicamente un punto técnico conocido en el que el riesgo de daños por condensación y proliferación de mohos durante el almacenamiento y el transporte es demasiado elevado. Los exportadores que normalmente embarcan su café con índices de humedad inferiores al 12,5% deben ciertamente seguir haciéndolo.

Cada vez son más numerosos los compradores que ya incluyen en los contratos de compra el grado máximo permisible de humedad a la llegada. Las crecientes preocupaciones por la salud y la higiene de los alimentos en los países consumidores apuntan a la necesidad de que los exportadores se pongan al corriente de los requisitos al respecto que imponen los compradores.

La OTA – café ensacado en contenedores

La condensación no siempre se puede evitar, pero se pueden prevenir o reducir los daños adoptando las siguientes medidas preventivas básicas.

- Los contenedores han de estar técnicamente impecables: impermeables, sin agujeros ni corrosión en el techo o los laterales; y las cerraduras de las puertas, gomas y sistemas de precinto, intactos. Hay que barrerlos siempre y mantenerlos secos y sin olores.
- Cuando se proceda al llenado en las instalaciones del expedidor hay que inspeccionar el estado de los contenedores. Un inspector debe entrar en el contenedor y cerrar las puertas. Si entra luz, hay que rechazarlo de inmediato. Comprobar también que todos los precintos de goma de las puertas están enteros y quedan ajustados.
- El contenedor debe llenarse bajo techo, por si cayera un chaparrón durante el proceso. Los sacos deben estar en buen estado: ningún saco con fugas, flojo o roto; ningún saco mojado; y ningún saco manchado. No llenar nunca los contenedores a plena capacidad – dejar siempre suficiente espacio libre en la parte superior de la estiba.
- El mejor sistema consiste en forrar los contenedores con cartón (ideal) o con una doble capa de papel kraft, preferentemente ondulado, con la ondulación hacia la estructura de acero, de modo que los sacos no estén en contacto directo con el metal del contenedor. Cuando haya finalizado el llenado, colocar una doble capa de papel kraft sobre los sacos que llegue hasta el suelo de la entrada. De esta manera el papel absorberá al menos parte de la condensación que se forme en el techo. Recuerde que aunque los desecantes o los sacos secos tienen la finalidad de absorber humedad durante el trayecto, solo pueden utilizarse con el consentimiento previo del consignatario. Muchos consignatarios no permiten su uso en ningún caso.

- Al hacer la reserva con el transportista hay que dar siempre la instrucción “estibar lejos del calor. Estiba fría, protegida del sol y de la climatología”. El término “estibar bajo cubierta” ya no es apropiado para los modernos buques de contenedores.

La experiencia demuestra que la mayor parte de los problemas de condensación que surgen durante el transporte marítimo tienen su causa en el origen (los contenedores se llenan con demasiada antelación antes del embarque o no se ha forrado adecuadamente) o inmediatamente después de la descarga (especialmente si los contenedores llegan en invierno). Es de la máxima importancia, por consiguiente, limitar al máximo la duración de tránsito, los periodos de parada o almacenaje intermedios y las etapas terrestres del transporte.

La OTA – café a granel en contenedores

En los últimos años ha habido un aumento importante del movimiento de café a granel en contenedores normales secos provistos de un forro. Una ventaja es que los expedidores se ahorran los sacos (que además no deben eliminarse en el lugar de destino) aunque deba deducirse, como es lógico, el costo del foro. Pero hay otras ventajas que no son inmediatamente aparentes.

El café embarcado a granel en contenedores normales secos provistos de forro llega siempre en mejores condiciones que el café ensacado si se embarca en condiciones semejantes. El embarque a granel evita la mayor parte de los problemas de la carga ensacada: no hay olores a saco, no hay pérdidas debidas a la manipulación y en general se preserva mejor la calidad.

El aire que queda dentro del forro cerrado se llama aire intersticial. El aire intersticial en una carga a granel apenas se mueve porque cada grano obstruye la corriente de aire libre y el aire caliente no puede moverse fácilmente hasta los bordes. A consecuencia de ello hay menos transporte de humedad al techo y las paredes, lo que reduce el riesgo de condensación.

Si se utilizan forros y procedimientos correctos y el café se embarca con un contenido correcto de humedad¸ hay muchas menos reclamaciones con cargas a granel que con cargas ensacadas: según algunos, se reducen hasta los dos tercios.

Los principios generales para escoger un contenedor son los mismos que los del embarque de café ensacado.

DEGUSTACIÓN DEL CAFÉ (INFUSIÓN)

Antes de adentrarnos en este tema es conveniente que analicemos algunos aspectos de la calidad que los aspirantes a degustadores o “catadores” (cuppers, en inglés) deben conocer.

MEZCLAS

La mayor parte del café que se vende es de mezcla – solo los tostadores de cafés de especialidad ofrecen habitualmente cafés sin mezclar, es decir, cafés de un solo origen y, en su mayoría, a precios elevados. Los autores de la presente Guía, sin embargo, no comparten la opinión de algunos de que los cafés mezclados son necesariamente de inferior calidad que los de un solo origen; todo depende de en qué consiste la mezcla y a qué sector del mercado va destinada. Hay mezclas de café que sobrepasan fácilmente los cafés de un único origen que encontramos en los estantes de una tienda minorista.

Para explicar la práctica de mezclar es importante recordar, una vez más, que el mercado mundial del café está compuesto de tres amplios segmentos de la calidad:

- **Calidad ejemplar:** Son cafés con un alto valor intrínseco debido a su fina o singular calidad de bebida (sabor). Su disponibilidad es, por lo general, limitada y se venden al por menor bajo el nombre de la finca o el país de origen. Los cafés ejemplares son escasos por su propia naturaleza; sus adeptos lo saben y aceptan el hecho de que su café favorito no siempre esté disponible y que puede no saber exactamente igual de un año a otro. Su limitada disponibilidad se traduce en precios altos, es decir, que tienen una ventaja comercial.
- **Marcas de alta calidad o de primera calidad:** Son cafés de buen sabor, bien presentados, pero no necesariamente perfectos visualmente. Se venden por su origen o en mezclas. En esta amplia categoría entra hoy en día un gran número de cafés de especialidad. Los producen grandes empresas multinacionales de café y se venden en supermercados. Se espera que las marcas de alta o de primera calidad estén siempre disponibles y siempre tengan el mismo sabor. Esto significa que para comerciar estos cafés sin mezclas, su oferta debe ser suficiente para abastecer el mercado todo el año. Si no lo es, la única opción es crear la calidad necesaria mezclando entre sí algunos cafés compatibles y poder ofrecerla todo el año.
- **Calidad corriente:** Son los cafés de calidad mediana, razonablemente bien presentados, pero ciertamente no imperfectos. Ofrecen una gama gustativa intermedia. Probablemente comprende más del 90% del mercado mundial. Es normal por lo tanto que los cafés corrientes se produzcan, comercialicen y tuesten en grandes cantidades. La mayor parte son mezclas por dos razones principales: los grandes tostadores no pueden confiar en solo uno o dos orígenes para la continuidad de su aprovisionamiento y la mayoría de las veces no es posible satisfacer los gustos de los consumidores de diferentes mercados con café de un solo origen.

Resumiendo:

- La mezcla de varios cafés compatibles crea un perfil de sabor que se puede repetir, aun cuando cambie la disponibilidad de cafés de los distintos orígenes. Cuando

un café en particular no está disponible, se reemplaza por otro (u otros) sin cambiar el perfil del sabor deseado.

- Las mezclas amplían las posibilidades del tostador de seleccionar la materia prima, y mejora su seguridad de suministro; es decir, la disponibilidad no depende de un solo origen. Además, dispone del café cuando lo necesita.
- Las mezclas ayudan a mantener el perfil de un sabor al costo más bajo posible. Esto significa que los cafés son intercambiables, en base no solo a su calidad, sino también a su costo. Cuanto más flexibles sean las mezclas, mayor será el potencial de ahorro, un hecho que lamentablemente a veces choca con los requisitos de calidad, especialmente en la gama baja del mercado.

Relación entre las mezclas y los perfiles de sabor o gusto

Los perfiles de sabor (gusto en algunos países) son una descripción de las sensaciones gustativas que el consumidor medio de café encuentra en un determinado café. El arte de mezclar es el medio por el cual un tostador se esmera en mantener el mismo gusto todo el año o durante toda la vida de una marca. Esto se consigue registrando las especificaciones del producto final deseado, es decir, el perfil del sabor. Los perfiles básicos tipifican ciertos objetivos. Por ejemplo:

- Para el gusto de una bebida fresca, limpia con algo de acidez utilice arábicas lavados o suaves;
- Para el gusto de una bebida con más cuerpo añada arábicas naturales;
- Para un mayor rendimiento de infusión a precios mas bajos añada robustas.

La acción de mezclar combina algunos o todos estos tres grupos de sabores básicos en proporciones diferentes hasta conseguir la sensación de un sabor particular. Naturalmente para cada uno de estos grupos básicos hay muchas posibles fuentes de aprovisionamiento. Para las mezclas comunes, las opciones son bastante numerosas, mientras que para una calidad más elevada y para las mezclas de café de especialidad el número de posibles candidatos se reduce rápidamente. Y para las mezclas de calidad superior, las opciones son bastante limitadas. La calidad del agua en el mercado de destino puede ser otro factor que requiera una producción ligeramente diferente de la misma marca para su venta en diferentes lugares.

El experto en mezclas elabora el perfil de cada componente de la mezcla cuando registra su acidez, cuerpo, sabor, regusto, etc. Registrará la proporción de cada componente utilizado en la mezcla final y registrará asimismo el perfil del sabor de la mezcla final. Lo que se pretende alcanzar es lo siguiente:

- **Estabilidad:** mantener el perfil de sabor en la mezcla para el usuario final, lote tras lote.
- **Seguridad:** seleccionar diferentes cafés cuando la oferta cambia o la calidad de una entrega es decepcionante, combinar otros cafés para obtener el perfil necesario.
- **Rentabilidad:** producir cada lote al precio más bajo posible, haciendo malabarismos con los componentes.

El experto en mezclas puede decidir mezclar primero los componentes de café verde y luego tostar la mezcla. O puede tostar cada componente por separado, y mezclarlos una vez tostados. Esta decisión depende de su preferencia personal y de sus conocimientos de los componentes de la mezcla que vaya a utilizar.

La elaboración de perfiles permite asimismo al experto en mezclas descartar cafés u orígenes que ya sabe que no tienen el de sabor adecuado. Es el motivo por el que muchas muestras enviadas por los exportadores son ignoradas – sin que merezcan acuse de recibo ni una opinión – porque el comprador sabe de antemano que no encajan en el perfil necesario.

Por último, algunos perfiles del sabor de los cafés de especialidad se han vuelto increíblemente complejos, hasta el punto de que el consumidor medio de café ya no entiende nada y se limita a aceptar lo que le digan. Pero, al otro lado de la balanza encontramos una distorsión de la calidad de la mezcla, por ejemplo cuando se sacrifica la calidad por una subida de los precios o por falta de disponibilidad.

Cualquiera que sea el mercado, lo más importante que debe tener presente un exportador es que una vez que haya establecido un perfil que un comprador determinado acepta y utiliza, todas y cada una de sus entregas subsiguientes deberán ser equiparables. Si en algún momento esto fuera imposible, deberá notificar el problema al comprador con franqueza y sinceridad. Nunca expida este tipo de café con la esperanza de que no pasará nada.

EL TUESTE

La calidad del café se evalúa en función del aspecto que presenten el grano verde y el grano tostado, y mediante la degustación o cata (bebida o infusión).

El aspecto del café verde se examina con todo detalle en el capítulo 11.

La calidad del café está muy influida por el proceso de tostado. Los cafés tostados oscuros tienden a oscurecer los aspectos más finos, pero mejoran el cuerpo. Los tuestes ligeros subrayan la acidez pero dan una infusión más débil. Véase el sistema Agtron de medición del color de los tostados en el capítulo 11. El grado del tueste depende pues de los objetivos de comercialización. Desde el punto de vista del catador profesional es más fácil detectar la calidad y posibles gustos extraños cuando el café se tuesta más ligero que oscuro. Un tueste ligero también facilita descubrir los granos inmaduros y verdes que tienden

a presentar un color amarillo pálido en lugar de marrón cuando se tuestan. Todos los pálidos afectan la calidad de la infusión pero los casos extremos de pálido (granos amarillos brillantes) echan a perder la infusión porque le dan un gusto medicinal o de cacahuete.

En el tueste de naturales (cafés secados al sol) tienden a faltar las hendiduras centrales blancuzcas de los arábicas elaborados por vía húmeda. En general unos tuestes mates sugieren también cafés elaborados de modo imperfecto o envejecidos, mientras que los tuestes brillantes indican frescor y buena elaboración. Se utilizan generalmente las siguientes descripciones:

- **Tueste fino.** Brillante, uniforme e igual, sin pálidos.
- **De bueno a fino.** Brillante, uniforme, igual, sin pálidos.
- **Buen tueste.** Brillante a mate, razonablemente uniforme, a veces granos pálidos, sin otros defectos como orejas o quebrados.
- **Bueno a suficiente.** Mate, ligeramente desigual, moteado, unos cuantos granos pálidos y otros defectos, puede ser de poco cuerpo y abierto.
- **Suficiente a malo.** Mate y desigual, un cierto número de granos pálido y otros defectos, en general blandos y abiertos, a menudo contienen muchos quebrados.
- **Malo.** Todo lo que está por debajo de suficiente a malo.

Un tamaño irregular de los granos produce tuestes desiguales porque los granos pequeños, quebrados y ligeros se tuestan más rápidamente que los granos enteros y macizos. Los fragmentos muy pequeños pueden incluso quemarse totalmente. Algunos tostadores prefieren tostar separadamente cafés de distintos orígenes y luego combinarlos. El gran crecimiento de los segmentos de especialidad y grano entero del mercado de consumidores ha dado de nuevo importancia al aspecto del café tostado, y en el comercio al por menor lo primero que mira realmente el consumidor es quizá el tueste.

LA BEBIDA O INFUSIÓN

La bebida sigue siendo el determinante más importante de la utilidad y valor de un café. Todos los exportadores clasifican visualmente el café por tamaño y recuento de defectos, pero no todos catan la bebida. Sin embargo sólo la bebida puede revelar el valor auténtico del café y los exportadores que no catan no pueden negociar en plano de igualdad con los importadores y con los tostadores, que siempre catan.

Catar es una cuestión muy subjetiva y diferentes catadores tendrán opiniones diferentes sobre la calidad, atractivo y valor de una determinada bebida o infusión de café. No hay normas internacionales para catar infusiones y la terminología no está normalizada. Esto aumenta la subjetividad. Catar café y catar vino son actividades comparables: ambas se realizan para determinar la calidad, la utilidad y el precio.

Las características de la infusión pueden describirse en general de la siguiente manera:

- **Robustas.** Suministrados principalmente como no lavados, secados al sol o naturales. El gusto varía de neutral a basto con un gusto intenso a robusta. Se prefieren los cafés neutrales para mezclas, mientras que los que tienen un gusto intenso a robusta son especialmente adecuados para cafés solubles. Los robustas bien preparados despulpados y lavados son apreciados por su buen cuerpo y su gusto neutral, y por la ausencia de gustos extraños.
- **Arábicas lavados.** Los más apreciados son los cafés con una infusión bien equilibrada (completa) en la que se complementan mutuamente una acidez y un cuerpo buenos, junto con algo de sabor o aroma. Las calificaciones de la acidez van desde pronunciada pasando por buena, suficiente y ligera hasta insuficiente; las del cuerpo, desde pesado pasando por bueno, medio y ligero hasta insuficiente; y las del gusto, desde excelente pasando por bueno, poco y ligero hasta insuficiente.
- **Arábicas sin lavar o naturales.** Este grupo (formado principalmente por brasileños, ecuatorianos y etíopes secados al sol) tiende a tener un cuerpo y una acidez menos equilibrados. Los ecuatorianos tienen a menudo sabor a fruta y en ocasiones son algo agrios. Los brasileños tienen con frecuencia un gusto áspero o de "Rio", especialmente los cafés cultivados en ciertas zonas de las grandes fincas de Espírito Santo, São Paulo y Rio de Janeiro. Los brasileños no lavados que no presentan el defecto de "Rio" se llaman suaves o estrictamente suaves y consiguen una prima en relación con los cafés duros o de tipo Rio.
- **Brasileños despulpados.** Es una forma relativamente nueva de café del Brasil en el que la cereza se despulpa inmediatamente después de la recolección y luego se seca al sol, es decir sin fermentación o lavado como en el proceso normal por vía húmeda. Estos cafés tienden a combinar un buen cuerpo con una infusión más dulce de la que dan los brasileños tradicionales que se secan en la cereza. Estos cafés se están introduciendo en el mercado tradicional de los arábicas suaves secundarios.

EL DEGUSTADOR DE CAFÉ (EL CATADOR)

Casi cualquier persona puede adquirir la técnica de la cata, pero se necesitan años de entrenamiento trabajando en las salas de cata de los exportadores, importadores y tostadores. Los exportadores deben comprender las consideraciones de los tostadores, y un catador de categoría tendrá experiencia en ambos "bandos". Comerciar un café de calidad es imposible si no se domina la cata. Es sorprendente que no todos los países

productores ofrezcan a los profesionales del café cursos de formación y un reconocimiento oficial.

El primer objetivo del catador es determinar si un café es aceptable en lo que respecta al tipo y la norma. Cuanto menos compleja es la norma, más fácil es aprobar un café. Pero cuando se trata de cafés superiores, lo que cuenta no es solo la aceptabilidad, sino también la comerciabilidad. El catador debe evaluar no solamente la comerciabilidad y posible utilización del café, sino también su gama de precios.

Comerciabilidad. ¿A quién puede servir? ¿Quién lo quiere? Hay que conocer los mercados y conocer a los compradores. Hay que viajar y catar la infusión con ellos.

Precio. ¿Qué se pagará por este café? Hay que conocer la calidad que suministra la competencia. Saber qué ofrecen otros orígenes. Una vez más, hay que viajar, asistir a exhibiciones comerciales, visitar a los tostadores. Solamente catando nuestro propio café y comparándolo con el de otros podremos saber cuál tiene ventaja.

Degustación – el café tradicional frente al espresso

Tras la aparición del café soluble en la década de 1950, el siguiente cambio importante a nivel de consumo fue la llegada de la cafetera doméstica, la cafetera de goteo. Este suceso dividió el mercado entre el café tostado y molido para quienes preferían la comodidad y el café de grano entero tostado para quienes preferían moler su propio café en casa. La diferenciación continuó más tarde con la introducción de las cafeteras para el hogar que utilizan las monodosis, como Nespresso y Senseo, por ejemplo. Pero el siguiente gran cambio fue probablemente el gran auge del café espresso en los países importadores durante la década de 1990. La mayoría de los bares y cafeterías de los Estados Unidos, Europa y Asia ya han ampliado su oferta de productos para incluir diferentes tipos de café espresso.

