



**Informe resumido del 9º Foro Consultivo  
sobre financiación del sector cafetero**

**Antecedentes**

1. El 9º Foro Consultivo sobre financiación del sector cafetero tuvo lugar el martes, 24 de septiembre de 2019, en Londres, en la semana del 125 período de sesiones del Consejo Internacional del Café. El Foro apoyó la puesta en práctica de la Resolución 465 reuniendo a especialistas que pudiesen dar validez a las soluciones en la esfera de la gestión del riesgo de los precios identificadas en los cinco eventos consultivos de la primera fase del diálogo estructurado en todo el sector cafetero que se celebró entre marzo y junio de 2019. El objetivo del tema “Gestión eficaz del riesgo de los precios en la cadena de valor del café: una respuesta a la crisis de los precios del café” fue examinar cómo los enfoques innovadores y de mercado podrían mejorar la fortaleza de los agricultores frente a la volatilidad y las perturbaciones de los precios.
2. El Foro estuvo presidido por el Sr. Kirill Matrenichev, de la Federación de Rusia, y tuvo dos paneles en los que tomaron parte panelistas y moderadores, especialistas provenientes del sector cafetero, la industria financiera, organizaciones internacionales y universidades.

## **INFORME RESUMIDO DEL 9° FORO CONSULTIVO SOBRE FINANCIACIÓN DEL SECTOR CAFETERO**

### **Introducción**

1. Los agricultores, en especial los agricultores en pequeña escala, están con frecuencia expuestos a riesgos, que pueden ser los propios de la agricultura, tales como pautas meteorológicas imprevisibles y enfermedades vegetales, o riesgos del mercado, tales como precios volátiles de la producción. Esas perturbaciones externas pueden tener efectos negativos en los ingresos y el medio de vida de los agricultores. Los mecanismos de gestión del riesgo de los precios hacen más probable que los agricultores puedan hacer frente a los riesgos de mercado y que eso resulte en unos ingresos más estables que faciliten el planeamiento y las decisiones de producción de temporada, así como el realizar inversión a largo plazo en la empresa de producir café. Hay mecanismos de gestión del riesgo de los precios, tales como derivados y seguros, pero los agricultores en pequeña escala y los que no están organizados en cooperativas a menudo no tienen acceso a esos instrumentos estructurados, y eso hace que sean los más vulnerables de la cadena de valor. La razón es el escaso conocimiento financiero en general y que los costos de transacción pueden ser prohibitivos para los productores en pequeña escala. Por otra parte, los bancos comerciales y las instituciones financieras son a menudo reacios a prestar a los agricultores en pequeña escala, por la impresión que se tiene del riesgo que supone la falta de mecanismos de capacidad crediticia y garantía.

2. Los agricultores, sin embargo, necesitan acceso a préstamos y servicios financieros para cubrir los costos de temporada, incluidos capital de explotación y capital de inversión, y mantener la producción futura de café y, si el café es la única fuente de ingresos, para cubrir el costo de la vida. Sara Mason, de la firma de consultoría SHIFT Social Impact Solutions, subrayó lo importante que es la producción de café para que algunos agricultores puedan tener unos ingresos que les permitan vivir.

3. Aly-Khan Jamal, de la firma de consultoría Dalberg, habló de varios modelos que podrían ayudar a los agricultores a mitigar los riesgos relacionados con la volatilidad de los precios en el mercado de café. El debate que hubo a continuación en el Foro se centró principalmente en el acceso de los agricultores individuales a la gestión del riesgo y a la unión de recursos a nivel de cooperativas de agricultores y, por último, en el reparto del riesgo entre todos los participantes en la cadena de valor.

