



Max Havelaar France



Immeuble le Méliès - 261, rue de Paris - 93100 Montreuil

Fax : 01.48.70.07.68

E-mail : webmaster@maxhavelaarfrance.org

Web : www.maxhavelaarfrance.org

Estudio de los efectos y del impacto del comercio justo certificado en el Perú y en Republica Dominica

ESTUDIO EN LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES COCLA, PERU

SINTESIS

Enero 2008

Lise DUVAL



64, Chemin del Prat

31 320 Auzeville

Tel / Fax: 05 61 73 17 55

oreade-breche@oreade-breche.fr

www.oreade-breche.fr

ÍNDICE

Agradecimientos

1	METODO	5
1.1	MARCO GENERAL UTILIZADO PARA ANALIZAR EL IMPACTO	5
1.2	INSTRUMENTOS DE ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE COCLA	6
2	PRINCIPALES ELEMENTOS DE CONTEXTO.....	7
2.1.1.1	La situación del Perú en el mercado mundial del café.....	7
2.2	LA ESTRUCTURACIÓN DE LA CADENA DE CAFÉ EN PERÚ	8
2.2.1	<i>Las zonas y niveles de producción de Café en el Perú</i>	<i>8</i>
2.2.2	<i>Los actores de la cadena cafetalera peruana</i>	<i>9</i>
2.2.2.1	Los productores	9
2.2.2.2	Los intermediarios comerciales y los exportadores	9
2.2.2.3	Las instituciones de apoyo y de supervisión del sector	10
2.3	COCLA: UNA CENTRAL DE COOPERATIVAS CAFETALERAS CARACTERIZADA POR LA HISTORIA DEL COOPERATIVISMO PERUANO.....	10
2.3.1	<i>Historia de COCLA.....</i>	<i>10</i>
2.3.2	<i>Funcionamiento actual y principales actividades de COCLA</i>	<i>11</i>
2.3.3	<i>Zonificación y principales características de los sistemas de producción</i>	<i>11</i>
2.3.4	<i>Los sistemas técnicos del cultivo cafetalero en la zona de acción de COCLA</i>	<i>14</i>
3	PRINCIPALES RESULTADOS	15
3.1	ALCANCE Y EFECTO SOBRE EL ÁMBITO SOCIAL	15
3.1.1	<i>El CJ beneficia a las cooperativas según la capacidad de los socios a gestionar correctamente su cooperativa y a producir un café de calidad</i>	<i>15</i>
3.2	EFECTOS DEL CJ SOBRE LOS PRODUCTORES Y SUS FAMILIAS	18
3.2.1	<i>Los productores tienen una percepción borrosa del CJ.....</i>	<i>18</i>
3.2.2	<i>El CJ contribuye a mejorar y estabilizar los ingresos y las condiciones de vida de los productores</i>	<i>18</i>
3.2.3	<i>El CJ y las cooperativas contribuyen a facilitar la gestión del flujo de liquides y limitar la migración</i>	<i>22</i>
3.2.4	<i>El aumento de los ingresos todavía no se traduce por una mejor capitalización familiar ni una mejor educación de los niños.....</i>	<i>22</i>
3.2.5	<i>Los cultivos destinados al autoconsumo se mantienen, garantizando la seguridad alimentaria de los productores.....</i>	<i>23</i>
3.2.6	<i>El CJ contribuye al mantenimiento de la agricultura familiar, viabilizando económicamente los sistemas de producción</i>	<i>24</i>
3.3	EFECTOS DEL CJ SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTOR	24
3.3.1	<i>El CJ ha contribuido a la estructuración del mundo rural al permitir a COCLA aumentar el número de socios y el volumen de producción gracias (entre otros) a precios atractivos</i>	<i>25</i>
3.3.2	<i>El CJ contribuyó a aumentar la legitimidad de la OP.....</i>	<i>25</i>
3.3.3	<i>Capacidad de administración y de gestión de la OP: el CJ no ayudó a la definición del funcionamiento interno, pero lleva recursos financieros necesarias al desarrollo institucional.....</i>	<i>26</i>
3.3.4	<i>Efecto sobre las capacidades comerciales: el CJ contribuyo también a abrir nuevos mercados para COCLA y a desarrollar las ventas</i>	<i>28</i>
3.3.5	<i>La construcción de la capacidad no comercial</i>	<i>31</i>
3.4	EFECTOS DEL CJ SOBRE EL TERRITORIO	32
3.4.1	<i>El CJ tiene un efecto directo sobre el nivel de precio y la estructura del mercado local.....</i>	<i>32</i>
3.4.2	<i>El CJ tiene un efecto indirecto sobre el territorio al contribuir al desarrollo del empleo en la red COCLA y en la economía regional</i>	<i>32</i>
3.4.3	<i>El CJ contribuye indirectamente al desarrollo del territorio (público y privado).....</i>	<i>32</i>
3.4.4	<i>Incidencia política.....</i>	<i>33</i>
3.5	EFECTO SOBRE EL MEDIO AMBIENTE	34

3.5.1	<i>COCLA interviene en una zona que presenta varios riesgos medio ambientales.....</i>	34
3.5.2	<i>Efecto del desarrollo de las superficies en café sobre el medioambiente.....</i>	35
3.5.3	<i>La certificación orgánica limita una gran parte de estos efectos negativos.....</i>	36
3.5.4	<i>Los efectos de la actividad industrial.....</i>	40
3.5.5	<i>Los nuevos estándares definen reglas más vinculantes y deberían tener un efecto positivo sobre el medio ambiente, pero su aplicación ocasiona cuestiones.....</i>	40
4	CONCLUSION Y PROPOSICIONES DE MEJORAS OPERACIONALES.....	41

LISTA DE CUADROS

<i>Cuadro 1 : Principales características de las 4 cooperativas estudiadas.....</i>	6
<i>Cuadro 2 : cifras claves de la cadena peruana del café en 2006.....</i>	9
<i>Cuadro 3 : Características de las CAC socias de COCLA.....</i>	16
<i>Cuadro 4: Gestión de la mano de obra por los productores.....</i>	16
<i>Cuadro 5: Herramientas para la producción en propiedad de los productores.....</i>	17
<i>Cuadro 6: Efecto del premio social sobre el precio al productor en 2006.....</i>	17
<i>Cuadro 7: Nivel de educación de los socios de COCLA en comparación con datos regionales.....</i>	18
<i>Cuadro 8 : Costos de producción y de la rentabilidad de los sistemas de producción cafetaleros (2003 – en soles/ha).....</i>	20
<i>Cuadro 9: Estimación de los ingresos anuales familiares promedios (socios y no socios).....</i>	21
<i>Cuadro 10: Porcentaje de familias (socios / no socios) que han aumentado su superficie explotada (total a la izquierda y en café a la derecha).....</i>	21
<i>Cuadro 11: Porcentaje de familias (socios / no socios) que tienen actividades de diversificación (extra-agrícolas a la izquierda, cultivos comerciales a la derecha).....</i>	22
<i>Cuadro 12: Porcentaje de familias (socios / no socios) que presentan déficit de liquides; y tipo de gestión de esos déficit.....</i>	22
<i>Cuadro 13: Porcentaje de familias (socios / no socios) que realizaron inversiones familiares.....</i>	22
<i>Cuadro 14: Distribución de las familias (socios / no socios) según el nivel de educación del niño que siguió el ciclo lo mas elevado.....</i>	23
<i>Cuadro 15: Porcentaje de familias que conocen déficit alimentarios crónicos (a la izquierda) y evolución de la frecuencia de déficit en los 10 últimos años (a la derecha).....</i>	23
<i>Cuadro 16: Evolución de las necesidades en mano de obra en las explotaciones y del uso de mano de obra exterior.....</i>	24
<i>Cuadro 17 : Proporción de los aportes de los socios y de las subvenciones en la capitalización de COCLA ..</i>	26
<i>Cuadro 18: Equipo técnico de COCLA.....</i>	27
<i>Cuadro 19 : Indicadores financieros al nivel de COCLA.....</i>	27
<i>Cuadro 20: Parte del premio social invertida en COCLA (1 USD/QQ vendido en CJ) con relación a los costes de gestión.....</i>	28
<i>Cuadro 21: utilización del premio social en las 4 cooperativas estudiadas.....</i>	28
<i>Cuadro 22: Lista de las certificaciones de COCLA.....</i>	29
<i>Cuadro 23: Evolución del número de clientes.....</i>	30
<i>Cuadro 24: Fuente de prefinanciación y parte de los prefinanciamientos vinculados al CJ.....</i>	31
<i>Cuadro 25 : Estimación de los empleos generados por la red de COCLA.....</i>	32
<i>Cuadro 26: Parte de la producción y de las superficies certificadas bajo orgánico.....</i>	36

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1 : Evolución del precio del café en Perú, Colombia, Brasil (centavos US / lb.)</i>	7
<i>Figura 2 : Evolución de las superficies de café cosechadas y de la producción peruana de café</i>	8
<i>Figura 3 : Las zonas de producción cafetal en el Perú</i>	8
<i>Figura 4: Comparación entre los volúmenes exportados en CJ y las exportaciones totales</i>	15
<i>Figura 5: Repartición de las CAC según los volúmenes vendidos bajo CJ (en 2006)</i>	15
<i>Figura 6: Porcentaje de socios de las 4 CAC estudiadas por categoría de superficie en café (a la izquierda) y de nivel de producción (a la derecha, volumen en café tipo pergamino)</i>	16
<i>Figura 7: Diferencia entre los precios del café verde (a la exportación) en CJ y los precios (a la exportación) en el mercado convencional (USD/QQ)</i>	19
<i>Figura 8: Evolución del porcentaje de aumento del precio CJ y del precio de venta de COCLA en el mercado convencional</i>	19
<i>Figura 9: Diferencia entre los precios pagados por las CAC a los productores y los precios ofrecidos por los comerciantes locales (precios en USD/QQ de café pergamino)</i>	20
<i>Figura 10: Evolución del ingreso familiar desde hace 10 años según la percepción de los productores</i>	21
<i>Figura 11: Repartición de los productores según la proporción que representa los ingresos del café en los ingresos monetarios brutos</i>	21
<i>Figura 12: Evolución de las producciones de cultivos alimentarios de los socios y los no socios desde los diez últimos años</i>	23
<i>Figura 13 : Parte del consumo alimentario familiar cubierto por el autoconsumo (a la izquierda) y evolución de este porcentaje sobre los diez últimos años (a la derecha)</i>	23
<i>Figura 14: Evolución del volumen de café de COCLA y del volumen producido al nivel de la provincia y de la región (en toneladas de café verde)</i>	25
<i>Figura 15: Razones de adhesión de socios a las cooperativas (porcentaje de encuestas)</i>	25
<i>Figura 16 : Organización interna de COCLA</i>	26
<i>Figura 17: Evolución de la eficacia de los empleados (gastos de gestión / volumen gestionado por las cooperativas y por COCLA)</i>	27
<i>Figura 18: Exportaciones de COCLA según los tipos mercado (en QQ/año)</i>	29
<i>Figura 19: Progresión del número de socios, de las superficies y de los volúmenes de café certificados bajo orgánico</i>	36
<i>Figura 20: Técnica de producción de los productores orgánicos y de los productores convencionales</i>	37

ABREVIATURAS

Orgánico: certificado Agricultura Orgánica

CA: Consejo de Administración o Junta Directiva

CAC: Cooperativa agraria cafetalera

CJ: comercio justo

CLAC: Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo.

FLO: Fair trade labelling organization

JNC: Junta Nacional del Café

MB: Margen Bruto

NC: no comunicado

OB: Oréade Brèche

OP: organización de productores

UN: Naciones Unidas

USD: US Dollar

VAB: Valor Añadido Bruto

VAN: Valor Añadido Neto

lb. : Libra

qq: Quintal

Observación: la mayoría de los datos de volúmenes y precio del café en este informe se expresa en Quintal (45, 35957 Kg.) o Libra (lb.) (0,4535 Kg.), unidades las más usadas en este sector.

Msnm: Metro sobre nivel del mar

AGRADECIMIENTOS

Los expertos quieren agradecer el conjunto de los cargos electos y del personal de COCLA así como las cuatro cooperativas que hemos estudiado. Gracias por su calurosa recepción, su disponibilidad y su paciencia en sus explicaciones.

Deseamos de manera muy especial agradecer: Raul del Alguila (gerente de COCLA), José Rivera (gerente comercial), Manuel María Echegaray (experto COCLA), Juan E Del Charca (Coordinador del programa orgánico), el conjunto del Consejo de Administración de COCLA y especialmente el Presidente M. Cirilo Peña Urquiza.

Los expertos desean agradecer, también, todas las instituciones que aceptaron participar a este estudio: la Junta Nacional del Café, la coordinación del CLAC así como la Cámara de Comercio de Quillabamba.

Por fin, deseamos agradecer el conjunto de los productores que contestaron a nuestras preguntas y nuestras encuestas. Ellos nos permitieron enriquecer nuestro trabajo con varias informaciones.

El objetivo de este estudio es realizar un estudio de caso profundizado del impacto del Comercio Justo (CJ) sobre una organización de productores (OP) del sector cafetalero en Perú.

Este estudio forma parte de un dispositivo general de medición del impacto del comercio justo en varios contextos. El organismo estudiado, COCLA (Central de Cooperativas Agriarias Cafetaleras), representa en este enfoque, un tipo particular de OP: “OP con una larga trayectoria en el CJ y ventas importantes en nichos de mercados remuneradores.” En efecto, COCLA que esta ubicada en la Provincia de la Convención, es una OP de segundo nivel agrupando 25 cooperativas agropecuarias cafetales (CAC) y participa desde mas de 10 años de al sistema del CJ.

En este estudio, el CJ se define así: *“una relación comercial, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible de los productores y trabajadores “marginados” del Sur, gracias a sus mejores condiciones comerciales, y a los protecciones de sus derechos”*, (FLO, 2005).

En este estudio, el CJ procede más concretamente de las intervenciones de FLO eV y de Max Havelaar Francia, que fueron definidas a través de los estándares de FLO (generales y específicos a los sectores) y de sus aplicaciones efectivas.

Las acciones del CJ, que fueron analizadas, se componen en varios aspectos: los criterios definidos adentro de los estándares genéricos; el precio mínimo garantizado; el premio social (de 5 centavos US / lb.); el diferencial de precios para el café certificado orgánico de 15 centavos US / lb. (el premio orgánico); la pre-financiación para el acopio (según la solicitud de la OP, el comprador tiene que proporcionar una facilidad de crédito hasta un máximo de 60% del valor del contrato); las relaciones comerciales particulares (FLO busca el establecimiento de relaciones comerciales a largo plazo, la duración mínima del contrato sigue siendo un ciclo de cosecha, así como relaciones directas entre OP e importadores).

El estudio analiza el impacto de estas acciones sobre la organización de productores, considerando los cambios en cinco áreas de cambios posibles: cambios a nivel de la diferenciación social, a nivel de los productores participantes al CJ y de sus familias, a nivel de la organización de productores, a nivel el desarrollo local / nacional, a nivel del medio ambiente

Tres expertos realizaron el estudio de terreno: Lise Duval y José Luís Cueva (Oréade-Brèche) y Manuel María Echegaray (experto interno de COCLA).

1 METODO

1.1 Marco general utilizado para analizar el impacto

En este estudio, analizar el impacto del CJ significa **apreciar y analizar los cambios, significativos y sostenibles, resultando de la interacción entre las acciones del comercio justo y el entorno de los productores (los ámbitos socioeconómico, institucional y medioambiental).**

El método se basa en el marco de análisis propuesto en el dispositivo de medición de impacto del comercio justo de FLO (N. Eberhart, 2005).

El marco general procedió de una evaluación ex-post y tuvo la particularidad de ser participativo. Siguió las etapas siguientes.

Definición de las hipótesis en base al análisis de la lógica de acción del CJ: de manera teórica y a partir de un análisis del funcionamiento del comercio justo, definimos hipótesis sobre los efectos esperados de los instrumentos del CJ (considerando los objetivos y los estándares de FLO) sobre las áreas de cambios. Enfrentamos después estas hipótesis a la percepción de los personas recursos de las OP para comprobarlas, validarlas o revisarlas. La dificultad principal es que la lógica de acción del CJ se formula de manera implícita por FLO (entonces son los expertos, los que la explicaron en este estudio). Además, los estándares conocieron evoluciones importantes: antes de 2004 no existía estándares detallados sino principios de intervención. En 2004, FLO definió claramente un referencial con “estándares generales del CJ”. En 2006, la parte del referencial relativo al medioambiente fue revisado de manera importante. Por fin, otra dificultad viene de las varias maneras de aplicar los estándares del CJ.

Una identificación de las áreas de análisis prioritaria: el debate con la OP permitió identificar las áreas de cambios principales y las áreas secundarias sobre las cuales el CJ sólo tenía un efecto indirecto. En el caso de COCLA, tratáramos demostrar el impacto del CJ sobre tres temas principales (productores y sus familias, la organización de productor, mercado local); para los otros temas (desarrollo local, medio-ambiente) hemos documentado los efectos posibles del CJ.

La atribución al CJ de los efectos observados:

La dificultad principal del análisis del impacto del CJ consiste en distinguir a dentro de los cambios observados, los que vienen del CJ de los que vienen de factores exteriores (dinámica propia de la organización de

productores, otras certificaciones, producción orgánica, etc.). En números temas, analizamos efectos combinados de varios factores y del CJ.

El referencial de comparación: el análisis de los efectos específicos del CJ se apoya sobre la comprensión de los mecanismos de acción del CJ. Utiliza también métodos casi-experimentales para algunos temas (productores y familias, ámbito social, medioambiente) con una comparación de la situación de productores en el CJ y fuera del CJ.

Un enfoque participativo: la participación de la organización de productores y sus socios fuera muy activa en la reflexión sobre las hipótesis, a través las entrevistas y los grupos de debate. Además el papel del experto interno de la OP (Manuel Echegaray) fue importante para revisar el método, coordinar las entrevistas e identificar las informaciones secundarias y primarias. Finalmente, al fin de la fase de terreno, los resultados “brutos” fueron devueltos, discutidos y validados con la gente de la OP.

1.2 Instrumentos de análisis del estudio de COCLA

Los principales instrumentos utilizados para realizar los estudios fueron:

- Unos estudios de caso de CAC consistiendo en: unas entrevistas con un socio elegido (presidente o vicepresidente) y con empleados (técnicos y gerentes), un estudio de los documentos de la cooperativa puestos a disposición (estados financieros, planes operacionales, organigrama).

Cuatro cooperativas fueron seleccionadas siguiendo una tipología de las cooperativas preestablecida a partir de tres criterios de diferenciación: la antigüedad de la cooperativa; la antigüedad en el CJ; el tamaño de la cooperativa (volumen de café colectado y número de socios). Esas características son descritas en el cuadro siguiente.

Cuadro 1 : Principales características de las 4 cooperativas estudiadas

	C.A.C. Mateo Pumacahua	C.A.C. Maranura.	C.A.C. Ccochapampa	C.A.C. Chaupimayo
Antigüedad en COCLA (años)	42	47	16	33
Antigüedad en el CJ (desde el año)	1996	1996	2004	2004
Volumen total de cosecha 2006 (QQ / año)	36203,2	12823,29	5552,92	5592,38
Numero de socios (socios y pre-socios)	1095	438	161	223
Volumen promedio por socio (QQ / socio)	33,06	29,27	34,494	25,07
Nivel de producción orgánica (porcentaje de las ventas de café orgánico sobre ventas totales)	66%	75%	62%	40%

Fuente: datos de CAC y COCLA

- Unas encuestas semi-directivas con una muestra de productores: 48 productores fueron encuestados, unos 26 socios de cooperativas y unos 22 no-socios. Los socios fueron seleccionados por los técnicos de los CAC en las listas de los socios con el fin de representar la diversidad de tamaños de las explotaciones y de los sistemas de producción. Los no-socios pertenecen a las mismas comunidades que los socios y presentaron una solicitud de admisión a la cooperativa, sin estar por el momento aceptados. Las encuestas fueron realizadas en parte por los asesores y otra parte por los técnicos de los CAC (después de una capacitación a tal efecto).

- **Unos grupos de debate o « focus group »:** un grupo de debate fue organizado con los socios elegidos de COCLA, así como un taller con los productores para validar los primeros resultados del estudio.

- **Unas entrevistas institucionales con COCLA** (presidente y socios de la Junta Directiva, gerente general, gerente comercial, ingeniero calidad, responsable de la asistencia técnica, contador general, responsable del centro de capacitación, etc.)