Catar el café se ha hecho tradicionalmente partiendo de la premisa de que el café se usará en forma soluble, tostado y molido o con grano entero. Esto ha permitido aplicar más o menos la misma metodología y terminología para evaluar la calidad. Pero hay diferencias importantes entre los procesos de infusión del café tradicional y el café espresso, hasta el punto de que la infusión tradicional no puede por sí misma ofrecer una evaluación correcta de la idoneidad del café para su uso como espresso.

Los pasos antes de probar el café liquido son siempre los mismos (examinar el café verde y el tostado, oler el café molido, etc.). Para la prueba tradicional, se prepara una infusión de unos 10 g de café molido en tazas que contienen unos 230 g de agua hirviendo. No se trata de un proceso científico: la temperatura del agua puede variar, el peso no es exactamente 10 g y la medida del agua quizá tampoco sea exacta. La temperatura del agua cambia a medida que se sirven las infusiones, etc. Pero los catadores experimentados de infusiones saben todo esto y por cada muestra catarán más de una infusión. Pueden también catar la muestra varias veces. Al final es la evaluación personal del catador sobre los diferentes factores y sensaciones lo que determina qué se hará con la muestra en cuestión. En la vida real los consumidores tampoco utilizan un proceso científico para preparar o evaluar su café. Les gusta o no les gusta, y la misión del catador de infusión es asegurarse de que les guste.

Pero este método no funciona con el espresso. La infusión de espresso es una bebida concentrada que, según puede afirmarse, exagera todos los aromas y las fragancias que el grano de café contiene.

A diferencia del café tradicional servido en muchos bares y hoteles, el espresso ha de estar siempre fresco. Solo puede prepararse por encargo: el cliente tiene que esperar su café, no al revés. El deseo de entregar muchas infusiones de café de modo rápido y eficiente promovió una innovación importante en los sistemas tradicionales de infusión: los inventores italianos introdujeron el uso del agua a presión para acelerar el proceso de extracción.

Hoy en día hacer espressos es una combinación de arte y de ciencia. Italia tiene un negocio de fabricación y exportación en rápido crecimiento, no sólo de máquinas espresso y de todos los accesorios acompañantes, sino también de café espresso tostado y envasado en Italia. Nombres como Illy y Lavazza son sólo dos de las muchas marcas presentes en todo el mundo, incluso en los países productores. La introducción de los sobres de espresso (dosis preenvasadas de café lista para usarlas “tal cual” en la máquina espresso), el crecimiento de las cadenas de cafés especiales como Starbucks y las minimáquinas de café espresso para el hogar han contribuido al espectacular crecimiento de Italia como centro de elaboración y exportación de café.

Degustación – el café tradicional frente al espresso: diferencias a tener en cuenta

El espresso es una infusión obtenida haciendo pasar a presión agua caliente, no hirviente, por una torta de café tostado y molido. La energía de la presión de agua se consume dentro de la torta, según la publicación *Espresso Coffee* de Andrea Illy y Rinantonio Viani, Academic Press, Londres 1995. La presión acentúa aspectos del gusto que no resultan inmediatamente evidentes en las infusiones elaboradas a la manera tradicional. La fuerte acidez se convierte en amargor; el frescor o un ligero sabor afrutado se vuelve ácido, y el sabor afrutado se convierte en fermentado, porque se extraen todos los componentes del sabor. Y esto no es todo: el espresso se toma casi siempre con azúcar, y la interacción del azúcar con estos sabores intensos puede alterar la paleta final de gustos que percibe

el catador. Algunos gustos resultan beneficiados, otros se "invierten" y se vuelven negativos.

Por ejemplo, un café de gusto agradable que es ligeramente vinoso puede ser muy adecuado para venderlo como calidad ejemplar en un mercado nicho. Pero probablemente nunca se impondrá para preparar espresso, porque el mismo sabor a vino, una vez concentrado, puede convertirse en algo bastante desagradable.

El otro aspecto que debe recordarse es la espuma o crema que está siempre presente en toda infusión de espresso bien preparada. Dicho brevemente, se deja que la presión de la máquina baje, y de este modo se llena la taza. La bajada de presión libera gases disueltos en la infusión y esto produce espuma. La espuma debe sobrevivir por lo menos unos minutos antes de deshacerse y mostrar la superficie oscura del líquido. Un espresso perfecto debe tener un aspecto tan bueno como su gusto.

Algunos cafés producen espuma excelente; otros no. Por ello la mayor parte del café espresso es una mezcla de diferentes cafés que juntos producen la combinación deseada de gusto y aspecto de la infusión.

Los exportadores de café verde que desean suministrar al importante mercado del espresso sobre una base amplia, deben familiarizarse con las diferencias entre su infusión tradicional y los elementos básicos de la infusión de espresso. Lo mejor sería que practicaran la infusión de espresso junto con las infusiones tradicionales adquiriendo para ello el equipo necesario.

El Sistema Q de control de la calidad del café

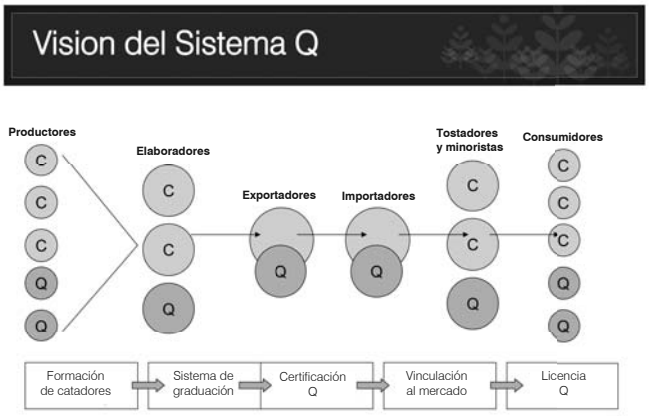
El Sistema Q para el Café, elaborado por el Coffee Quality Institute, es una iniciativa en curso para la introducción de normas aceptadas a nivel internacional sobre calidad, de la bebida y la clasificación, para el comercio de café de especialidad. El principio subyacente es que, si bien cualquier persona puede afirmar que ofrece calidad, las empresas que encargan la clasificación de sus cafés mediante el Sistema Q podrán ofrecer a sus clientes la garantía de una entidad creíble e independiente. El Sistema Q para el Café se presenta como una forma eficaz de abastecerse de cafés, que permite a las empresas elaborar especificaciones propias y poder diferenciarse con mayor nitidez de la competencia.

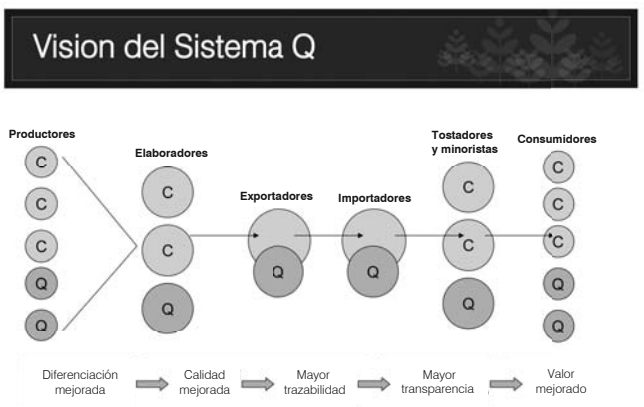
Aplicando las normas técnicas elaboradas por la Asociación Americana de Cafés Especiales (SCAA – *www.scaa.org*), el Sistema Q para el Café instituye un lenguaje común para definir la calidad que la hace menos subjetiva y establece igualdad de condiciones para los productores. En el Sistema Q para el Café evalúan los cafés tres clasificadores con licencia Q que son catadores profesionalmente acreditados. Al final se extrae el promedio de las clasificaciones para emitir el Certificado Q, que incluye una puntuación y un perfil de bebida del café. El Certificado Q contiene toda la información necesaria para comunicar la calidad a clientes y consumidores, lo que despertará su interés en el café que usted les ofrece.

Partiendo de la base de que la sostenibilidad comienza por la viabilidad económica, los promotores del Sistema Q para el Café sostienen que es necesario adoptar un enfoque de la viabilidad económica y, por consiguiente, de la sostenibilidad que esté basado en el mercado, que ofrezca a los productores un medio para mejorar sus ingresos. El Sistema Q para el Café también sitúa a los tostadores en una posición participativa en lo que se refiere al abastecimiento responsable, en contraposición del defensivo. En consecuencia, el Sistema Q es un valioso componente de los programas de responsabilidad social de las empresas y un complemento ideal de la certificación social y ambiental. Solo con calidad y cooperación podrá la sostenibilidad convertirse en realidad.

El Sistema Q para el Café se presenta visualmente a continuación, mediante una reproducción cortesía del Coffee Quality Institute, del que se puede obtener más información [en inglés] – véase *www.coffeeinstitute.org*.

Sistema Q de calificación del café – perspectiva general





CERTIFICADO DE GRADUACIÓN Q

RESULTADOS DE GRADUACIÓN Q

Coffee Quality Institute

Nombre de la finca		Número de sacos	
Número de lote		Peso del saco	69 kg
Beneficio elaboración		Lugar de la graduación	
Exportador		Fecha de la graduación	

DIFERENCIACIÓN Y CUALIFICACIÓN

	ESTÁNDAR	Lote Q		ESTÁNDAR	Lote Q
Aroma	8.00	**8.00**	Uniformidad	10.00	8.00
Sabor	8.00	**7.00**	Limpieza	10.00	9.00
Resabio	8.00	**7.25**	Dulzor	10.00	10.00
Acidez	8.00	**8.00**	Puntaje catador	8.00	8.00
Cuerpo	8.00	**7.75**		PUNTUACIÓN TIPO	PUNTUACIÓN LOTE Q
Equilibrio	8.00	**7.50**	**PUNTAJE TOTAL**	**86.00**	**80.50**

Observaciones adicionales:

(Información de contacto de ICP)

El Programa Q ha sido elaborado por el Coffee Quality Institute | www.coffeeinstitute.org

Nota: La disposición del certificado ha cambiado con el tiempo.

Funcionamiento del Sistema Q para el Café:

- La calidad se define, se mide y se normaliza a través de protocolos reconocidos a nivel internacional.
- Catadores de café especializados (con licencia Q de catador) se encargan de la degustación en los países de origen y los países consumidores.
- Se establecen asociaciones a nivel nacional en el país de origen para gestionar y supervisar la clasificación de los cafés.
- Los cafés son clasificados por tres expertos con licencia Q, se sacan los promedios de las puntuaciones y se emiten en la forma de un Certificado Q o informe técnico.

Basándose en la experiencia acumulada en arábica durante la creación del Sistema Q para el Café, el Coffee Quality Institute ha elaborado también un protocolo y un formulario para la cata de la infusión de robusta fino, y ha comenzado un curso de formación y concesión de licencia de clasificadores R (de robusta). Si desea más información se puede dirigir al CQI a través de *www.coffeeinstitute.org*.

TÉRMINOS DE CLASIFICACIÓN

GLOSARIO – CAFÉ VERDE O CRUDO

Granos afectados por la sequía (drought affected beans): Granos envueltos o deformados, pálidos y livianos.

Granos aplastados o mordidos (crushed beans): Granos dañados por la despulpadora, que suelen partirse y descolorarse. Los granos también se aplastan al machacar manualmente la cereza seca para separar el grano de la cáscara (esta operación se denomina en francés pilonnage).

Granos avena o "quaker" (quakers): Granos enfermos o poco desarrollados: se detectan como defectos del tueste.

Granos caracolillo (peaberry): Un solo grano oblongo redondeado a consecuencia de haberse desarrollado solamente un grano dentro de la cereza en vez de los dos habituales.

Granos dañados por antestia (antestia-damaged): Granos dañados por el insecto Antestia, que da lugar a depresiones negras en el grano. Este suele quedar completamente arrugado.

Granos dañados por el barrenillo (o brocados) (broca-damaged beans): Granos parcialmente picados por un insecto (Stephanoderes hampei) que taladra agujeros a través del grano.

Granos dañados por el granizo (hail-damaged beans): Presentan marcas circulares negruzcas en el lado convexo del grano.

Granos dañados por la despulpadora (pulper-nipped): Granos dañados por haber ajustado incorrectamente las cuchillas de la despulpadora. Pueden quedar desteñidos por oxidación durante la fermentación y producir sabores desagradables.

Granos de color ámbar (ambers): Granos lisos amarillentos debido a las condiciones del suelo.

Granos de tres picos (three-cornered beans): Granos de carácter semicaracolillo.

Granos descolorados (faded beans): Granos procedentes de cosechas añejas o secados demasiado rápidamente.

Granos descoloridos (bleached beans): Granos incoloros, generalmente debido a un secado demasiado rápido o a un exceso de secado. También se conocen como granos jabonosos y decolorados, lo que suele asociarse con el secado mecánico.

Granos desteñidos (discoloured beans): Generalmente son granos dañados por las despulpadoras. Otras causas son el contacto con la tierra, metales y aguas sucias, así como los daños que se producen después del secado y por los granos que quedan en los tanques de fermentación – véase también granos hediondos.

Granos elefantes (elephant beans): Aberración genérica que da lugar a dos granos unidos, generalmente deformados y con posibilidades de que se quiebren durante la elaboración o el tueste – véase también orejas.

Granos envueltos (coated beans): Granos con la envoltura sedosa adherida. Ello se debe a sequías, exceso de fruto, o a la recolección de cerezas inmaduras – véanse también los términos granos blandos bajo el epígrafe Café tostado, y los términos común y áspero, bajo el epígrafe Infusión.

Granos escamosos (flaky beans): Generalmente muy delgados, livianos e irregulares – véanse también granos afectados por la sequía, livianos e irregulares.

Granos hediondos (stinkers): Granos excesivamente fermentados debido a una limpieza insuficiente de los tanques de fermentación y de los canales de lavado.

Granos irregulares (ragged): Esta descripción suele referirse a granos afectados por la sequía. La recolección de una mezcla de cerezas maduras e inmaduras da lugar a granos con aspecto irregular.

Granos livianos (light beans): Granos cuyo peso específico es inferior al normal, debido a sequías o a marchitez.

Granos manchados (blotchy beans): Suelen ser el resultado de un secado desigual.

Granos marchitos (withered): Granos arrugados debido a la sequía o a una labranza deficiente.

Granos marrones (brown beans): El color marrón puede deberse a una fermentación defectuosa, a un lavado inadecuado o a un exceso de secado, véase también "granos tomados".

Granos moteados (mottled beans): Granos con borrones o manchas. Debido generalmente a un secado irregular.

Granos negros (black beans): Aparecen por recolectar granos inmaduros o recogerlos del suelo después de haberse caído. Los granos negros suelen utilizarse como patrón para contar los defectos.

Granos negruzcos (blackish beans): Granos dañados por la despulpadora que se han oxidado parcialmente.

Granos opacos, o de color antinatural (dull beans): Esto se debe a un secado deficiente, generalmente asociado con la contaminación metálica.

Granos pasados (overripe o foxy): Apariencia parduzca y amarillenta. También se denominan granos tomados.

Granos rancios (mohosos) (musty (mouldy) beans): Parcial o totalmente descolorados, color y textura como piel blanquecina – véase también el término rancia bajo el epígrafe Infusión. Puede verse a simple vista el moho desarrollado o rastro de ataques por moho.

Granos terrosos (earthy beans): Olor a tierra provocado por la recolección de granos caídos al suelo.

Granos tomados o rojizos (foxy beans): Granos de color rojizo por haberse recolectado la cereza estando ya pasada y a veces amarillenta, o por retrasos en el despulpe, fermentación inadecuada o un mal lavado.

Granos vanos (floats o floaters/light): Granos huecos mal desarrollados: el fruto flotará en el agua y durante el proceso por vía húmeda "desaparecerá flotando". En el café lavado es un indicio de clasificación inadecuada durante el proceso por vía húmeda.

Granos verdes, dañados por el agua (green water-damaged): Su significado se explica por sí solo. Suele ocurrir cuando se moja el pergamino seco o el café descascarado.

Orejas (ears): Partes de un grano elefante quebrado.

Nota: El vocabulario técnico de los exportadores, comerciantes y tostadores tiene muchos más términos, tales como palos, piedras, vainas (cereza), pergamino, secado deficiente, fermentado insuficientemente, etc. Su significado se explica por sí solo.

GLOSARIO – CAFÉ TOSTADO

Duro (hard): Tueste deseable con un grano oscuro que, cuando se machaca o muele, proporciona el aroma completo y deseable del café.

Efecto Maillard (Maillard effect): Nombre de la transformación química que se produce en el interior de los granos durante el tueste.

Granos abiertos (open): Un grano abierto es aquél cuyo centro es propenso a abrirse al tostarlo. Algunos granos abiertos proceden del café más liviano, y de éstos algunos pueden eliminarse en los canales de lavado y otros mediante separadores de aire en el beneficio. No obstante, no todos los granos abiertos son necesariamente café liviano. También son típicos de un café cultivado en alturas bajas.

Granos blandos (softs): Un café de buena calidad suele estropearse por la presencia de granos blandos. Los granos blandos no tienen consistencia y suelen tener un color opaco y amarillento. Los granos crudos envueltos suelen producir la serie de granos desde los blandos hasta los pálidos.

Granos irregulares o deformados (ragged o deformed): Granos feos y deformes, semielefantes y afectados por la sequía.

Granos moteados (mottled): Los granos moteados son el resultado de un secado desigual. No causan demasiado detrimento a la infusión cuando el café está fresco, pero el café de este tipo no dura mucho y se deteriora en el tránsito.

Granos pálidos y semipálidos (pales y semi-pales): Granos amarillos, que pueden ser hediondos cuando se machacan o muelen. Los granos pálidos proceden de un café inmaduro o afectado por la sequía y suelen tener muy poco cuerpo o ninguno. Pueden eliminarse en gran parte en el canal de lavado. Los granos ámbar y los granos de pergamino verde también suelen producir granos pálidos en el tueste.

Granos quebrados (broken): Su significado se explica por sí solo. Suelen contener pequeños granos elefantes que se quiebran siempre durante el tueste.

Hollejo o peliculilla (chaff): Cáscara que se suelta y cae durante el tueste.

Luminoso/brillante (brilliant, bright): Sumamente brillante, parece tener una superficie oleosa.

Mate, apagado (dullish, dull): Sin lustre. Esto se asocia con el beneficiado y el envejecimiento.

Ordinario (ordinary): Su significado se explica por sí solo.

Quemado (burnt): Excesivamente tostado.

Ranura central (centre cut): La línea divisoria de la envoltura sedosa aparece a lo largo del lado liso del grano.

Tueste francés (French roast): Los granos se tuestan a una temperatura alta para que salgan a la superficie los aceites naturales.

