



PRÁCTICAS NUEVAS Y LA CULTURA NASA PARA LOGRAR EL MEJOR CAFÉ



## Exportamos los aromas y sabores de nuestro café



Kwesx kafwe weth muswa, pethesa  
jipha txiapacathaw îk kuteh txiweiya  
ewu'.



# Kafue Nyaf'tewesh

(Café de los Antiguos)



Café  
Colombiano  
100% Orgánico

Exportamos los aromas y sabores de nuestro café  
Kwesx kafwe weth muswa, pethesa jipha txiapacathaw ïk kuteh txiweiya ewu'.

Cartilla 3

ISBN: 978-958-99437-2-4

COLECCIÓN: PRÁCTICAS NUEVAS Y LA CULTURA NASA PARA LOGRAR EL MEJOR CAFÉ.

NAA PISANXI EÇA KWE'SX ÜÜS' UTHASXTX PHAKHECXÀ KHÇXAÇXAN PHEWUN FXIZEWÀ'HAS PHTASXI' KAFWES EW KNXUNUJXA.

© Fundación Colombia Nuestra y Fondo Páez

TEXTOS:

Fundación Colombia Nuestra:

- Carlos Alberto Payán
- Wilman Sotelo

REVISIÓN DE TEXTOS:

Fundación Colombia Nuestra:

- María Teresa Findji
- Carlos Alberto Payán
- Wilman Sotelo
- Julio Bermúdez

DISEÑO E ILUSTRACIONES:

Estudios Creativos UP!

TEXTOS EN NASA YUWE:

ASOCIACIÓN FONDO PÁEZ

- Rosa Niquinás
- Ernesto Bototo

FOTOGRAFÍA:

Archivo Fundación Colombia Nuestra

Fondo Páez

Federación Nacional de Cafeteros

Primera edición: julio de 2010  
Santiago de Cali -Colombia.



Región de Murcia  
Secretaría General de la Presidencia  
y Relaciones Externas  
Secretaría de Acción Exterior  
y Relaciones con la Unión Europea



Fundación Desarrollo Sostenido  
COMPARTIENDO OPORTUNIDADES



# Contenido



Presentación.....	4
El café : Una de las bebidas que más gusta en el mundo.....	5
- ¿Cómo llegaron las semillas del café a nuestras montañas? .....	5
- La ruta del café: del productor de montaña a la mesa de un consumidor consciente.....	5
La calidad de nuestro Kafue Nyaf'tewesh .....	7
- Un nombre propio .....	7
- Su origen .....	7
- Nuestra organización .....	8
- Características del cultivo .....	8
- Perfil de taza .....	8
- Sellos que certifican nuestra calidad.....	8
¿Quiénes son nuestros socios Comerciales? .....	9
- Cooperative Coffees. ....	9
- Ethiquable. ....	10
Nuestro calendario Nasa y los tiempos para organizar la exportación del Kafue Nyaf'tewesh....	11
¿Cómo planificamos la exportación de nuestro café ? .....	12
- ¿Cómo preparamos las certificaciones ? .....	12
- La certificación orgánica como un reconocimiento a nuestro trabajo en armonía con la madre tierra. ....	12
- Costos y beneficios de la certificación orgánica.....	14
- La certificación FLO: La búsqueda hacia un comercio justo.....	15
- Costos y beneficios de la certificación FLO.....	16
- Nuevos precios FLO.....	16
- ¿Cómo estimamos el tamaño de la cosecha? .....	17
- ¿Cómo negociamos la cosecha con nuestros socios comerciales? .....	19
- ¿Cómo preparamos la logística de la exportación? .....	21
- ¿Cómo preparamos el acopio del café? .....	24
- Preparación de la cosecha y su costo.....	24
- El acopio veredal y su costo: Un ejercicio para fortalecer nuestros grupos veredales.....	25
- El costo del café pergamo seco.....	25
- Beneficios del acopio veredal.....	26
- El acopio Central y su costo: controlando calidad, cantidad y todos nuestros recursos.....	26
- Gastos de administración.....	30
- La contribución cafetera: un impuesto que va al Fondo Nacional del Café.....	30
- Cómo preparamos el balance de la cosecha? .....	31
- Resumen de ingresos y egresos tomando como ejemplo el contenedor 28508 de la Cosecha 2008.....	31