- **Unas entrevistas institucionales con personas exteriores:** unos comerciantes de café de Quillabamba, la Cámara de Comercio de Quillabamba, la Junta Nacional del Café, el coordinador de la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) del Perú.

- **Explotación de datos secundarios y de la bibliografía** propia de COCLA, de las CAC, de FLO, etc.

2 PRINCIPALES ELEMENTOS DE CONTEXTO

2.1.1.1 La situación del Perú en el mercado mundial del café

Una producción en desarrollo rápido

La producción mundial de café en 2006 fue estimada a 7,3 millones toneladas, cuyos 70% fueron exportados y 57% son producidos por tres países: Brasil, Vietnam y Colombia (OIC, 2006).

El Perú ocupó, en 2006, el sexto lugar del ranking de los países exportadores con aproximadamente 5,12 millones QQ de café (232 251 toneladas). Diez años antes el ocupaba solamente el quinceavo lugar del ranking, con un volumen exportado de aproximadamente 2,2 millones QQ (100 000 toneladas) (OIC, 2006).

La producción peruana conoció, en efecto, un desarrollo extremadamente rápido desde los años 90, en particular desde 1994, fecha de fin del periodo terrorista en el país. Este desarrollo nació de la reorganización del sector: reorganización de las cooperativas, aparición de estructuras de apoyo privadas o para públicas, así como una mejor estabilidad política y económica en el país. La mayor parte de la producción peruana se orienta hacia la exportación con más de 90% de la producción, lo que refleja también el escaso desarrollo del mercado nacional. La producción del café peruano pertenece exclusivamente al especie *Coffea arábica*.

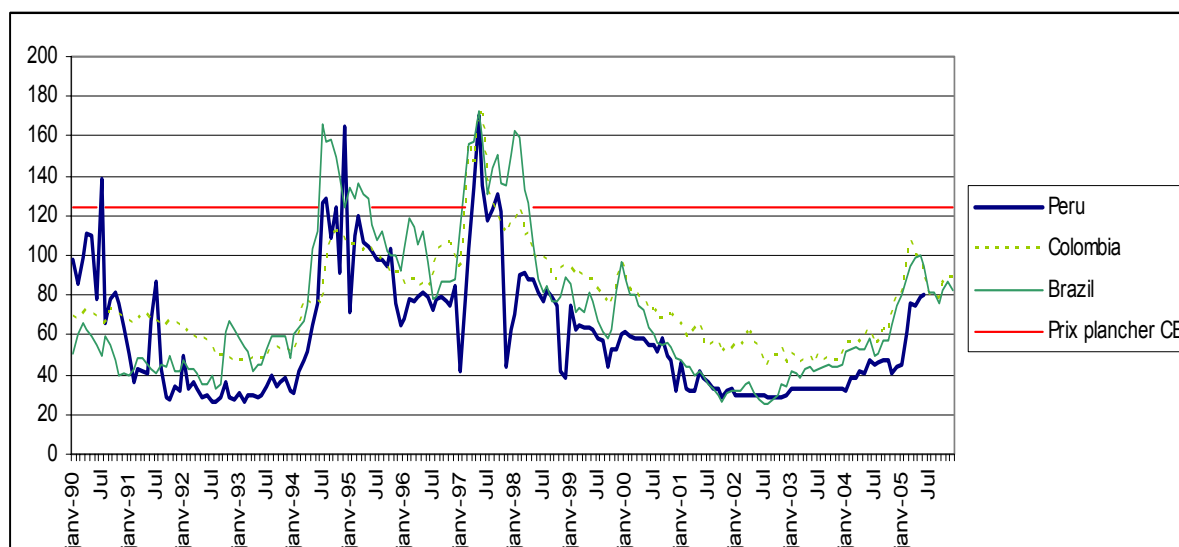
Los mercados de nichos y la calidad: un punto central para el mantenimiento de la producción de café en la zona andina

El desarrollo del potencial de producción peruano se acompañó también de la mejora de la calidad del café. Frente a países tal como Brasil, donde la mecanización permite de reducir los costos de producción sin dañar a la calidad, el Perú no puede ser competitivo. En efecto, la zona cafetalera andina no puede reducir significativamente sus costes de producción ni aumentar significativamente los rendimientos a causa de las características de la zona de producción: pequeño tamaño y pendientes elevadas de las parcelas, imposibilidad de mecanización, difícil acceso (Díaz Pedregal, 2006). Así pues, la única perspectiva para mantener la producción de café andina es “distinguir” su producción en mercados de nichos (mercado de alta calidad como el café “gourmet”, producción orgánica, CJ). Alcanzar estos mercados implicó un trabajo de mejoramiento de la calidad del café. Durante los años 90 se desarrollaron la certificación orgánica y los sellos del Comercio Justo. Más recientemente, desde 2002, se desarrollan los cafés dichos sostenibles (a menudo promovidos por las multinacionales.)

Evolución de los precios del café

El precio del café arábico es en gran parte influido por el nivel de producción mundial, y por las tendencias de la bolsa de New York. En términos de tendencia global, la Figura 1 refleja la evolución histórica del mercado desde los años 90: con un periodo de precios muy bajos entre 1990 y 1994; y una reactivación del mercado entre 1994 y 1998. A partir de 2000, el mercado conoce de nuevo una crisis con precios muy bajos hasta 2005. Desde 2005, los precios van aumentando y se acercan a nivel de 126 centavos US / lb que corresponde al precio del CJ (precio mínimo y premio social).

Figura 1 : Evolución del precio del café en Perú, Colombia, Brasil (centavos US / lb.)



Fuente: Elaboración OB según datos OIC, 2006

Las fluctuaciones del precio de café peruano son muy similares a las de los dos principales países productores (Brasil y Colombia) pero casi sistemáticamente inferiores a esos a pesar del esfuerzo hecho por el Perú para mejorar la calidad y revalorizar su imagen (Rodríguez et Al, 2003).

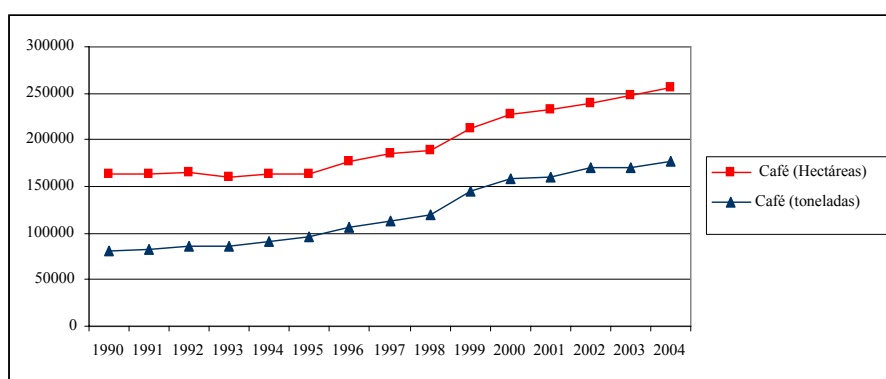
2.2 La estructuración de la cadena de café en Perú

En el Perú, el café es el principal producto agrícola de exportación y el tercero producto exportado en valor. Entonces el sector cafetalero es muy importante en la economía del país. Los principales países consumidores de café peruano son: Alemania, los Estados Unidos y el Japón (JNC, 2006).

2.2.1 Las zonas y niveles de producción de Café en el Perú

La JNC estima la superficie cultivada en café, en 2006, en unas 330.000 Ha. El gráfico siguiente muestra el desarrollo rápido de las superficies de café a partir de 1990, así como el de la producción que ya hemos mencionado.

Figura 2 : Evolución de las superficies de café cosechadas y de la producción peruana de café



Fuente: Minagri

Aunque los cursos del café hayan conocido una fuerte reducción desde el desmantelamiento del OIC, el café es uno de los productos agrícolas que beneficia del precio lo más elevado en Perú. Pues, el café es una producción atractiva, lo que explica su desarrollo regular.

Figura 3 : Las zonas de producción cafetal en el Perú



Las zonas de producción de café se sitúan principalmente en el Piamonte oriental de la cordillera andina entre 800 y 2000 msnm de altitud, así como en una zona situada al norte sobre el Piamonte occidental (Piura).

Las zonas de producción se caracterizan por una geografía accidentada, pendientes fuertes, y un enclave.

14 departamentos y 47 provincias producen café. Sin embargo, 5 departamentos se comparten mas de 85% de la producción: Cajamarca, Amazonas et San Martín (al Norte), Junín (en el centro), y Cusco (al Sur). COCLA se ubica en la zona Sur de Cusco (Véase la mapa adjunto).

Fuente del mapa: Camera Peruana de Café

2.2.2 Los actores de la cadena cafetalera peruana

Nos interesamos solamente aquí a la parte debajo del sector, es decir hasta la transformación en café verde. Podemos distinguir dos modos de organización del sector: una cadena “integrada” de pequeños productores organizados que tienen una capacidad de exportación directa, y una cadena más clásica constituida por productores, intermediarios, y exportadores.

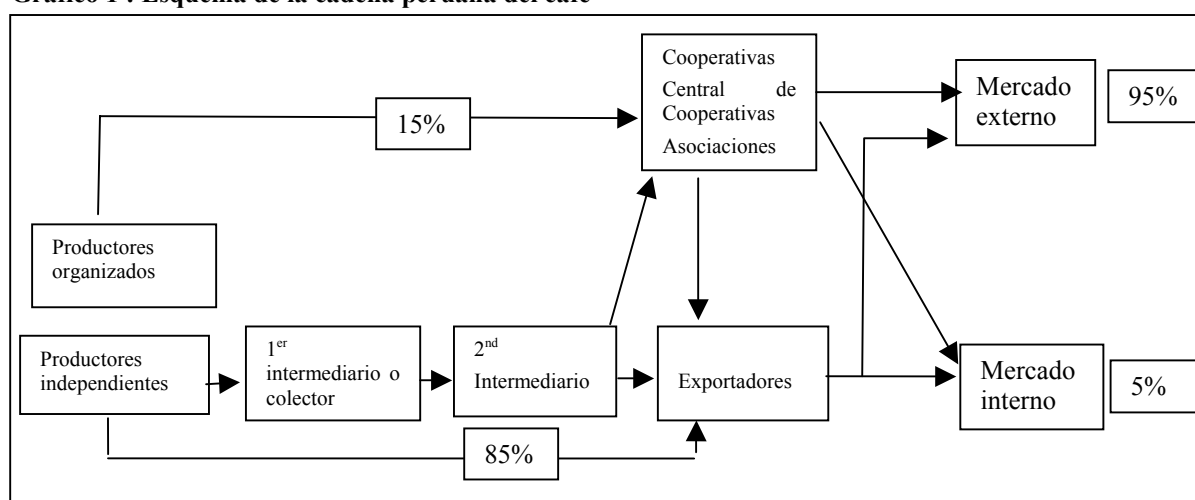
Cuadro 2 : cifras claves de la cadena peruana del café en 2006

	Numero de familias productores	Superficie en café (Ha)	Producción de té verde (T)	Exportaciones de café verde (T)	% de la producción nacional
Perú	150 000**	305 000**	163 676 T*	232 951 T*	100%

Fuente: *datos nacionales OIC, 2006, región JNC, 2005; COCLA; **JNC, 2006

Se puede esquematizar la cadena cafetalera de la manera siguiente. Los datos de este grafico corresponden a un promedio de los flujos de café de los últimos años mostrando que la cadena integrada todavía es minoritaria aunque tiene un papel esencial así como lo demostraremos más lejos.

Grafico 1 : Esquema de la cadena peruana del café



Fuente: según Rodríguez, 2005

2.2.2.1 Los productores

La mayoría de las explotaciones son muy pequeñas entidades de producción familiar. La superficie promedio es de unas 2 hectáreas con una producción promedio de 56 QQ (2,5 toneladas). Sin embargo, esta promedia esconde una gran disparidad: según la JNC, 84% de las unidades de producción tienen entre 0,5 y 5 ha en café, 11% entre 5 y 20 ha y solamente 4% tienen entre 20 y 100 ha.

Solo una parte de los pequeños productores es organizada, el diagnostico de la cadena cafetalera en Perú estima que cerca de 30% de los productores son organizados en varios tipos de estructuras (asociaciones, cooperativas, comités, etc.).

Según la JNC, en 2006, habría alrededor de 636 organizaciones de productores en el Perú, incluido 63 cooperativas que agrupan más de 50% de los productores y alrededor de 16% del volumen de café exportado.

La zona de Cusco, donde COCLA esta ubicada, cuenta 28 cooperativas (en 2003) y agrupan 5600 socios (JNC, in Rodríguez, 2005).

2.2.2.2 Los intermediarios comerciales y los exportadores

Los productores no organizados en OP venden el café a intermediarios locales (colectores), estos después proporcionan intermediarios nacionales. Estos últimos abastecen exportadores locales o internacionales que son al corazón del sector del café. El trabajo directo entre productores y exportadores supone una capacidad a cubrir costos de gestión, a tener gestiones administrativas, a establecer una política comercial y a promover el producto. Por lo tanto solo las grandes plantaciones y las grandes cooperativas tienen esas capacidades.

Es muy importante destacar que en el mercado del café es muy “concentrado”: al nivel mundial solo tres empresas controlan los dos terceros del comercio del café (Volcafé, Neumann, Cargill) y dos torrefactores dominan el mercado de los cafés tostados e instantáneo (Nestlé et Philipp Morris) (FAO, 2003).

La distribución del café también es dominada por una treintena de grupos. Esta fuerte concentración del sector explica porqué las pequeñas OP no pueden fácilmente tratar con estos operadores. En efecto, estos últimos tratan sobre todo con operadores capaces de proporcionar café con una calidad que responde a las normas y que son conocidos y fiables.

2.2.2.3 Las instituciones de apoyo y de supervisión del sector

Existen numerosas instituciones de apoyo y de supervisión del sector del café:

- Unas organizaciones públicas o para-estáticas (el Consejo Nacional del Café, el Comité técnico de normalización de productos agroindustriales de exportación – subcomité de Café; Comisión Nacional para la prevención de ocratoxina A en el Café Peruano; Prompex, SENSADA : Servicio nacional sanitario agrario);
- Unas organizaciones de representación de los productores (Junta Nacional del Café ; APECAFE - Asociación Peruana de cafés especiales);
- Unas organizaciones de representación de los industriales o exportadores (La Cámara Peruana del Café; ADEX).

2.3 COCLA: una central de cooperativas cafetaleras caracterizada por la historia del cooperativismo peruano

2.3.1 Historia de COCLA

COCLA tiene una larga historia, vinculada a la evolución de las cooperativas cafetaleras del Perú. Fue fundada en 1967 por siete cooperativas con el fin de comercializar más eficazmente el café, sin depender de comerciantes. Al principio, las principales funciones de COCLA eran el almacenamiento, la selección y la primera transformación del café, el seguro contra incendios y riesgos de transportes, la comercialización así como un servicio contable para las cooperativas.

Los años 70 y 80: desde el mercado planificado hasta la crisis

En la época del Gobierno militar, COCLA y sus cooperativas básicas se integraron al movimiento general de las cooperativas: beneficiaron de un acceso facilitado al crédito y de un acceso garantizado al mercado de exportación (atribución de cuotas y comercialización a una agencia estatal). Así aumentaron sus tamaños, adquirieron infraestructuras, etc.

Después de 1981, COCLA conoció un fenómeno de multiplicación artificial del número de las cooperativas socias, generado a la vez por el paro del acceso prioritario a las cuotas (dado hasta allí a las cooperativas), y por una política de crédito “laxa” de la “Banca Agrario”. COCLA vio su red crecer hasta unas 60 cooperativas mientras que el número de socios no evolucionó. En esta época COCLA no tenía actividad de exportación, cada cooperativa tenía un contrato directo de comercialización con OCCESA y cada una transportaba su mercancía hasta Lima. Este funcionamiento multiplicaba los costos y limitaba en gran parte las posibilidades de negociación con este intermediario (Simatovic, 2006).

Al fin de los años 80, en un contexto de liberalización de la economía peruana y del mercado del café, COCLA conoció una crisis profunda. Situada en el marco de un mercado competitivo, COCLA hizo frente a las dificultades para comercializar su café. Además, COCLA tuvo dificultades importantes para obtener los financiamientos que les habrían permitido de prefinanciar la cosecha del café. En consecuencia el volumen de café colectado disminuyó y las CAC conocieron dificultades mayores de cosecha de materias primas. A estas dificultades se añadieron disfunciones internas vinculados a una mala gestión, a veces una corrupción. Resultó una disminución del número de socios de las cooperativas básicas. COCLA y su sistema fueron cerca de la quiebra. Es necesario destacar que esta situación no estuvo consustancial a COCLA, pero fue generalizable al conjunto de las cooperativas.

Los años 90: reestructuración de COCLA y desarrollo rápido de una Central que llegó a la cuarta posición dentro de los exportadores de café en Perú

Los años noventa fueron para COCLA una década de cambios mayores que le permitieron reconstruir un sistema de cooperativas sobre una base sana, y alcanzar la posición de cuarto exportador del país.

A partir de 1991, COCLA empezó una reestructuración profunda: se modificaron varios puntos de sus estatutos, pretendió en esta época saldarse de la imagen negativa que las cooperativas tenían ante los productores. Los principales cambios fueron los siguientes:

- La contratación de un equipo técnico profesional cualificado. Es en esta época que COCLA contrató a su gerente general y a su gerente comercial que están todavía en actividad en la Central.
- La separación clara entre el papel de los cargos electos y el papel del equipo profesional.

- La definición clara de los cargos de cada uno de los órganos elegidos o nombrados.
- Un papel más fuerte otorgado al Comité de elección y al establecimiento de un nuevo Reglamento de elección para garantizar elecciones libres, así como la transparencia del proceso electoral y la renovación de los órganos.
- La recomposición de la asamblea general de COCLA con el fin de garantizar la estabilidad de la central, limitando en particular el número de delegados de los CAC concediendo un lugar a las cooperativas proporcionales a su tamaño.
- La instauración de un programa y un equipo de capacitación, destinado a formar los cargos electos tanto en la gestión como en el cooperativismo: el objetivo consiste en mejorar la capacidad de los cargos electos en controlar la institución, favoreciendo una rotación de los cargos electos, y garantizando la transparencia.
- La red se reestructuró profundamente, las cooperativas artificiales e inactivas salieron de la red y COCLA volvió a arrancar su actividad con 22 cooperativas básicas (mientras que existían cerca de 60). Luego el número de cooperativas evolucionará poco. Al contrario las cooperativas registrarán un crecimiento muy importante durante la década 90.
- COCLA se transformó en una cooperativa de servicios con una estrategia comercial y empresarial.
- Rompió su relación comercial con OCCESA con el fin de establecer su propia actividad de exportaciones. Esto significó buscar mercados de nichos (por el nuevo equipo técnico) (según Ab Alanaca Villar, 2007).

2.3.2 Funcionamiento actual y principales actividades de COCLA

COCLA es un sistema que tiene dos niveles:

- Tiene en su base cooperativas cuya función principal es colectar el café desde sus socios, asegurar el transporte hasta COCLA, seguir y apoyar los productores.
- Tiene también una estructura de segundo nivel, el Central, responsable de la comercialización del café a las mejores condiciones (sobre los mercados de exportación, nacionales, etc.) así como apoyar a las cooperativas.

Más allá de esas funciones comerciales, las cooperativas básicas y COCLA proporcionan también otros servicios a los socios. Hoy día las actividades principales de COCLA son:

- colectar el café, cacao, té desde las cooperativas básicas
- prefinanciar la cosecha
- exportar el café, el cacao, el té, a las mejores condiciones (esta actividad puede necesitar unos suministros complementarios de COCLA para los no socios y los comerciantes locales)
- Desarrollar actividades de transformación: producción de café tostado o molido, de pasta de cacao etc.,
- Desarrollar actividades de diversificación: unidades de alimentos animales, una cría de aves;
- Brindar servicios a los CAC y a sus socios:
 - o Asistencia técnica para la obtención de las certificaciones
 - o Prefinanciamiento de la cosecha, préstamos;
 - o Capacitaciones,
 - o Apoyo a la gestión y organización interna.

COCLA dispone de una infraestructura importante en tres sitios principales: el sitio de Quillabamba (sitio principal) donde se efectúan las actividades de colecta, de transformación industrial y la expedición hasta Lima; el sitio de Cusco con un almacén y que tiene actividades de coordinación de la colecta del café con respeto a unas zonas alejadas; finalmente el sitio de Lima donde se hacen las actividades de exportación.