Tueste italiano (Italian roast): Granos tostados con un tono más oscuro que en el tueste francés. (Esto en Europa; en los Estados Unidos, el tueste francés es más oscuro.)

GLOSARIO – INFUSIÓN

"Quakery": Un sabor de cacahuete (maní), asociado generalmente con granos pálidos en el tueste.

Acidez (acidy): Un sabor deseable que es intenso y agradable pero no picante. La industria cafetera utiliza el término "ácido" para referirse al café que es suave y suculento y que tiene vigor, brío y vida, sin notas pesadas, maduras y suaves.

Acre (acrid): Un gusto a quemado que es fuerte, amargo y quizás irritante.

Amargo (bitter): Un sabor punzante que cuando es fuerte es desagradable; mordiente como el de la quinina. Parecido al de la acidez pero sin la suavidad de ésta.

Aroma: Sustancias que huelen generalmente de modo agradable, con el característico olor del café. Químicamente se trata de aldehídos, acetonas, ésteres, ácidos volátiles, fenoles, etc.

Aroma impuro o sucio (foul): Infusión desagradable, con frecuencia similar a la pulpa podrida del café. A veces ésta es la fase más avanzada de los cafés con sabor a fruta y agrios. Causas: en su mayor parte mala preparación de la fábrica o utilización de agua contaminada. Debe tenerse en cuenta que un solo grano muy descolorado y dañado por la despulpadora es suficiente para que se obtenga una infusión impura en un licor que por lo demás sea bueno.

Áspera (harsh): Aspereza en el cuerpo. El café de aspecto crudo e inmaduro (pero no necesariamente procedente de una cereza verde) suele tener un gusto áspero. Los cafetos afectados por la sequía o demasiado cargados de fruto que producen cerezas moteadas suelen tener este sabor.

Astringente (astringent): Un gusto que hace encogerse y que deja una impresión amarga.

Caramelizado (carmelized): Sabor a quemado; sabor a azúcar caramelizado. Generalmente asociado con el café instantáneo desecado por pulverización, pero a veces se da en el café tostado.

Cocido (baked): Característica generalmente desagradable. Indicio de que el café se ha tostado excesivamente o se ha tostado con demasiada lentitud.

Con cuerpo (body): Una sensación de sabor o sensación bucal de mayor viscosidad, descrita a menudo como la sensación bucal de una bebida correspondiente a una determinada consistencia o a una aparente viscosidad, pero sin que aumente la viscosidad real. Es deseable en la mayoría de cafés, si no en todos.

Contaminada (taint): Término utilizado para denotar la presencia de sabores ajenos a una infusión buena y limpia, pero que no puede definirse claramente o situarse en ninguna categoría. Suele describirse como un sabor desagradable o peculiar a falta de una definición clara. Cuando el sabor extraño puede definirse, por supuesto, se le da el nombre correspondiente.

Corriente o casi corriente (common, commonish): Infusión deficiente, sin acidez pero con cuerpo completo. Suele asociarse con los granos crudos envueltos y los granos blandos y pálidos en el tueste.

De saco (baggy): Una contaminación indeseable que recuerda el olor de un saco de yute. Observado a menudo en los cafés que han estado almacenados durante largos períodos en condiciones inapropiadas.

Débil o floja (thin): Carente de cuerpo.

Equilibrado o completo (balanced or round): La acidez y el cuerpo presentan la medida exacta.

Fermentado (fermented): Gusto químico provocado por las enzimas en los azúcares del café verde. Olor y sabor muy desagradables. En su forma más intensa a veces se

califica de gusto "sin curtir" por el olor del cuero animal sin curtir.

Fuerte (strong): Infusión desequilibrada donde predomina el cuerpo hasta el punto de estar contaminada.

Gomoso (rubbery): Olor y sabor de goma (caucho). Suele estar presente en los robustas frescos.

Gusto a cebolla (onion flavour): Suele ser casi impuro. Actualmente se asocia con el uso de aguas muy contaminadas y estancadas.

Gusto a hierba o herboroso (grassy): Un sabor verde muy pronunciado que puede ser muy desagradable.

Gusto a madera (woody): Un sabor común tosco peculiar de una cosecha añeja. El café almacenado en alturas bajas con altas temperaturas y humedad (como ocurre en muchos puertos de embarque) suele adquirir un sabor a madera con bastante rapidez. Por consiguiente, para el almacenamiento a largo plazo se recomiendan las altitudes más altas, siempre que sea posible, o los climas templados. No obstante, todos los cafés adquieren un sabor a madera si se almacenan por períodos demasiado largos.

Gusto a vino (winey): Un sabor a fruta parecido al vino fresco. No necesariamente desagradable cuando el sabor queda en segundo plano.

Natural: La característica natural es el cuerpo desarrollado, con una ligera amargura propia del café natural elaborado. Es una característica negativa de un café totalmente lavado.

Neutral: Sin características predominantes: puede ser una buena base para la mezcla.

Rancia o mohosa (musty o mouldy): La causa es el apilamiento o ensacado de un café pergamino muy mojado. También puede ocurrir cuando un pergamino se moja – véase el término rancio bajo el epígrafe Café verde o crudo.

Regusto (aftertaste): Un sabor que persiste más de lo habitual en la boca después de haber comido o bebido.

Rioy o fenólico (rioy o phenolic): Sabor con olor a medicina y discordante, ligeramente fenólico o carbólico iodizado. No puede ocultarse en la mezcla: siempre reaparece.

Sabor a fruta (fruity): Primera etapa de la acidez. Se debe a una cereza pasada y amarilla o a una fermentación con demasiadas cortezas.

Sabor agrio, de acidez pronunciada (sour, sourish): Sabor desagradable, que recuerda a la pulpa podrida del café. Se debe al funcionamiento defectuoso de la fábrica, a la fermentación inadecuada debido a la continuación del proceso de fermentación durante las primeras etapas del secado, a una cereza pasada y amarilla, a la demora en el secado que causa un calentamiento del café, o a un exceso de fermentación con muchas cortezas. Los granos descolorados y dañados por las despulpadoras suelen ser una causa frecuente de esto – véase el término granos tomados bajo el epígrafe Café verde o crudo.

Sabor picante (pungent): Gusto amargo de la infusión en general. Sensación espinosa, urticante o punzante, no necesariamente desagradable.

Sabor verde o verdoso (green, greenish): Gusto que recuerda al heno. Más común en las recolecciones tempranas. En algunos cafés este sabor se pierde al cabo de unas semanas después de curado. Apenas se encuentra en cafés que se han secado completamente.

Soso o neutro (bland or neutral): Sabor suave e insípido, sin las características y el sabor del café. Sin embargo, no es siempre un comentario negativo.

Sucia (unclean): Su significado se explica por sí solo. Café con un sabor sucio indefinido.

Terroso (earthy): Su significado se explica por sí solo. No debe confundirse con el sabor a hierba.

Tipo fenólico, química y desinfectante (carbolic, chemical): Su significado se explica por sí solo. Los trabajadores con heridas curadas en las piernas y que después han trabajado en los tanques pueden provocar este tipo de sabor. Ciertas emulsiones en la fabricación de los sacos también pueden crear este problema.

Torcida (twisty): Una infusión que, aunque no está directamente sucia, se sospecha que puede ensuciarse.

SABOR A FENOL, DE RÍO (RIOY) Y A FERMENTADO

Conviene examinar estos fenómenos con cierto detenimiento porque a menudo se confunden.

Sabor a fenol

Algunos sinónimos de fenol son ácido carbónico e hidroxibenceno. Por lo que se sabe, la aparición del sabor a fenol, al igual que algunas otros sabores extraños, está relacionada con la composición química del grano. Este tipo de granos no se pueden detectar mediante una inspección ocular ni tampoco existe ningún método reconocido para combatirlo. Diferentes fuentes proponen causas diferentes, pero debe quedar claro que no todo el mundo entiende lo mismo por sabor a fenol. Por ejemplo, algunos catadores identifican erróneamente algunos tipos de exceso de fermentación como sabor a fenol. Otros creen

que el sabor se debe a la falta de condiciones higiénicas o infestación por moho durante la elaboración por vía húmeda o el secado, y aunque todos pueden ser variantes del mismo tema, las causas no siempre son las mismas. Véase también el capítulo 11.

Es más probable, en opinión de algunos, que los granos realmente "fenólicos" sean causa de la sequía y de árboles afectados por el calor. Es decir, que la composición química del grano sufre alteraciones provocadas por condiciones extremas de crecimiento, y lo mismo ocurre con el sabor. Si es así, la alteración química podría de hecho representar algún tipo de reacción natural, en respuesta a un entorno desfavorable. Esta hipótesis parece perfectamente lógica porque los árboles sanos y robustos siempre producen mejor calidad que los árboles estresados. El remedio más probable parecería ser por tanto la aplicación de, al menos, un mínimo de riego, suponiendo naturalmente que se disponga de este recurso.

Otros granos que pueden tener sabores extraños desagradables son los que se conocen como hediondos invisibles; granos que se han visto afectados por sustancias químicas, como el ácido carbólico, por ejemplo, o granos que puedan haber sufrido infecciones bacterianas durante la etapa de crecimiento. Todos estos sabores extraños a veces se confunden con el "sabor fenólico", por lo que es importante reconocer que sus causas son diferentes.

Los hediondos invisibles son granos que han fermentado en exceso durante la elaboración por vía húmeda, pero sin alcanzar el punto de descomposición, es decir, conservan su apariencia azulada-verdosa lo que los hace muy difíciles de identificar. O pueden también ser granos que han sufrido picaduras de insectos o pequeños cortes por los que puede penetrar agua fermentada y acelerar el proceso. También son hediondos invisibles los granos que se han visto afectados por condiciones insalubres o moho durante su elaboración y el secado.

Las infecciones bacterianas pueden darse cuando insectos pican las cerezas de café cuando aún están en el árbol. La picadura favorece la infección bacteriana que produce, por ejemplo, un sabor a papa. En algunos países es bastante frecuente.

Estos tres grupos de granos con sabores extraños tienen un denominador común: su composición química es diferente de la del grano sano, y la mayoría de las veces solo se pueden identificados y eliminar mediante selección ultravioleta.

La razón por la que algunos granos de buen aspecto verdoso producen a veces gustos extraños siempre ha despertado interés porque estos granos pueden causar a los tostadores problemas imprevistos. Es el caso, en particular, de los tostadores que normalmente tuestan lotes pequeños para prevenir que los granos "dañinos" se dispersen en una gran cantidad.

Ya en junio de 1975, en el transcurso del VII Coloquio Científico Internacional sobre el Café celebrado en Hamburgo, la East African Industrial Research Organization de Nairobi presentó un trabajo sobre la detección de granos fermentados en exceso (hediondos) exponiéndolos a luz ultravioleta. Bajo esa luz los granos se vuelven fluorescentes porque su composición química es diferente de la de los granos sanos. Se trata de un hallazgo importante porque estos granos suelen ser irreconocibles a simple vista.

No olvide, sin embargo, que a medida que el café envejece, su composición química también cambia. El consiguiente sabor a madera o a añejo es, en realidad, consecuencia de una alteración química. Esto significa que a medida que los granos envejecen se vuelven en su mayoría o en su totalidad fluorescentes, lo que impide seleccionar los granos "dañinos" que es lo que se pretendía en un principio. Tal y como nosotros lo entendemos, para que el proceso de clasificación por luz ultravioleta funcione ha de aplicarse cuando el café está fresco, inmediatamente después de la elaboración. Además, el grano no debe estar demasiado cubierto, es decir, no debe quedar demasiada película plateada adherida. Dentro de estas limitaciones, consideramos que para determinados productores puede ser interesante adquirir un equipo de clasificación por ultravioleta (UV). Para más detalles le proponemos que visite www.Satake-USA.com. También se han producido algunos avances en la clasificación por infrarrojo cercano, para detectar los granos infectados que pasaron desapercibidos bajo la luz ultravioleta, pero este método está aún en fase experimental y solo conviene aplicarlo en casos muy concretos.

Si desea consultar más cuestiones y estudios le sugerimos que visite *www.asic-cafe.org,* donde podrá ponerse en contacto con la Association scientifique internationale du café (ASIC).

Diferencia entre sabor a fenol, de río y a fermentado

Estos fenómenos del sabor tienen diferentes causas, como pueden ser las condiciones climáticas, las infecciones bacterianas, la contaminación, la falta de saneamiento, un control de calidad inadecuado, la mala gestión o una combinación de varios de estos factores. En cada descripción de sabores extraños encontramos distintos grados de intensidad y diferentes sabores, todos desagradables pero unos peores que otros. Esta variabilidad crea confusión entre los catadores y algunos se limitan a calificar el café ofensivo como "sucio" y lo descartan. Pero para un análisis de calidad serio, especialmente si se quiere encontrar la causa de un sabor extraño en particular, es absolutamente necesario hacer una evaluación más profunda. Lo que los autores entendemos al respecto es lo siguiente:

> El sabor de Río (o Rioy) suele asociarse a determinados cafés brasileños (aunque también lo encontramos en otras partes). Es un sabor con un aroma a medicamento

y rasgos discordantes, ligeramente fenólico o carbólico yodado. Se recuerda, sin embargo, que ciertos mercados prefieren cafés "astringentes" o "duros". En la publicación *Coffee* – ISBN 0-582-46359-9 – Gordon Wrigley se refiere a Río como un sabor con características muy ásperas, ácidas o incluso acres, que a veces se describe como medicinal o yodado. La publicación *Espresso Coffee: The Chemistry of Quality* – ISBN 0-12-370670-X, editado por Andrea Illy y Rinantonio Viani – afirma que los granos Rioy tienen un olor a "polvo, mohoso, terroso, a madera, a corcho, a cereal, semiyodado, fenólico y que su sabor es amargo, quemado, cauchoso, de Río, fenólico, acre, picante, terroso, a corcho, rancio, añejo y medicinal".

En algunos países el sabor de Río se considera equivalente al fenólico, pero hay una diferencia importante entre ambos. El sabor fenólico es lo más parecido al gusto medicinal, similar al de Río, que encontramos cuando se catan granos fenólicos por separado. Sin embargo, los granos realmente fenólicos (que son el resultado de las condiciones climáticas) pueden aparecer de manera esporádica en una remesa (de ahí la referencia anterior a la separación por UV), mientras que el Rioy aparece de manera mucho más generalizada, lo que hace prácticamente imposible su separación.

Ambos, Rioy y fenólico, tienen en común que su sabor no puede disimularse en la mezcla, es decir, no se puede ocultar cuando se mezcla con otros cafés. La diferencia es que el sabor Rioy suele aparecer como un aspecto general del sabor, mientras que los verdaderos granos fenólicos solo aparecen de manera esporádica, y en determinadas circunstancias pueden detectarse bajo luz ultravioleta.

Fermentado o fermentado en exceso es muy diferente. Fermentado comprende una gama de sabores extraños poco agradables, mejor descritos como asociados a la descomposición. En sus fases tempranas "la fermentación" puede presentarse como un sabor dulzón, demasiado maduro, con tintes de fruta o cebolla que algunos (no muchos) encuentran aún aceptable. En su peor fase se detecta un sabor totalmente pútrido, asqueroso que resulta repugnante. Entre estos extremos se puede encontrar una gama de varias sensaciones palatales. Recuerde que para la mayoría de los tostadores no existe eso de "un poquito fermentado". Véase también el capítulo 11.

En términos generales podríamos quizá clasificar brevemente las causas de estos diferentes sabores extraños como sigue:

- Sabor de Río: humedad muy alta durante la temporada de cultivo.
- Sabor fenólico: temperaturas muy altas y pocas precipitaciones durante la temporada de cultivo.
- Fermentación natural: cerezas demasiado maduras que han permanecido en el árbol por algún tiempo.
- Fermentación/contaminación: cerezas demasiado maduras que han permanecido en el suelo por algún tiempo.
- Fermentación excesiva: control deficiente durante la elaboración por vía húmeda.

CAPÍTULO 13

CAMBIO CLIMÁTICO Y LA INDUSTRIA DEL CAFÉ

AUMENTO DE LAS TEMPERATURAS: CONSECUENCIAS Y RETOS 262

POSIBLES INTERVENCIONES Y MEDIDAS DE APOYO 264

DE LA ESTRATEGIA A RESPUESTAS REALES 270

CRÉDITOS DE CARBONO 272

OTROS SITIOS WEB PERTINENTES 276

CAMBIO CLIMÁTICO Y LA INDUSTRIA DEL CAFÉ

AUMENTO DE LAS TEMPERATURAS: CONSECUENCIAS Y RETOS

Si bien el cambio climático es solo uno de los numerosos factores que afectan a la producción mundial de café, la Organización Internacional del Café considera que es probablemente uno de los más importantes. Los pequeños productores (que producen la mayor parte del café mundial) constituyen el grupo más vulnerable – y el peor equipado para hacer frente a los cambios. Es importante recordar asimismo que las actuales iniciativas para reducir el alcance del calentamiento global van destinadas en su mayoría a limitar un mayor calentamiento, y no a invertir rápidamente la tendencia.

La complejidad y la incertidumbre no permiten ser muy precisos pero generalmente se reconoce que el cambio climático afecta a los productores de arábica así como de robusta. Se espera que el aumento de las temperaturas conviertan algunas zonas de producción en menos aptas o totalmente inadecuadas para el cultivo del café, lo que significa que la producción tendrá que desplazarse y optar por otros tipos de cultivos más idóneos. Aumentarán las incidencias de plagas y es probable que la calidad del café se resienta; ambos factores podrían limitar la viabilidad de los actuales productores de alta calidad. Puede ser necesario cultivar más café de regadío, lo que incrementará la presión sobre los escasos recursos hídricos.

Lo expuesto más arriba incrementará el costo de producción, al tiempo que, en un futuro, existirán en el mundo menos zonas aptas para la producción de café. Si esto ocurre, el ya evidente aumento de la concentración podría aún recrudecerse y traer consigo el riesgo de una mayor inestabilidad. Por ejemplo, si un suceso extremo redujera fuertemente la producción de uno de los principales productores.

ALGUNAS CONSIDERACIONES

Nuevos testimonios científicos indican que el cambio climático se está acelerando a un ritmo mucho más rápido de lo previsto hasta ahora y que ya podríamos haber alcanzado o incluso sobrepasado puntos de inflexión importantes, que provocarán cambios irreversibles en los principales sistemas y ecosistemas terrestres. (Texto extraído del prefacio del Sr. Ban Ki-moon, Secretario General de la ONU, para el *Compendio sobre la Ciencia del Cambio Climático, 2009,* publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.)

Los seres humanos dependen de la agricultura más que de ninguna otra actividad económica. Esto es especialmente cierto en el caso de los pequeños productores de países en desarrollo, cuyo bienestar económico y seguridad alimentaria dependen principalmente de la agricultura. Por este motivo y por su fuerte dependencia del clima, la agricultura ha sido el tema principal de numerosos estudios y debates que intentan llamar la atención sobre cómo podrán los países en desarrollo adaptarse al impacto del cambio climático. El tema es sumamente complejo, no solo desde la perspectiva agrícola, sino también por sus repercusiones en las políticas agrícolas y comerciales de todo el mundo que tendrán a su vez un fuerte impacto sobre la producción agrícola y la seguridad alimentaria.