**1. Acceso de agricultores individuales a la gestión del riesgo**

**a. Limitaciones con que se enfrentan los agricultores en pequeña escala para obtener acceso a servicios financieros**

4. Las instituciones financieras que proporcionan préstamos y servicios a las fincas tienen a menudo la impresión de que los **costos y riesgos** que supone la inversión en fincas en pequeña escala son extremadamente altos. La incapacidad de los agricultores en pequeña escala de obtener acceso a préstamos asequibles a largo plazo les impide invertir en las fincas, lo que lleva a que persistan la baja productividad, la escasa diversificación de ingresos y, en consecuencia, los ingresos bajos. En principio, los bancos locales estarían mejor situados para proporcionar servicios financieros a los agricultores en pequeña escala, en especial los bancos rurales que tengan buenas redes de sucursales locales y servicios digitales eficaces. Sin embargo, en muchos países productores de café los mercados de crédito rural fallan, debido a que la cobertura de zonas rurales de los bancos y los proveedores de servicios financieros es escasa. Y, cuando hay bancos, los oficiales de crédito de las sucursales locales a menudo no tienen la capacidad y pericia necesarias para evaluar los riesgos agrícolas y de mercado con que se enfrentan los agricultores. Por lo tanto, los comerciantes, proveedores de insumos y procesadores tratan de llenar el vacío de la gestión del riesgo de los precios asumiendo algunos de los riesgos del mercado. Hans Boogard señaló que los bancos de desarrollo, como el FMO de los Países Bajos, los apoyan proporcionando recursos y fondos a los comerciantes y procesadores.

5. De modo parecido IDH puso en marcha el Fondo FarmFit por valor de €100 millones para catalizar inversión en escala, lo que permite que los bancos y las instituciones financieras hagan una buena inversión de impacto y apoyen la agricultura sostenible en pequeña escala. El fondo toma la posición de más alto riesgo en una inversión, y asume responsabilidad por las primeras pérdidas que se sufran. Libera financiación agrícola en todas las instituciones financieras proporcionando liquidez, eliminación del riesgo, apalancamiento del riesgo y financiación a largo plazo de los agricultores, y permite la inversión en renovación y rehabilitación y la diversificación de ingresos. Eso hace que los agricultores en pequeña escala puedan obtener los beneficios de acceso al mercado que las organizaciones más grandes de productores y los agricultores comerciales tienen en el resto del mundo. IDH también facilita financiación a compradores de café, comerciantes por ejemplo, para que puedan a su vez proporcionar servicios financieros a los agricultores en pequeña escala, práctica que a muchos actores en la cadena de valor les pareció inicialmente demasiado arriesgada.

6. Además, los agricultores en pequeña escala están en desventaja comparados con otros agricultores por la frecuente y extendida **ignorancia financiera** y la escasa capacidad de análisis del riesgo y aplicación de instrumentos de mitigación del riesgo. La facilitación de gestión del riesgo al nivel de cooperativa puede ser una manera eficaz de transferir conocimiento y reducir al mismo tiempo los costos de transacción, dado que, según Florent Baarsch, del IFAD, *“es más fácil organizar reuniones de divulgación para las cinco personas que ocupan cargos más altos en una cooperativa que trabajar con 5.000 agricultores en pequeña escala”*.

7. La Iniciativa PRM, que aplica un consorcio del que forma parte Oikocredit, un prestamista social, y que coordina Hugo Villela, hace posible que las cooperativas de la región de Latinoamérica mitiguen la volatilidad de los precios del café mediante estrategias e instrumentos financieros. El programa organiza reuniones de divulgación para transferir conocimiento a los productores (juntas de productores y equipos de gestión de productores) acerca de los mecanismos de estrategia financiera y gestión del riesgo de los precios, tales como la complejidad de la evaluación y predicción de las cosechas, factores fundamentales del mercado, gestión de inventarios y estrategias de cobertura financiera. Se complementa el adiestramiento con la aplicación y observación de esos instrumentos. El programa se centra en la actualidad en América Central y del Sur, pero muchas de las lecciones aprendidas podrían aplicarse a otras regiones productoras.

## **b. Derivados**

8. Los derivados (futuros u opciones) son un contrato entre dos partes, en el que se determina el precio por el café comercializado en la Bolsa Intercontinental (ICE). Ofrecen al comprador el derecho (pero no la obligación) a comprar o vender café en la ICE a un precio acordado, durante un cierto tiempo. El acceso a derivados tomando una posición en el mercado de futuros del café permite a los compradores, incluidos cooperativas, intermediarios, exportadores e importadores, aplicar estrategias de cobertura para protegerse de la volatilidad de los precios. Compartir el riesgo entre todos los actuantes en la cadena de valor mediante derivados da a los agricultores una sensación de **previsibilidad** que podría incentivarlos a invertir en su empresa agrícola, lo que les daría **un medio de vida mejor**, y haría posible que obtuviesen unos **ingresos dignos**. El reto está, sin embargo, en conseguir que estén disponibles para un conjunto más amplio de agricultores en la cadena de valor. El acceso de los agricultores en pequeña escala a los mercados de futuros del café está limitado por la falta de sofisticación y el tamaño de las transacciones individuales, lo que aumenta su vulnerabilidad a las perturbaciones y obstruye las oportunidades económicas.