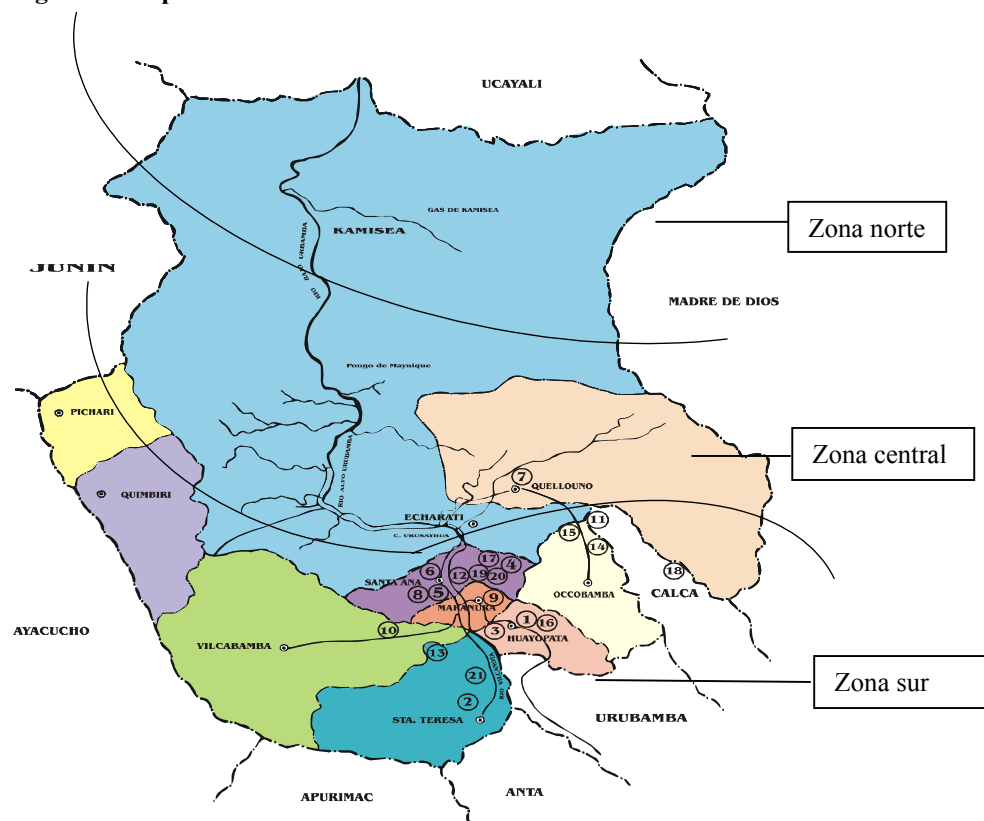
Para sus actividades COCLA dispone de infraestructuras de almacenamiento, de líneas de producción industrial (de transformación del café verde, de pequeñas líneas para el café tostado, de una línea para la pasta de cacao y la crema de soja); de oficinas, de laboratorios para el control de la calidad del café y del suelo; de edificios de capacitación.

2.3.3 Zonificación y principales características de los sistemas de producción

La zona cubierta por COCLA es la provincia de la Convención (salvo los distritos de Quimbiri y Pichari del valle del Apurímac); así como el distrito de Yanatile y la región de Calca.

Entonces, la zona de acción de COCLA esta el Piamonte oriental de la cordillera andina (cordillera de Vilcabamba), que se estrecha hasta el llano amazónico. La altitud varía desde 300 msnm al norte hasta 6000 msnm. en el sur este. Según el ultimo censo (INEI, 2005) la población es de 165.415 habitantes cuyos 73% viven en zona rural. La provincia de la Convención tiene una superficie de mas o menos 30.000 km² y cerca de 32.000 ha de café (o sea 5% de la SAU). El centro urbano principal es la ciudad de Quillabamba donde se ubica la sede de COCLA.

Figure 1: Mapa de la zona de acción de COCLA



Los números indican la ubicación de las cooperativas de COCLA

Fuente del fondo de mapa: COCLA

Se puede dividir la zona de intervención de COCLA en tres zonas (Véase el mapa precedente) de cultivos del café que tienen características muy diferentes:

La zona Sur (“Piamonte andino”), organizada en varios valles profundas

La zona geográficamente, se constituye de varias cuencas de gran dimensión. Se caracteriza por vertientes fuertemente empinadas o escarpadas y pocas zonas planas (las cuales se ubican en el fondo de valle y son constituidas de pequeñas terrazas aluviales sobre cuales son implantados los pueblos o los centros urbanos como Quillabamba).

El clima varía con la altitud (gradiente de temperaturas decreciendo y gradiente de precipitación creciendo con la altitud). Esta región hace parte de la eco región “selva alta” (hasta 2000 msnm.) y de la Sierra mas allá.

Esta zona tiene el asentamiento lo más antiguo y una alta densidad de población: la densidad promedio en la provincia llega a 5,5 hab./km² y la de esta zona fluctúa desde cerca de 100 hab./km² en el distrito de Santa Ana hasta 7,62 hab./km² en Santa Teresa (distrito montañoso donde una gran parte del territorio de altitud no se puede ocupar).

El numero de fincas es también mas elevado y el tamaño promedio mas reducido (5 ha de promedio).

Ha conocido una deforestación importante desde hace más de un siglo, en la época de las haciendas que producían café, té y que tenían también actividades de ganadería que generaron un desmonte importante para crear pastos. Actualmente, en esta zona muy humanizada, los sistemas de producción son función de los pisos:

- Arriba de 2000 msnm: son sistemas de ganaderías (vacunas y pequeñas ganaderías) que combinan los cultivos de patatas en rotación con maíz; no es una zona de actividad de COCLA.

- Entre 2000 y 1000 msnm: sobre las vertientes dominan los cultivos de café bajo sombra asociados a algunos árboles frutales; también se cultivan allí la coca y productos alimentarios (maíz, mandioca, judías).
- En el fondo de los valles, los productores cultivan frutales y producciones alimentarias. La coca es un cultivo extendido, la zona de Cusco es en efecto una zona tradicional de producción, en la cual se autoriza este cultivo. En principio se declaran todas las parcelas a una oficina pública que es también responsable de la compra del conjunto de la producción.

Fotografías de la zona Sur



La zona central: zona de transición entre el Piamonte andino y la llanura amazónica, organizada en la cuenca del Urubamba y un sistema de cuencas enclavadas secundarias. Esta zona tiene características geográficas muy similares a la zona precedente, pero con una altitud más baja y un porcentaje de zonas planas, favorables a los cultivos alimentarios, más importante.

Además, la densidad poblacional es poca: la densidad promedia del distrito de Echarati, que compone la mayoría de esta zona, es de 2 hab / km². En cambio, el enclave de los valles secundarios es importante. La zona central conoció un desmonte reducido y más reciente que la zona sur. Las fincas tienen un tamaño de 10 a 20 ha. Los sistemas de producción son los siguientes:

- En los fondos del valle largo, las fincas son especializada en la producción frutería (papayas, cítricos, plátano) y productos alimentarios (maíz, yuca, etc.).
- Sobre las vertientes y cumbres de cuevas y en el sistema de estrechos valles: cultivos de café bajo sombra asociados a árboles frutales cultivos alimenticios (Maíz, Yuca, Judía) - Ganadería en pequeños talleres (vacas y ganadería menor)

Fotografías de la zona central



La zona norte: hacia la llanura amazónica

Esta zona se ubica al norte de la Convención, en el distrito de Echarati a una altitud de 300 a 800 msnm, y es mucho mas baja que en el resto de la zona. Hace físicamente parte de la llanura amazónica y se compone:

- de terrazas aluviales ubicuazas a lo largo de los ríos, entre cuales los principales son el Bajo Urubamba y el Mishagua;
- de un sistema de colinas.

La densidad de población es mucho mas baja y el tamaño de las fincas mucho mas importante (20 ha en promedio) que en el resto de la zona cubierta por COCLA. Es una zona de frente pionero en la cual la deforestación es muy reciente. El enclave también es muy fuerte. Esta zona produce esencialmente cacao y cultivos alimentarios así como el café en escasa cantidad (y de calidad menos elevada que el café de las zonas de altitud).

2.3.4 Los sistemas técnicos del cultivo cafetalero en la zona de acción de COCLA

El sistema de cultivo bajo sombra

Las plantaciones generalmente presentan una cobertura: Rodríguez (2005) estima que un 85% de los cafetales del país son manejados bajo sombra, y en particular en la zona de implantación de COCLA. Los cafetos crecen bajo el Pacay (Inga nombre local) lo que tiene varios efectos agronómicos:

Foto: una productora colectando el café



- el follaje de los árboles aporta una sombra que, si se controla bien, limita la exposición al sol de los cafetos, la evapotranspiración y la caída de las flores a la floración;
- la disminución nocturna de las temperaturas en altitud limita el desarrollo de los adventicios y el desherbado, las enfermedades y el uso de fungicidas e insecticidas.
- la caída de las hojas del Pacay produce una importante capa de humus fuente de materia orgánica para los cafetos. Otros cultivos pueden asociarse (plátanos, leguminosas etc.).

Sin embargo, el sistema bajo sombra impone una poda regular de los árboles. De manera corriente los cafetales son instalados por desmonte de bosque de las parcelas en propiedad. En general los primeros cultivos establecidos son los dichos de “colonización” (Coca o Yuca), luego el cafetal así como los árboles de sombra. Especies que crecen rápidamente, como los plátanos, pueden ser plantadas los primeros años para proteger las jóvenes plantas de café.

Hace algunos años, las cooperativas sensibilizan los productores para usar otras técnicas con el fin de preservar las especies silvícolas endémicas: se trata de hacer un arranque selectivo de los árboles y de establecer el cafetal directamente bajo la protección de los árboles existentes. Sin embargo este método es más exigente en mano de obra, en consecuencia los productores sólo lo aplican si se acompaña de una certificación particular (Rain Forest Alianza por ejemplo) que permite vender el café a un mejor precio.

La cosecha se hace desde abril hasta fin de agosto y es selectiva: solo los granos maduros son cosechados, lo que necesita múltiples pasajes en la misma parcela. El conjunto de los actos técnicos: vivero, preparación del suelo, plantación del cafetal, limpieza y poda de los cafetales, fertilización, cosecha, etc. se realizan manualmente.

Una hectárea de café exige alrededor de 110 días de trabajo en la zona, según los datos de COCLA. El rendimiento promedio en este sistema es de 12 QQ/ha. En las zonas bajas, cultivadas desde hace tiempo, el rendimiento es menor (8 QQ/ha) mientras que puede alcanzar 15 QQ/ha en altitud sobre tierras recientemente cultivadas.

El sistema técnico en producción orgánica

Existe también un sistema de cultivo en producción orgánica que difiere del sistema tradicional. Lo analizamos en la sección que concierne el medio-ambiente.

Las técnicas de cultivo regado sin cobertura

En las plantaciones de tamaño importante, un sistema de cultivo regado sin sombra se desarrolló. Algunos árboles frutales pueden ser asociados al cultivo del café (papayos, naranjo, limoneros) así como unas esencias de árboles con crecimiento rápido.

Sin embargo la densidad de las plantas de café es muy elevada (alrededor de 10.000 plts/ha), y la capa enarbolada es limitada, lo que impone de regar (por aspersión o gravedad). Además se necesita a menudo usar fertilizantes. Los rendimientos alcanzados son entonces muy superiores a los rendimientos del café bajo sombra (20 QQ/ha) (Bussière, 2006). Sin embargo los socios de COCLA no practican este sistema.

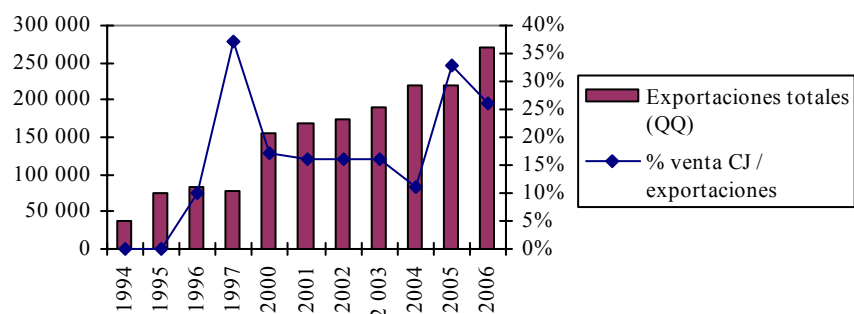
3 PRINCIPALES RESULTADOS

3.1 Alcance y efecto sobre el ámbito social

3.1.1 El CJ beneficia a las cooperativas según la capacidad de los socios a gestionar correctamente su cooperativa y a producir un café de calidad

COCLA entró en el mercado del comercio justo en 1996. El CJ dista mucho de absorber la totalidad de la producción de COCLA, pero representa una salida principal con más de un cuarto de las ventas en 2006 (Véase figura siguiente).

Figura 4: Comparación entre los volúmenes exportados en CJ y las exportaciones totales

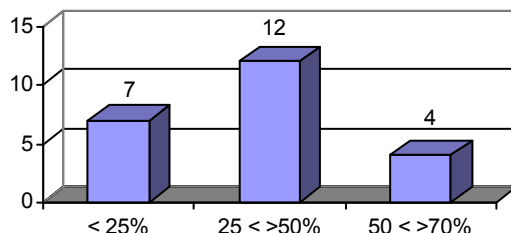


Fuente: datos de COCLA

FLO no certifica a cada una de las CAC sino a COCLA. Así, la central debe asegurarse del respeto de los estándares en términos de buena gobernanza y de gestión adentro de cada una de las CAC. Por lo tanto, inicialmente los lotes vendidos en CJ sólo procedían de 12 cooperativas. Actualmente, gracias a la capacidad de cada cooperativa a realizar los cambios internos necesarios, todas entregan café en CJ (*entrevista con el gerente de COCLA*).

Las cooperativas no venden todas las mismas cantidades en CJ. Pues no benefician todas del CJ en la misma proporción (ver figura abajo): una mayoría de las cooperativas venden entre 25% y 50% de su producción en CJ, pero cerca de 30% de las cooperativas venden menos de 25% de su producción en CJ, y 20% venden mas de la mitad de su producción en CJ.

Figura 5: Repartición de las CAC según los volúmenes vendidos bajo CJ (en 2006)



Fuente: datos de COCLA

Esta en función de la capacidad de las CAC a producir la calidad exigida por el mercado CJ, lo que depende a la vez de la localización de los productores (altitud) pero también de las técnicas de producción y del tratamiento post cosecha (vinculadas a la capacitación y al apoyo técnico brindados a los socios). Ahora bien, las cooperativas socias de COCLA no tienen las mismas capacidades sobre estos dos puntos (como lo muestra el cuadro siguiente).

Cuadro 3 : Características de las CAC socias de COCLA

	Año de adhesión a COCLA	Fecha de entrada en el CJ	Volumen de café en 2006 (café tipo pergamino QQ)	Numero de socios activos (2006)	Volumen de café por socio	% de producción orgánica
Mín.	3	2006	2860	60	20	0,00%
Máx.	47	1996	36203	1095	51	92,47%
Promedio			8678	295	30	39,95%
Total	X	X	275 299	6 782	X	X

Fuente: datos de COCLA, 2006

Así, dos aspectos determinan la participación de las CAC en el CJ: su gestión interna y la calidad del café producido.

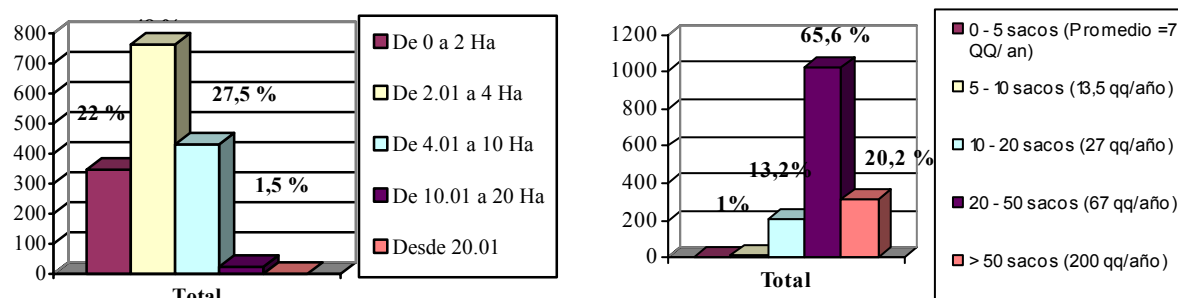
COCLA, según su gerente, usa la posibilidad de participar al CJ para incitar las cooperativas en mejorar esos dos criterios, que son también críticos cuando se refiere a la durabilidad de las CAC. Además, las cooperativas tienen la posibilidad de mejorar estos dos aspectos gracias al apoyo de COCLA.

Los beneficiarios del CJ, socios de las cooperativas, corresponden a la definición de “pequeños productores desfavorecidos” de FLO.

De manera general, los productores de COCLA son pequeños productores familiares: la superficie promedio en café es de 3,53 ha con una producción de café de 46,5 qq/ año (en 2006) y explotaciones con cerca de 12,5 ha en total.

Las características de los socios son relativamente homogéneas con 80% de ellos produciendo menos de 20 sacos de café al año (Véase grafico siguiente).

Figura 6: Porcentaje de socios de las 4 CAC estudiadas por categoría de superficie en café (a la izquierda) y de nivel de producción (a la derecha, volumen en café tipo pergamino)



Fuente: elaboración OB según datos COCLA y CAC

La principal fuente de mano de obra es la familia (Véase cuadro abajo) seguida de la ayuda mutua (llamada en Quechua “Ayni”).

Cuadro 4: Gestión de la mano de obra por los productores

	Uso de la mano de obra familiar	Mano de obra familiar solamente	Asalariados solamente	MF y Ayni	MF asalariados y	MF, asalariados y Ayni
Socios	100%	0%	0%	23%	8%	69%
No socios	100%	0%	0%	23%	23%	55%
Total	100%	0%	0%	23%	17%	60%

Fuente: Encuesta productores

Los socios tienen niveles de producción y de equipamiento ligeramente superior a los de los no-socios, pero esto se explica más como el resultado del apoyo de las cooperativas (en particular, del programa orgánico) que como una diferenciación inicial.

Cuadro 5: Herramientas para la producción en propiedad de los productores

Material	Molino de 4 V	Molino de 3 V	Molino de 2 V	Ausencia de molino	Machete	Kfituchi	Tijera de podar	Serrucha de podar	Canal de correteo	Pozo de infiltración de aguas mieles y servidas	Pozo de compostaje
Socios	15%	61%	88%	12%	96%	84%	69%	92%	72%	96%	100%
No socios	5%	45%	91%	9%	86%	96%	32%	5%	22%	17%	35%
Total	10%	54%	90%	10%	92%	90%	52%	75%	48%	58%	69%

Fuente: Encuesta productores

Los criterios de entrada en las cooperativas no son restrictivos para los productores

Las CAC tienen criterios de entrada para los nuevos miembros muy clásicos en el sistema cooperativismo (ser productor de café, de buena moralidad, etc.). Las aportaciones no parecen constituir fuertes barreras de acceso para los productores. De las cuatro cooperativas estudiadas las aportaciones iniciales varían de 15 a 60 USD por el aporte principal lo que es el equivalente de 3 a 13 jornales de un trabajador.

Como todo mecanismo de apoyo por los precios, el CJ beneficia mas a los que producen mas, a pesar de mecanismos de redistribución implementados recientemente...

Los beneficios económicos del CJ para los productores son de tres tipos: un efecto precio (estabilización y precio superior en período de precio bajo en el mercado mundial), el premio social y el diferencial de precio para la producción orgánica.

Dado que solamente se vende una parte del café en CJ, se plantea la cuestión de la distribución de estos beneficios entre las cooperativas y en su seno. La distribución entre las cooperativas de los beneficios es función de las cantidades vendidas en CJ (es decir, como se explica arriba, de la capacidad de los socios a gestionar la cooperativa y a producir café de buena calidad).

Hasta 2005, en las cooperativas, la distribución entre los socios era también función del volumen de café suministradas por cada productor en las categorías de café vendidas en CJ. Se calculaba un precio medio, incluyendo las ventas en CJ, para cada categoría y calidad de café. El premio social (reducida de un dólar por quintal que abunda el presupuesto de la central) se incluía en este cálculo entonces se distribuía en el precio medio. Sin embargo el premio orgánico entraba solamente en el cálculo del precio del café orgánico.