Si bien el cambio climático es apenas uno de los numerosos factores que pueden afectar a la producción mundial de café, es probablemente el más importante. Es cierto que aún existe una gran incertidumbre sobre sus efectos en las distintas regiones productoras, y cómo afectará a la producción mundial. Los expertos prevén, sin embargo, que se producirán cambios y que estos cambios podrían ser considerables en algunas regiones. Para complicar aún más las cosas, el posible impacto no solo variará entre países, sino también entre zonas de producción de un mismo país como consecuencia, por ejemplo, de las diferencias de altitud.

CAMBIO CLIMÁTICO Y PRODUCCIÓN DE CAFÉ

La variabilidad climática ha sido siempre el principal factor responsable de las fluctuaciones en la producción mundial de café. Se prevé que el cambio climático, resultante del calentamiento del planeta, alterará profundamente los lugares y las condiciones en que se producirá el café en el futuro. Este cambio afectará a millones de productores y otros participantes de la cadena de valor, hasta el mismo consumidor final, y supone un gran reto para la industria del café. ¿Cómo se puede mitigar este impacto?

Recuadro 13.1 El Protocolo de Kyoto

La primera reacción formal a escala mundial ante la necesidad de aislar los gases de efecto invernadero (GEI) de la atmósfera y limitar sus emisiones se materializó en un documento llamado Protocolo de Kyoto. Véanse más detalles en *www.unfccc.int/2860.php*.

El protocolo surgió de la necesidad de definir **mecanismos para aislar los GEI de la atmósfera** y de los **objetivos para limitar las emisiones de GEI.** La respuesta mundial se materializó en un documento llamado Protocolo de Kyoto. La causa más denunciada de calentamiento global son los combustibles fósiles (la generación de energía eléctrica, la fabricación, el transporte, etc.). Pero la deforestación en países no industrializados también contribuye de manera bastante considerable, porque reduce la extensión de los bosques. Los árboles son auténticos "sumideros" de CO_2, pero cuando arden liberan dióxido de carbono a la atmósfera.

La producción industrial y otras fuentes de GEI pueden calcular sus emisiones y compensarlas mediante reducciones certificadas de emisiones o RCE. Por ejemplo, invirtiendo en reforestación o en fuentes de energías renovables, bien directamente o (en la mayoría de los casos) a través de la compra de compensaciones o reducciones certificadas de emisiones a terceros que se dedican a estas actividades. El mercado internacional de dichas reducciones certificadas crece rápidamente y se conoce generalmente como el mercado de compensación de emisiones. Encontrará amplia información en *www.v-c-s.org.*

El actual cambio climático mundial se debe – en una proporción sobre la que no existe unanimidad entre los científicos – a la combustión de energía fósil (carbón, petróleo, gas natural) y la mineralización de la materia orgánica como resultado del uso del suelo. Estos procesos son consecuencia de la explotación humana de los recursos fósiles, la deforestación de la vegetación natural (por ejemplo, los bosques) y el uso de esas tierras para la agricultura. Estas actividades han conducido en primer lugar a un aumento considerable del dióxido de carbono (CO_2) en la atmósfera, un aumento que provoca el calentamiento del planeta. Esto sucede porque el CO_2 impide que gran parte de la radiación solar vuelva al espacio, atrapándola en la atmósfera terrestre. Otros elementos que contribuyen a los GEI son el metano (CH_4), el óxido nitroso (N_2O), los hidrofluorocarbonos (HFC), los perfluorocarbonos (PFC) y el hexafluoruro de azufre (SF_6).

Es importante recordar que las diferentes formas de agricultura, incluida la producción de café, también contribuyen a las emisiones de GEI y, por consiguiente, al cambio climático. Pero también lo hacen todos los demás eslabones de la cadena: la elaboración, el comercio, el transporte, el tueste, el envasado, la venta minorista, la infusión, servirlo, etc. Por ello es necesaria la colaboración de todos los participantes para limitar la contribución del café al problema de los GEI. Los productores de café, sin embargo, son con diferencia el grupo más numeroso que se ve directamente afectado y también el más vulnerable al impacto del calentamiento global.

POSIBLES EFECTOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ

(El texto de esta sección está basado en la publicación *Global warming: the impact on global coffee* del Dr. Peter Baker y el Dr. Jeremy Haggar.)

Calidad: A medida que sube la temperatura, el café madura antes y pierde parte de su calidad inherente. Esta afirmación está respaldada por el hecho de que el arábica, de lento crecimiento, procedente de zonas tropicales donde han aumentado las temperaturas presenta en su mayoría menos calidad en la infusión que el mismo café cultivado a altitudes más altas. Los granos son más suaves e incluso mayores, pero carecen de esa calidad. En este sentido, se estima que antes de que finalice este siglo, las temperaturas habrán subido tres grados centígrados (algunos expertos creen que podrían subir hasta cinco grados centígrados), por lo que la altitud mínima para cultivar una buena calidad de arábica podría elevarse unos 5 m (15 pies) por año. Esto significa que llegará un día en que zonas que actualmente son demasiado frías para cultivar café podrían ser adecuadas. Pero es incierto si existirá suelo disponible a esas altitudes más altas (o si se podrá adecuar) para la producción de café.

Producción: Si se producen fenómenos climatológicos como temperaturas demasiado altas durante una fase sensible del periodo de cultivo, por ejemplo durante la floración o la fructificación, afectarán negativamente a la producción, en particular si dichos fenómenos van acompañados de una reducción de las precipitaciones.

Plagas y enfermedades: Las temperaturas más altas no solo favorecerán la proliferación de determinadas plagas y enfermedades, sino que además propiciarán su propagación a regiones donde normalmente no existen. Trabajos de investigación indican que la incidencia de plagas y enfermedades, como el barrenador de la cereza, el minahoja, los nematodos, la roya del café y otras plagas aumentarán a medida que suban las temperaturas. La consiguiente necesidad de reforzar los controles complicará y encarecerá la producción de café.

Regadío: Zonas que actualmente no necesitan riego, podrían necesitarlo en un futuro porque la evaporación será mayor y reducirá la humedad del suelo. Otras zonas podrían experimentar aumentos de las precipitaciones y su variabilidad.

Lluvias irregulares: La lluvia fuera de temporada durante la floración afecta a la fructificación, mientras que la lluvia en época de cosecha complicara el secado de café al sol y afectará su calidad.

Como ha quedado dicho, es difícil predecir la complejidad y la incertidumbre. No obstante, existe la posibilidad real de que se reduzca el número de zonas aptas para el cultivo de café en todo el mundo. Si esto ocurre, el ya evidente aumento de la concentración de la producción aún podría recrudecerse. Esto, a su vez, podría suponer que la producción mundial fuese más propensa a fuertes fluctuaciones, porque una interrupción seria en la producción de uno de los grandes productores mermaría drásticamente la producción mundial. El costo de producción se incrementará más que si no existiera el calentamiento global y, en tercer lugar, aumentará la competencia de otros cultivos por la tierra cultivable disponible. En el contexto de este breve examen, la consideración principal a tener en cuenta es quizá que, hasta la fecha, las iniciativas para reducir el alcance del calentamiento global van encaminadas en su mayoría a frenar esta tendencia, pero no a invertirla rápidamente. Esto significa que todos los integrantes de la cadena de valor del café deberán adaptarse y emprender acciones para minimizar y hacer frente a estos efectos que parecen inevitables.

Algunos acontecimientos durante estos últimos años demuestran la veracidad de los párrafos anteriores. En algunos países productores de café se suceden las inundaciones y las sequías, mientras crece la alarma por la propagación de plagas y enfermedades hacia zonas donde antes no existían. Agricultores de diferentes países se quejan de lluvias fuera de temporada que afectan a la floración y la fructificación, mientras otros informan de problemas de secado y de calidad causados por la lluvia durante la época de cosecha.

CAMBIO CLIMÁTICO Y DEGRADACIÓN DEL SUELO

Según declaraciones del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), las prácticas de gestión de las tierras será el factor más influyente en el contenido de materia orgánica del suelo durante las próximas décadas. Es probable que el cambio climático incremente la frecuencia y distribución de fuertes vientos y precipitaciones, dos de los principales factores causantes de la erosión, que podrían reducir la capacidad del suelo para retener el agua. Estos fenómenos son especialmente graves para los cultivos en zonas semiáridas y áridas, en particular si van unidos a un aumento de las temperaturas.

Disponibilidad de agua: En un mundo más caluroso, se prevé que el ciclo hidrológico se intensifique, con posibles resultados de zonas “muy húmedas” y otras “muy secas”, con respecto a las mediciones del pasado. También se prevé que aumente el número de personas en todo el mundo que, en un momento dado, se vean expuestas a sequías extremas como consecuencia del cambio climático.

Fenómenos extremos: Estos fenómenos pueden afectar seriamente a la agricultura, pero no es fácil predecir su impacto. El Niño es probablemente el fenómeno de este tipo más conocido; su aparición es irregular pero tiene efectos dramáticos sobre la climatología de mucha partes del mundo. El Niño se refiere al calentamiento masivo de las aguas superficiales del Océano Pacífico que se sucede a intervalo de entre tres y seis años y suele durar entre 9 y 12 meses, aunque puede prolongarse hasta 18 meses con efectos dramáticos en la climatología mundial. La predicción de fenómenos como El Niño (pero no su impacto en la agricultura) solo se ha conseguido a partir de la década de 1980, cuando se desarrolló la capacidad de computación necesaria.

El impacto de El Niño en la producción de café ha sido objeto de estudios en Colombia. Durante su aparición en la región andina de Colombia, disminuyeron las precipitaciones y aumentaron la intensidad del sol y las temperaturas. Esto provoca un descenso de la producción en algunas regiones, en particular en las zonas más bajas, donde las precipitaciones no alcanzan los 1.500 mm/año, con baja retención de la humedad y alta exposición de los cultivos a la luz solar. La escasez de agua durante las fases críticas de fructificación también entraña un alto riesgo de que aparezcan granos negros, granos pequeños y otros defectos, así como una mayor incidencia de las plagas, como la broca del café.

POSIBLES INTERVENCIONES Y MEDIDAS DE APOYO

La presente Guía forma parte de la misión del ITC de contribuir al desarrollo sostenible a través de la asistencia técnica para el fomento de las exportaciones y la creación de empresas internacionales. En este sentido, la Guía hace especial hincapié en los aspectos del comercio internacional del café verde, más que en asuntos relacionados con la producción. No obstante, la creciente preocupación en estos últimos años por el posible impacto del cambio climático, unida a la búsqueda de la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor del café, favorece la interrelación de muchos aspectos que afectan a los productores y al comercio.

La presente información pone de relieve cuestiones como el cambio climático y la sostenibilidad que afectan de manera particular a la industria del café, teniendo en cuenta que no es posible ofrecer un análisis exhaustivo de enorme tema. Para suplir esta carencia indicamos, en la medida de lo posible, otras fuentes que ofrecen una información más amplia.

Los ámbitos en los que es posible una intervención son:

- Cambio de prácticas agrícolas;
- Creación de organizaciones sociales;
- Participación en nuevas estrategias de comercialización.

Los ámbitos de apoyo estratégico son:

- Mejora del acceso a la información;
- Establecimiento de mecanismos financieros;
- Inversión en capital social.

ADAPTACIÓN Y MITIGACIÓN

La producción de café contribuye a las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) – al igual que otros eslabones de la cadena. La industria debe centrarse, por consiguiente, no solo en la adaptación (ayudar a los productores a hacer frente al cambio climático), sino también en la mitigación (reducir su propia contribución a las emisiones de GEI). Es importante diferenciar entre ambos aspectos, aun cuando están estrechamente entrelazados. Por último, la industria debe prepararse también para beneficiarse de la generación y comercialización de créditos compensatorios de carbono.

Las estrategias de adaptación a corto plazo incluyen mejores prácticas agrícolas y una elaboración más eficiente en la finca. Los agricultores más adelantados las aplican como algo natural, pero los pequeños productores no siempre disponen de los recursos y/o conocimientos necesarios para hacerlo. Las estrategias a más largo plazo incluyen capacitación, cartografía de los datos climatológicos, mejora de la fertilidad del suelo, examen de los diferentes modelos de producción, así como desarrollar y plantar variedades más resistentes a la sequía y las enfermedades. Luego hay otras, las más extremas, que consisten en diversificar la producción de café y/o trasladar la producción a otras zonas más propicias.

Las estrategias de mitigación a corto plazo incluyen el cálculo y la reducción de las huellas de carbono en la finca y determinar la viabilidad de crear sumideros de carbono. Una estrategia a más largo plazo sería facilitar el acceso de los productores, especialmente los pequeños, a los mercados de carbono para que exploten las oportunidades que brindan las huellas de carbono.

Los pequeños productores producen la gran mayoría del café en todo el mundo y la industria no se puede permitir una fuerte caída de la producción en este sector. Pero la capacidad de los pequeños productores para hacer frente al cambio climático es limitada.

No todos los puntos de vista coinciden sobre cuál es el camino a seguir, pero hacemos referencia a los siguientes ámbitos prioritarios para los pequeños productores:

Adaptación: Soluciones técnicas a corto plazo destinadas a los productores para que adapten la producción y elaboración de café a la actual inestabilidad climática.

Estrategias a largo plazo encaminadas a mejorar las condiciones marco para la adaptación a futuros riesgos climáticos, y crear las capacidades necesarias, incluidos los mecanismos de financiación.

Mitigación: Adoptar medidas dirigidas a todos los participantes de la cadena de valor para que reduzcan las emisiones de GEI y contribuyan así a la protección del clima y la generación de créditos compensatorios de carbono.

Estas propuestas están confirmadas por anteriores estudios realizados en la región mesoamericana (nombre que recibe el conjunto formado por la región de América Central y México), que clasificaron cinco ámbitos potenciales de intervención como sigue:

- Más importantes: i) cambios de las prácticas agrícolas, y ii) organización social.
- Importante: iii) participación en nuevas estrategias de comercialización.
- Menos importantes: iv) nuevas actividades económicas, y v) nuevos cultivos comerciales.

Recuadro 13.2 Huellas y sumideros de carbono

Las oportunidades en materia de huellas de carbono surgen del deseo de la industria de países desarrollados de reducir o compensar su huella de carbono, es decir, la cantidad total de emisiones de GEI causadas directa o indirectamente por una organización o un producto.

Los sumideros de carbono son reservas naturales o construidas que pueden absorber o "capturar" dióxido de carbono de la atmósfera, e se incluyen en esta categoría bosques, suelos, turba, permafrost, agua oceánica y depósitos carbonatados en las profundidades del océano. La forma de sumidero de carbono de la que más se habla son los bosques. Las plantas y los árboles absorben dióxido de carbono de la atmósfera a través de la fotosíntesis, retienen el componente de carbono como elemento básico de la fibra vegetal y liberan el oxígeno de vuelta a la atmósfera. Por ello las plantas con alta producción de biomasa y de larga duración, como árboles y bosques, son sumideros de carbono eficaces siempre que se conserven.

La captura de carbono es el proceso de incrementar el contenido de carbono de una reserva de carbono fuera de la atmósfera. Las propuestas biológicas para esta captura comprenden la retirada directa de dióxido de carbono de la atmósfera a través de un cambio en el uso del suelo, la forestación, la reforestación y otras prácticas agrícolas que fomenten el carbono en suelo. Las propuestas físicas incluyen la separación y eliminación del dióxido de carbono de los gases de combustión o de la elaboración de combustibles fósiles para producir fracciones ricas en hidrógeno y dióxido de carbono y almacenarlas en yacimientos agotados de gas y de petróleo, vetas de carbón y acuíferos salinos. Básicamente, cualquier proceso, actividad o mecanismo que elimine de la atmósfera un gas de efecto invernadero, un aerosol o un precursor de un gas de efecto invernadero o aerosol puede considerarse un sumidero de carbono.

Las recomendaciones estratégicas, además de reconocer el valor del capital humano, es decir, los conocimientos colectivos sobre agricultura que ya existen en el sector de los pequeños productores, incluyen:

- Mejorar el acceso a la información, incluida la información sobre los mercados, la tecnología agrícola, etc., y desarrollar la capacidad para interpretar esta información.
- Establecer mecanismos financieros, incluido el seguro contra fenómenos climáticos, el acceso a microcréditos que faciliten la adaptación, es decir, cultivos orgánicos, de sustitución, nuevas variedades, sombra, etc.
- Invertir en capital social, es decir, crear estructuras que permitan a los pequeños productores acceder a los recursos necesarios para adaptarse al cambio climático, acceder a nuevos mercados y explotar el valor social y ambiental de las actividades agrícolas.

A pesar de que ha habido avances considerables en la preparación para el desarrollo de metodologías y herramientas, es evidente que la industria en su conjunto se encuentra aún en una fase preliminar en sus intentos de transformar la estrategia en una acción generalizada.

CRÉDITOS DE CARBONO

Los créditos de carbono agrícolas, es decir, los créditos generados a través de prácticas agrícolas, como la producción de café, no pueden participar en el mercado de carbono obligatorio, incluido el Mecanismo para un Desarrollo Limpio – MDL (Clean Development Mechanism – CDM). En este sentido, aún no existen créditos de carbono comercializables en la producción de café, y a mediados de 2011 solo un proyecto MDL (el Proyecto forestal Coopeagri en Costa Rica) incluía a los productores de café entre sus beneficiarios indirectos. Para más información sobre todas las categorías de proyectos MDL, visite *www.cdm.unfccc.int/Projects/index.html.*

Existe aún margen para proyectos basados en el uso del suelo en el mercado, más pequeño, de créditos de compensación voluntaria de carbono – este tema se examina más adelante en este capítulo. Dadas las complejidades en torno al MDL, el consenso general entre los investigadores parece ser que el sistema de mercados de carbono voluntarios presenta la mejor opción para los productores de café. Algunos ejemplos son el proyecto de reforestación CarbonFix Standard AdapCC iniciado en Sierra Piura en el Perú, dirigido por la cooperativa CEPICAFE – *www.carbonfix.info/RSP,* y el proyecto Scolel Té en México – *www.planvivo.org/projects/registeredprojects/scolel-te-mexico.* No obstante, a final de 2011 aún no había señales evidentes de ninguna aplicación a gran escala en el sector del café.