## Presentación

El proceso de llevar el café a los consumidores de otros países, requiere de muchas actividades en el transcurso del año y la intervención de varias organizaciones y personas con distintos conocimientos y capacidades.

En primer lugar, están las familias que producen el café. Luego, los exportadores que envían el café por tierra o por mar a otro país. Posteriormente, los importadores que compran el café y lo distribuyen en su país. Después, están los tostadores que procesan el café y lo venden a los distribuidores y comerciantes que llevan el café procesado a distintos canales de comercialización para que los consumidores lo compren.

El café es una de las bebidas más deseadas por los consumidores del mundo quienes lo toman de diversas

maneras y tienen diferentes aparatos para prepararlo.

En la cartilla 1 vimos los fundamentos de la producción orgánica del cultivo del café y en la cartilla 2 los trabajos del beneficio realizados por las familias organizadas en el Fondo Páez. En la cartilla 3 conoceremos cómo es el mercado mundial del café y cómo exportamos nuestro café, es decir cómo lo acopiamos, cómo lo vendemos y cómo es la logística de la exportación para que llegue finalmente a nuestros clientes.

Explicaremos en qué consiste cada paso, quiénes son los responsables, dónde lo hacen, cuánto cuesta; y en cada tema recordaremos los pasos que hemos dado para mejorar el proceso de exportación del Kafwe Nyaf'tewesh que éste año cumple 10 años.



## El Café: Una de las bebidas que más gusta en el mundo

### Cómo llegaron las semillas del café a nuestras montañas?

El cafeto es un arbusto originario de un país africano llamado Etiopía y de sus frutos se extrae una bebida que posee propiedades estimulantes. En Colombia fue introducido por los Jesuitas en 1732, posteriormente ellos llevaron semillas a Popayán en 1736: en esa época lo usaban como remedio. La primera exportación desde Colombia se hizo desde Norte de Santander en 1835. En el Cauca, se amplió su cultivo en nuestras montañas a principios de los años de 1920. Nuestros mayores aprendieron a conocerlo y manejarlo en las antiguas haciendas, muchos de ellos siendo terrajeros.

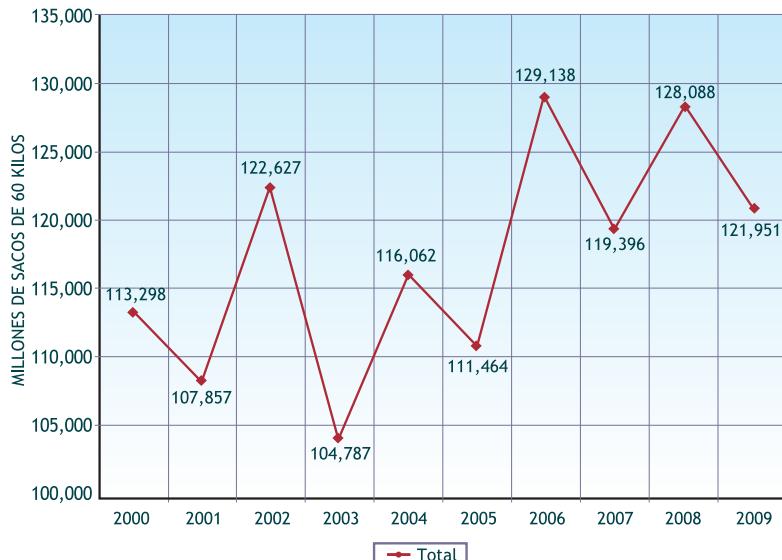
Las especies más productivas de café son la Arábiga y la Canephora dentro de la cual está la Robusta. La Arábiga posee mejor sabor y aroma, tiene el 1% de cafeína y es susceptible a la roya. La Robusta tiene el 2% de cafeína y es resistente a la roya.