La distribución de los beneficios del CJ dentro de COCLA se aparenta a un mecanismo de apoyo por los precios que beneficiaba a los productores capaces de producir la calidad pedida y en función de los volúmenes producidos. Este mecanismo incitaba a los productores a mejorar la calidad producida, a certificarse bajo “producción orgánica” y a producir más.

Este mecanismo era por parte contradictorio con la idea de una justa repartición y de un apoyo al conjunto de los pequeños productores. Este punto fue destacado por el inspector de FLO en 2004. Así pues desde 2006, el premio social se distribuye a todos los productores (que sean las calidades suministradas) dentro del límite de 46 QQ por año. Este nuevo modo de repartición compensa parcialmente el efecto del apoyo en función del volumen.

Cuadro 6: Efecto del premio social sobre el precio al productor en 2006

	% de venta en CJ	Precio medio café tipo “orgánico”	Precio medio « sostenible »	Precio medio « estándar »	Premio social distribuida al productor
Promedio (USD/QQ)		75,91	70,99	66,06	1,58
Max (USD/QQ)	68,74%	86,51	157,51	77,47	3,10
Min (USD/QQ)	10,60%	75,03	66,01	61,38	0,46

Fuente: datos de las CAC

El enfoque del CJ no permite alcanzar a todos los grupos sociales

Algunos grupos sociales benefician menos o indirectamente del CJ. Se trata de:

- las poblaciones sin tierras, la mayoría no son originarias de la región pero vienen puntualmente para buscar trabajo. En las zonas visitadas, esta población es poco importante, y la mano de obra exterior empleada se traduce en ayuda mutua o mano de obra local; pero ninguna estadística permite verificarlo.
- Los muy pequeños productores (con superficies que no les permiten de cubrir sus necesidades familiares y que tienen que vender su fuerza de trabajo cada año) podrían excluirse de la participación a las cooperativas. En efecto, tienen dificultades para adaptarse a los programas de certificación tipo producción orgánica. Cuando participen, benefician menos del CJ a causa de sus dificultades a producir

el café de la calidad pedida, a producir el café orgánico, y a causa de las escasas cantidades que producen.

- Además, se nota una baja representación dentro de los socios de las cooperativas de la población analfabeta que se excluye probablemente; de hecho, las cooperativas piden a los productores participar al funcionamiento de las cooperativas.
- Por fin, las mujeres están presentes pero poco representadas en las cooperativas (16% de los socios son mujeres) a pesar de una política activa contra la discriminación por parte de COCLA y de las CAC. En efecto, COCLA en vínculo con un proyecto de cooperación internacional, desarrolló un programa específico para las mujeres: cada cooperativa (y COCLA) tiene un “Comité de desarrollo de la mujer”. Esta comisión sirve como una plataforma de realización de acciones para las mujeres y sus familias; tiene también el objetivo de implicar las mujeres de manera formal en la vida de la cooperativa.

Cuadro 7: Nivel de educación de los socios de COCLA en comparación con datos regionales

Capacidad a leer	Región (%)	COCLA (%)	Nivel de educación	Región (%)	COCLA (%)
Sí	80,77	90,57	Ningún	18,27	9,43
No	19,23	9,43	Primario	43,76	45,69
			Secundario	31,48	39,93
			Más que el secundario	6,50	4,96

Fuente: datos regionales del censo 1999 de INEI y datos de COCLA

Sin embargo si la participación de las mujeres como socios directos es desequilibrada en comparación de los hombres, esto no significa que no se benefician de las repercusiones económicas de las cooperativas y del Comercio Justo. En efecto, los hombres, como las mujeres, son en general socios en nombre de su familia y no individualmente. Un análisis más detallado de la gestión de los ingresos del hogar sería necesario para analizar la distribución de los ingresos entre los socios de la familia, tema que no estudiamos de manera tan fina.

A través de COCLA, el CJ afecta a “pequeños productores marginados” tales como se definen en los estándares de FLO. Los beneficios del CJ al nivel de los productores se traducen, por una parte, en un apoyo de los precios al productor cuyo valor global varía según el nivel y tipo de producción de cada productor. El CJ aporta beneficios a todos los productores de COCLA. Sin embargo estos beneficios son más importantes para los productores que producen más, a pesar del nuevo método de distribución del premio social entre todos los socios que compensa parcialmente este efecto.

A pesar del objetivo del CJ que quiere hacer beneficiar al conjunto de los productores, se queda algunos grupos que tienen dificultades para participar en las cooperativas (los muy pequeños productores, los sin-tierras, las mujeres y los analfabetos) y esto a pesar de políticas activas de COCLA para abrir el acceso a las cooperativas.

3.2 Efectos del CJ sobre los productores y sus familias

3.2.1 Los productores tienen una percepción borrosa del CJ...

La percepción por los socios de COCLA del efecto del CJ sobre sus familias y sus modos de producción es todavía poca clara. En efecto, hasta 2006, el precio CJ y el premio fueron incluidos en el cálculo de un precio medio al productor: así los dos mecanismos de apoyo no eran “visibles” para los productores. Además los estándares como no eran muy precisos hasta 2004, no podían ser claramente presentados a los productores por COCLA.

Sin embargo, desde la modificación de los estándares de FLO en 2006, la gestión del premio social es distinta de la de los ingresos del café; se asigna una parte del premio a inversiones y a la cobertura de costes en COCLA y en las cooperativas; se realizaron algunas capacitaciones sobre el tema del CJ con destino a los productores; se establecieron una ficha de seguimiento del respeto de los criterios del CJ al nivel de los productores y de las CAC.

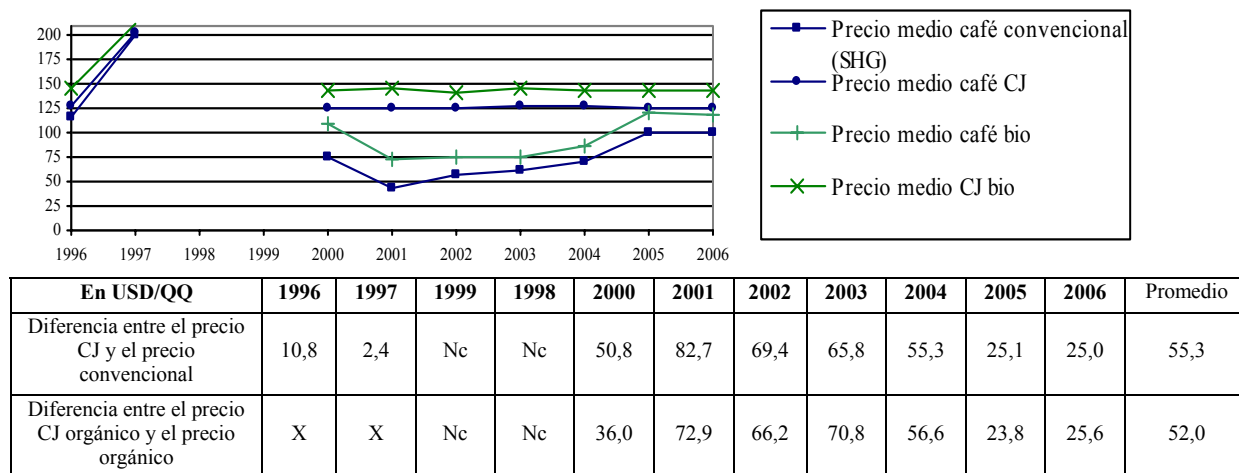
Los productores todavía asocian el comercio justo al premio social, pero solo pocos lo asocian a un mejor precio, a un diferencial de precio para la producción orgánica y muy pocos de ellos lo asocian a un mercado regulado por reglas específicas en favor de los productores.

3.2.2 El CJ contribuye a mejorar y estabilizar los ingresos y las condiciones de vida de los productores

El CJ mejora y estabiliza las ventas de COCLA de manera significativa

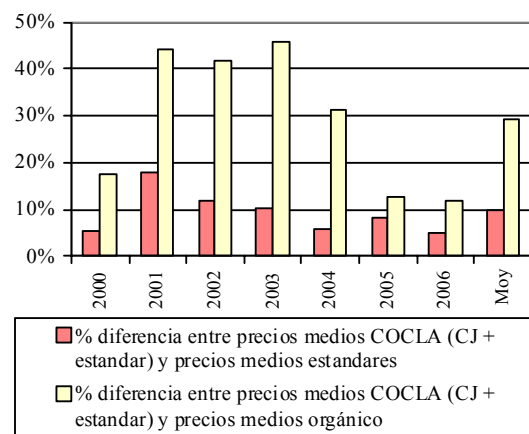
Aunque los productores no tengan una percepción directa de la existencia de un diferencial de precio entre el precio del mercado CJ y los precios de los mercados clásicos, este diferencial existe. En promedio (sobre el periodo 2000-2006) el diferencial se acerca de 55 USD/QQ (o sea 68%) para el café convencional y 52 USD/QQ para el café orgánico (o sea 53%).

Figura 7: Diferencia entre los precios del café verde (a la exportación) en CJ y los precios (a la exportación) en el mercado convencional (USD/QQ)



Fuente: elaboración OB según datos de COCLA

Figura 8: Evolución del porcentaje de aumento del precio CJ y del precio de venta de COCLA en el mercado convencional



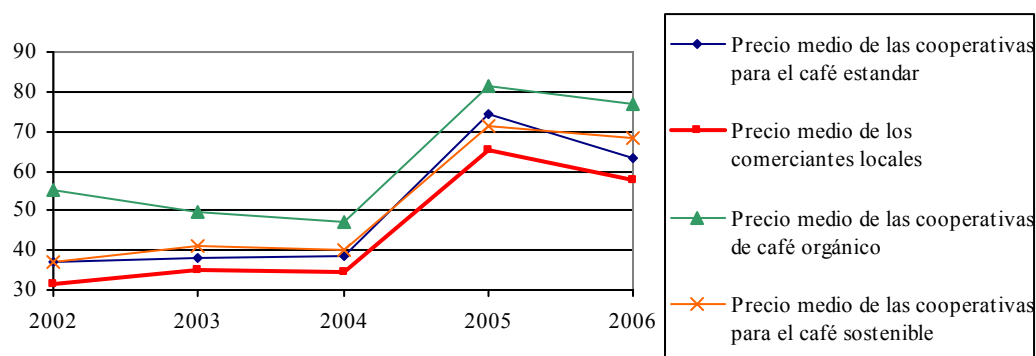
Dado que COCLA vende solo una parte del café en CJ (20% en promedio sobre el período) esto se traduce en una subida del precio medio del café convencional del 9% y del café orgánico del 29%. El CJ tiene pues un efecto muy neto sobre el aumento del precio del café orgánico (se vende una mayor parte del café orgánico en CJ en comparación con el café normal).

Fuente: Elaboración OB en base a datos COCLA

Las cooperativas ofrecen al productor precios muy superiores a los de los comerciantes locales.

El efecto sobre los precios de venta tiene un resultado directo sobre los precios medios pagados a los productores. Estos corresponden a los precios medios de venta de COCLA por categoría y por calidad de café, menos los gastos de COCLA y de la cooperativa básica. El análisis de una cooperativa muestra que la organización toma 25% del precio para financiar los gastos de funcionamiento y transfiere un 75% del precio al productor. Por otra parte, el precio productor de esta cooperativa es en promedio de 40% superior al precio de los comerciantes locales.

Figura 9: Diferencia entre los precios pagados por las CAC a los productores y los precios ofrecidos por los comerciantes locales (precios en USD/QQ de café pergamino)



* El precio medio de las cooperativas es un promedio aritmético de los precios pagados a los productores por las 4 cooperativas estudiadas
Fuente: datos de 4 CAC y datos de los principales comerciantes locales de Quillabamba

Este efecto precio, combinado a un efecto del apoyo técnico de COCLA sobre el aumento de los rendimientos, se traduce por una mejor rentabilidad del café

La zona de producción de COCLA tiene un potencial para producir café de alta calidad y café orgánico. Entonces, unos signos de calidad y unas certificaciones permiten valorizar mejor la producción de café de la zona, y hacer que sea rentable para los productores.

Es uno de los efectos netos del CJ y de la certificación orgánica (pero igualmente de otras certificaciones) que contribuyen a rentabilizar esta producción al mejorar la rentabilidad de mas de 50% en convencional y de 180% en orgánico.

Cuadro 8 : Costos de producción y de la rentabilidad de los sistemas de producción cafetaleros (2003 – en soles/ha)

Cuadro sintético	Sistema de cultivo tradicional	Sistema de cultivo tradicional	Sistema de cultivo orgánico
Socio de una CAC	Si	No	Si
Rendimiento al hectárea	12		21
Numero de días de trabajo	112		144
Costos de producción	677		1185
Amortizaciones	60		60
Costos financieros	161		482
Producto bruto	2004	1560	4125
Valor Añadido Bruto	1327	883	2940
Valor Añadido Neto/ Jornal	10	6	17
Diferencia en %: (VAN café orgánico – VAN café convencional) / VAN café convencional	68,4%	181,2%	X

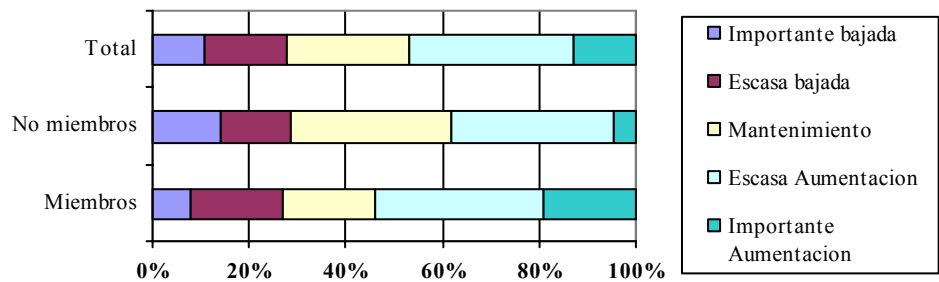
Fuente: Elaboración OB según datos COCLA (Echegaray, 2003)

El efecto precio y la rentabilidad contribuyen a mejorar el ingreso familiar de los socios

Dado que el café representa en promedio 80% de los ingresos monetarios de los socios de COCLA entrevistados y que los productores suministran en promedio 90% de su café a las cooperativas, estos resultados sobre los precios tienen un efecto directo sobre los niveles del ingreso familiar de los socios.

Así pues, en términos de percepción, los socios son más numerosos que los no socios a considerar que su ganancia se mejoró estos diez últimos años (56% de los socios contra un 36% de los no socios) y menos numerosos a considerar que se deterioró.

Figura 10: Evolución del ingreso familiar desde hace 10 años según la percepción de los productores



Fuente: Encuesta productores

En términos absolutos, el ingreso familiar anual de los socios es superior de 150 USD/año al ingreso de los no socios, pero esos datos fueron medidos sobre una muestra limitada.

Cuadro 9: Estimación de los ingresos anuales familiares promedios (socios y no socios)

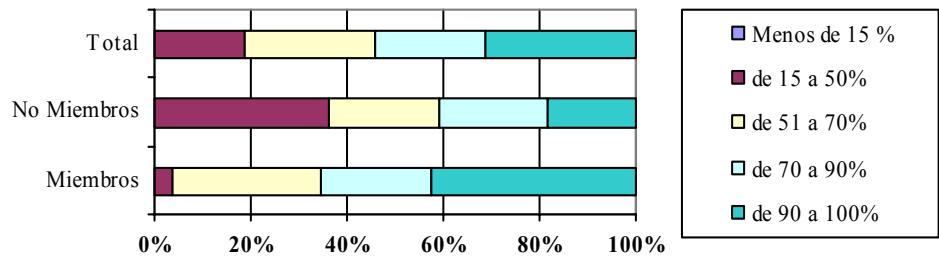
	Socios	No Socios	Total
Ingresos familiares netos (USD/Año)	2850	2750	2805
Ingresos familiares netos / miembro de la familia	900	720	815

Fuente: Encuesta productores

El CJ contribuye también a la especialización de los productores y las inversiones en los cafetales

Una consecuencia es que los socios tienden a especializarse en la producción de café: el café es su fuente principal de ingresos monetaria.

Figura 11: Repartición de los productores según la proporción que representa los ingresos del café en los ingresos monetarios brutos



Fuente: Encuesta productores

Además extienden sus superficies cafetaleras (Véase Cuadro 10) y realizan las inversiones necesarias a la obtención de nuevas certificaciones (véase Cuadro 10).

Cuadro 10: Porcentaje de familias (socios / no socios) que han aumentado su superficie explotada (total a la izquierda y en café a la derecha).

Evolución de la SAU de las fincas	Socios	No socios	Total
Reducción	8%	5%	6%
Mantenimiento	69%	62%	66%
Aumento	23%	33%	28%
Total	100%	100%	100%

Evolución de la SAU de Café	Socios	No socios	Total
Reducción	18%	7%	14%
Mantenimiento	36%	57%	44%
Aumento	45%	36%	42%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta productores

Por fin los socios abandonan actividades menos rentables como la venta de mano de obra o la emigración temporal y el cultivo de la coca, autorizado en esta zona tradicional de producción (pero no pudimos demostrarlo cuantitativamente). Sin embargo, no invierten hasta ahora en actividades de diversificación (ni en los cultivos comerciales, el pequeño comercio o la artesanía) a pesar de una política activa de COCLA para desarrollarlas.

Los ingresos de los productores aparecen pues muy dependientes del café, lo que hace la estabilización de los precios de ventas en CJ muy importante. Pero esta observación también plantea cuestión. Sólo una parte de las transacciones están en CJ, los otros están bajo contratos estándares con riesgos de fluctuación de los precios

característicos del mercado del café. Entonces esta dependencia de la renta del café puede ser peligrosa. En el caso de COCLA, que tiene una fuerte capacidad comercial con una estrategia de gestión del riesgo comercial (ver la parte siguiente) y un nivel alto de capitalización, se puede suponer que la institución podría proteger sus socios frente a una crisis de mercado a corto y medio plazo.

Cuadro 11: Porcentaje de familias (socios / no socios) que tienen actividades de diversificación (extra-agrícolas a la izquierda, cultivos comerciales a la derecha)

Actividades	Socios	No socios	Total	Cultivos comerciales (otras que el café)	Socios	No socios
Actividades no agrícolas (pequeño comercio, artesanía, ...)	12%	27%	19%	Cacao	15%	36%
Emigración temporaria	8%	45%	25%	Coca	31%	23%
Venta de mano de obra	15%	23%	19%	Achiote	31%	45%
Ninguna	65%	5%	38%			
Total	100%	100%	100%			

Fuente: Encuesta productores

Las condiciones de trabajo de los productores son mejorados cuando el CJ esta asociado a la certificación orgánica

A pesar de las inversiones realizadas, no se puede considerar que el esfuerzo del trabajo se redujo. En cambio, el CJ, al contribuir a hacer la producción orgánica muy atractiva, tiene un efecto indirecto sobre las condiciones de trabajo de la familia ya que los estándares de la certificación orgánica imponen la construcción de infraestructuras para el proceso del café post cosecha así como baños y sistemas de tratamiento de las aguas domésticas y mieles. Eso contribuye a limitar los riesgos de enfermedades para las familias.

3.2.3 El CJ y las cooperativas contribuyen a facilitar la gestión del flujo de liquides y limitar la migración

Los socios consideran que tienen periodos de bajo flujo de liquides, lo que puede explicarse por la dependencia mas fuerte de los ingresos estacionales del café. Sin embargo, las cooperativas responden en parte al déficit de liquides por una liquidación en dos tiempos del café y por servicios de créditos y anticipos. Los que no son socios tienen mucho menos soluciones y tienen por una parte que emigrar o que vender su fuerza de trabajo.

Cuadro 12: Porcentaje de familias (socios / no socios) que presentan déficit de liquides; y tipo de gestión de esos déficit

Déficit de liquides	Socios	No socios	Total	Respuesta al déficit de liquides	Socios	No socios
Cada año	27%	18%	23%	Emigración temporaria	4%	22%
Algunos años	69%	59%	65%	Crédito de la cooperativa	92%	-
Nunca	4%	23%	13%	Crédito de comerciantes	0%	35%
Total	100%	100%	100%	Venta de fuerza de trabajo	0%	0%
				Otro	12%	30%

Fuente: Encuesta productores

3.2.4 El aumento de los ingresos todavía no se traduce por una mejor capitalización familiar ni una mejor educación de los niños

Actualmente se puede considerar que las mejores ganancias permitieron a los productores invertir en su cafetal y mejorar su ingreso, en cambio aún no permitió una capitalización familiar más rápida. Los socios y los no socios siguen trayectorias de capitalización relativamente similares.