9. Por otra parte, los agricultores en mediana y gran escala tienen a menudo la oportunidad de proteger su café con un programa de opciones, como en el caso de Mercon Coffee Group. Eso aumenta la flexibilidad de los agricultores en cuanto al momento de vender el café. El café queda en el almacén y sigue siendo propiedad del agricultor, con lo que se reduce el riesgo de enfrentarse con la volatilidad de los precios. Cuando el precio al contado del café llega a un nivel aceptable para el agricultor, lo vende al comprador y se beneficia de las alzas del mercado.

10. El IFAD, con su programa CACHET, proporciona a los agricultores en pequeña escala acceso a derivados financieros comerciados en mercados financieros internacionales (por ejemplo la Bolsa Intercontinental o la Bolsa Mercantil de Chigaco). Concretamente, el IFAD trabaja con intermediarios que ya existen en la cadena de valor, tales como comerciantes, exportadores, cooperativas o instituciones de financiación rural, y que ya crearon una fuerte relación de confianza con el agricultor. Por ejemplo, el programa CACHET ofrece **seguros de riesgo de los precios** a nivel de cooperativas, lo que a su vez facilita que se filtren los beneficios y lleguen a los agricultores en pequeña escala. El IFAD asegura **del riesgo de que baje la inversión** con que se enfrentan esos intermediarios de la cadena de valor. Si el precio al que las cooperativas pueden vender el café cae por debajo del precio que se ofreció a los agricultores, se activa el seguro de los precios. Así se protege la posición de las cooperativas, que a su vez pueden pasar los beneficios del seguro a los socios mediante precios mínimos garantizados.

11. Facilitar seguros puede ser muy caro, y depende de la relación entre el nivel de precio mínimo garantizado (basado a menudo en los costos de producción más el margen) y el precio del mercado. En el caso del IFAD, el costo del programa de seguros es de momento sufragado por donantes; no obstante, el objetivo es incorporar a otros actores en la cadena de valor, tales como comerciantes y tostadores, para el beneficio económico de todos. El seguro de precios garantiza a los agricultores un precio por encima del costo de lo que producen, con lo que pueden obtener ganancias e invertir en las fincas. Ofrecer a los agricultores seguros de riesgo de los precios podrá resultar caro, pero, a la larga y en circunstancias concretas, puede beneficiar a todos los participantes en la cadena de valor.

## **2. Reparto del riesgo entre los participantes en la cadena de valor**

12. Dado que los agricultores en pequeña escala no están muy bien situados para protegerse del riesgo en el mercado de futuros, el que se comparta el riesgo entre los

participantes en la cadena de valor puede reducir el riesgo de los agricultores individuales. Puede conseguirse la redistribución de riesgo entre los participantes en la cadena de valor mediante mecanismos tales como **contratos de venta libre** (mercado OTC) (es decir, contratos "forward" o a término), acuerdos bilaterales privados con los que los agricultores pueden protegerse de la volatilidad mediante contratos o fijación previa de los precios, y **derivados financieros o de futuros**.

**a. Tipos de contratos a largo plazo**

13. Con un contrato a largo plazo, por ejemplo entre agricultores y proveedores de insumos, los agricultores en pequeña escala podrán invertir en las fincas transfiriendo algunos de los riesgos provenientes de la volatilidad del mercado al comprador de café, que por lo general tiene mayor acceso a instrumentos formales de gestión del riesgo. De ese modo los agricultores estarán menos inclinados a vender café en el momento de la cosecha, cuando los precios tienden a estar al nivel más bajo, para tener acceso a insumos para la siguiente temporada, lo que reduce el riesgo para ellos de flujo de efectivo. Otra manera es que los actuantes en las fases iniciales o finales de la cadena de valor, tales como proveedores de insumos o comerciantes, proporcionen a los agricultores fertilizantes, equipo de procesamiento, sistemas de riego y maquinaria que hagan que los agricultores puedan lograr rendimiento y calidad más altos, lo que a menudo resultará en una rentabilidad mejor. Yara International ofreció un ejemplo de financiación previa a la cosecha mediante facilitación de insumos. Con arreglo a un programa de trueque en Brasil, Yara proporciona insumos a cambio de una cantidad de café previamente acordada.