Entretanto, el extremo minorista de la industria está redoblando sus esfuerzos a lo largo de la cadena de suministro para reducir la huella de carbono de los productos, incluido el café, pero hasta la fecha la medición de la huella de carbono en el producto del café ha sido costosa y compleja, y su cálculo y notificación no siempre son coherentes. A pesar de todo, en el caso del café ha habido un comienzo alentador a través de un estudio patrocinado por Tchibo, el principal tostador alemán, que comprende el café que produce la República Unida de Tanzanía y consume en Alemania – también se menciona más adelante en este capítulo. Para más detalles sobre la metodología para retener el carbono en el suelo véase también *www.v-c-s.org/methodologies/adoption-sustainable-agricultural-land-management-salm.*

La elaboración de proyectos sobre el carbono es, a la vez, complicado y lento, y hasta fecha reciente no hemos conocido metodologías para la vigilancia del carbono en los cafetales. Pero ya existen varias herramientas y se están llevando a cabo diferentes iniciativas o proyectos piloto de planificación que en breve deberían permitir la ampliación de proyectos sobre el carbono a la mayoría de los países productores de café. Véase, por ejemplo, la herramienta "Cool Farm Tool", *www.sustainablefood.org/projects/climate* y la Iniciativa sobre Agricultura Sostenible *www.saiplatform.org/activities/alias/climate-change.* Si en estos países se proporcionan la capacitación y el respaldo legislativo necesarios, esperaríamos poder avanzar a mayor ritmo a partir de 2011.

TERMINOLOGÍA

El debate sobre el cambio climático ha generado una serie de términos cuyo significado no siempre es evidente para el lector medio. La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático ha publicado [en inglés] un glosario sobre acrónimos relacionados con el cambio climático, disponible en *www.unfccc.int/essential_background/glossary/items/3666.php.* También la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura ofrece otro glosario similar, aunque algo más relacionado con la agricultura. Visite *www.fao.org/climatechange/en* y en particular *www.fao.org/climatechange/65923/es.*

MEDICIÓN Y PREVISIÓN DEL CAMBIO CLIMÁTICO

Los modelos del cambio climático mundial permiten hacer proyecciones sobre climas en el futuro, basadas en la información disponible actualmente sobre las causas del cambio climático. Estas proyecciones se aplican más tarde al posible impacto sobre los cultivos, especialmente los de cereales, por su importancia para la seguridad alimentaria mundial.

Los experimentos de campo permiten el cultivo en un ambiente controlado, donde los factores variables se pueden alterar, por ejemplo la concentración de diferentes gases en la atmósfera, la disponibilidad de agua y la temperatura. Esto es crucial para conocer cómo afecta

el cambio climático a los cultivos. Sin embargo, la incorporación a gran escala de los resultados obtenidos en estos modelos de cambio climático está aún plagada de incertidumbre.

Modelos integrados de cultivos relacionados con el clima tratan de abordar algunos de estos problemas, incluido el hecho de que cada cultivo reacciona de manera diferente a los estímulos externos. Pero también otros factores, como los cambios en el uso del suelo por ejemplo, pueden tener un efecto independiente sobre los climas locales, lo que dificulta que estos modelos puedan llegar a ser integrales.

El análisis estadístico de climas en el pasado permite determinar el impacto sobre la producción de cultivos en épocas pasadas y estimar como estos cultivos se comportarían en un futuro. Este análisis exige la existencia de datos históricos adecuados, lo cual no siempre es el caso. Tampoco puede afirmarse que se repetirán las reacciones del pasado.

El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC – *www.ipcc.ch*) ha elaborado escenarios hipotéticos del cambio climático basados en cuatro argumentos distintos de mundos futuros diferentes. Estos difieren en lo que respecta a las proyecciones del crecimiento demográfico, los cambios en el producto interior bruto mundial, las diferencias de renta per cápita entre países desarrollados y países en desarrollo, y el nivel de energía de la economía (en relación con los niveles de emisiones).

COMPLEJIDAD UNIDA A INCERTIDUMBRE

O sea que los modelos deben simplificar determinados parámetros, algunos de los cuales podrían tener grandes repercusiones sobre el resultado. En general, las incertidumbres aumentan a medida que las proyecciones se alejan en el futuro. Existe además un desfase considerable entre los modelos climáticos mundiales a gran escala (que suelen tener una resolución de más de 100 km) y la pequeña escala de la mayoría de los sistemas agrícolas (generalmente de menos de 10 km). Los estudios sobre modelos climáticos actuales tienen además un fuerte sesgo regional debido a la falta de datos en muchos países en desarrollo, por ejemplo sobre el régimen de precipitaciones. Por otra parte, se cree que los diferentes cultivos reaccionan de manera dispar a las concentraciones de CO_2 en la atmósfera. Y, por último, están los fenómenos como las inundaciones y las sequías que según las previsiones se volverán más frecuentes y graves como resultado del cambio climático. Pero aún resulta muy difícil predecir su impacto.

La mayoría de los estudios sobre modelos relacionados con los cultivos agrícolas incluyen proyecciones de:

- Cambios en el rendimiento debido a los cambios de los climas estacionales;
- Cambios en el potencial de producción en relación con factores como rendimiento, disponibilidad de tierras y ciclos de cultivo más largos o más cortos;
- Respuesta de los cultivos a los cambios de las condiciones atmosféricas;
- Cambios en los precios y pautas comerciales debidos al cambio climático;
- Cambios en la seguridad alimentaria, es decir, el número de personas en riesgo de padecer hambre;
- Escorrentía y problemas derivados de la escasez de agua.

No obstante, existen otros aspectos pertinentes e impactos potenciales que son difíciles de incluir en los modelos actuales.

ESPECIES DE CAFÉ Y CAMBIO CLIMÁTICO

Las temperaturas y las precipitaciones son los principales elementos que influyen en el rendimiento, es decir, la producción. En este sentido, las dos especies principales, arábica y robusta que juntas representan cerca del 99% de la producción mundial, tienen requisitos diferentes.

El café arábica evolucionó en el entorno fresco y sombreado de los bosques de las tierras altas de Etiopía, donde solo hay una estación seca que coincide con los meses de invierno. La temperatura óptima se sitúa entre 15° y 24° C. Las temperaturas más elevadas tienen un efecto negativo sobre el rendimiento y también sobre la calidad. Los requisitos en materia de precipitaciones son de entre 1.500 mm y 2.000 mm por año, aunque gracias al regadío el arábica se cultiva actualmente también en zonas donde las precipitaciones serían insuficientes.

El café robusta evolucionó en las tierras bajas del África ecuatorial, en particular en los bosques de la cuenca del Río Congo y en las zonas adyacentes al Lago Victoria en Uganda. Crece mejor en zonas con abundantes precipitaciones de unos 2.000 mm por año, a altitudes que oscilan entre el nivel del mar y unos 800 m. Las precipitaciones han de estar bien distribuidas a lo largo de la mayor parte del año porque el árbol de robusta tiene raíces relativamente poco profundas. La temperatura óptima se sitúa entre 22° y 26° C, y esta especie es menos tolerante que el arábica a temperaturas muy altas y muy bajas.

CÓMO AYUDAR A LOS PRODUCTORES A PREPARARSE

Entre las posibles estrategias para ayudar a los productores de café a prepararse mejor destacamos las siguientes:

- **Seguimiento minucioso de los cambios en el clima y la producción.** Este seguimiento permitirá una cartografía de las zonas propensas a la propagación

de plagas específicas en función del impacto probable del cambio climático. Esta práctica será de utilidad para determinar la ubicación ideal de cada cultivo en términos de producción, y podría contribuir a canalizar correctamente las orientaciones y la asistencia del gobierno.

- **Cartografía del cambio climático probable dentro de cada región cafetera.** La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) presta asistencia a los países menos adelantados a identificar sus prioridades inmediatas en materia de opciones de adaptación. Más de 40 países han recibido asistencia para preparar sus programas nacionales de acción para la adaptación, y muchos de ellos ya han presentado sus planes de acción. Véase la lista de pormenores y planes de los proyectos propuestos en *www.unfccc.int/national_reports/napa/items/2719.php.*
- **Migración de la producción – en latitud y altitud.** La migración latitudinal podría ser hacia el norte o el sur en busca de condiciones climáticas más propicias. No obstante, los cambios latitudinales generalizados serán difíciles dada la susceptibilidad del arábica así como el robusta a los cambios de intensidad y horas de luz solar que afecta al proceso de fotosíntesis. Los efectos van desde una disminución notable de la fase de crecimiento hasta la inhibición de la floración. La migración en altitud supondría desplazar la producción a zonas situadas a mayor altitud, donde el clima sea más idóneo. Después de todo, el café también crece en zonas situadas fuera del ámbito de influencia tropical "normal" (Nepal y la provincia china de Yunnan). En cualquier caso, ambos cambios de la ubicación geográfica podrían estar restringidos por su posible efecto sobre la calidad, por ejemplo.
- **Estimación del posible impacto del cambio climático en la calidad del café.** Un aumento de las temperaturas significa que el café madurará antes, lo que provocará un descenso de la calidad. En este sentido, las zonas actualmente favorables para la producción de café podrían dejar de serlo en 20 años, y otras que actualmente son demasiado frías, podrían llegar a ser adecuadas. Pero este desplazamiento de las zonas actuales hacia otras distintas es sumamente complicado, dada la creciente competencia por tierras fértiles en todas las regiones.
- **Elaborar estrategias para diversificar los cultivos de café cuando sea necesario.** La diversificación ha resultado hasta ahora especialmente difícil debido, principalmente, a la falta de cultivos de sustitución adecuados. No obstante, a medida que crece la presión que ejercen los cultivos alimentarios, la tierra que actualmente se destina al cultivo de café podría verse sometida a la competencia de otros cultivos (más) rentables.
- **Evaluación de las técnicas de adaptación disponibles, como los sistemas de control de sombras.** Aunque originalmente el cafeto era un árbol de sombra, la planta prospera también sin sombra en zonas con clima y suelo adecuados. Sin embargo, el control de sombra es muy aconsejable cuando el café se cultiva en zonas menos idóneas, o zonas que se verán afectadas por el cambio climático. Los principales efectos son un descenso de las temperaturas del aire (de nada menos que tres o cuatro grados centígrados), un descenso de la velocidad del viento y un aumento de la humedad del aire. La sombra también ayuda a prevenir un fuerte descenso de la temperatura nocturna en zonas elevadas o en altas latitudes como el Estado de Paraná en el Brasil.
- **Alta densidad de plantación, suelos cubiertos de vegetación y riego.** Todos estos elementos tienen la finalidad de mantener y/o incrementar la materia orgánica y la capacidad de retención de agua del suelo, lo que mejorará la viabilidad del cultivo en condiciones climáticas adversas.
- **Reproducción genética.** Los objetivos principales de este concepto son el desarrollo de mayor rendimiento, mejor calidad, fortaleza y longevidad. Pero es importante asimismo que la mejora genética basada en la reproducción selectiva contribuya a la sostenibilidad del cultivo del café a largo plazo en tierras que podrían verse afectadas por el cambio climático. Es igualmente importante investigar sobre variedades que necesiten menos agua. Algunas investigaciones se centran en el desarrollo de variedades que soporten temperaturas más altas sin dejar de ser altamente productivas.

SITIOS WEB SOBRE EL CAMBIO CLIMÁTICO

www.unfccc.int/2860.php – Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC). Origen del Protocolo de Kyoto – apoya a todas las instituciones involucradas en el proceso del cambio climático. Ofrece resúmenes del Protocolo de Kyoto, el Mecanismo para el Desarrollo Limpio, datos sobre los gases de efecto invernadero, informes nacionales, proyectos científicos y del mecanismo para un desarrollo limpio.

www.ccdcommission.org – La Commission on Climate Change and Development ofrece una visión exhaustiva del cambio climático y la reducción del riesgo de catástrofes, así como recomendaciones para reforzar la resistencia de países y comunidades vulnerables en un informe exhaustivo titulado *Closing the gaps*.

www.unfccc.int/essential_background/glossary/items/3666.php ofrece un amplio glosario [inglés] de acrónimos y terminología relacionados con el cambio climático.

www.gefweb.org – Global Environment Facility (GEF). Es una organización intergubernamental que ofrece financiación de proyectos para una amplia gama de problemas relacionados con el cambio climático y el medio ambiente, a países en desarrollo y países con economías en transición.

www.unep.org/climatechange – Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). Ofrece una amplia gama de conocimientos e información sobre noticias y actividades relacionadas con el cambio climático, incluida la financiación de medidas de mitigación y adaptación al cambio climático.

www.undp.org/climatechange/adapt – Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Proporciona recursos para la programación de proyectos de adaptación al cambio climático y su integración en la corriente principal del desarrollo. Ofrece asimismo un Mecanismo de Aprendizaje para la Adaptación (ALM). Una plataforma para el intercambio de conocimientos a nivel mundial, con representación de buenas prácticas e información sobre la adaptación al clima.

www.fao.org/climatechange/en/ – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Información y recursos relacionados con el cambio climático, con especial hincapié en la seguridad alimentaria y la agricultura. Amplio glosario de terminología relacionada con el cambio climático.

www.odi.org.uk/themes/climate-change-environment/default.asp – Overseas Development Institute (ODI). Un laboratorio de ideas independiente sobre temas de desarrollo, que trabaja en investigación sobre problemas relacionados con el cambio climático en países en desarrollo.

www.solutions-site.org. Horizon Solutions Site es un programa de colaboración con el PNUD, PNUMA, UNFPA, UNICEF, el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), Yale y los colegas de Horizon en Harvard que presenta respuestas a los problemas de medio ambiente, salud, población y desarrollo, en estudios de caso (revisados por pares), artículos y exposiciones.

www.sustainablecommodities.org – Sustainable Commodity Initiative (un proyecto conjunto del IISD y la UNCTAD) es una iniciativa con la finalidad de promover prácticas sostenibles en la producción y el comercio de productos básicos. El sitio tiene enlaces con FAST (Finance Alliance for Sustainable Trade), SCAN (Sustainable Commodity Assistance Network), SSI (Reporting: State of Sustainability Initiatives) y COSA (Committee on Sustainability Analysis).

www.un.org/wcm/content/site/climatechange/gateway. Es el Portal de la labor del sistema de las Naciones Unidas sobre el cambio climático (más de 30 organizaciones) e incluye un enlace al Global Climate Observing System (*www.wmo.ch/pages/prog/gcos/index.php?name=about*) de la Organización Meteorológica Mundial.

www.climatehotmap.org/index.html es una iniciativa de varias ONG afines en la que participa el Fondo Mundial para la Naturaleza y ofrece un mapa interactivo de señales de alerta temprana (Early Warning Signs), en el que se detallan posibles efectos del calentamiento global por regiones.

www.sdwebx.worldbank.org/climateportal/home.cfm?page=globlemap – Es el Portal del Cambio Climático del Banco Mundial. Presenta información sobre el cambio climático y varias herramientas.

www.adaptationlearning.net – El Mecanismo de Aprendizaje para la Adaptación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo es una plataforma para el intercambio de conocimientos sobre el cambio climático.

www.isealalliance.org – International Social and Environmental Accreditation and Labelling Alliance (ISEAL) es la asociación mundial para los sistemas de normas sociales y ambientales. El sitio incluye el producto completo y documentos del proyecto SASA (Social Accountability in Sustainable Agriculture) y es de interés para los productores de café en general.

www.cgiar.org – Consultative Group on International Agricultural Research (CGIAR) es una asociación estratégica que reúne a 64 miembros que apoyan 15 centros internacionales de investigación, de los que se facilitan enlaces y detalles de contacto.

www.iwmi.cgiar.org – International Water Management Institute (IWMI) es uno de los 15 centros de investigación vinculados a CGIAR. Su misión es mejorar la gestión de los recursos de tierra y agua en favor de la alimentación, medios de subsistencia y la naturaleza. Consulte su Water Policy Brief en *www.iwmi.cgiar.org/Publications/Water_Policy_Briefs/PDF/WPB31.pdf.*

www.ifpri.org – El Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (Food Policy Research Institute – IFPRI) es otro centro de investigación vinculado a CGIAR, y su trabajo se centra en cuestiones de seguridad alimentaria. Su informe *Cambio climático: El impacto en la agricultura y los costos de adaptación* presenta los resultados de investigaciones que cuantifican los impactos del cambio climático, evalúa las consecuencias para la seguridad alimentaria y calcula las inversiones que serán necesarias para contrarrestar las consecuencias negativas para el bienestar humano. Aunque no está directamente relacionado con el café, este análisis agrupa por primera vez un modelo detallado de cómo evolucionarán los cultivos con el cambio climático y la información obtenida de un modelo agrícola mundial sumamente detallado, que utiliza dos escenarios climáticos para simular el clima futuro.

http://www.wbcsd.org – World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) es una iniciativa empresarial de escala mundial. El sitio no está directamente relacionado con el café, pero ofrece información interesante, por ejemplo sobre el agua y productos forestales.

http://climatechange.worldbank.org – El Banco Mundial ofrece el texto íntegro de su informe *Development and Climate Change –2010*.

DE LA ESTRATEGIA A RESPUESTAS REALES

¿CUÁLES SON LAS PRIORIDADES?

Los pequeños productores pertenecen al grupo más vulnerable en lo que respecta al posible impacto del cambio climático. Los pequeños productores son también quienes producen la mayor parte del café mundial, pero la capacidad de adaptación de muchos de ellos es limitada porque no disponen o no tienen acceso a los recursos ni a la asistencia técnica necesarios. Esto no quiere decir que dichos recursos hayan sido identificados, ni mucho menos, pero de lo que no hay duda es que la industria del café no se puede permitir una fuerte reducción de la producción de los pequeños productores, ni en términos de cantidad ni de calidad, ni tampoco de la diversidad de calidades. Esto confirma la necesidad de iniciativas concertadas que abarquen a toda la industria. Pero, ¿cómo hacerlo?

Nota: Esta breve exposición se limita al sector del café y, como tal, no hace referencia al debate sobre el cambio climático entre países industrializados y países en desarrollo.

No todos los puntos de vista sobre cuál es el camino a seguir coinciden, pero parece razonable argumentar que hay tres áreas de actuación principales que han de emprenderse, como sugieren Mario Donga y Kathleen Jährmann en *Adaptación al cambio climático para pequeños productores – www.adapcc.org/en/downloads.htm* – un proyecto conjunto de Cafédirect y la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ). Las áreas de acción incluyen:

- Soluciones técnicas a corto plazo para adaptar la producción y elaboración de café a la actual variabilidad climática, destinadas a los productores.
- Medidas para reducir las emisiones de GEI y contribuir así a la protección del clima y la generación de créditos de carbono, dirigidas a todos los participantes en la cadena de valor.
- Estrategias a largo plazo para mejorar las condiciones marco para la adaptación a futuros riesgos climáticos y crear las capacidades necesarias – destinadas a todos los integrantes de la cadena de valor, pero mayormente a los productores.

Las soluciones técnicas a corto plazo variarán de un país a otro y entre las distintas zonas de los países productores de café. Los productores ya han comenzado a sentir el cambio climático, conocen sus circunstancias mejor que nadie, y muchos de ellos tienen ideas innovadoras sobre cómo luchar, al menos, contra algunos de los efectos. En otras palabras, la asistencia externa es necesaria, pero para obtener resultados hay que combinarla con la participación de los interesados locales y elaborar juntos procesos de adaptación y mitigación.