Cuadro 13: Porcentaje de familias (socios / no socios) que realizaron inversiones familiares

Porcentaje que pudo	Ahorrar	Reparar la casa	Ampliar la casa	Comprar terrenos de construcción	adquirir una casa	Adquirir un medio de transporte	Adquirir una TV	Adquirir un radio
Socios	38%	38%	62%	8%	8%	19%	58%	54%
No socios	23%	41%	61%	9%	23%	5%	73%	64%

Fuente: Encuesta productores

Cuadro 14: Distribución de las familias (socios / no socios) según el nivel de educación del niño que siguió el ciclo lo mas elevado

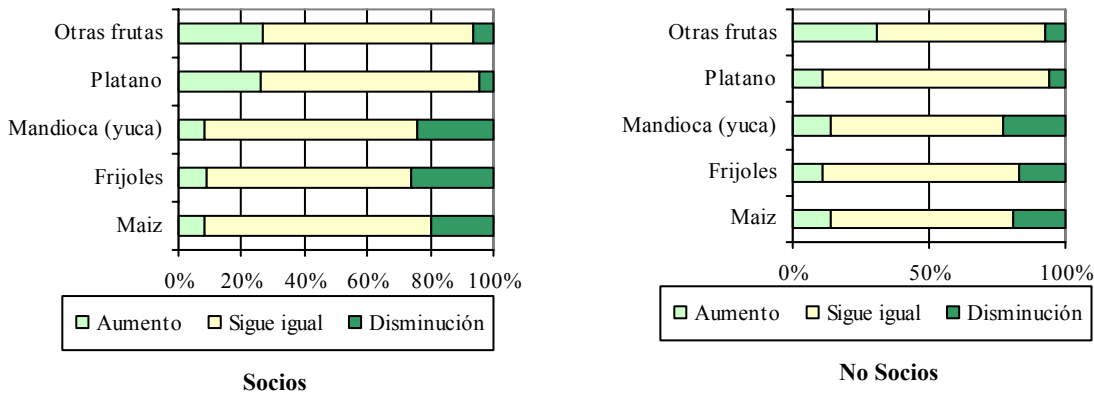
	Ninguna	Primario	Secundario	Universidad	Total
Socios	4%	8%	61%	27%	100%
No socios	4%	13%	59%	23%	100%

Fuente: Encuesta productores

3.2.5 Los cultivos destinados al autoconsumo se mantienen, garantizando la seguridad alimentaria de los productores

La participación en la cooperativa y en el CJ no se acompaña de un retroceso significativo de los cultivos alimenticios: la mayoría de los productores socios producen también cultivos destinados al autoconsumo (maíz, judía, mandioca).

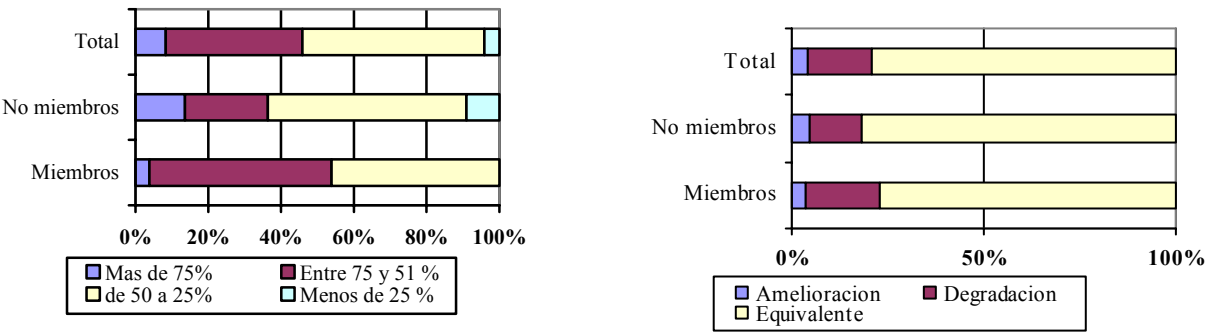
Figura 12: Evolución de las producciones de cultivos alimentarios de los socios y los no socios desde los diez últimos años



Fuente: Encuesta productores

De manera general, los socios son mas numerosos a considerar que pueden cubrir más de un 50% de sus necesidades alimentarias que los no-socios. Eso indicaría una mejor capacidad a la autosuficiencia de los socios.

Figura 13 : Parte del consumo alimentario familiar cubierto por el autoconsumo (a la izquierda) y evolución de este porcentaje sobre los diez últimos años (a la derecha)



Fuente: Encuesta productores

30% de los productores encuestados, tanto socios como no socios, consideran que tienen problemas crónicos de déficit alimentario, sin embargo los socios son más numerosos a considerar que su frecuencia se redujo en los últimos diez años. Se puede considerar que la acción conjunta de COCLA y del CJ contribuyó a mejorar ligeramente la seguridad alimentaria de los socios. COCLA lleva en efecto una campaña de sensibilización de los productores al mantenimiento de los cultivos alimenticios.

Cuadro 15: Porcentaje de familias que conocen déficit alimentarios crónicos (a la izquierda) y evolución de la frecuencia de déficit en los 10 últimos años (a la derecha)

	Socios	No socios	Total		Socios	No socios	Total
Si	31%	27%	29%	Aumentación	18%	27%	18%
No	69%	73%	71%	Reducción	27%	17%	23%
Total	100%	100%	100%	Equivalente	55%	67%	60%

Total	100%	100%	100%
-------	------	------	------

Fuente: Encuesta productores

3.2.6 El CJ contribuye al mantenimiento de la agricultura familiar, viabilizando económicamente los sistemas de producción

Se observa una tendencia a la extensión de las superficies cultivadas en café, unas inversiones en los cafetales, un menor recurso a la emigración, como ya lo mostramos anteriormente.

Eso se acompaña por una movilización más importante de la fuerza de trabajo exterior durante los picos de trabajo, mientras que la mano de obra familiar se queda la fuerza de trabajo principal.

Cuadro 16: Evolución de las necesidades en mano de obra en las explotaciones y del uso de mano de obra exterior

Necesidad en mano de obra	Socios	No socios	Total	Uso de mano de obra exterior	Socios	No socios	Total
Aumento	52%	36%	45%	Aumento	61%	29%	45%
Disminución	12%	27%	19%	Reducción	13%	33%	23%
Idéntica	36%	36%	36%	Idéntica	36%	38%	32%
Total	100%	100%	100%	Total	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta productores

En cambio, por el momento no aparecen efectos sobre la remuneración de los jornaleros. Si se pagan a nivel mínimo exigido por el Estado, no se constató una mejora de su remuneración diaria.

En la zona se paga a los empleados agrícolas de 6 a 16 soles al día (o sea alrededor de 2,5 a 4 USD/día) según el tipo de trabajos realizados (en función del esfuerzo y de la duración del trabajo) y la zona (en función del escasez de la mano de obra). La limpieza de los cafetales se paga menos (entre 6 y 9 soles), la cosecha se paga unos 15 soles al día en promedio. A este pago se añade otros beneficios: una comida al día en todos los casos y el alojamiento si el jornalero no es del pueblo. El salario mínimo se fija en 16,67 soles, se puede pues considerar que los productores respetan el salario mínimo adaptando el pago según las horas trabajadas.

Los socios y no socios pagan niveles equivalentes a sus jornaleros. No se constata efecto de redistribución visible de las ganancias del CJ sobre los empleados agrícolas. Los productores declararon en las encuestas que los precios pagados en la cosecha eran en función también: de los precios del café (las subidas de los precios del café generan una subida de los precios pagados al productor) y precios pagados a los obreros para otras actividades. Así pues, la apertura de varias grandes obras en la región habría generado una subida de los precios pagados a los empleados agrícolas; que no pudimos cuantificar.

El CJ logra su objetivo “*de promover el desarrollo social y económico de los pequeños productores*” a través de la mejora de la rentabilidad de sus producciones agropecuarias. El contribuye también a aportar servicios de créditos que permiten hacer frente a las necesidades imprevistas y a limitar el éxodo rural. Además, los efectos se maximizan cuando el CJ se combina a la certificación orgánica generando efectos positivos sobre la salud, y sobre la creación de empleos (incluido autoempleo). Sin embargo, una consecuencia del CJ es incitar a los productores a especializar sus actividades en el café y a abandonar actividades menos rentables (venta de mano de obra) o más riesgosas (cultivo de la coca). A pesar de todo, estos últimos mantienen sus cultivos alimentarios que aseguran sus seguridades alimentarias. En consecuencia, el ingreso monetario de los productores es muy dependiente del café, lo que presenta ciertos riesgos. Por fin, aunque COCLA venda en CJ desde hace 10 años, por el momento, los esfuerzos de inversión favorecen la extensión y la renovación de los cafetales pero no se constatan aún efectos sobre la “capitalización familiar” (educación, habitación...), ni efectos de redistribución sobre los trabajadores empleados por los productores.

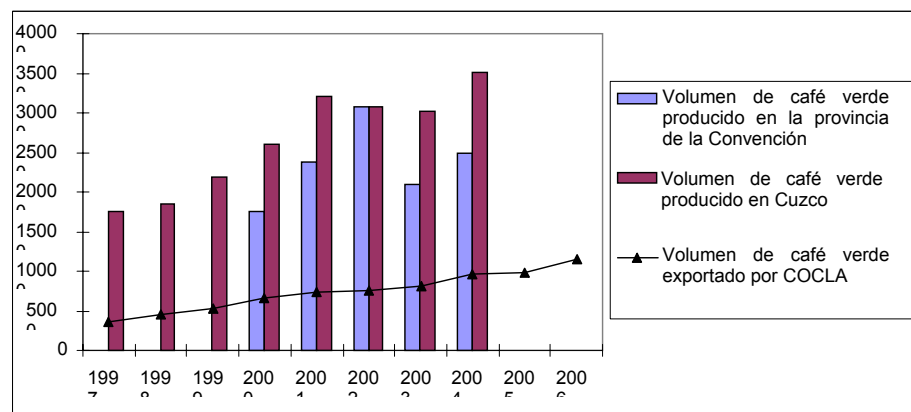
3.3 Efectos del CJ sobre la organización de productor

El análisis del efecto del CJ sobre la OP es un tema discutido. En efecto, la construcción de la OP es el resultado de los esfuerzos propios de los productores y de los equipos técnicos de las OP, y de factores externos (existe en Perú un marco legal para las cooperativas agrarias muy detallado y las cooperativas están controladas; además algunos proyectos apoyaron puntualmente a COCLA también). Sobre este tema a menudo hemos determinado una contribución del CJ, pero tenemos que tomar en cuenta los otros factores de evolución de la OP y en particular los esfuerzos propios de los productores.

3.3.1 El CJ ha contribuido a la estructuración del mundo rural al permitir a COCLA aumentar el número de socios y el volumen de producción gracias (entre otros) a precios atractivos

COCLA afecta hoy cerca de 34% de los productores de café de la Provincia del Convención y administra un 38% de los volúmenes de café exportado por esta región. COCLA tiene pues un efecto muy significativo sobre la mejor organización de los productores.

Figura 14: Evolución del volumen de café de COCLA y del volumen producido al nivel de la provincia y de la región (en toneladas de café verde)

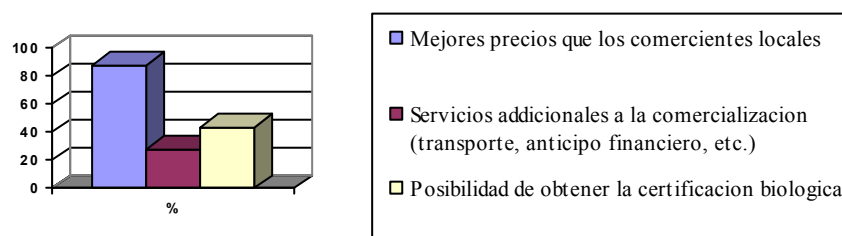


% del volumen de COCLA en comparación con a la producción de :	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
a Provincia de la Convención	Nc	Nc	Nc	37,5%	31,3%	24,6%	39%	38,3%
El departamento de Cuzco	20,1%	24,6%	23,9%	25,3%	23,1%	24,6%	27,1%	27,2%

Fuente: datos COCLA, Minag

El CJ ha contribuido indirectamente a la estructuración del mundo rural. Las principales razones que incitan los productores a convertirse en socio de cooperativa son: el precio de compra de café mejorado en parte por el CJ y la posibilidad de acceder a la certificación orgánica (el CJ también contribuye en este fenómeno a través del premio orgánico).

Figura 15: Razones de adhesión de socios a las cooperativas (porcentaje de encuestas)



Fuente: Encuesta productores

3.3.2 El CJ contribuyó a aumentar la legitimidad de la OP

El CJ así contribuyó a hacer de COCLA un operador económico esencial desarrollando su legitimidad frente a las autoridades regionales

Dado el número de productores y los volúmenes que COCLA representa, COCLA es hoy un operador esencial en la vida económica de la Provincia. Eso se traduce por su implicación en dos proyectos mayores de desarrollo local que existen en la zona: mejoramiento de las técnicas de producción agrícolas y a refuerzo de sectores económicos.

El CJ también contribuyó a la construcción de la legitimidad interna de COCLA frente a los socios. Eso se traduce por esfuerzos de capitalización notables

Al contribuir a viabilizar COCLA, el CJ también contribuyó a establecer su legitimidad frente a sus productores. Eso se traduce por un número creciente de socios y por importantes esfuerzos de capitalización. En efecto, además de las aportaciones obligatorias, los productores hacen contribuciones voluntarias y regulares de capital

en sus CAC y en COCLA. Esto se tradujo en un aumento del 30% del capital social de COCLA entre 2000 y 2006, permitiendo la adquisición de una nueva planta en Lima.

Al mismo tiempo, hay que señalar que los esfuerzos de capitalización de los socios fueron reforzados también por apoyos exteriores de dotación al capital: apoyo del proyecto PNUD (reembolsado más tarde), apoyo de un proyecto para la construcción del albergue turístico, etc. Sin embargo las subvenciones para el capital siguen siendo una parte minoritaria en comparación con las contribuciones de los socios. Representan en promedio 13,5% de los fondos propios (véase el cuadro siguiente).

Cuadro 17 : Proporción de los aportes de los socios y de las subvenciones en la capitalización de COCLA

COCLA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Subvenciones de inversiones / Fondos propios	14,5%	14,5%	14,2%	13,8%	11,9%	11,6%	11,1%	13,5%
Capital social / Fondos propios	32,5%	39,7%	40,5%	41,8%	41,9%	48,5%	50,1%	41,4%

Fuente: balances generales de COCLA

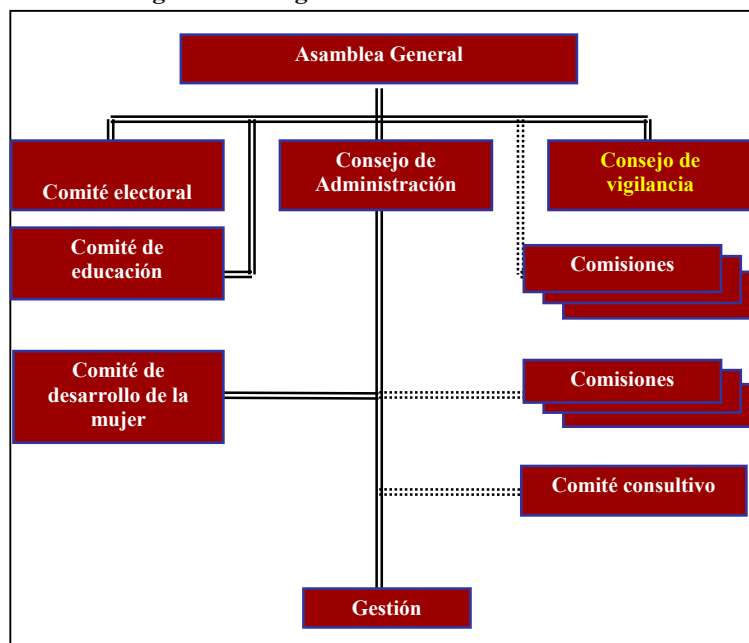
3.3.3 Capacidad de administración y de gestión de la OP: el CJ no ayudó a la definición del funcionamiento interno, pero lleva recursos financieros necesarias al desarrollo institucional

Una organización interna transparente y funcional

COCLA presenta una estructura cooperativa relativamente clásica y las CAC son organizadas sobre el mismo esquema que la central (véase abajo).

Sus órganos son funcionales: los socios son capacitados y disponen de manuales de procedimientos para realizar sus funciones, se respetan la rotación de los cargos electos y las normas de transparencia hacia los socios básicos también. En los CAC, a los elegidos les pueden faltar de capacitación pero el proceso de construcción de las capacidades locales está en curso y pide un esfuerzo a largo plazo.

Figura 16 : Organización interna de COCLA



Fuente: COCLA, 2006

La particolarità del funzionamento di COCLA risiede nella delegazione della sua gestione corrente a un equipo professionale di alto livello: il Consiglio di Amministrazione è poco implicato nella gestione corrente delle operazioni di COCLA, ma si implica nella presa di decisioni strategiche e nel controllo dei risultati dei equipos tecnici (controllo sul risultato).

Attualmente COCLA impiega alrededor di 60 permanentes e hasta 60 lavoratori temporali durante il periodo di produzione del caffè. Il equipo tecnico si distribuisce tal come presentato nel cuadro seguente.

Cuadro 18: Equipo técnico de COCLA

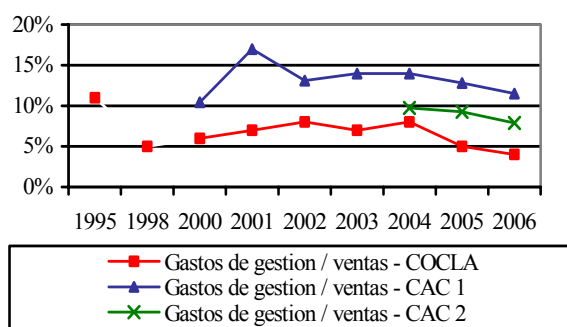
	Empleados permanentes	Empleados por el periodo de producción	Temporeros complementarios
Gerentes	5		
Administración	22		
Producción	14	27	33
Capacitación	4		
Asistencia técnica a los productores	8		
Otros	6		
Total	59	27	33

Fuente: COCLA

La profesionalización de COCLA se acompañó también de una modernización de los instrumentos de gestión: por ejemplo, a partir de 1994, COCLA empezó a informatizarse, y desarrolló herramientas de gestión (planificaciones financiera, comerciales, productiva, etc.) (Plan Operativo, 1994).

Los gastos de gestión de COCLA tienden a disminuir: en efecto el número de empleados se quedó relativamente estable mientras que el volumen de café administrado por COCLA estuvo en constante aumento.

Figura 17: Evolución de la eficacia de los empleados (gastos de gestión / volumen gestionado por las cooperativas y por COCLA)



	Socios / Empleados	volúmenes gestionados / empleados permanentes
C.A.C. Mateo Pumacahua	50	1646
C.A.C. Maranura.	34	986
C.A.C. Ccochapampa	54	1851
C.A.C. Chaupimayo	32	799

Fuente: Elaboración OB según datos de COCLA y de las CAC

Se constata pues una mejor eficacia global del sistema COCLA a la cual el CJ contribuyó indirectamente: la adhesión de nuevos socios a COCLA estaba atractiva y en consecuencia el volumen manejado aumentó. Por otra parte, la parte del premio social invertida en acciones de capacitación debería contribuir a aumentar la capacidad del equipo técnico para manejar este volumen en crecimiento.

En las cooperativas, los gastos de gestión con relación a los volúmenes administrados son superiores a los de la central. Esto puede explicarse ya que las cooperativas son responsables de la colecta y del seguimiento directo de los socios, operaciones bastante costosas. Desde los tres últimos años en las dos cooperativas estudiadas, el resultado se va mejorando, lo que puede explicarse a la vez por el desarrollo propio de las cooperativas pero también por el proyecto “Corredor” (ofreciendo un apoyo a los productores) que cubre parte de los costos salariales de los equipos encargados del apoyo técnico a los productores.

Una institución con una buena salud financiera

Globalmente esas evoluciones se traducen por una institución, COCLA, que no hizo pérdidas desde hace 10 años y que obtiene un ingreso de explotación suficiente para cobrar las cagas de explotación, sin ninguna subvención.