### La ruta del café: del productor de la montaña a la mesa de un consumidor consciente.

Después del petróleo, el café es el producto de exportación que mayores ingresos económicos genera por sus ventas. Según datos de la Organización Internacional del Café (OIC), la producción mundial de café en el año 2007 fue de 119'396.000 sacos de café de 60 kilos (573'800.000 arrobas). (Ver cuadro No.1). De estos Colombia produjo 12'504.000 sacos (60'019.200 arrobas), ocupando el tercer lugar como productor después de Brasil y Vietnam. Los productores de café del mundo están principalmente en las montañas de la zona tropical.

La ruta del café empieza con los productores. Los productores se dividen en grandes y pequeños. Los pequeños se distinguen entre los que participan del mercado organizados en asociaciones o cooperativas y los que venden individualmente. En un mercado tan grande y con tantos riesgos, los pequeños productores organizados tienen mejores posibilidades de participar en él.

Cuadro No. 1: PRODUCCION MUNDIAL DE CAFÉ DEL 2000 AL 2009



### Palabras para recordar:

**Terrajero:** Persona que debía pagar en días de trabajo a un hacendado, por usar un pedazo de tierra en una hacienda en el Cauca.

Antes de que organizáramos la exportación en el Fondo Páez, el café ya ocupaba una parte importante de nuestros trabajaderos, pero no sabíamos que producíamos un buen café y la mayoría lo vendíamos verde o húmedo a los intermediarios. Tampoco sabíamos quiénes compraban nuestro café ni de qué países lo importaban. En el año 2000, La Fundación Colombia Nuestra y el Fondo Páez decidimos organizar la exportación de nuestro café como un café especial para valorar lo que teníamos y hacíamos; y empezar así a construir una propuesta económica comunitaria que trajera beneficios directos a las familias organizadas en el Fondo Páez y a nuestras comunidades.

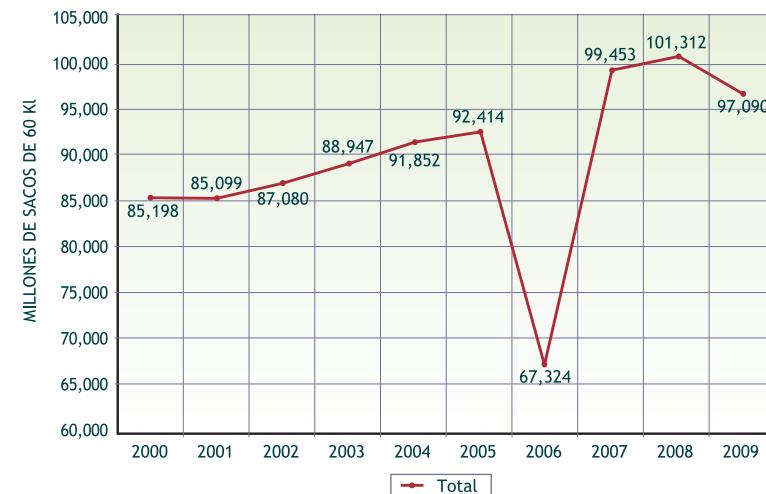
Los **exportadores** generalmente son empresas privadas que tienen acceso a muchos recursos económicos y a la infraestructura necesaria para acopiar y trillar el café. En el caso de Colombia el 70% de la producción nacional de café la compran exportadores privados. El 30% restante es exportado por la Federación Nacional de Cafeteros.