14. Con un contrato de venta libre a precio fijo el agricultor y el comprador acuerdan por adelantado el precio de una venta futura, lo que hace que el agricultor tenga garantizado el precio acordado si el precio del mercado baja. Los agricultores determinan un precio basándose en una referencia pertinente (por ejemplo el costo de producción) más un margen. Esto asegura que los agricultores cubran el costo total de la producción y al mismo tiempo puedan invertir en las fincas y posiblemente obtener ganancia. Junto con otras empresas del sector privado, Mercon Coffee Group empezó a entablar esas relaciones comerciales a largo plazo y, como señaló Giacomo Celi, también ofrece apoyo empresarial a los agricultores en cuanto a factores fundamentales del mercado y comprensión de los costos de producción para fijar un precio rentable. Los contratos a largo plazo con precio fijo pueden ser un instrumento eficaz para mitigar los efectos de las variaciones a corto plazo del precio del café en el mercado mundial. Sin embargo, esos contratos no están desvinculados de las tendencias de los precios a largo plazo.

## b. Cumplimiento del contrato

15. Los contratos de venta libre y los derivados financieros se asocian con el riesgo de impago, de que el contrato no se cumpla. Requieren que el agricultor no venda por su cuenta el café cuando el precio del mercado es más alto que el acordado previamente en el contrato. Estos contratos, por tanto, para ser eficaces, **requieren una relación duradera y confianza entre las partes.**

16. La cuestión de la confianza y las relaciones duraderas como factor clave de una relación eficaz de empresa a empresa fue tema central del debate. Rocco Macchiavello, de LSE, ofreció una explicación a fondo basada en su propia investigación. Indicó que los contratos en toda la cadena de valor, tanto si eran de precio en finca (como en el caso de Yara International) como de envío (como en el caso de Mercon Coffee Group), eran difíciles de hacer cumplir, en especial en un entorno de instituciones débiles. Conceptualmente, los contratos que suponen proporcionar fertilizante, un contrato forward, un préstamo, un seguro o cualquier otra transacción, son una promesa para el futuro a cambio de algo en el presente. Para que se cumplan esos contratos o promesas es preciso potenciar las relaciones a largo plazo basadas en confianza.

17. Por ejemplo, según Giacomo Celi, Mercon Coffee Group está bien situado para ofrecer cobertura a clientes antiguos. Para conseguir que los agricultores entren en relaciones fuertes y a largo plazo, la empresa ofrece asistencia técnica y asesoramiento agronómico con su programa LIFT, a tenor del cual un grupo de agrónomos hace visitas al lugar con regularidad.

## Conclusión

18. Hay preocupación general acerca del acceso de los agricultores, en especial de agricultores en pequeña escala, a servicios financieros e instrumentos de gestión del riesgo de los precios (derivados, mercado OTC, seguros), de todo lo cual se habló ampliamente en el Foro. Los agricultores en pequeña escala a menudo no tienen acceso a estrategias clave de gestión del riesgo para protegerse de las perturbaciones de los precios y la volatilidad del mercado. Para los agricultores en pequeña escala hay importantes obstáculos y costos en el acceso a esos mecanismos de gestión del riesgo de los precios, tales como **falta de toma de conciencia y de conocimiento financiero**. Las instituciones financieras se enfrentan con **altos costos de transacción** en la facilitación

de servicios a agricultores en pequeña escala que viven dispersos. Hay una profunda asimetría de información entre los agricultores y los proveedores de financiación, que tiene como resultado que el perfil de riesgo de los productores agrícolas sea desfavorable.

19. El **aumento de nuevas tecnologías e innovación digital** podría conseguir un impacto positivo en los productores mediante diversos canales, incluido el acceso a servicios financieros. Incorporar tecnologías digitales a los instrumentos de gestión del riesgo agrícola tiene también potencial para reducir los obstáculos y costos de transacción con que se enfrentan los agricultores. Por ejemplo, pueden usarse **drones** para detectar enfermedades en los cultivos, los **pagos móviles** pueden acelerar las reclamaciones al seguro y las **imágenes por satélite** permiten la recopilación a distancia de datos meteorológicos y facilitan la creación de productos de seguro basados en índices.

20. **Las tecnologías digitales** también pueden desempeñar una función importante en cuanto a **vincular a los agricultores con los mercados** y a facilitar una mayor **transparencia del mercado**. Mediante la creación de mercados independientes tales como **plataformas digitales**, se puede conectar directamente a los compradores con los productores y fijar el precio de estos basándose en puntos de referencia pertinentes (por ejemplo, costo de producción). Además, pueden usarse **aplicaciones móviles** para prescindir de intermediarios y establecer un vínculo directo entre los agricultores en pequeña escala y los compradores. Las tecnologías digitales y el uso de Internet podrían dar acceso a los agricultores a **información sobre agricultura y comercialización** (información sobre prácticas agrícolas óptimas, precios del mercado, previsiones meteorológicas y noticias) y ayudarlos a tomar decisiones más fundadas para tener la posibilidad de aumentar los ingresos alineando la producción agrícola con la demanda del mercado.