Cuadro 19 : Indicadores financieros al nivel de COCLA

	31 dic. 1995	31 dic. 1998	31 dic. 2000	31 dic. 2001	31 dic. 2002	31 dic. 2003	31 dic. 2004	31 dic. 2005	31 dic. 2006
Margen comercial / ventas	10,59%	10,13%	16,76%	14,71%	17,20%	14,55%	16,82%	9,41%	10,93%
Ingreso bruto de explotación / Cargas de explotación	100,04%	100,94%	103,12%	100,34%	101,97%	101,63%	102,96%	100,2%	102,10%

Resultado de explotación / activos totales promedios	2,45%	1,04%	5,18%	0,42%	0,34%	0,48%	3,43%	0,15%	0,28%
Excedente bruto de explotación / Ventas	3,98%	2,71%	5,14%	4,67%	6,86%	5,02%	7,84%	2,68%	4,35%

Fuentes: Balances generales de COCLA

El papel del CJ en estos resultados: los estándares juegan de manera incitativa.

Se estableció el modo de organización antes de la adhesión al CJ. Así las normas CJ no contribuyeron directamente en eso, sobre todo teniendo en cuenta que su definición es reciente. Se puede considerar que las normas actuales tienen un papel incitativo para mantener la buena gobernanza y que el CJ contribuye a aportar recursos financieros necesarios para el desarrollo institucional sobre los puntos que destacamos después.

El premio social del CJ tuvo un papel de consolidación de la institución...

Una parte del premio social (1 USD por quintal exportado en CJ) se transfiera al presupuesto de COCLA para financiar su funcionamiento interno. Este presupuesto no fue objeto de un seguimiento contable, pues es difícil saber exactamente lo que financió pero los importes son significativos ya que representan, sobre el período estudiado, entre 3 y 6% de los costos totales de gestión. Según los elegidos y los gerentes, este presupuesto se asigna a la capacitación, un fuerte eje de actividades de COCLA que contribuye a la construcción de las capacidades de los elegidos y a la profesionalización de las CAC y de COCLA.

Cuadro 20: Parte del premio social invertida en COCLA (1 USD/QQ vendido en CJ) con relación a los costes de gestión

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Premio COCLA / costes de gestión	3,17%	3,67%	3,13%	3,28%	1,57%	6,03%	5,41%

Fuentes: prima – estimación OB en base a las ventas a la exportación; costos de gestión – Estados financieros

... y recientemente de las cooperativas.

El CJ tiene desde poco un efecto sobre la estructuración interna de las CAC a través del premio social: desde un año, 20% del importe del premio social pagado al CAC se destina a financiar inversiones y costos de explotación.

En las grandes cooperativas, esto tiene un efecto neto en términos de capitalización que es esencial para la durabilidad las cooperativas; en las pequeñas cooperativas el resultado es además muy importante en términos de mejora de la remuneración, de estabilización de los equipos y de adquisición de equipamiento básico (computador, medio de transporte...) fundamental para las actividades corrientes.

Cuadro 21: utilización del premio social en las 4 cooperativas estudiadas

	Mateo Pumacahua	Maranura	Ccochapampa	Chaupimayo
Importe total del premio social (parte distribuido al socio y parte utilizado por la cooperativa)	47 822 USD	21 388 USD	16 736 USD	9 666 USD
Utilización de 10% destinados a las inversiones	Financiamiento parcial de un laboratorio de análisis de la calidad	Financiamiento parcial de la compra de un terreno	Compra de un computador para el departamento técnico	Financiamiento parcial de un segundo vehículo
Utilización de 10% destinados al funcionamiento	Invertido en el departamento técnico	Gastos administrativos	Gastos administrativos: aumento de los salarios	Gastos administrativos: aumento de los salarios de 20 a 30%
Parte del premio CAC (10%)/ Aumentación del patrimonio	0,78%	4,16%	Nc	Nc
Parte del premio CAC (10%)/ Costes de gestión	1,4%	1,2%	Nc	Nc

Fuente: registros de COCLA, Estados financieros de las CAC y entrevistas CAC

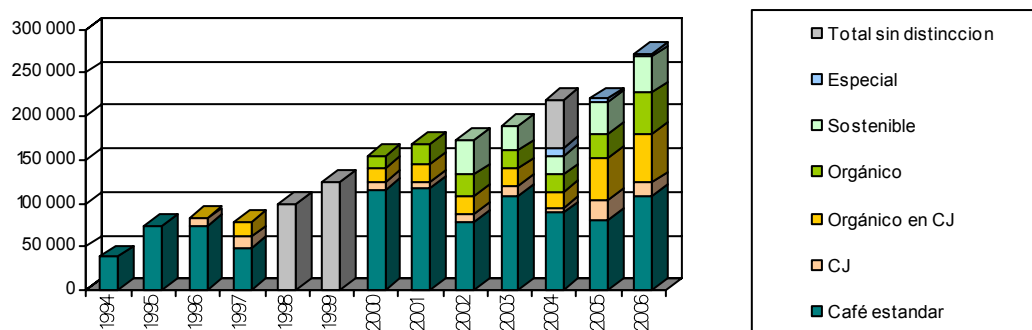
3.3.4 Efecto sobre las capacidades comerciales: el CJ contribuyó también a abrir nuevos mercados para COCLA y a desarrollar las ventas

La apertura de nuevos mercados remuneradores

COCLA empezó a exportar en 1994. Utiliza desde hace poco unos sistemas de obligaciones bursátiles para limitar los riesgos. El equipo comercial tiene un excelente conocimiento técnico del mercado del café y una gestión comercial muy potente. Entonces el CJ no tuvo un efecto sobre el aprendizaje del funcionamiento del mercado de exportación, sino sobre la apertura de nuevos mercados.

A partir de su reestructuración, COCLA apostó sobre los mercados de nicho, son las oportunidades para rentabilizar la producción de sus socios. Los primeros fueron el comercio justo y el mercado orgánico. Las ventas en CJ y en orgánico conocían un desarrollo constante y representan ahora una fuerza motriz del desarrollo de las ventas de COCLA (véase el gráfico siguiente.)

Figura 18: Exportaciones de COCLA según los tipos mercado (en QQ/año)



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005	2006
Evolución de las exportaciones totales	94%	12%	-6%	28%	25%	24%	9%	3%	9%	Nc		23%
Parte de las ventas CJ dentro de los volúmenes exportados	0%	10%	37%	0%	0%	16%	16%	17%	16%	Nc	33%	26%
Parte de las ventas en el mercado estándar	100%	100%	90%	63%	Nc	Nc	75%	69%	46%	Nc	54%	37%

*2004: solo disponemos de la repartición de una parte de las ventas, entonces los ratios no fueron calculados

Fuente: elaboración OB según datos COCLA

Unos mercados que no cubren la totalidad de la producción de COCLA

El CJ y el orgánico fueron las primeras certificaciones que permitieron favorecer el desarrollo de las ventas de COCLA durante los años de reformatión de la estructura y de construcción de su función de exportación. Aunque sean dos mercados en rápida expansión, sus demandas respectivas no permiten a COCLA vender la totalidad de su producción de alta calidad en estos mercados.

En paralelo, nuevas certificaciones aparecieron, en particular las certificaciones de los grandes grupos comerciales. A partir de 2000, para satisfacer a los clientes, COCLA estableció certificaciones “sostenibles” (véase el cuadro siguiente). La multiplicación de las certificaciones es un medio de aumentar las ventas en mercados de alta valor añadido, pero tiene un costo importante para COCLA porque implica el respeto de las normas, la instauración de procedimientos internos de funcionamiento a tal efecto, la capacitación de los técnicos que formarán los productores, el establecimiento de guías, de un sistema de control...

Cuadro 22: Lista de las certificaciones de COCLA

Tipo de certificación	Fecha de obtención
Agricultura orgánica (OCIA, Biolatina, Imo-Naturland, organicó-Swiss)	1994
Comercio Justo FLO	1996
UTZ Kapeh (café y calidad)	2002
Rain Forest Alliance	2002
Practices (Starbuck)	2003
Bird Friendly (<i>certificación abandonada</i>)	2002 –

En términos de aprendizaje, la certificación orgánica fue la que permitió a COCLA aprender a adaptarse a una certificación de este tipo (desde la formación de los productores hasta los controles internos y externos).

Unos efectos indirectos sobre la mejora de la calidad producida

COCLA sigue haciendo fuertes inversiones para mejorar la calidad del café producido. Este esfuerzo de mejora de la calidad concierne todos los estados de la fabricación del café con:

- el programa de asistencia técnica de COCLA que capacita a los técnicos de las cooperativas para mejorar la calidad al nivel del productor (proceso de producción y proceso postcosecha) (véase 3.1.2);
- un trabajo en las cooperativas para establecer infraestructuras colectivas para el proceso postcosecha: en particular, sistemas de tratamiento del café, unos glaciés de desecación natural del café, unos locales de almacenamiento apropiados, unos equipamientos para medir la humedad y la calidad del café;
- una inversión en COCLA: COCLA posee un laboratorio de análisis de la calidad y a un equipo que controla la calidad del café. Por fin, COCLA invirtió a partir de 1998 en máquinas de selección electrónica que permite clasificar el café según la calidad física de los granos (color, peso, etc.). La planta de Quillabamba se equipa así como la de Lima desde 2006.

El conjunto de estos esfuerzos fueron posibles en gran parte gracias a la mejor remuneración del café de calidad. Se puede considerar que el CJ es un factor que contribuye a la mejora de esta calidad.

La diversificación de la gama de productos: una respuesta a la demanda del mercado

En el mercado de exportación

COCLA trabaja a la diversificación de su gama de productos. Su objetivo consiste en proporcionar a los clientes el conjunto de los tipos de café que piden. Así ofrece a la vez una variedad de cafés certificados, de calidades, y con posibilidad de identificar el origen del café. Sobre este último punto, hoy COCLA establece para los clientes que lo desean un vínculo directo con las cooperativas: desde la mitad de los años 90, un cliente puede ser abastecido enteramente a partir de un café de una cooperativa. Además, si la mayor parte de las ventas de COCLA a la exportación se compone de café verde, COCLA también se comprometió sobre la venta de café tostado y molido, en particular con el café Pacha Mama vendido directamente sobre Internet desde 2000.

En el mercado local

COCLA también busca a desarrollar sus ventas en el mercado local. Ha desarrollado una red de tiendas en Quillabamba, Cusco y Lima, que venden el conjunto de su gama de productos a los turistas y a la población local. Además de tres tipos de café producidos especialmente para el mercado local (gourmet, exportación y estándar) COCLA comercializa también otras producciones: café tostado, pasta de cacao, té e infusión, miel. Las otras producciones (pollos de ganadería y alimentos de ganadería) son comercializadas al por mayor directamente por COCLA. Hay que notar que las ventas de esos otros productos siguen siendo anecdóticas: representan menos de 2,3% de las ventas totales de COCLA (café verde y otros productos) en promedio de 2000 a 2006.

Esas evoluciones de la estrategia comercial de COCLA responden esencialmente a la demanda del mercado, y el CJ contribuye indirectamente a generar recursos financieros que permiten el desarrollo de la gama de productos. El premio social permitió el financiamiento del apoyo técnico y de las capacitaciones que contribuyen a la mejora de la calidad y a la obtención de nuevas certificaciones.

La diversificación de la oferta y la seguridad, resultante indirectamente del CJ, contribuyeron también al aumento del número de clientes.

Al asegurar las ventas de COCLA, el CJ permitió a COCLA tomar riesgos con clientes afuera del CJ, y la construcción de una estrategia de gestión compleja de los riesgos.

Cuadro 23: Evolución del número de clientes

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Numero de clientes por año	6	9	12	19	Nc	Nc	20	23	29	22
Numero de clientes en CJ			4	11	Nc	Nc	9	12	11	11

Fuente: Elaboración OB según datos COCLA

En todo, COCLA estableció relaciones comerciales con una treintena de clientes que se proporcionan regularmente a ella. Después de la reestructuración, COCLA invirtió en el desarrollo de la red de clientes, lo

cual esta bien establecido desde principios de 2000. Ahora pretende esencialmente reforzar sus relaciones con los clientes actuales (Plan Operativo, 2006).

Así, COCLA tiene una gran diversidad de clientes con compradores de pequeños lotes (3 000 à 5 000 QQ en todo) a menudo cafés especiales, y compradores muy importantes que pueden comprar cerca de 40 000 QQ al año. La mayoría de los clientes siguen posicionándose con COCLA de un año al otro. Para conseguir esta estabilidad de su clientela, COCLA trabajo en los ejes siguientes:

- aumentar el volumen colectado para también atender a la demanda de los grandes clientes en términos de volumen;
- mejorar la calidad del café (en efecto se nota una constante progresión de la proporción del café orgánico cuya calidad es la más alta);
- diversificar su gama de productos para poder ofrecer un “bouquet” de cafés a fin de que un cliente pueda encontrar la diversidad de cafés que busca en una única institución (diversificación de las calidades de café, de las certificaciones, etc.);
- establecer vínculos directos entre las cooperativas y los clientes.

La gestión del riesgo comercial

La función comercial esta sometida a un riesgo sobre los precios. El precio del café conoce fluctuaciones estacionales muy importantes. Son vinculadas a los accidentes climáticos pero también a las especulaciones de los operadores económicas del sector cafetalero. El precio del café, fijado en los contratos de venta, muy a menudo se indexa (en función de la calidad y la especificación del lote vendido) sobre los precios del café Arábica de la Bolsa de Nueva York del contrato estándar (la bolsa de Nueva York designa el mercado a largo plazo de Nueva York Board of Trade (NYBOT) sociedad madre del Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE)). Desde hace algunos años la Bolsa de Nueva York se duplica también de una bolsa electrónica que no tiene las mismas aperturas ni las mismas cotizaciones. Según el gerente comercial esto puso el seguimiento de las operaciones de bolsa llegar a ser muy técnico.

Por su parte, COCLA nunca sabe exactamente ni el volumen ni la calidad que estarán suministrados por los CAC. Ahora bien debe efectuar una parte de las ventas antes del final de la cosecha. Hace tres años, COCLA utilizaba dos tipos de contratos: esquemáticamente contratos de venta a un precio fijado de antemano, y contratos cuyo precio no es fijado (se establece entonces negociaciones entre compradores y vendedores para fijar el precio en el día dónde el curso es el más interesante). Estos dos tipos de contratos presentan un riesgo de lucro cesante.

Desde hace tres años, para administrar estos riesgos, el gerente comercial optó para un sistema de protección a través de la compra de opciones en la Bolsa de Nueva York. Para poder hacer estas operaciones, es necesario tener un volumen de transacciones importante, y una elevada competencia técnica en el mercado del café. Hoy es el caso de COCLA que tiene una gestión comercial y de los riesgos equivalente a las de los grandes exportadores privados. El CJ contribuyó, muy indirectamente, a la construcción de una estrategia de gestión de los riesgos, al permitir a COCLA tener un volumen de operaciones suficiente.

3.3.5 La construcción de la capacidad no comercial

El CJ tuvo también un resultado sobre la prefinanciación de las actividades de COCLA que son al centro de su actividad técnica. COCLA no puede realizar sus actividades sin las financiaciones que le permiten pagar un anticipo a los productores para la cosecha antes de las ventas. Ahora bien, las estructuras cooperativas tienen dificultades en obtener la confianza de las instituciones bancarias privadas (escasa capitalización, rotaciones regulares del consejo de administración, etc.) El CJ tiene un resultado sobre este asunto. En efecto, cerca de la mitad de los financiadores son vinculados al CJ (clientes o fondos financiando las actividades del CJ) y aportan cerca de 30% de los recursos actuales de COCLA (50% en 2000).

Cuadro 24: Fuente de prefinanciación y parte de los prefinanciaciones vinculados al CJ

Análisis	2004	2005	2006	2007
Numero de compradores que prefinancian directamente los contratos	2	2	2	2
Numero de fondos que prefinancian las operaciones, vinculados al CJ	4	4	5	5
Numero total de financiadores	11	14	16	16
% (en numero) de los financiadores vinculados al CJ	54,55%	42,86%	43,75%	43,75%
% monto de prefinanciación vinculado al CJ sobre monto total	48,70%	24,89%	32,27%	31,24%

Fuente: Elaboración OB según datos COCLA

El tema del desarrollo de las OP fue muy discutido en el estudio. En efecto, para los productores y COCLA, su propio desarrollo es el resultado sobre todo de sus esfuerzos, de su capacidad para organizarse, etc. Sin embargo, si los efectos “de aprendizaje” esperados no se comprueban en el caso de esta institución grande y antigua, los socios consideran el CJ como uno de las palancas del desarrollo de su central. Permite el desarrollo regular de las ventas; permite también aportar las prefinanciaciones que son el corazón de la actividad, financiar la política de capacitación a través del premio, etc. Así el CJ contribuyó a la diversificación de la oferta, a la mejora de la calidad, a la diversificación de la clientela y al refuerzo global de la institución.

3.4 Efectos del CJ sobre el territorio

3.4.1 El CJ tiene un efecto directo sobre el nivel de precio y la estructura del mercado local

Al contribuir a mejorar los precios pagados a los productores por las cooperativas, el CJ incita a los comerciantes locales a aumentar sus propios precios. En los hechos, los precios de los comerciantes locales siguen siendo inferiores a los de las cooperativas. En efecto, los comerciantes ofrecen solamente un precio ligeramente superior al primer anticipo pagado por las cooperativas. Este efecto sobre el precio de los comerciantes es fuerte porque las cooperativas presentan un desarrollo rápido: los comerciantes hacen frente pues a una competencia agresiva.

Esa competencia genera también un proceso de reorganización con una reducción del número de intermediarios (esencialmente los más pequeños comerciantes). Además, los intermediarios de importancia mayor pretenden mejorar sus servicios, interesándose recientemente a las certificaciones y proponiendo servicios de apoyo a los productores (lo que no hacían anteriormente).

3.4.2 El CJ tiene un efecto indirecto sobre el territorio al contribuir al desarrollo del empleo en la red COCLA y en la economía regional

Hoy día, se estima que COCLA emplea alrededor de 20% de la población regional (Convención y Yanatile¹) en edad de trabajar. Esto también genera un dinamismo económico local esencial para esta región rural que sigue siendo, hasta hoy, bastante enclavada.

Cuadro 25 : Estimación de los empleos generados por la red de COCLA

Empleos	COCLA	CAC	Explotaciones	Total
Equivalente empleos a tiempo completo	76 ¹	159 ²	19 464 ³	19 699

1: suma de los empleos permanentes y empleos estacionales (estimados en 5 meses)

2: estimación de los empleos en las CAC según los datos transmitidos por las 4 CAC, se calculó un promedio del número de empleados por socio activo, y el resultado fue afectado al número total de socios activos de la red

3: estimación de los empleos en las explotaciones (incluidos los autoempleos) considerando el número de socios activos y los resultados de las encuestas productores. Se apoya sobre el promedio de las unidades de trabajo familiar empleadas en las explotaciones (2,3) y el promedio de las unidades de trabajo asalariados (0,5) de estas explotaciones.

Fuente: datos COCLA, 4 CAC, encuesta productores

3.4.3 El CJ contribuye indirectamente al desarrollo del territorio (público y privado)

El premio social no se invirtió directamente en proyectos colectivos (fuera de las inversiones en la central y las CAC). Sirvió, hasta ahora, a la consolidación del sistema y a mejorar el precio pagado al productor.

Sin embargo, el CJ y el premio tuvieron un efecto muy indirecto dado que COCLA utiliza una parte de su presupuesto para financiar varios programas sociales que salen del marco de su actividad productiva y comercial. El objetivo consiste en mejorar las condiciones de vida de los productores. Se pueden citar (entre estos programas):

- El programa de salud rural “Ayni Salud” con la instauración de puntos de salud en los pueblos. Con la ayuda de la cooperación internacional, COCLA desarrolló un programa de capacitación de auxiliares de salud dentro de la población de cada pueblo. Estos auxiliares administran puntos de salud que aportan servicios básicos a la población, y que se encargan de desarrollar campañas de sensibilización. Se organiza también un programa de intercambios con una Universidad canadiense: estudiantes

¹ 111 482 personas con mas de 15 años (utilizamos esta población como una aproximación de la población activa)

enfermeros vienen a pasar varios meses en las comunidades con el fin de formación mutua e intercambios culturales.