Las medidas para reducir las emisiones de GEI son igual de importantes, pero a los productores les está resultando difícil conseguir créditos compensatorios de carbono, principalmente porque los proyectos encaminados a reducir dichas emisiones deben demostrar su adicionalidad. Es decir, deben demostrar que tienen un efecto adicional o valor añadido en el panorama de los GEI. Según este concepto, los cafetales han de probar que crean reducciones de los GEI que son adicionales a lo que de todas formas pueda ocurrir, técnicamente es probablemente más fácil para los otros miembros de la cadena de valor generar créditos compensatorios de carbono que para el productor. Así lo demuestra el hecho de que hasta la fecha no han conseguido extenderse los créditos compensatorios agrícolas.

Las estrategias a largo plazo a nivel de la producción son esenciales y requieren el firme apoyo de la industria y el respaldo legislativo. Muchas de estas iniciativas se identifican y debaten en el documento de la OIC titulado *El cambio climático y el café* – al que hacíamos referencia en este capítulo. Baste con añadir aquí que el foro Coffee Issues Management Forum (organizado por la Asociación Nacional del Café de los EE.UU. celebrado en marzo de 2009) identificaba la sostenibilidad de los productores como la principal prioridad en la adaptación al cambio climático y la cuestión más importante bajo este encabezamiento. Entretanto, sin embargo, los productores de café necesitan, sobre todo, soluciones a corto plazo que les ayuden a hacer frente a los problemas que van apareciendo relacionados con el clima mundial.

La adhesión a las buenas prácticas agrícolas contribuirá, en cierta medida, a seguir avanzando en la mitigación de los efectos del cambio climático, si bien deberán adecuarse a la producción de café mediante la conformidad con una o más normas de los diferentes sistemas de certificación o verificación que existen. Pero es evidente que los cafetales no pueden abordar el cambio climático adecuadamente a nivel individual.

La reducción y la captura de GEI por parte de los productores de café contribuirá muy probablemente, aunque no de manera automática, al progreso hacia la mitigación de al menos algunos efectos del cambio climático que ya han comenzado a sentir.

Aunque no es posible “vender café o árboles de sombra”, sí lo es trabajar para intentar producir créditos de carbono que se pueden vender, ya sea a través del Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL) obligatorio o mediante acuerdos voluntarios. A los pequeños productores les puede resultar muy difícil, a nivel individual, alcanzar créditos de carbono del tipo MDL con el café. La mejor ruta para ellos es probablemente a través de proyectos globales, que abarquen zonas más extensas y adopten un enfoque integral ante el problema, como se describe más adelante en este capítulo.

¿QUÉ SE PUEDE HACER, DESDE UNA PERSPECTIVA REALISTA?

Es importante diferenciar entre mitigación y adaptación, es decir, las acciones que contribuirían a reducir el cambio climático, y aquellas que podrían ayudar a los productores de café a adaptarse al impacto del cambio climático.

- La producción de café contribuye a las emisiones de GEI. ¿Cómo se pueden reducir estas emisiones? Y, ¿cómo se pueden incrementar los sumideros de carbono?
- En términos prácticos, ¿qué pueden hacer – si es que pueden hacer algo – los productores de café para adaptarse a los efectos del cambio climático?

Es igual de importante, sin embargo, reconocer que, colectivamente, los pequeños productores poseen vastos conocimientos prácticos sobre la agricultura y una amplia historia, lo que significa que comprenden que es lo que ha cambiado y está cambiando en su zona. No debemos pasar por alto el valor de este capital humano. Una encuesta y un informe sobre políticas en este sentido, publicado por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) de Costa Rica – *www.catie.ac.cr,* destaca tres respuestas principales de los productores de café mesoamericanos a la encuesta sobre las pasadas crisis y el actual cambio en el sector del café. (Septiembre 2009 *Fortaleciendo la capacidad de adaptación de los caficultores mesoamericanos ante los cambios globales,* de Hallie Eakin, Edwin Castellanos y Jeremy Haggar):

- Cambios de las prácticas agrícolas, encaminados a reducir costos, mejorar la fertilidad del suelo o cumplir los criterios de sostenibilidad para llegar a nuevos mercados;
- Organización social, necesarias para que los pequeños productores puedan acceder a nuevos mercados, tecnologías o programas de apoyo, y ayudar a los agricultores a recuperarse o a responder a los cambios globales;
- Participación en nuevas estrategias de comercialización, para ayudarles a descubrir y desarrollar el valor social y ambiental de sus productos.

Otras respuestas incluían la diversificación hacia actividades no agrícolas, la adaptación a cultivos más rentables, la reducción de la zona destinada al café, la disminución de mano de obra y del uso de insumos, e incluso la migración a centros urbanos o países más desarrollados.

Las encuestas llevadas a cabo clasificaron cinco posibles áreas de intervención, a saber:

- Más importantes: i) cambios de las prácticas agrícolas y ii) organización social;
- Importante: iii) participación en nuevas estrategias de comercialización;
- Menos importantes: iv) nuevas actividades económicas, y v) nuevos cultivos comerciales.

Además de reconocer el valor del capital humano, es decir los conocimientos agrícolas colectivos que ya existen en el sector de los pequeños productores, las recomendaciones estratégicas incluyen:

- Mejorar el acceso a la información, incluida la información sobre mercados, la tecnología agrícola, etc., y desarrollar la capacidad de interpretar esta información.
- Establecer mecanismos financieros, incluidos los seguros contra los efectos del clima, el acceso a los microcréditos para facilitar la adaptación, es decir, cultivos orgánicos, de sustitución, nuevas variedades, sombra, etc.
- Invertir en capital social, es decir, crear estructuras que permitan a los pequeños productores acceder a los recursos necesarios para adaptarse al cambio climático, acceso a nuevos mercados y explotar el valor social y ambiental de sus actividades agrícolas.

Existen proyectos que están llevando a cabo encuestas similares en otras partes del mundo. Algunos indicios apuntan a que los resultados podrían no ser tan diferentes.

ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO EN LA PRÁCTICA

Las buenas practicas agrícolas contribuyen directamente a conservar la tierra y el agua, y al hacerlo facilitan la adaptación al calentamiento global, al tiempo que mitigan su impacto. Sin embargo no siempre se dispone de los recursos necesarios, especialmente el sector de pequeños productores.

Entre las opciones de participación activa cabe destacar las siguientes:

- **En el campo**
  - Cubrir el suelo para reducir la evaporación, evitar la erosión y mejorar la fertilidad del suelo;
  - Construir terrazas y bordes, así como sistemas para el drenaje, la captura y el almacenamiento del agua de correntía;
  - Plantar setos y contornos para mitigar los daños causados por el viento y el agua;
  - Mejorar la eficiencia del riego y de la gestión de los recursos hídricos;
  - Crear sombra para mitigar el aumento de la radiación solar, reducir las variaciones de temperatura y favorecer la retención de la humedad.
- **Elaboración**
  - Reducir el consumo de agua con despulpadoras ecológicas;
  - Mejorar la gestión de las aguas residuales y su eliminación;
  - Hacer un uso eficaz de todos los materiales que se puedan convertir en abono;

  - Utilizar energía solar, es decir, practicar el secado al sol siempre que sea factible;
  - Utilizar energías renovables para el secado mecánico;
  - Hacer mejor uso del material utilizado en la elaboración (combustible, briquetas de carbón, planchas de madera).
- **Opciones a más largo plazo**
  - Fortalecer las instituciones;
  - Mejorar el acceso a los datos sobre el clima;
  - Elaborar una cartografía del posible impacto del cambio climático en las zonas cafeteras;
  - Mejorar la fertilidad del suelo;
  - Examinar diferentes modelos de producción, por ejemplo la plantación a gran densidad;
  - Desarrollar y plantar variedades resistentes a las enfermedades y las sequías;
  - Trasladar la producción a zonas más idóneas, cuando sea factible;
  - Elaborar mecanismos de financiación que faciliten estas opciones, en su totalidad o en parte.

Encontrará ejemplos de cartografías del clima en *www.ciat.cgiar.org,* Centro Internacional de Agricultura Tropical de Colombia, y en *www.iac.sp.gov.br,* Instituto Agronômico de Campinas (IAC) del Brasil.

- **Captura y sumideros de carbono**
  - Calcular y reducir la huella de carbono en el cafetal;
  - Determinar la viabilidad de crear sumideros de carbono comercializables;
  - Facilitar el acceso de los pequeños productores a los mercados de carbono para que exploten las oportunidades que brindan las huellas de carbono.

La lista de más arriba no es exhaustiva, evidentemente. Muchas de las opciones – si no todas – las fomentan también diferentes normas de certificación y verificación, como las normas Organic, Rainforest Alliance, UTZ CERTIFIED, la Asociación 4C y normas corporativas como el programa AAA de Nespresso o las prácticas C.A.F.E. (Coffee and Farmer Equity) iniciadas por Starbucks Coffee Company, entre otras.

El Código 4C sobre el Clima es un ejemplo de los esfuerzos que realizan varias organizaciones para acercar al productor de café propuestas para la adaptación al cambio climático y mitigación de sus efectos. El módulo adicional (voluntario) identifica 15 principios y presenta indicadores complementarios que explican paso a paso cómo medir el progreso desde el rojo (inaceptable) al verde (conforme) en cuatro ámbitos principales: entorno favorable; gestión de los recursos naturales; gestión del suelo y de los cultivos; y emisiones y existencias de GEI.

Aun cuando el módulo puede mejorarse, representa una hoja de ruta muy práctica para los productores que deseen implementar medidas de adaptación al cambio climático y de mitigación de sus efectos. El módulo se basa principalmente en la labor desarrollada durante tres años por la asociación público-privada en Kenya de Sangana Commodities Ltd y la Agencia Alemana de Cooperación Internacional. Otros participantes fueron la Asociación 4C, Tchibo GmbH y el Fondo del Biocarbono del Banco Mundial.

El módulo, los manuales de capacitación e información adicional, también sobre el cambio climático en general, están disponibles en *www.4c-coffeeassociation.org/en/work-on-climate-change-php.*

CRÉDITOS DE CARBONO

ORIGEN Y LIMITACIONES

A menudo se da por descontado que los productores de café pueden beneficiarse (fácilmente) de lo que se denomina el mercado de créditos compensatorios de carbono. Esto se debe a que las cadenas de supermercados y otras organizaciones de minoristas y consumidores piden, a veces públicamente, que la cadena de distribución del café (importadores, tostadores y otros) se esfuerce por avanzar hacia el logro de lo que se conoce como productos con una huella de carbono neutral. Es cuando las emisiones de carbono (dióxido de carbono o CO_2) que produce la cadena de café son compensadas por actividades que reducen el carbono. Y sí, en principio el cultivo de café ofrece el potencial para ello, pero hay que subrayar que las compensaciones basadas en la agricultura aún no están muy extendidas – por razones que veremos más adelante.

Es importante tener presente que los diferentes ecosistemas tienen un potencial distinto para capturar los átomos de carbono. Un bosque tropical aislará más carbono que un bosque templado, praderas o un ecosistema agrícola. Del mismo modo, los diferentes sistemas de cultivo de café también tienen un potencial específico para atrapar átomos de carbono: el café forestal, las parcelas de pequeños productores, las plantaciones comerciales, el café con o sin sombra, con o sin cultivos intercalados, etc. Pero, a pesar de que a menudo se piensa que la producción de café no contribuye a las emisiones de GEI, lo cierto es que hacemos un examen minucioso de toda la operación agrícola, descubriremos fugas de GEI. Las más evidentes son la utilización de tractores, vehículos y motores eléctricos, la combustión de madera y otras actividades que también contribuyen a las emisiones de GEI.

El Protocolo de Kyoto al que aludíamos al comienzo de este capítulo creó lo que se conoce como el Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL). Este mecanismo permite a los países desarrollados invertir en proyectos en países en desarrollo para reducir las emisiones de GEI, y promover un desarrollo sostenible a través de proyectos estructurados que deriven en la venta de Reducciones Certificadas de Emisiones (RCE). Los proyectos MDL deben demostrar su

adicionalidad, esto es, que tienen un efecto adicional o valor añadido en el panorama de los GEI. Según el concepto de adicionalidad, los cafetales deberán probar que crean reducciones de los GEI que son adicionales a lo que de todas formas pueda ocurrir. El margen de adicionalidad se contrasta siempre con un valor de referencia que se calcula comparando las fincas que tienen un proyecto MDL con las que no lo tienen.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTO?

- Los árboles aclimatados, tanto de café como de sombra, no cuentan porque forman parte de una situación ya existente. Pero la conservación de la cubierta forestal existente y la mejora de las prácticas agrícolas en general, que favorezcan cafetos más ecológicos, son otras vías para conseguir créditos de carbono, siempre que se pueda demostrar que suponen ganancias netas en materia de GEI.
- Nuevas actividades como la introducción de cultivos mixtos con plantas apropiadas que absorban GEI, la plantación de árboles de sombra adicionales y la rehabilitación de tierras y laderas degradadas cuentan. Esto podría incluir la plantación de más cafetos y árboles de sombra, pero solo si se puede probar que el terreno en cuestión se encontraba anteriormente en un estado de degradación prolongado.
- Los cálculos para determinar el resultado neto obtenido de las distintas actividades son complejos y el resultado final podría justificar el esfuerzo efectuado solo si se trabaja en grandes extensiones. Esto hace difícil, sino imposible, que pequeños productores puedan participar directamente en las compensaciones del carbono.

La ventaja del proceso MDL es que genera créditos de carbono "certificados" que ofrecen trazabilidad y credibilidad, tal como establecen los procedimientos del Protocolo de Kyoto. Se puede comerciar con estos créditos en mercados oficiales establecidos, con procedimientos transparentes para la fijación de precios. En la práctica, sin embargo, la propuesta del MDL podría no ser muy idónea para el café de pequeños productores debido a la dificultad de medir con precisión los diferentes procesos de producción de café en términos de su impacto sobre los GEI.

CRÉDITOS DE CARBONO: DEFINICIÓN

Los créditos de carbono son un componente clave de los esfuerzos nacionales e internacionales para mitigar el incremento de las concentraciones de GEI. Un crédito de carbono equivale a una tonelada de equivalentes de dióxido de carbono. Es la unidad de medición del mercado de carbono – al igual que el barril de petróleo o el litro de leche. Puesto que hay más de un GEI y debido a que cada uno de estos gases tienen un potencial de calentamiento global diferente, el equivalente de dióxido de carbono es el término que se utiliza para normalizar la unidad de medición. El comercio de carbono es una aplicación del enfoque para negociar con las emisiones, y tener una base para la comparación de todos los GEI que se calculan en equivalentes de CO_2.

Se fijan topes de emisiones de gases de efecto invernadero y se utilizan los mercados para asignar las emisiones entre el grupo de fuentes reguladas. Lo que se pretende es permitir que los mecanismos del mercado encaucen los procesos industriales y comerciales hacia enfoques en los que se produzcan bajas emisiones o de menor contenido de carbono que en el caso de que la emisión de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero a la atmósfera no entrañara costo alguno. Puesto que los proyectos de mitigación de GEI generan créditos, se puede utilizar este planteamiento para financiar proyectos de reducción de carbono entre socios comerciales y en todo el mundo.

También hay empresas que venden créditos de carbono a clientes comerciales e individuales interesados en reducir su huella de carbono de una manera voluntaria. Estos operadores de compensaciones compran los créditos de un fondo de inversión o una empresa que genere carbono y haya sumado créditos de proyectos individuales. La calidad de los créditos se basa en parte en el proceso de validación y la sofisticación del fondo de inversión o la empresa que los genera y que actúa como patrocinador del proyecto de carbono. Este aspecto se refleja en su precio. Las unidades voluntarias, es decir, que no provienen del MDL, suelen tener menos valor que las unidades que se obtienen a través del Mecanismo de Desarrollo Limpio. Sus precios están relacionados con el riesgo; a mayor riesgo para el vendedor, más alto será el precio, mientras que a más riesgo para el comprador, más bajo será el precio. Las normas que rigen el mercado voluntario intentan definir la calidad mediante el establecimiento de criterios: cuanto más estrictos sean, mejor será la calidad del certificado y, por consiguiente, más alto será el precio potencial.

Existen dos tipos distintos de créditos de carbono:

- Créditos compensatorios de carbono: se generan mediante métodos limpios de producción de energía, eólica, solar, hidráulica y biocombustibles.
- Créditos de reducción de carbono: se generan recogiendo y almacenando carbono de la atmósfera a través de la captura biológica (reforestación, forestación), la acción de los océanos y el suelo y esfuerzos de almacenamiento.

Se ha reconocido la eficacia de ambos enfoques para paliar la crisis mundial desatada por las emisiones carbono.

HUELLA DE CARBONO DE LOS PRODUCTOS

La industria de los países desarrollados, incluida la industria del café, se esfuerza cada vez más en la búsqueda de

soluciones para reducir su huella de carbono pero, si su medición no es posible, ¿cómo se puede gestionar?

La huella de carbono de los productos (HCP) describe la suma de gases de efecto invernadero que se acumulan durante el ciclo completo de un producto (físico o servicio) en una aplicación especificada.

Es la definición de los participantes en el Proyecto piloto alemán sobre la HCP, una iniciativa que aspira a formular recomendaciones sobre un desarrollo metódico y la cooperación internacional en lo que respecta a la implementación de un método transparente y con fundamento científico para medir las HCP. Un segundo objetivo de la iniciativa es adaptar dicho método en la comunidad cafetera a una norma común (o al menos como referencia) que facilite a los productores de café, entre otros, la medición de la HCP.

En la República Unida de Tanzanía se ha llevado a cabo un estudio piloto, denominado *Privat Kaffee Rarity Machare.* Los resultados, junto con otros informes, están disponibles en *www.pcf-projekt.de/main/results/case-studies.*

Tchibo GmbH, el mayor tostador alemán ha participado en este estudio, que identifica las distintas fases de la cadena del café por sus respectivas emisiones a la atmósfera, el agua y el suelo. El estudio ofrece una sinopsis esquemática de lo que ocurre, dónde y cómo se generan los GEI. Un aspecto de interés en este sentido es cómo contribuyen a las emisiones de GEI los diferentes procesos en los país productores (cultivo en la finca, elaboración, transporte, transformación y embalaje), y en los países consumidores (transporte internacional, tueste, envasado, distribución, molienda y compra, consumo y eliminación de residuos).

Los autores llegan a la conclusión de que en este estudio de caso en particular, los procesos en la finca (producción/elaboración y procesos preliminares, incluida la producción de sustancias agroquímicas) y la fase de consumo real (compra y preparación) son los principales causantes de emisiones de CO_2. Señalan, sin embargo, que los métodos de producción en las dos fincas estudiadas son de un nivel muy alto y que otros sistemas de producción más convencionales darían resultados diferentes.