La mayoría de los **importadores** en el exterior son empresas que disponen de suficientes recursos económicos para influir en los precios del mercado: adquirir el café a bajos precios, retenerlo y venderlo a precios altos para lograr mayores ganancias. El cliente que consiguió la Fundación Colombia Nuestra es una cooperativa de pequeños y medianos tostadores en Estados Unidos que se han organizado para importar directamente, haciendo acuerdos directos con los productores.

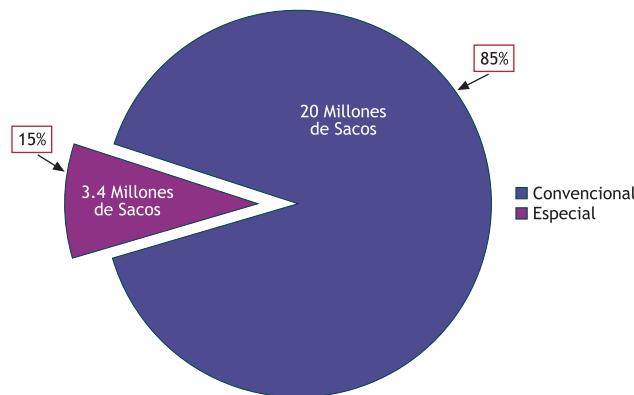
Los principales países importadores de café son Estados Unidos (USA), Alemania, Italia, Nueva Zelanda y Francia. De estos países el mayor comprador de café es Estados Unidos que en el 2007 importó 24'219.282 sacos

(116'252.553 arrobas). (Ver cuadros No.2 y 3). Durante los últimos 10 años el Fondo Páez vendió su café a Japón, España, Francia y Estados Unidos.

Cuadro No. 2: TOTAL SACOS IMPORTADOS A NIVEL MUNDIAL POR LOS PAISES CONSUMIDORES DE CAFÉ DEL 2000 AL 2009



Cuadro No. 3: PORCENTAJE Y N. DE SACOS DE CAFÉ IMPORTADO POR EEUU 2006: TOTAL 23,4 MILLONES DE SACOS



**Los procesadores** son los encargados de transformar el grano exelso de café en diferentes productos, según el gusto de los consumidores. En el mercado mundial hay grandes y pequeños procesadores. Para la tecnificación del procesamiento se ha desarrollado una industria del café que fabrica trilladoras, tostadoras, empacadoras, empaques, cafeteras y extractoras, entre otros equipos.

**Los consumidores** de café del mundo son aproximadamente 2.000 millones de personas. Algunos consumidores prefieren el café sin diferenciación y otros

prefieren cafés especiales, es decir, cafés con atributos especiales por su origen (de un país, región o finca particular), por quién lo produce (pequeños productores organizados o una hacienda cafetera) y por el perfil de taza (el sabor y el aroma). (Ver cuadro No.4). Atributos por los cuales están dispuestos a pagar más. Esta tendencia hacia el consumo de cafés especiales empezó en los Estados Unidos en 1960 y sigue en crecimiento en todos los países con mayores ingresos por persona.

## La calidad de nuestro KAFUE NYAF' TEWESH



“El café de los antiguos”.

### Su origen

Nuestro café se produce en la cordillera central del conjunto montañoso conocido como Los Andes, a alturas comprendidas entre los 1.500 y 2.000 m.s.n.m.;

La calidad es el conjunto de atributos y características de un producto que permite diferenciarlo de otros.

El KAFUE NYAF' TEWESH tiene una calidad especial y los siguientes son sus principales atributos:

### Un nombre propio

KAFUE NYAF' TEWESH: que en lengua Indígena Nasa significa

específicamente en el territorio ancestral Nasa en el departamento del Cauca - Colombia.

### Nuestra Organización

KWE'SX UMA KIWE PĒYKÄJN MJINXISA: “Trabajamos unidos protegiendo a nuestra Madre Tierra” - Asociación Fondo Páez. Somos 800 familias productoras que pertenecemos a 32 grupos en comunidades de 8 resguardos indígenas Nasa: Munchique - Los Tigres, Canoas, Jambaló, Caldono, La Aguada, La Laguna - Siberia, Corinto y Huellas con un pensamiento en armonía con Nuestra Madre Tierra.