- El programa de radio “La voz Cooperativa” que afecta el conjunto de la población. Según el gerente, este programa tuvo un papel esencial en la difusión de las buenas prácticas agrícolas y la información de toda la población sobre los precios. Sin embargo, hoy, este programa es suplantado un poco por el desarrollo de la televisión.
- Un programa de promoción de la mujer “Sumaq T' anta”.
- Un programa de repoblación forestal.
- Un programa agro turístico desarrollado también con Twin trading.

COCLA organiza también cada año unas ferias y festividades en Quillabamba.

Por fin, hoy, COCLA se ha convertido en una organización clavé del punto de vista de las autoridades locales, a causa de su papel económico y de su vínculo con un gran número de pequeños productores. Se implica en varios proyectos regionales: desarrollo de la piscicultura, programas de apoyos a las comunidades nativas en el norte, etc.

3.4.4 Incidencia política

COCLA es una organización muy implicada en la defensa de los intereses de los pequeños productores y de las organizaciones cooperativas. En realidad, la central desempeña un papel de “modelo” e invierte en el intercambio y la difusión de sus experiencias.

Así contribuyó mucho a la aparición de la Junta Nacional del Café en 1996 con el fin de favorecer después de la crisis la aparición de un movimiento fuerte de cooperativas y que sea viable. La JNC tenía cuatro objetivos principales: mejorar la gestión de las cooperativas, mejorar la calidad del café, apoyar la organización de nuevas cooperativas, representar los productores y crear alianzas estratégicas con la sociedad civil.

El director de la JNC considera que COCLA desempeñó “el papel de columna vertebral” de este movimiento, a la vez iniciando la creación del JNC y implicándose en su funcionamiento (el gerente de COCLA fue Presidente del JNC durante mucho tiempo) y desempeñando un papel de ejemplo y pionero para las otras cooperativas. COCLA fue una de las primeras organizaciones a establecer certificaciones y una política de mejora de la calidad, así como a desarrollar relaciones comerciales en el marco del CJ, y desarrollar una actividad de exportación.

La JNC agrupa hoy 32 organizaciones de productores (cuyas 26 son certificadas en CJ) representando 58 CAC y alrededor de 28.000 familias. La JNC define actualmente su misión como: “reforzar las capacidades de gestión y negociación de las organizaciones cafetales peruanas” y se fijó tres objetivos principales: *“contribuir al desarrollo de Perú (...); promover el bienestar de los productores de café y su medio rural a través de la mejora de la rentabilidad y de la productividad del café, en el marco de un cultivo duradero del café, justo en términos de clase, y en equilibrio con la naturaleza; desarrollar actividades educativas, económicas, culturales y sociales, vinculadas a la actividad del café”*.

La JNC desempeña actualmente un papel importante de representación de los pequeños productores de café con relación al Gobierno peruano. Trabajó, en particular, sobre propuestas de plan nacional de desarrollo del café. Contribuyó también a la aparición de otras organizaciones de representación en las cuales COCLA se implica:

- la Coordinación Nacional de Pequeños productores de Comercio Justo de Café en Perú,
- el Comité de café orgánico en el Perú,
- el Comité de promoción de la mujer.

Por fin, COCLA desempeña un papel activo en el desarrollo del comercio justo en Perú. Al nivel internacional, COCLA participa activamente a la CLAC (Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo), su gerente es socio hoy del consejo de administración. El CLAC comenzó en 1996 con productores de café y una red de apicultores. Desde 2004, cuenta con productores de frutas y otros productos vendidos en CJ. Este consorcio engloba a 300 OP del CJ (certificadas FLO e IFAT), representando 250.000 productores de 20 países de América Latina y Del Caribe. El objetivo de esta organización es *“defender las tierras, derechos, cultivos y lenguas, las formas organizativas, medioambientales y futuras contra la universalización económica”*.

La organización trabaja sobre los siguientes ejes: refuerzo organizativo; promoción del CJ y de los intereses de los pequeños productores; la identidad de los productores; la creación de alianzas con productores de otros continentes (África-Asia).

Entonces, el CJ tiene un efecto directo sobre el nivel de precios y la estructura del mercado local. Además, el CJ tiene un efecto indirecto sobre el territorio a través del desarrollo de empleos en el sistema de COCLA (alrededor de 20% del empleo regional) y de la economía regional.

El CJ tiene un efecto sobre el desarrollo social. En efecto, COCLA desarrolla varios proyectos sociales (a menudo con apoyos exteriores) sobre los temas de: la salud, la mujer, la capacitación, la reforestación, etc. El premio no sirve a financiarlos. Entonces este efecto del CJ solo es indirecto a través del efecto formal del CJ sobre los recursos financieros de la central.

Finalmente, el CJ tiene un efecto indirecto sobre la defensa de los intereses de los pequeños productores campesinos a través de la acción de COCLA. En efecto, COCLA considera como parte integral de sus funciones la representación de los intereses de los pequeños productores. Pues participa activamente en varias organizaciones nacionales e internacionales.

3.5 Efecto sobre el medio ambiente

3.5.1 COCLA interviene en una zona que presenta varios riesgos medio ambientales

La zona de producción de COCLA se caracteriza por un alto nivel de sensibilidad medioambiental. Sin pretender hacer un diagnóstico exhaustivo se pueden alistar varios riesgos medioambientales:

- En relación al medio físico:
 - Suelo y erosión: las áreas de cultivo de café se encuentran en altitud donde los suelos pueden presentar muy fuertes pendientes (el diagnóstico territorial del Convenio considera que cerca de 70% del territorio de esta región presente fuertes pendientes). Pues, la protección de los suelos contra la erosión es una apuesta clave. La zona, en efecto, se somete a problemas recurrentes de rompas de tierras, de desmoronamientos consiguientes a la deforestación y a falta de obras de protección de los suelos. La zona meridional en particular (ver subdivisión en zonas), la más montañosa y mas sometida a deforestación, se caracteriza por este riesgo.
 - Riqueza de los suelos: los suelos de la zona son “jóvenes” (Díaz, Enrique Palomino et al.; 2005). Son de calidad media a pobre. Necesitan, en las zonas agrícolas explotadas, la adopción de prácticas de reconstitución de la fertilidad para limitar su empobrecimiento. La zona sur se somete particularmente a este riesgo porque es explotada desde hace muchos años, tiene una alta densidad de población, y las tierras no son dejadas en barbecho sino son sometidas a una utilización más intensiva.
 - Agua: la región tiene una red hidrográfica densa (red de la Urumbamba), los recursos hidráulicos son unas de sus riquezas. La protección de la calidad de las aguas es un desafío. Por otra parte, a pesar de esta red densa, algunas zonas se caracterizan por déficit hídrico (algunas vertientes montañosas de las zonas sur y central) y son dependientes de las precipitaciones. Entonces, la gestión cuantitativa de los recursos hídricos puede también ser una apuesta al nivel local.
 - Además, existen apuestas similares a los que conoce el conjunto del globo, como la calidad del aire y el cambio climático, pero también la gestión de los recursos subterráneos (existe, en particular, al norte de la Convención, una explotación de gas que generó graves daños medioambientales, pero que es relativamente distante de la zona de producción de café de COCLA).
- En relación al medio natural :
 - La deforestación: una gran parte de la región de la Convención es enselvada. La zona Sur ya puede ser considerada como desforestada (ver contexto) desde los años 50 a 60. Además de los problemas de pérdida de biodiversidad (vinculada a la reducción de los espacios forestales), la excesivo desmonte de bosque aumenta considerablemente los riesgos de erosión de los suelos. En esta zona, las plantaciones de café bajo sombra o de cacao pueden contribuir a la reconversión de la cubierta forestal. En las zonas Centro y sobre todo Norte, los espacios enselvados están muy presentes y su protección es el objeto de las preocupaciones medioambientales (para la protección de la biodiversidad, de los suelos, el efecto invernadero, etc.) La mayoría de estos espacios están en propiedad privada y los productores pueden despoblarlos.

- La biodiversidad: la zona presenta una gran diversidad de espacios agro-ecológicos (va del piamonte andino hasta la plana amazónica). Pues la fauna y la flora están muy ricas. La zona sur, más poblada y explotada desde mucho tiempo, ya perdió una parte de esta riqueza.
- En relación al ámbito humano: varios asuntos pueden ser investigados como la protección del patrimonio histórico de la zona (se encuentran varios sitios incas y neolíticos), la riqueza en términos de patrimonio agrario (especialmente a través de los paisajes), pero también los riesgos vinculados a la salud humana o, de manera mas general, a las condiciones y calidades de vida. Estudiaremos particularmente esos últimos aspectos porque los sitios culturales y históricos están a fuera de la zona de intervención de COCLA y protegidos por el estado y las comunes.

3.5.2 Efecto del desarrollo de las superficies en café sobre el medioambiente

Los estándares tal como definidos hasta 2004 no tenían efectos directos sobre el medioambiente.

Los estándares de FLO hasta 2004 no exigieron un seguimiento específico de los productores y no generaron adaptaciones de las prácticas agrícolas corrientes. Estas prácticas eran juzgadas como globalmente compatibles con los estándares. En cambio, el CJ, gracias a su contribución al desarrollo del cultivo de café, pudo tener efectos sobre el medioambiente.

El CJ sin la certificación orgánica favorece un modo de producción que implica localmente riesgos medioambientales

El CJ favoreció un desarrollo de las superficies cultivadas en café, de las superficies bajo orgánico y de la actividad industrial del café. Sobre el primer asunto, el desarrollo del cultivo de café bajo sombra, tal como practicado actualmente por los productores de la Convención, es positivo en la zona Sur (deforestación avanzada) pero implica riesgos. En efecto, la protección de los suelos, la calidad del agua y la reconstitución de la fertilidad no son óptimas. Además, el balance es muy contrastado en la zona norte donde el cultivo de café se acompaña de un riesgo de desmonte de bosque susceptible de crear una perdida de fertilidad y de biodiversidad muy preocupante.

En base al análisis anterior, se puede concluir que el desarrollo del cultivo de café tiene los siguientes efectos:

- Medio físico

Suelo y erosión:

El sistema de cultivo bajo sombra es benéfico para la protección de los suelos porque las raíces de las *Pacays* limitan la erosión del suelo. En la zona sur, los cafetales se sustituyen a los cultivos anuales (coca, yuca, maíz) que dejan suelos desnudos todo el año, pues generando problemas de erosión. En esta zona, el desarrollo de cafetales bajo sombra reconstituye un cubierto enselvado esencial a la fijación de los suelos. No obstante, los productores no adoptan las técnicas de plantación de cafetales que permiten maximizar la protección de los suelos (curvas de niveles, terrazas, plantas de cobertura de los suelos).

Foto: papel de protección de los suelos del desarrollo de cafetales en la zona sur



En términos de fertilidad, este sistema también es benéfico porque las hojas de *Pacays* y de cafetales contribuyen parcialmente a reconstituir la fertilidad (con más eficiencia que los cultivos anuales). Sin embargo, todos los productores notan disminuciones de fertilidad, lo que indica que esas contribuciones no están suficientes).

Agua: los productores usan poco los sistemas de irrigación. Cuando existen, son organizados en canales en las plantaciones. Están presentes solo si la distancia a cursos de agua lo permite y si el rango de precipitación es deficitario. Sin embargo, según nuestras observaciones y dada la escasez de su utilización, no se puede considerar que el desarrollo del cultivo de café pese sobre los recursos hidráulicos cuantitativos.

En términos cualitativos, el balance es más contrastado. Los campesinos, fuera de los programas orgánicos o sostenibles, tienen una gestión de los residuos muy rudimentaria. El sistema de producción bajo sombra en la zona estudiada casi no utiliza insumos químicos. Entonces, la producción de residuos tóxicos químicos es muy escasa. Sin embargo, el tratamiento post cosecha del café produce una serie de residuos que no se manejan (residuos de cerezas, mucílagos, agua de lavado). Se esparcen en las parcelas sin respetar ninguna distancia de seguridad con relación a los puntos o cursos de agua.

Aire, cambio climático: el efecto del cultivo de café sobre la calidad del aire es limitado dado que casi no producto es pulverizado. Además, el desarrollo de una cobertura forestal puede ser considerado como positivo.

▪ Medio Biológico

Los efectos sobre el medio biológico son diferentes según la zona: el sistema de producción bajo sombra es un sistema al balance positivo dado que la parte aérea de los árboles garantiza un hábitat para las especies animales (monos y pájaros) (Arqueado, 2002). En la zona meridional, la reconstitución de estos hábitats es muy importante; igual en la zona sur. En cambio, en la zona Norte y Central, los cafetales son instalados por desmonte de bosque con sacrificio del cubierto enselvado natural, el balance sigue siendo entonces negativo. En efecto, los productores de las zonas Central y Norte tienen espacios enselvados en propiedad, los ponen en producción en función de sus necesidades o de las de sus niños. Esto se traduce en un retroceso de los espacios enselvados sobre las propiedades. La totalidad de los cultivadores investigados que disponían de bosquecillos sobre sus parcelas declaró haber reducido la superficie de esos bosquecillos (ver Figura 20).

En términos de utilización de leña: es muy raro que la gente se caliente, incluso durante los períodos fríos. El consumo de madera se limita pues a la cocina. Una parte de los productores tienen acceso a la energía eléctrica, pero pueden también utilizar los ramos y la madera muerta. Según la investigación, el corte de madera viva casi no se practica (ver Figura 20).

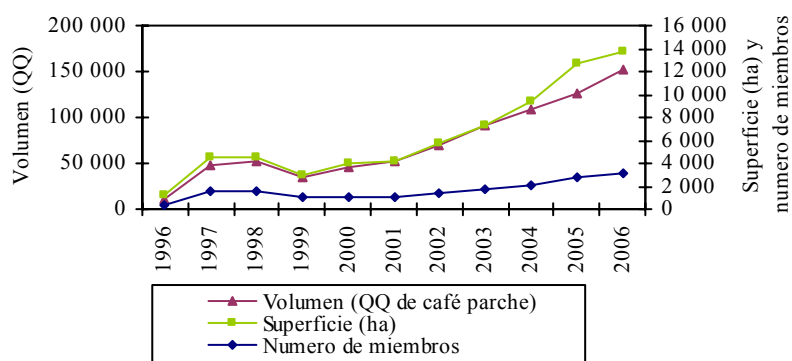
▪ Medio humano

Los productores manipulan muy pocos productos tóxicos peligrosos para la salud. En efecto, el uso de insumos químicos se hace muy raras veces. Es válido igualmente para los otros cultivos practicados. Pues el desarrollo del cultivo de café es neutro. Además, podemos considerar que el efecto sobre la erosión de los suelos pueda contribuir en limitar los riesgos de desmoronamiento, de deslizamiento de terrenos y catástrofes humanas provocadas por estos riesgos.

3.5.3 La certificación orgánica limita una gran parte de estos efectos negativos

La agricultura orgánica afecta hoy a alrededor de 45% de los productores y de 55% de la producción. Pues alcanzó un nivel de desarrollo pudiendo impactar significativamente el medio ambiente.

Figura 19: Progresión del número de socios, de las superficies y de los volúmenes de café certificados bajo orgánico



Fuente: departamento técnico de COCLA

Cuadro 26: Parte de la producción y de las superficies certificadas bajo orgánico

	2002	2003	2004	2005	2006
Porcentaje de la producción de café bajo orgánico en comparación de la producción total	34,27 %	41,03 %	44,29 %	61,79 %	55,45 %

Estimación del porcentaje de superficies de COCLA certificadas bajo orgánico (1)	29,66 %	35,73 %	41,02 %	62,27 %	52,98 %*
--	---------	---------	---------	---------	----------

(1) : COCLA sigue las superficies certificadas bajo orgánico pero no dispone de datos sobre las superficies totales cultivadas por los socios de las CAC. A partir de un rendimiento medio (10 T café pergamino/ha) y de los datos sobre los volúmenes acopiados por las CAC, hemos realizado una estimación de estas superficies. Sin embargo, la reducción de las superficies certificadas de 2006 esta probablemente falsa y refleja más una reducción de los rendimientos.

Fuente: elaboración OB, según datos del departamento técnico de COCLA

Los cambios de prácticas favorecidos por la certificación orgánica

Foto: parcela de café bajo sombra en una explotación de COCLA certificada bajo orgánico

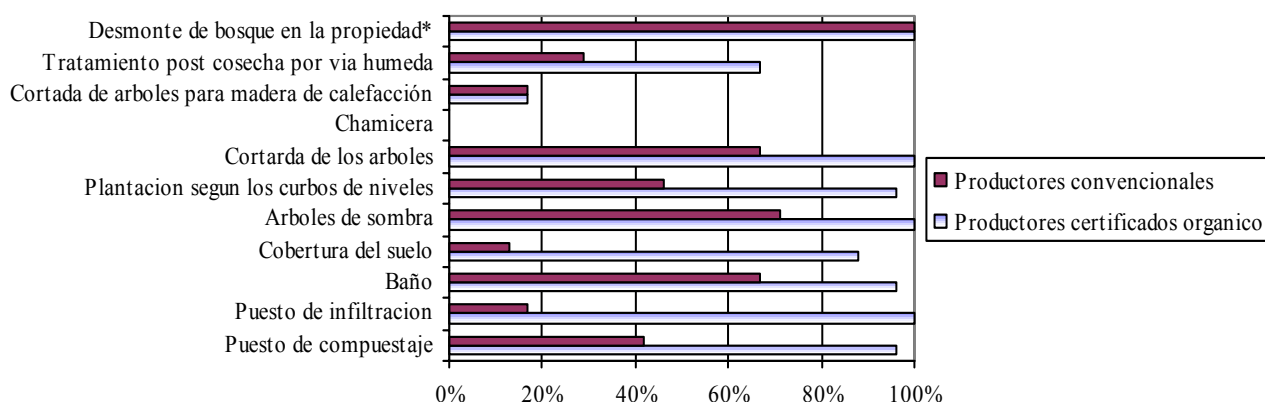


COCLA desarrollo unas « normas básicas para la producción orgánica » en base a los estándares del IFOAM (Federación Internacional Del Movimiento de la Agricultura Orgánica), de los estándares UE (reglamento CE 2092/91) y de las obligaciones de los organismos de control que contratan con COCLA (OCIA, Bio Latina, etc.) Sobre varios asuntos, el modo de producción tradicional practicado en la zona se acerca de criterios de las certificaciones orgánicas de COCLA: el aspecto lo mas importante sigue siendo que los productores usan muy pocos productos químicos de síntesis.

La agricultura orgánica impone, sin embargo, varios cambios de prácticas importantes (ver figura página siguiente):

- La gestión de los suelos y de su fertilidad: los productores tradicionales no tienen la costumbre de hacer plantaciones según los curvos de nivel, de hacer terrazas, de plantar plantas de cobertura, y fertilizan poco los suelos; mientras que son exigencias del modo de producción orgánico.
- La gestión de los aguas: los productores deben implementar sistemas de tratamientos de los aguas.
- La gestión de los residuos: los productores deben gestionar los residuos orgánicos a través de sistema de compostaje.
- La protección de la cobertura enselvada: la certificación orgánica prohíbe cortar el espacio enselvado natural (incluso en las propiedades privadas).
- el acceso a planta de beneficio húmedo por el proceso postcosecha del café

Figura 20: Técnica de producción de los productores orgánicos y de los productores convencionales



*: Para los productores que tenían espacios enselvados en propiedad en 1996. Para los productores « orgánicos » el desmonte de bosque podía ser practicado antes de la obtención de la certificación

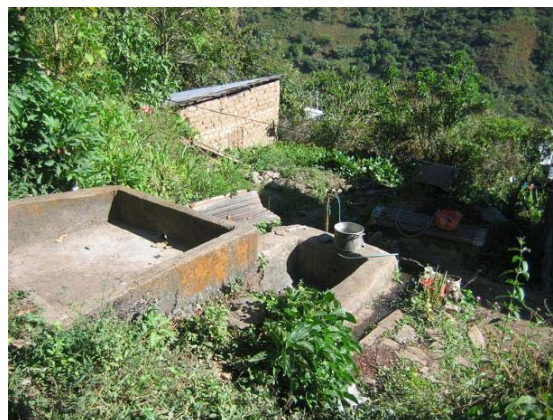
Fuente: Encuesta productores

Los productores tienen un período de transición de dos años para conformarse con el método de producción orgánico. Durante este período, son capacitados y encuadrados por el equipo técnico de COCLA, lo que les permite adoptar buenas prácticas medioambientales pero también buenas prácticas productivas.