Los autores comentan asimismo que en muchos casos es difícil seguir el rastro de cada café individual hasta el lugar de origen de su producción porque gran parte del café se mezcla en origen y se expide al extranjero a granel. Por otra parte, recomiendan a la industria del café que elabore normas armonizadas para los métodos de compensación dentro de la cadena cafetera, y hacen hincapié en la importancia de asegurar la transparencia y la credibilidad a la hora de hacer declaraciones públicas relativas a la huella de carbono del producto. Si no existe coherencia en los métodos de cálculo y presentación de informes sobre las HCP puede ser difícil comparar las huellas publicadas. Véase *www.carbontrust.co.uk* para más detalles.

Cabe observar aquí que el Carbon Disclosure Project (*www.cdproject.net*) recoge información sobre la huella de carbono de unas 2.500 grandes empresas de todo el mundo, entre las que se incluyen las principales tostadoras multinacionales del mundo. Los participantes miden y declaran sus emisiones de gases de efecto invernadero y publican sus estrategias respecto al cambio climático a través del proyecto con el fin de fijar metas de reducción y mejorar su actuación. Para acceder a estos informes es necesario registrarse en el sitio web del proyecto.

En la industria en general existen, naturalmente, numerosas iniciativas para reducir la HCP que no se limitan al café. Reducir la velocidad de los buques, hacer un uso más eficiente del transporte, utilizar material reciclado para embalaje y combustibles menos contaminantes y reducir el consumo energético son algunas propuestas, pero este tema no entra en el ámbito del presente examen.

PROYECTOS DEL MECANISMO DE DESARROLLO LIMPIO

El sitio web de la Carbon Finance Unit del Banco Mundial (*www.go.worldbank.org/9IGUMTMED0*) facilita información y herramientas de utilidad para la elaboración y financiación de proyectos MDL. Esta unidad de financiamiento del carbono presta asistencia en la creación de capacidad y preparación de proyectos, y enumera a los prestadores de servicios registrados. La asistencia para proyectos incluye la preparación de la documentación sobre carbono necesaria para crear "activos de carbono" que generen Reducciones Verificadas de Emisiones (RVE) o Reducciones Certificadas de Emisiones (RCE) con las que luego se podrá comerciar.

El Banco Mundial ofrece asimismo otros servicios [en inglés] como CDM Methodology Overview, CDM Methodology Database y CDM Methodology Paper (es decir, un compendio, una base de datos y un documento sobre metodologías relacionadas con el Mecanismo de Desarrollo Limpio [CDM en inglés], que incluyen cuestiones metodológicas, talleres, etc.). A través de estos servicios se obtiene información inmediata que ayuda a comprender los reglamentos y conceptos básicos de metodologías aprobadas para proyectos MDL. No obstante, la información que se facilita en esta sección no elimina la necesidad de consultar siempre las metodologías aprobadas y la orientación que facilita la Junta Ejecutiva del MDL, que está registrada en el sitio web oficial del MDL, al que se puede acceder en *www.cdm.unfccc.int.* Está en curso asimismo la elaboración de un manual sobre la validación y verificación.

También se enumeran proyectos MDL en *www.carboncatalog.org/projects*, y la documentación sobre los proyectos está disponible en *www.wbcarbonfinance.org.*

Otro sitio de interés para los productores de café es Forest Carbon Partnership Facility (FCPF) en *www.forestcarbonpartnership.org/fcp.* Presenta información

[en inglés] sobre maneras de reducir emisiones de la deforestación y degradación de los bosques (REDD, en inglés) mediante la aportación de valor a la masa forestal en pie.

La mayoría de los proyectos MDL parecen ir destinados a Asia y América Latina, en particular China, la India y el Brasil. En este sentido se ha creado el servicio de financiación Carbon Finance Assist para promover un flujo más amplio de proyectos MDL mediante la prestación de asistencia para identificar y crear proyectos MDL. Visite *www.go.worldbank.org/T93VFJSRL0.* Pero para muchos productores de café, la ruta del MDL presenta aún demasiados obstáculos y podría resultar inaccesible.

COMPENSACIONES DE CARBONO EN LOS MERCADOS VOLUNTARIOS

Los mercados voluntarios no requieren tanta documentación ni inversión financiera como los mercados obligatorios (MDL). No obstante, los precios son muy variables porque los promotores de proyectos tienen libertad para adoptar las normas o no, crear nuevas metodologías y someterlos o no a la verificación por parte de terceros. Conviene recordar asimismo que a finales de 2011 aún no había ninguna indicación de una aplicación en todo el sector del café.

Por otra parte, esta libertad de negociación afecta a los precios de los créditos, porque los precios están directamente relacionados con la calidad y credibilidad de la metodología utilizada y con el nivel de verificación por terceros u otros mecanismos de seguridad. Los críticos hacen referencia a la falta de metodologías reguladas para crear los créditos y la imposibilidad de verificar el volumen de GEI que se declara haber rescatado. La falta de regulación podría resultar en el doble recuento de los mismos créditos, de manera intencionada o no, y tener que confiar en que en el futuro se tendrán en cuenta los créditos ya comprados. Después de todo, los proyectos pueden fracasar, y las normas y sistemas de verificación pueden resultar inadecuados.

La ruta voluntaria es más adecuada para pequeñas y medianas iniciativas (proyectos) que podrían carecer de la capacidad y los conocimientos necesarios para generar créditos de carbono por derecho propio del tipo MDL para café. Una ampliación de la esfera de actividades y de la extensión de las zonas objetivo sería otro medio para que participen más personas o comunidades. Asimismo, la inversión en la organización social o de productores facilitaría el acceso de pequeños productores a los posibles beneficios que ofrece el mercado de carbono.

Entre las normas que conducen a créditos de carbono verificados que podrían adoptar los productores de café se incluyen las siguientes:

- Verified Carbon Standard, *www.v-c-s.org,* que tiene una sección muy útil sobre la gestión de tierras cultivables (cafetos, vegetación, suelo y aguas residuales).
- Plan Vivo, *www.planvivo.org,* cuyo proyecto Scolel Té en México incluye una sección dedicada a los árboles de sombra en las plantaciones de café.
- CarbonFix, *www.carbonfix.info,* que ha elaborado la norma CarbonFix para proyectos de forestación.
- Chicago Climate Exchange, *www.theice.com/ccx.jhtml,* esta bolsa del clima mantiene un programa de registro de compensaciones para registrar reducciones de emisiones verificadas en un amplio conjunto de protocolos establecidos, que incluye Forestry Carbon Sequestration.

Véase asimismo *Making Sense of the Voluntary Carbon Market: A Comparison of Carbon Offset Standards* en *www.co2offsetresearch.org.*

Estándares para el Diseño de Proyectos de Clima, Comunidad y Biodiversidad, *www.climate-standards.org,* incluye tres tipos de créditos: Aprobados, Plata y Oro, dependiendo de las conclusiones extraídas en la auditoría. No obstante, para emitir créditos de carbono verificados deberán haber sido verificados por una de las otras normas voluntarias.

PROYECTOS DEL MERCADO VOLUNTARIO

Los cafetales, en general, y los pequeños, en especial, no contribuyen mayormente a las emisiones de GEI, pero esto no quiere decir que los productores no deban adoptar medidas de mitigación, es decir, medidas para reducir sus huellas de carbono. Por otro lado, los cafetales de la mayoría de los países suelen ofrecer potencial para incrementar su población arbórea, ya sea plantando (más) árboles de sombra o ampliando la cubierta forestal en una finca o una zona delimitada. Siempre y cuando se trate de una actividad adicional, es decir, que no ocurriese si no fuera por el incentivo de ganar créditos de carbono, estos plantíos pueden originar créditos de carbono negociables mediante el proceso de captura que generarán los árboles adicionales. Un aspecto interesante de los proyectos forestales es que se pueden supervisar los plantíos vía satélite, por ejemplo mediante Google Maps, *www.maps.google.com.*

Hay que hacer hincapié, una vez más, en que la notificación creíble y la verificación de los créditos de carbono exigen que la unidad de crédito de carbono sea siempre la misma, con independencia de dónde o cómo se produzca. Para que un proyecto sea creíble deberá, por consiguiente, estar basado en normas y procedimientos reconocidos, que incluya procesos transparentes de acreditación, validación y verificación. Deberá asimismo estar debidamente estructurado y habrá que llevar registros adecuados. Véase también *www.adapcc.org/download/LPedroni-Carbon-Credits.pdf.*

SERVICIOS AMBIENTALES

Un debate particularmente interesante y que podría ser de gran importancia para el sector del café es si el mantenimiento de los cafetales sombreados, es decir, la conservación de los árboles de sombra y sus existencias de carbono, contaría para conseguir créditos de carbono. Después de todo, los cafetales sombreados conservan más carbono que el café que se cultiva bajo luz solar directa, pero a costa de obtener producciones más bajas. Existe, por consiguiente, un costo de oportunidad en potencia por adoptar estas medidas de conservación sobre el café cultivado al sol. Aun cuando en algunos casos dicho costo se podría compensar estableciendo un nexo con los sobreprecios, por ejemplo como ocurre con el orgánico, es evidente la falta de incentivos para que los productores presten servicios ambientales de este tipo. Por otra parte, ¿no deberían los agricultores recibir una compensación por conservar sus actuales cafetos cultivados bajo sombra, como propone para los bosques el programa REDD (Reducción de emisiones resultantes de la deforestación y la degradación forestal en los países en desarrollo)?

La normativa vigente dice que los productores que cultiven café bajo sombra deberán plantar más árboles para poder optar a los créditos de carbono. Esto significa, en realidad, que los servicios ambientales que ya prestan están siendo ignorados.

¿A QUIÉN RECURRIR, DÓNDE BUSCAR?

A muchos países en desarrollo les resulta difícil participar en el MDL. Y es así porque el Fondo de Biocarbono del Banco Mundial financia proyectos que capturan o conservan GEI en bosque y ecosistemas agrícolas y de otro tipo. Visite *www.go.worldbank.org/IVUUKC9210.* A finales de 2011, el Fondo apoyó 25 proyectos de reforestación, tres proyectos del programa REDD en Colombia, Honduras y Madagascar (véase el sitio web), y se ha embarcado en los denominados proyectos piloto de captura de carbono en el suelo. El Fondo BioCarbono colabora asimismo con el movimiento ecologista Kenya's Green Belt Movement (GBM) en la reforestación de tierras degradadas. Este proyecto piloto pagará a las comunidades locales y les proporcionará nueva tecnología y los conocimientos necesarios para reforestas esas tierras y gestionar el nuevo bosque. Los pagos por el carbono permitirán al GBM expandir esta técnica y sus beneficios a nuevas zonas.

Nota: El registro en el sitio web del Fondo Biocarbono (BioCarbon Fund) permite el acceso a una serie de documentos, incluidos informes sobre el estado de los mercados de carbono (del MDL y voluntario).

También se puede obtener información de utilidad de la Rainforest Alliance, que ha publicado un manual titulado *Lineamiento para el diseño de proyectos de carbono en cafetales usando la metodología agroforestal simplificada.* Es un manual exhaustivo sobre toda la secuencia del proyecto – desde la identificación hasta la comercialización de créditos de carbono. Está disponible en español e inglés en *www.rainforest-alliance.org/climate/documents/café_carbon_guidance.pdf.*

Tres iniciativas interesantes:

- CATIE, el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza de Costa Rica, *www.catie.ac.cr,* elaboró entre 2004 y 2006 un manual técnico sobre cómo estimar el carbono – *Captura del carbono y el Desarrollo de Mercados Ambientales en cacaotales indígenas y otros sistemas Agroforestales.*
- CATIE colabora asimismo con el Fondo Nacional de Financiamiento Forestal (FONAFIFO) de Costa Rica en el programa Pago por servicios Ambientales, para establecer criterios para pagos del programa ambiental a cafetales sombreados.
- La Rainforest Alliance, *www.rainforest-alliance.org,* con fondos de la Corporación Internacional de Financiación, ha completado un proyecto bianual (2008-2009) titulado *Creación y Comprobación de metodologías acreditadas del carbono para las fincas de café,* cuyo objetivo es combatir el cambio climático, al tiempo que promueve la reforestación; permite a los agricultores vender el carbono que estos árboles adicionales absorben de la atmósfera; evita los altos costos de transacción que suelen ir asociados con los proyectos de compensación de carbono, y elabora una metodología que se puede utilizar en otras regiones y sectores. Se puede obtener un esbozo del proyecto en *www.rainforest-alliance.org/climate.cfm?id=carbon_coffee* y una actualización en *www.eco-index.org/search/results.cfm?ProjectID=1476.*

Nota: Véase también la red The Global Forest and Trade Network en *www.gftn.panda.org.* GFTN es una iniciativa de WWF Global y ofrece información, puntos de contacto y herramientas sobre la gestión de bosques sostenibles y la certificación forestal.

OTROS SITIOS WEB PERTINENTES

Los siguientes sitios web ofrecen información sobre cuestiones relacionadas con las emisiones de GEI: normas, compensaciones, la huella de carbono de los productos, elaboración de proyectos y financiación.

www.ipcc.ch – El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) es el principal organismo científico para la evaluación del cambio climático. Examina y evalúa la información científica, técnica y socioeconómica más reciente que se produce en todo el mundo importante para entender el cambio climático. Ofrece información técnica muy instructiva sobre el origen, los posibles efectos y la mitigación de las emisiones de GEI.

www.cdm.unfccc.int/index.html – El Mecanismo de Desarrollo Limpio hace posible la existencia de proyectos

para reducir emisiones (o eliminar emisiones) en los países en desarrollo de manera que puedan obtener créditos de reducción certificada de emisiones (RCE), cada uno los cuales equivale a una tonelada de CO_2. Los RCE se pueden comercializar y vender a los países industrializados, que los utilizan para cumplir en parte con sus objetivos de reducción de emisiones de conformidad con el Protocolo de Kyoto.

www.usaid.gov/our_work/environment/climate – La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) apoya Iniciativas sobre el Cambio Climático en varios países. Visite este sitio web para obtener una visión general.

www.pcf-projekt.de – El proyecto piloto alemán La huella de carbono de los productos tiene como objetivo el desarrollo metódico y la coordinación internacional para implementar métodos transparentes y con base científica para la medición de las huellas de carbono de productos. El sitio ofrece explicaciones de cómo se miden las HCP y una serie de estudios que se pueden ser descargar, incluyendo uno sobre el café de la República Unida de Tanzania.

www.v-c-s.org – Verified Carbon Standard Association (VCS) aspira a poder normalizar el mercado de compensación voluntaria y garantizar su transparencia y credibilidad, y reforzar la confianza de consumidores y gobiernos en las compensaciones voluntarias mediante la creación de una unidad de verificación de los créditos de compensación fiables y comercializables, la Verified Carbon Unit (VCU). La Asociación VCS ofrece amplia información sobre las normas para la reducción de los GEI, los reglamentos y la certificación de proyectos y la comercialización de créditos de reducción certificada de emisiones o RCE.

www.climatestandards.org – La Alianza sobre Clima, Comunidad y Biodiversidad (Climate, Community and Biodiversity Alliance – CCB) es una asociación del sector privado y la sociedad civil. Su objetivo es establecer normas que permitan identificar proyectos que, simultáneamente, aborden cuestiones del cambio climático, apoyen a las comunidades locales y conserven la biodiversidad.

www.co2offsetresearch.org – La iniciativa para la investigación y la educación en materia de compensación de carbono (Carbon Offset Research and Education Initiative – CORE) es un proyecto del Instituto de Medio Ambiente de Estocolmo y ofrece un análisis y un resumen de los programas y actividades de compensación más influyentes.

www.carbontrust.co.uk/Pages/Default.aspx – Carbon Trust es una iniciativa del Gobierno del Reino Unido para acelerar la transición hacia una economía baja en carbono. Ofrece asesoramiento sobre cómo reducir la huella de carbono y ayuda a elaborar metodologías y productos con bajas emisiones de carbono. Ha publicado un informe titulado *The Carbon Trust three stage approach to developing a robust offsetting strategy.*

www.cdmgoldstandard.org – Gold Standard Foundation es una iniciativa de la sociedad civil que presta servicios de certificación para créditos de carbono con primas. Aparte de la Norma de Oro (Gold Standard), el sitio ofrece un listado de prestadores de servicios de acreditación en diferentes campos, incluida la financiación de la elaboración de proyectos.

www.carbonneutral.com – Carbon Neutral Company es una empresa privada para la compensación y gestión de carbono.

www.carbonfootprint.com – Carbon Footprint Ltd es una consultoría para la gestión y compensación de carbono. El sitio incluye una calculadora y herramientas de gestión.

www.ieta.org – International Emissions Trading Association aspira a desarrollar un marco internacional funcional para el comercio de reducciones de emisiones de GEI. El sitio ofrece varias publicaciones y explicaciones.

www.chicagoclimatex.com y *www.ecx.eu* son bolsas oficiales para la fijación de precios y el comercio de compensaciones de carbono. Ofrecen información sobre cómo se ejerce este comercio y quién puede hacerlo.

www.ecosystemmarketplace.com – Mercados Ambientales, es una iniciativa privada de Forest Trends, una importante fuente of noticias, datos y análisis sobre los mercados, precios y pagos por servicios ambientales, como la calidad del agua, la captura de carbono y la biodiversidad. El sitio ofrece amplia información sobre mercados ambientales, mercados de ecosistemas y de carbono, además de un extenso glosario. Ofrece asimismo varias herramientas.

Por último, hay una lista muy útil de un gran número de enlaces anotados y clasificados por temas, dedicados a la protección del clima y el desarrollo, en el sitio web de la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ, la anterior GTZ). Visite *www.gtz.de* y en particular *www.gtz.de/en/themen/umwelt-infrastruktur/umweltpolitik/4859.htm.*

Nota: Tras el cambio de GTZ a GIZ es posible que también hayan cambiado los antiguos sitios web de la GTZ.

Agradecimientos: Varias partes del presente capítulo están basadas en el informe *El cambio climático y el café,* publicado por la Organización Internacional del Café (OIC) en septiembre 2009. El informe completo, incluida una lista de organizaciones seleccionadas que financian iniciativas para la mitigación y adaptación al cambio climático, está disponible en el sitio web de la OIC. Véase *www.dev.ico.org/documents/icc-103-6-r1e-climate-change.pdf.* Agradecemos desde aquí a la OIC por su consentimiento para hacer uso de dicho informe.

CAPÍTULO 14

PREGUNTAS Y RESPUESTAS EN *WWW.LAGUIADELCAFE.ORG*

PREGUNTAS Y RESPUESTAS EN *WWW.LAGUIADELCAFE.ORG*

El ITC inauguró en 2005 el sitio web dedicado a la Guía del Café *www.laguiadelcafe.org* – una versión actualizada de la versión impresa. A lo largo de estos años, la página web "Preguntas y Respuestas" ha publicado más de 240 respuestas detalladas a preguntas formuladas por los usuarios – dando siempre prioridad a las preguntas procedentes de los países productores.