21. El debate también sugiere que la **agregación de agricultores** en cooperativas es una manera eficaz de que los agricultores en pequeña escala mejoren el acceso a servicios financieros y también a mercados de insumos y productos. Con la agrupación de la producción de los agricultores en pequeña escala en cooperativas se consigue una cantidad más fiable de café y ayuda para llegar a nuevos mercados, con lo que se reducen los costos de transacción para los compradores. Las cooperativas mejoran el acceso de los agricultores a información de mercado y les proporcionan más capacidad de negociación y economía de escala, lo que puede aumentar el precio que reciben por el café y reducir el costo de los insumos. Además, ofrecen oportunidades de añadir valor al producto (por ejemplo, dando a los agricultores una participación en instalaciones de molienda o lavado) y de tener un efecto positivo en el medio de vida de los agricultores.



22. La tecnología digital y la agregación de agricultores **posibilitan el acceso a PRM**, que es una manera prometedora de permitir que los productores en pequeña escala que viven en lugares remotos conecten con los mercados y planeen su producción futura, lo que mejoraría el medio de vida de los agricultores y contribuiría a que lograsen una renta mínima.

**NOVENO FORO CONSULTIVO SOBRE FINANCIACIÓN DEL SECTOR CAFETERO**  
**“GESTIÓN EFICAZ DEL RIESGO DE LOS PRECIOS EN LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ:**  
**UNA RESPUESTA A LA CRISIS DE LOS PRECIOS DEL CAFÉ”**

- 09:30 – 9:45 **Bienvenida y discursos de apertura**
- Kirill Matrenichev, Presidente del Foro Consultivo, Federación de Rusia
  - José Sette, Director Ejecutivo, OIC
  - Aly-Khan Jamal, Jefe de Agricultura y Seguridad Alimentaria, Dalberg
- 09:45 – 11:00 **Panel 1: Innovación en gestión del riesgo de los precios a nivel de finca y de cooperativa**
- El objetivo será examinar las opciones de gestión del riesgo de los precios de que disponen los agricultores en pequeña escala, a escala individual o mediante cooperativas. El debate se centrará en instrumentos de gestión del riesgo que se emplean con éxito en el sector cafetero y en otros sectores de la agricultura, y también en soluciones basadas en tecnología.
- Moderador: Denis Seudieu, Economista jefe, OIC
- Florent Baarsch, economista ambiental y climático, División de África Central y Occidental, Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura (IFAD)
  - Aly-Khan Jamal, Jefe de Agricultura y Seguridad Alimentaria, Dalberg
  - Sara Mason, fundadora y consultora principal, SHIFT Social Impact Solutions
  - Dominic Strano, Gerente principal de inversión, IDH la Iniciativa de Comercio Sostenible
  - Hugo Villela, Coordinador, Iniciativa de gestión del riesgo de los precios
- 11:00 – 11:30 **Pausa café**
- 11:30 – 12:45 **Panel 2: Compartir el riesgo de los precios con agentes económicos en toda la cadena de valor**
- En el debate se identificarán maneras de compartir el riesgo de los precios que asumen los productores con participantes en la cadena de la oferta, incluidos compradores de café y proveedores de insumos agrícolas. El panel examinará maneras de impulsar financiación en la cadena de valor reduciendo la impresión del riesgo (incluido el riesgo de incumplimiento) que supone facilitar crédito a los agricultores mediante acuerdos contractuales innovadores, fortalecimiento de las instituciones y planes públicos de garantía. Se evaluarán innovaciones en la cadena de la oferta tales como comercio directo.
- Moderador: Christoph Sanger, economista principal, OIC
- Hans Bogaard, administrador de Farmers Finance and Africa, The Netherlands Development Finance Company (FMO)
  - Giacomo Celi, director de sostenibilidad, Mercon Group
  - João Moraes, gerente general del cultivo de café, Yara International ASA
  - Rocco Macchiavello, profesor adjunto de Administraci3n, Departamento de Administraci3n, London School of Economics (LSE)
- 12:45 – 13:00 **Observaciones finales: resultados y pr3ximos pasos**
- Kirill Matrenichev, Presidente del Foro Consultivo, Federaci3n de Rusia