Fotos: un canal de correteo en una explotación certificada bajo orgánico de un productor de COCLA



Fotos: una instalación de proceso post-cosecha de café en una explotación no certificada bajo orgánico



Fotos: un glacis de secado y un pozo de compostaje en una explotación certificada bajo orgánico de COCLA



La difusión de las buenas practicas del modo de producción orgánico

Las prácticas orgánicas se traducen en una mejora de los rendimientos y de la calidad del café. Así, los productores no certificados fueron incitados para adoptar estas prácticas (fenómeno sencillo de imitación). Tanto más cuando desean entrar en el programa, anticipan los cambios que deben realizarse. Las emisiones radio de COCLA contribuyen también a desarrollar el numero de explotación en orgánico. El modo de producción orgánico tiene pues un efecto indirecto sobre los productores convencionales, pero parece difícil cuantificarlo.

Fotos: dos practicas de producción orgánico que mejoran los rendimientos (cosecha selectiva y renovación de los cafetales y los viveros)



Efectos del modo de desarrollo de los cultivos de café sobre el medio ambiente

Al imponer obras de protección de los suelos, gestión de los residuos y de los aguas mieles, adquisición de un baño, y al limitar el desmonte de bosque, la agricultura orgánica disminuye la mayoría de los riesgos medio ambientales de la producción de café. Solo dos asuntos siguen presentando riesgos.

En los hechos, la reconstitución de la fertilidad de los suelos todavía no se puede verificar dado que los productores no compran regularmente insumos naturales (por falta de disponibilidad al nivel de las cooperativas o por decisión de reducir los costes). Durante las entrevistas, disminuciones de fertilidad fueron notadas por algunos productores.

El modo de producción orgánico es un sistema bajo sombra que tiene efectos positivos sobre la biodiversidad (ver parágrafo precedente). No debería ser establecido por desmonte de bosque.. Según nuestras observaciones, este asunto parece aún poco respetado porque los espacios enmaderados de los productores “orgánicos” disminuyeron tanto como los de los productores convencionales (véase Figura 20) de los no socios. Tengamos en cuenta que este fenómeno constatado se pudo producirse antes de la obtención de la certificación orgánica.

Las otras certificaciones y los cambios de prácticas favorecidas por los otros pliegos de condiciones

Las otras certificaciones son juzgadas por COCLA y los productores como menos vinculantes que la certificación orgánica, salvo el estándar Rain Forest. Este estándar pone en el centro de su acción la protección de la biodiversidad. Entonces solo se puede aplicar en algunas zonas de COCLA (las zonas enselvadas en particular). Así los productores deben mantener una diversidad de especies forestales sobre sus parcelas.

3.5.4 Los efectos de la actividad industrial

La actividad de transformación del café realizada dentro de COCLA usa un modo mecánico sin productos químicos y que no produce ningún residuo tóxico. Consume la energía eléctrica producida por una presa hidráulica. Produce esencialmente cáscaras y residuos de café. Las cáscaras se utilizan como fuente de energía para secar el café y calentar los gallineros en inviernos. Las cantidades restantes y los residuos de café se venden para la producción de abono natural.

La actividad produce un poco de polvo y ruidos aunque las máquinas están modernas.

El sitio industrial de COCLA se somete a las normas orgánicas, lo que garantiza un impacto medioambiental escaso. Los estándares de FLO no incluyen ningún control sobre la parte industrial fuera del seguimiento de los productos agroquímicos utilizados y de los residuos.

Entonces, podemos considerar que la actividad industrial de transformación de café es poco contaminante (sobre todo cuando respeta la certificación orgánica)

3.5.5 Los nuevos estándares definen reglas más vinculantes y deberían tener un efecto positivo sobre el medio ambiente, pero su aplicación ocasiona cuestiones

La nueva versión es muy similar a los estándares orgánicos salvo un asunto: la utilización de productos agroquímicos no está prohibida pero debe ser limitada al máximo. Pues es probable que, en el marco de esta nueva certificación, la mayoría de los riesgos medio ambientales de la producción cafetalera sea limitada.

Las adaptaciones que decidirán los productores serán pesadas para los que hasta ahora no producían el café con un modo de producción orgánico. En particular impondrán inversiones y capacitaciones. Es probable que una parte de los productores no puedan seguir los pliegos de condiciones. En efecto, ya constatamos que algunos productores no suceden en respetar el modo de producción orgánica.

Los nuevos estándares de FLO generan igualmente una multiplicación de los sistemas de seguimiento de los productores (en el caso de una OP como COCLA que ya tiene varias certificaciones). Ahora bien los sistemas de seguimiento representan un coste significativo para COCLA considerando su aplicación y la capacitación. Además implican muchos “reporting” por la parte de los productores.

COCLA aplica este sistema sin apoyo externo. Lo puede hacer porque es grande y usa de la experiencia del equipo técnico. Al contrario, podemos dudar de la capacidad de las OP más pequeñas en establecer este tipo de estándares.

COCLA interviene en una zona que presenta algunos riesgos medioambientales: la zona Sur, deforestada y muy poblada, hace frente a problemas de erosión de los suelos, riesgos de agotamiento de su fertilidad, y por fin problemáticas de protección de la calidad de las aguas y de reconstitución de la biodiversidad. Las zonas Central y Norte, con más presencia de selva pero menos pobladas, hacen frente a problemas de protección de los bosques y de la biodiversidad en un contexto de incremento de la población y de las actividades humanas. Los estándares de FLO tales como eran definidos antes de 2004 no tenían de efectos directos sobre las prácticas de los agricultores. Así, el CJ sin la certificación orgánica favorece un modo de producción que comportan localmente riesgos medio ambientales. En cambio, la certificación orgánica limita una gran parte de esos efectos negativos. La revisión de los estándares de FLO con respecto al medio ambiente era, pues, necesaria. Los nuevos estándares definen reglas más vinculantes y deberían tener un efecto positivo sobre el medio ambiente. En cambio, su aplicación podría ser difícil para los productores que no son en un modo de producción orgánico. El nuevo estándar provoca también una multiplicación de los sistemas de seguimiento de los productores, y pues un costo significativo para COCLA. Además, las OP no reciben ningún apoyo externo.

4 CONCLUSION Y PROPOSICIONES DE MEJORAS OPERACIONALES

La intervención de FLO en el caso de COCLA logra los grandes objetivos que el CJ se fijó, pero existen algunas debilidades que invitan a la reflexión sobre los métodos de intervención operativa.

Estas reflexiones son el fruto de los resultados de debates con las OP y de un análisis por el experto de los resultados obtenidos. Entonces, todas las OP no les comparten.

El efecto sobre los productores: la cuestión de la repartición de los beneficios y del acompañamiento de los grupos que encuentran dificultades para valorizar la intervención del CJ

El estudio mostró que, en el caso de COCLA, el CJ contribuye directamente a mejorar el ingreso de los productores y, luego, su bienestar, sin causar problemas de seguridad alimentaria. Sin embargo, la repartición de los beneficios puede plantear una cuestión: dado que el mecanismo del CJ sostiene los productores a través de los precios, sostiene necesariamente los productores en función de las cantidades producidas, pero igualmente en función de sus capacidades a mejorar la calidad. A pesar de un esfuerzo de redistribución del premio, a través el efecto sobre el precio del CJ, los pequeños productores de café son menos favorecidos que los grandes.

Dado que el CJ tiene importantes efectos indirectos sobre estos grupos o que ellos no son mayoritarios, no se puede hablar de cualquier riesgo de “isla de prosperidad”. En cambio, el estudio muestra que la intervención del CJ esta adaptada para algunas poblaciones. Una voluntad de mejorar el nivel de vida de grupos poco alcanzados necesitaría intervenciones específicas con acciones complementarias: el premio social no esta suficiente en el caso estudiado.

El apoyo a las OP: la cuestión del seguimiento de las OP

Está claro que el CJ contribuye a la estructuración del mundo campesino y al desarrollo de sus organizaciones. COCLA es un ejemplo asombroso de organización campesina que, después de una crisis muy profunda, sucedió en reestructurarse, romperse con prácticas de gestión ineficaces y atraer un número creciente de productores. El CJ esta percibido como una “palanca” fundamental del desarrollo de la organización por sus socios.

En cambio, el CJ no tuvo el papel esperado de aprendizaje con respecto a las funciones comerciales, la gobernanza, etc. Esto se explica por el histórico propio de COCLA pero plantea también la cuestión del seguimiento de las OP.

FLO hizo sólo dos inspecciones de COCLA, cuya primera ocurrió en 2004. La primera inspección fue la ocasión para COCLA de entender los nuevos estándares y lo que implicaban en términos de distribución del premio. Además COCLA no recibió ningún apoyo formal de FLO desde su participación al CJ. Un apoyo más acercado podría facilitar la adopción y la comprensión de los principios esenciales y el enfoque de los estándares.

Todavía existen, sobre algunos asuntos, debate de fondo a propósito de la interpretación de los criterios de FLO. Por ejemplo, se cuestiona el límite de 46 QQ por productor como límite para la repartición del premio.

Una comunicación más regular

Este acompañamiento pasa, en primer lugar, por una comunicación clara sobre las evoluciones de los estándares. Hoy día, COCLA, a través de su implicación en la CLAC, esta muy cerca de las reflexiones internas de FLO, sin embargo eso no fue todavía el caso. Una falta de comunicación regular se tradujo en una fuerte dificultad, por parte de los productores, para entender los principios del CJ (sus objetivos, sus modos de intervención), y así ver como el CJ puede (o no) ser benéfico. Entonces, la participación de los socios es todavía limitada en la reflexión sobre el mecanismo del CJ. En el caso de este estudio, los debates sobre la mejora del funcionamiento operacional fueron principalmente conducidos con algunos elegidos y el equipo de gestión.

Los responsables de las OP pueden también expresar una cierta desconfianza sobre los modos de toma de decisión en FLO, en particular sobre aspectos como la fijación del precio mínimo, el premio o los criterios de obtención de la certificación.

¿Unos apoyos técnicos externos?

El ejemplo de COCLA revela una necesidad de apoyo técnico que las OP no pueden siempre autofinanciar.

COCLA empezó reformarse del interior bajo la iniciativa de algunos productores concientes de la crisis y de la necesidad de mantener en funcionamiento la central. Sin embargo, este “movimiento interno” se concretizó bajo la impulsión de un apoyo externo que llevó recursos financieros necesarias y un apoyo técnico inicial. Sin este apoyo, COCLA tendría probablemente dificultades para entrar desvalorar su

propio servicio de comercialización, para vender en el CJ y conformarse a las exigencias de FLO (en términos de gobernanza y de calidad de los productos especialmente).

En la actualidad, COCLA también recurre a apoyos exteriores con el fin de introducir innovaciones en su desarrollo (nuevas instalaciones y tecnologías para transformación, programas sociales, etc.)

Sin embargo, COCLA no benefició de un apoyo técnico específico por la parte de FLO. Por eso, en el caso estudiado, la OP no percibía el papel que podía jugar el CJ sobre la estructuración de su organización, considerando que era principalmente gracias a los esfuerzos personales de los productores y del equipo que logró su desarrollo y su estructuración.

Este estudio de caso pone de manifiesto, en primer lugar, que apoyos exteriores son necesarios para permitir la consolidación de las OP, el paso de fases críticas, la innovación, etc. Así pues, si no se acompaña de apoyo técnico concreto (por parte de FLO o otros operadores exteriores) la ambición del CJ relativa a la estructuración de las OP es limitada. El CJ, sin programa de apoyo técnico, solo puede establecer “salvaguardias” (guía de buena gobernanza) y aportar una parte de los recursos necesarios, pero no es necesariamente suficiente para iniciar cambios en una organización. En eso, el CJ puede tener el objetivo de contribuir al desarrollo institucional pero no generarlo.

Además, este caso muestra igualmente que una grande OP del tipo de COCLA es capaz, sola, de movilizar los apoyos externos que le faltan. Sin embargo, parece evidente que unas OP menos estructuradas no tienen necesariamente esta capacidad y que necesitan un acompañamiento técnico más importante que lo actualmente proporcionado por FLO. Además, notamos que el apoyo técnico no debe necesariamente ser directamente proporcionado por FLO sino por estructuras externas en concertación.

¿Los límites de las acciones en relación al desarrollo local y sostenible?

Este estudio de caso muestra claramente que el CJ contribuye al desarrollo local porque favorece la creación de empleos en las fincas, en las cooperativas y en los sectores vinculados. El CJ tiene también un efecto positivo en el desarrollo de actividades económicas en una zona rural enclavada y en la estructuración de los productores que facilita el establecimiento de políticas de desarrollo.

Sin embargo, se plantean varias cuestiones sobre el modo de intervención:

- El riesgo de la especialización: El café es una de las producciones de la zona, el hecho que el CJ intervino en esta producción suscita un entusiasmo para esta cultivo que favorece una especialización de los productores pero también de la región. Pues, la economía de los productores como la de la región, se queda así sensible a los choques del mercado del café. COCLA trabaja sobre la certificación de otros productos (el cacao, el té, la miel), incluso sobre certificaciones orgánicas. Este esfuerzo de diversificación parece esencial para fomentar un desarrollo regional sostenible y aportar una capacidad de resistencia contra los riesgos vinculados a los mercados de renta donde la especulación es activa.
- Las OP como medio de desarrollo social – separar claramente los papeles y las funciones: en el caso de COCLA, la aplicación de los principios del CJ, combinados a los propios principios de la OP se traduce por una multiplicación de las actividades. Sus papeles de modelo de diversificación y de iniciativas importantes sociales no se discuten, pero la racionalidad económica y los riesgos generados pueden ser contestados. La dispersión de una OP en distintas actividades y oficios se administra difícilmente y comporta, a menudo, riesgos económicos. Parece importante de velar por la separación clara de las estructuras y papeles. Es por ejemplo lo que COCLA aplicó sobre el aspecto salud que es administrado directamente por “Ayni Salud”. La parte de COCLA que se ocupa de las ferias se va también distinguiéndose de la actividad propia de COCLA.
- ¿Un desarrollo compartido? Como lo destacamos al principio sobre la distribución de los beneficios, el CJ no es un instrumento “universal” y tampoco suficiente para favorecer el desarrollo local. Para algunas poblaciones, incluso los productores, otros instrumentos de acompañamientos específicos parecen esenciales.
- ¿Un desarrollo sostenible? Resultó claramente que no se logra el objetivo de apoyar un desarrollo sostenible aunque se combinen el CJ y el orgánico. Los nuevos estándares del CJ podrían solo (sin el orgánico) beneficiar al medio ambiente. Sin embargo, estos estándares muy próximos de la certificación orgánica desarrollan un proceso costoso de doble certificación y seguimiento (considerando la manera implementada en COCLA). Una armonización de las exigencias de seguimiento podría en primer lugar permitir a estos estándares ser coherentes. Lo que falta también es la reflexión sobre el acompañamiento de los productores que producen en “convencional”: la implementación de estos nuevos estándares CJ imponen cambios importantes que necesitan una cierta capacidad de inversiones.

Una reflexión mas detallada a propósito de la combinación sistemática del CJ y de la certificación orgánica tiene que ser desarrollada. Los mecanismos de repartición de los beneficios del CJ no debe excluir los productores que no pueden adoptar hoy el modo de certificación orgánica.

¿Una asociación comercial o una certificación?

Durante los debates con COCLA, se expresaba también el sentimiento que la evolución del CJ a veces no se entiende bien: hasta ahora el CJ es considerado por COCLA (al menos sus dirigentes y los elegidos) como una asociación comercial particular, distinto de una relación comercial clásica y que esta destinado a apoyar el desarrollo de las OP, sus socios y su territorio. Esta asociación impone normas a las dos partes, en particular a la OP, las de suministrar un café de calidad y redistribuir los beneficios de manera transparente a los productores.

Sin embargo, para garantizar el impacto del CJ, unos estándares fueron definidos por FLO cuyos criterios se enriquecen regularmente (se puede citar la nueva norma medioambiental). La OP percibe el CJ como evolucionando sobre algunos puntos hacia una certificación con normas precisas a respetar, un sistema de seguimiento y un sistema de control. Ahora bien, la especificidad de esta certificación es de involucrar las OP (y a través de ellas, los productores) en la definición de las normas. Las otras certificaciones son muy a menudo implementadas por grandes grupos alimentarios cuyo objetivo es de responder a demandas de los consumidores. Así pues, estas otras certificaciones no consideran la cuestión de la justa remuneración de los productores.

Resultan:

- una dificultad para responder a las esperas por una parte de las OP y por otra parte de los consumidores. En los debates, eso se traduce por una incompreensión por parte de los productores sobre algunas normas. Unas cuestiones aparecieron en las entrevistas con los productores “ ¿por qué el premio debe ser invertida en proyectos colectivos mientras que viene del esfuerzo de los productores de café?; ¿Por qué imponer un umbral para su distribución? ” Los productores prefieren la redistribución o la inversión en su cooperativa o central.
- una percepción de rigideces en el enfoque de FLO: para COCLA el interés de la reflexión sobre el CJ se focaliza en el asunto del tipo de relaciones comerciales. El marco de FLO les parece demasiado rígido. Así COCLA desarrolló una iniciativa que se acerca del CJ (pero afuera de FLO): gracias a una asociación creada por COCLA y algunos consumidores Norte-Americanos, el café Pacha Mama se vende directamente en Internet en la forma de café tostado. Pues COCLA recibe ganancias importantes dado que se encarga de todo el proceso hasta la torrefacción y la venta directa del producto.

Sin concluir sobre este tema, es importante destacar que COCLA percibe en las evoluciones actuales, una determinada contradicción entre el objetivo general del CJ (generar un desarrollo justo a través de intercambios comerciales) y la definición de normas cada vez más precisas y pesadas para aplicarlas.

BIBLIOGRAFIA

Alanoca Villar, Alberto Bernard, 2007. – Que es COCLA ? -. Presentación powerpoint del equipo de capacitación de COCLA

Arché, Kolia ; 2002. – El Palomar, une communauté de petits producteurs de café à la périphérie du marché mondial.- Bulletin Inst. Etudes andines, 31 (2), pp. 293-322

Bussière, C.; 2006.- Le commerce équitable levier pour le développement durable d'un territoire? Etude d'impact du commerce équitable : le cas de CEPICAFE, département de Piura, Pérou. – Mémoire de fin d'études DAT, CNEARC.

COCLA, Plan Operativo de 1998 à 2007.

Diaz Pedregal, V.; 2006. – Commerce équitable et organisations de producteurs : le cas des caféiculteurs andins au Pérou, en Equateur et en Bolivie.- L'Harmattan : Paris.

Diaz, Alexandro Rodríguez et al.; 2003. – Diagnostico de la cadena de café en Peru.- Proyecto para le mejoramiento de la competitividad en la cadena del café en la comunidad andina.

Diaz, Enrique Palomino et als.; 2005 - Caracterización con fines de ordenamiento territorial provincia de la Convención.- Convenio interinstitucional ministerio de Energía y minas, Concejo Provincial La convencion.

Eberhart, C ; Chaveau C. ; 2002. - Etude du commerce équitable de la filière café en Bolivie. – CICDA.

Eberhart, N. ; 2005. – Dispositif de mesure d'impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires : proposition méthodologique.- AVSF, Max Havelaar FLO.

Echegaray, M. F. ; 2003.- Calculo de costos y rendimiento de la caficultura en la convencion. – Junta Nacional del Cafe : Lima.

FLO, 2005. – Standards génériques du commerce équitable pour les organisations de petits producteurs.

FLO, 2006.- Document explicatif de la norme fairtrade appliquée aux organisations de petits agriculteurs.

FLO, 2007.- FLO annonce l'augmentation de la prime du Commerce Equitable pour le café et du différentiel de prix pour le café certifié biologique.-

Loeuil, J. ; 2005.- Etude de l'impact du commerce équitable sur les organisations paysannes et leurs territoires, dans la filière café des Yungas de Bolivie. – AVSF.

Milford, A. ; 2004.- Coffee, Co-operatives and Competition : The impact of Fair trade.- Chr. Michelsen Institute : Bergen.

Palestina, A.S. , Arnould E J., 2005.- Socio-economic impact study of Transfair certification in the coffee marketing channel. – University of Arizona, Department of Agricultural Economics.

Pare, S ; 2001 .- Max Havelaar : Expériences du commerce équitable du café.

Simatovic, Maria I. R ; Remy Maria Glave ;2007.- Cafetaleros empresarios : dinamismo asociativo para el desarrollo en el Peru. – OXFAM, IEP : Lima (Instituto de Estudios Peruanos.

Sitios web consultados:

- Max Havelaar
- FLO
- Artisans du monde