He aquí algunas de las numerosas preguntas recibidas durante estos años, con dos ejemplos de respuestas publicadas en el archivo-de-PR del sitio web "Preguntas y Respuestas" – en inglés, francés y español.

004 ¿Deben utilizarse desecantes (o sacos secos) en los contenedores o no?

010 ¿Son válidos el Contrato ECC (Europa) y el Contrato GCA (Nueva York) para ventas a mercados fuera de Europa y América del Norte, en particular el Japón?

018 ¿Qué riesgos de crédito entrañan las ventas directas?

032 ¿Cómo debemos dirigirnos a compradores potenciales?

051 ¿Qué función desempeñan los fondos de inversión en el comercio de café?

054 ¿Cuál es la diferencia en los análisis de mercado entre principios "fundamentales" y "técnicos"?

061 ¿Quién es el responsable cuando se producen daños durante el trayecto de un envío FCL?

064 ¿Cuánto café soluble, en porcentaje, puede extraerse de los granos de café tostado?

079 ¿Qué impide a los productores comercializar productos acabados directamente a los consumidores (mayoristas)?

088 ¿Existe una norma para la degustación del café, es decir, para registrar la calidad del café?

100 ¿Cuál es la diferencia en un código de conducta o norma para el café entre certificación y verificación?

103 Un crédito asequible para pequeños productores frente al riesgo de precio: ¿cuáles son las opciones?

104 En la cata de café: ¿cuándo pasa el sabor "afrutado" de aceptable a inaceptable?

116 ¿Cómo debemos aproximarnos al mercado japonés?

126 ¿Pueden los productores utilizar las opciones de venta para gestionar el riesgo de precio?

128 ¿Cuál es la diferencia exacta entre una marca comercial (trademark) y una indicación geográfica?

131 ¿Cómo diferenciar entre la industria de café corriente (mainstream) y de especialidad (specialty)?

134 ¿Qué derechos hay que pagar y qué documentación exige la Aduana estadounidense para el despacho de las importaciones de café verde?

142 ¿Cuál es la función de los intermediarios (middlemen) en la cadena del café? ¿Son necesarios?

144 ¿Está cambiando el gusto de los consumidores en Alemania?

145 ¿Quién es responsable por los sacos que falten cuando los sellos del contenedor no muestran signos de manipulación?

150 En el caso del robusta, ¿existe alguna diferencia en la producción entre la elaboración por vía seca y por vía húmeda?

163 ¿Por qué se envasa el café al vacío?

168 ¿Cómo podemos exportar lotes muy pequeños, digamos de 50 sacos o menos?

172 ¿Cuál es el significado de "retirada obligatoria" (squeeze-out) en el mercado de futuros de Londres para el robusta?

175 ¿Añade valor el pulido a la calidad del café?

178 ¿Cuáles son las diferencias entre despulpe natural, café semilavado y café lavado?

180 ¿Por qué causas, si las hubiera, puede un comprador rechazar un embarque y cuáles serían las consecuencias?

181 ¿Cómo funcionan las máquinas eliminadoras de piedras y las catadoras (separadoras)?

199 ¿Qué puede hacer un comprador en caso de incumplimiento de su empresa expedidora?

208 ¿Quién es responsable de un deterioro de la calidad durante el trayecto (con demora)?

209 ¿Quién es responsable de los costos de fumigación a la llegada de embarques infestados?

212 ¿Pueden los corredores servir de enlace entre productores e importadores de café a cambio de una comisión?

215 ¿Si se producen daños durante la carga, quién debe dirigirse al seguro?

218 ¿Quién es responsable cuando faltan sacos de un embarque LCL/FCL?

226 ¿Es una demora en el pago causa suficiente para cancelar un contrato?

227 ¿Por qué y cómo entregar café desde el origen al mercado de futuros LIFFE de Londres?

237 ¿Por qué algunos países productores utilizan la altitud en sus descripciones, y otros el tamaño del grano?

238 ¿Quién es responsable, según el contrato ECC, cuando el peso de llegada muestra una pérdida de más del 0,5%?

242 ¿Cuáles son las condiciones del comercio y la prima del café que demuestre conformidad con 4C?

RESPUESTA A LA PREGUNTA 032

Pregunta: *¿Cómo debemos dirigirnos a compradores potenciales?*

Formulada por: Una cooperativa – África Central

Antecedentes: Hasta ahora siempre habíamos vendido nuestro café a exportadores locales, pero los miembros de nuestra cooperativa están insistiendo en que establezcamos un canal de venta alternativo y nos incorporemos al mercado de exportación. Nunca nos hemos dirigido a tostadores o importadores, y nos preguntamos cuál será la mejor manera de hacerlo, es decir, ¿cómo podemos convencer a compradores potenciales de que pueden tomarnos en serio? Después de todo, nadie nos conoce y, básicamente, nosotros tampoco conocemos a nadie.

Respuesta: Importadores y tostadores reciben muchas propuestas, algunas serias, pero muchas no lo son. Muchos vendedores aspirantes se dirigen a compradores potenciales como si se tratara de una cuestión de suerte, con la esperanza de que una o dos de sus misivas dé algún resultado. Pero la mayoría de estos intentos son reconocidos por lo que son y terminan en la papelera.

Nuestra primera recomendación es leer detenidamente la Guía del Café del ITC, incluido el asesoramiento que ofrecemos en nuestro portal bajo el título "Quiero vender café".

Aparte de esta recomendación, no creemos que exista una "forma ideal" para dirigirse a compradores potenciales, pero podemos señalar algunos de los factores más comunes que influyen en la determinación de un comprador de considerarle un posible proveedor.

Conozca su café. ¿Es de calidad ejemplar? ¿De calidad especial? ¿De calidad corriente o normal? ¿Cómo son sus precios en comparación con los de su entorno? Las respuestas a estas preguntas le indicarán a qué segmento del mercado debe dirigirse.

Conózcase a sí mismo. ¿Qué cantidad de café puede ofertar de un modo realista y durante cuánto tiempo? ¿Puede permitirse reservar parte de su producción para respaldar sus intentos de exportación? No tiene ningún sentido intentar despertar interés si no dispone del café necesario para responder. ¿Se debe su interés en exportar meramente al precio, o está buscando diversificación? Intentar conseguir grandes beneficios desde el primer día es igualmente contraproducente.

Elabore un historial y presente sus credenciales. Conozca su zona, sepa qué la hace diferente. Explique cómo cultiva y elabora su café, cómo lo exportará, qué puede hacer para apoyar a su comprador, y qué espera recibir a cambio. ¿Cuántos años lleva trabajando en el sector del café? ¿Cómo ha progresado su empresa? Ofrezca nombres y direcciones de personas con las que haya realizado operaciones de compraventa, dentro y fuera de su país; a qué asociaciones pertenece. Exponga cuál es su visión de futuro a largo plazo, pero de manera resumida. En esta fase nadie tiene tiempo de leer más de tres páginas.

Envíe una ficha de datos o un folleto informativo. Facilite información sobre la variedad, altitud, suelos, precipitaciones anuales, ubicación, producción anual por categoría y/o tipo, temporada de cosecha y comercialización, prácticas laborales, sistema de elaboración, medidas para luchar contra la contaminación, almacenamiento, elaboración en seco, distancia hasta el puerto, oportunidades de expedición hasta el mercado de destino, etc. Sea transparente.

Envíe una muestra. Una muestra (500 g) vale más que mil palabras (igual que la imagen). Una muestra sugiere que usted sabe lo importante que es la calidad, que conoce su calidad y confía en ella. Pero asegúrese de que envía la muestra acertada. Debe representar fielmente lo que usted puede ofrecer y debe extraerla de una remesa de café totalmente homogénea. No olvide que el comprador asume un riesgo cuando efectúa la primera compra – ¿qué hará si el café que recibe no es bueno? Proponga que un tercero (una entidad independiente) supervise los embarques; la calidad así como el peso. Pregunte al comprador qué opinión le merecen la calidad y la idoneidad de su café, y qué método prefiere para realizar las operaciones comerciales. Si se lo puede permitir, proponga a los compradores hacerles una visita. Esto les demostrará su seriedad y despertará su interés. Envíe las muestras antes de su llegada para que usted pueda degustar la infusión (junto con otras que podrían competir con la suya).

No generalice cuando prometa lo que puede hacer. Intente, en cambio, ser preciso y concreto. Demuestre que entiende la importancia que tiene la ejecución correcta del contrato, la necesidad absoluta de expedir exactamente la calidad vendida, la necesidad de preparar la documentación de manera correcta, etc. Los compradores necesitan convencerse de que usted conoce todos estos aspectos y que está en condiciones de cumplir con los requisitos que ellos imponen.

No haga promesas que no pueda cumplir. Si fuera necesario, explique que es nuevo y que se esfuerza por aprender.

No reclame algo que usted sepa que no es cierto. El comprador no solo lo descubrirá enseguida, sino que además debe tener presente que los compradores también hablan entre ellos.

Recuerde que muchos tostadores, por ejemplo en los Estados Unidos, no están interesados en el trato directo y prefieren comprar a través de exportadores o importadores. En consecuencia, no centre toda su atención en un solo sector, sino que debe investigar cuáles son sus mejores opciones en cada mercado individual. Reconozca la importancia de los intermediarios. Los mercados de futuros, las barreras lingüísticas, las diferentes zonas horarias, el riesgo de incumplimiento por ambas partes, etc., son todos ellos argumentos que apoyan la necesidad de exportadores, importadores, agentes locales, operadores y corredores.

Intente que su cliente se adapte a usted. Si usted produce 80 toneladas al año, no se dirija a uno de los grandes tostadores como Kraft, Sara Lee o Nestlé. Pero tampoco gaste una fortuna intento atraer a un tostador que solo necesita 40 sacos al año.

Publicado el 19 julio de 2005

Capítulos relacionados: 3, Mercados nicho, aspectos ambientales y sociales; 2, Los mercados del café

Pregunta y respuesta relacionadas: PR 029

RESPUESTA A LA PREGUNTA 142

Pregunta: *¿Cuál es la función de los intermediarios (middlemen) en la cadena del café? ¿Son necesarios?*

Formulada por: Productor – África Occidental

Antecedentes: ¿Por qué hay tantos mediadores en la cadena del café entre el productor y el tostador? Están obligados a cobrar caros sus servicios porque los precios del productor son muy bajos en comparación con los precios al por menor que alcanza el café tostado. ¿Son estas personas realmente necesarias, y por qué no podemos vender directamente?

Respuesta: Muchas personas que comparan los precios del productor con los precios minoristas del café tostado, en particular el café de especialidad, se preguntan quién se beneficia de este recargo.

El debate sobre los "intermediarios" pasa por alto muchas veces las numerosas fases del café (y de productos básicos similares) que separan al productor del consumidor: Recolección, elaboración primaria, elaboración para la exportación, comercialización, financiación, transporte hasta el puerto, trámites de exportación y embarque; trámites de importación y despacho de aduana, trasporte por tierra hasta el tostador, tueste, envasado, comercialización, promoción, distribución o venta al por mayor y venta minorista al consumidor. Todas estas fases son necesarias y requieren la intervención de terceros, es decir, los intermediarios, porque alguien debe realizar estas funciones, evidentemente a un costo que, naturalmente, incluye un margen de beneficio. En consecuencia, eliminando al "intermediario" no eliminaremos la "función intermedia".

Dicho de otro modo, todo aquel que manipula café entre el productor y el consumidor final, incluido el tostador y el minorista, es un intermediario. Pero al mismo tiempo, todos estarían de acuerdo en que el tueste y la venta minorista son funciones que un productor o una organización de productores no puede asumir fácilmente o en absoluto y, en este sentido, a los tostadores y minoristas no se les considera intermediarios. Y sin embargo, diferentes datos sobre la cadena de valor indican que más del 80% del recargo (costos y márgenes) sobre el café de especialidad va destinado, de hecho, a estos dos últimos sectores.

Los sistemas internos de comercialización en los distintos países productores tienen diferentes fases y capas intermedias de comercialización, pero no nos detendremos en este asunto. Asimismo, tampoco tiene mucho sentido ahondar en las actividades de tueste y venta minorista porque son funciones que la mayoría de los productores no puede desarrollar. Esto nos deja pues con las funciones que se realizan en la transición entre el exportador y el tostador.

Los exportadores e importadores llevan a cabo determinadas funciones de servicio y, lo que es más importante, también asumen una serie de riesgos. Es decir, los productores (o tostadores) que deseen encargarse directamente de la operación deberán probablemente contratar los servicios de transición que necesitan (expedición, despacho de aduana, seguros, etc.) y también deberán asumir los riesgos adicionales inherentes a estas operaciones.

Para un productor que exporte directamente, algunos de estos riesgos son:

- Riesgo de crédito (el tostador no paga – véanse las PR 018 y 035 que tratan precisamente sobre este asunto);
- Riesgo de calidad (la mercancía es rechazada a la llegada, ya sea por la aduana o por el tostador).

Para el tostador que importe directamente, algunos de los principales riesgos serán:

- Riesgo de cumplimiento (la mercancía no se embarca), y una vez más;
- Riesgo de calidad (la mercancía es rechazada en la aduana, o la calidad no es la acordada).

Estos son ejemplos típicos de las funciones de riesgo que asumen exportadores e importadores como algo natural.

Otros ejemplos son:

- Riesgo monetario (cuando el café se compra en una moneda y se vende en otra);
- Riesgo de embarque (la mercancía se retrasa o sufre daños durante el trayecto);
- Provisión de una ampliación del crédito, etcétera.

En nuestra opinión, básicamente ninguna función en la cadena de valor es innecesaria. Pero naturalmente existen márgenes adicionales de los que se podrían beneficiar los productores si estuvieran preparados para

ampliar el número de funciones que pueden desarrollar por sí mismos, por ejemplo, organizar la exportación. Sin embargo, en contra de la creencia popular, los principales costos y márgenes no son consecuencia de exportadores e importadores, como veremos en el ejemplo de la página siguiente de una cadena de valor de café de especialidad de Kenya destinado a los Estados Unidos.

El cálculo del ejemplo se hizo cuando los precios del café estaban bastante bajos, pero los resultados han sido corroborados por otro estudio (ERR-38 – marzo de 2007) publicado por el Servicio de Investigaciones Económicas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Este estudio concluía que, de media, un aumento de 10 cts en el costo de una libra de café verde en grano en un trimestre determinado origina un aumento de 2 cts en los precios del fabricante y el minorista en ese mismo trimestre. Si el cambio del costo se mantiene durante varios trimestres, este se incorporará a los precios del fabricante casi centavo por centavo con el cambio del costo del producto básico. Dados los considerables costos y recargos fijos inherentes a la elaboración del café, esto origina un cambio de casi el 3% en los precios minoristas por un cambio del 10% en los precios del producto básico. El estudio indica asimismo que las diferencias de precios intersectoriales eran considerablemente mayores a nivel minorista y nivel mayorista.

En nuestro ejemplo, casi el 87% del costo minorista del café tostado se origina a nivel del tostador y el minorista, mientras que el precio del productor representa en torno al 7% del valor de la venta al por menor. Esto suponiendo que se trata de una transacción directa, pero muchos pequeños tostadores necesitan regularmente que los importadores mantengan existencias para ellos. La entrega entonces se extiende a lo largo de varios meses, a precios fijos y con una ampliación del crédito, lo que naturalmente incrementa los costos de los "intermediarios".

La exportación de cantidades pequeñas (menos de un contenedor) es además bastante difícil. Es uno de los motivos por los que los tostadores que participan en las subastas de Cup of Excellence – Taza de la Excelencia (*www.cupofexcellence.org*) recurren a los servicios de exportadores e importadores para expedir e importar sus compras. Una prueba más de que el número de funciones de "intermediario" que pueden asumir muchos productores es, en realidad, muy limitado.

Un cálculo similar sobre café normal destinado a Alemania concluía que el 84% del valor minorista del café tostado y molido se origina en los segmentos de tueste y venta al por menor. En torno al 6% se destinaba a cubrir los costos de elaboración con exportación e intermediarios, lo que nos deja un 10% aproximadamente del valor del café tostado y molido para el productor.

Publicado el 23 de marzo de 2007

Capítulos relacionados: 1, Comercio mundial del café; 3, Mercados nicho, aspectos ambientales y sociales; 2, Los mercados del café

Preguntas y respuestas relacionadas: PR 018, 032, 035, 046, 065, 079, 083, 090, 094

Cadena de valor de café de especialidad de Kenya destinado a los Estados Unidos

	$EE.UU./kg café verde	$EE.UU./kg tostado y molido	División porcentual
Precio minorista por kg de café tostado		24.36	100%
Costos y margen minorista		8.05	33.1%
Precio mayorista		16.31	
Beneficio de tostador (bruto)		1.74	7.1%
Costos generales del tostador		1.22	5.0%
Comercialización y publicidad del tostador		4.09	16.9%
Tueste, envasado y distribución		6.04	24.9%
Costo interno del tostador por kg de café tostado		3.23	
Costo interno del tostador por kg de café verde	2.72		
Transporte hasta el tostador	0.02		
Seguro y financiación (incluida la cobertura)	0.11		
Almacenamiento	0.04		1.0%
Margen de operadores	0.04		
Tasas portuarias	0.02		
Costo CIF desembarcado por kg de café tostado		2.97	
Costo CIF desembarcado por kg de café verde	2.50		
Flete y costos de embarque	0.12		0.5%
Precio FOB por kg de café tostado		2.83	
Precio FOB por kg de café verde	2.38		
Costos y margen del exportador	0.21		0.9%
Impuestos	0.09		0.3%
Agente de comercialización y elaboración*	0.17		0.7%
Elaboración primaria en cooperativa	0.43		1.8%
Precio del productor por kg de café tostado		1.75	7.2%
Precio del productor por kg de café verde	1.47		

Fuente: Informes diversos y estimaciones propias del ITC.

Notas:

* La legislación vigente en Kenya establece que los productores que deseen vender directamente (es decir, sin utilizar el sistema de subasta) deberán contratar los servicios de un agente de comercialización. La necesidad de este vínculo entre productor y exportador no está del todo clara.

Los porcentajes no se suman porque han sido redondeados; Conversión verde/tostado – ratio de 1,19 de acuerdo con las normas de la OIC.

El cálculo del ejemplo se hizo cuando los precios del café estaban bajstante bajos.

La marca de la gestión forestal responsable

Impresión: Phoenix Design Aid A/S, Dinamarca. ISO 14001/ISO 9001, certificada y aprobada como empresa neutra respecto del CO_2.

Impreso en papel inocuo para el medio ambiente (libre de cloro) con tintas de base vegetal. El material impreso es reciclable.

USD 70
ISBN 978-92-9137-398-7

No. de venta de las Naciones Unidas S.12.III.T.1