### Características del cultivo

Cultivamos café arábigo principalmente las variedades Típica y Caturra. Pero también encontramos en menor cantidad variedad Colombia, Borbón y Castillo.

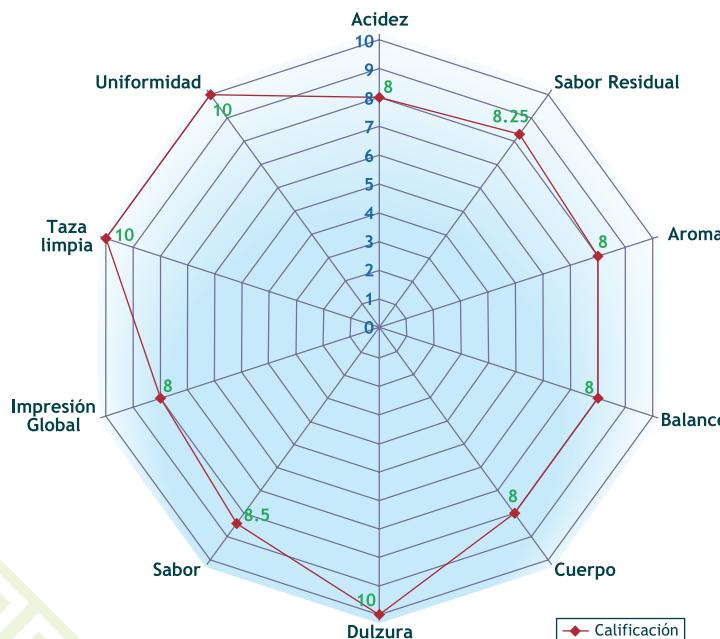
## Perfil de taza

El perfil de taza describe las características de sabor y aroma de una taza de café.

Estos atributos particulares de un café dependen de los suelos, la altura, las horas de sol, el clima, el manejo del cultivo, la biodiversidad, la recolección y el procesamiento de las cerezas.

La Asociación de Cafés Especiales de América (se le conoce por la sigla SCAA), ha definido un método para medir el perfil de taza de un café especial. (Ver cuadro No.4). Califica de 0 a 10 puntos, diez atributos que se

Cuadro No. 4: PERFIL DE TAZA MEJOR CALIFICACIÓN CONTENEDOR FONDO PAEZ COSECHA 2009: 86,75



le miden a cada taza de café: la Fragancia/Aroma, el Sabor, el Sabor residual, la Acidez, el Cuerpo, el Balance, la Uniformidad, la Taza Limpia, la Dulzura e Impresión global. Si la suma del total de puntos es igual o superior a 80 puntos sobre 100, se califica como un café especial.

El Kafue Nyaf' tewesh ofrece fragancias y aromas intensos, una taza altamente ácida, con cuerpo medio y sabores ligeramente cítricos, que se combinan en perfecto equilibrio.

Las mediciones del perfil de taza las realizan los catadores, quienes son personas entrenadas y con mucha experiencia en distinguir los atributos y defectos de un café.

## Sellos que certifican nuestra calidad.

Actualmente nuestro café se exporta con tres certificaciones:



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

Sello FLO (Comercio Justo)  
para café orgánico y no orgánico



Sello USDA - ORGANIC,  
reconocido en Estados Unidos



Sello de la Unión Europea  
el reglamento 834/2007  
para cafés orgánicos



### Actividades con las Familias:

Revise con las familias cuántas arrobas ha exportado con su grupo desde el año 2000 hasta el presente. Analice con el grupo si ha aumentado o disminuido la cantidad y por qué?.

## Quiénes son nuestros socios comerciales?



### Cooperative Coffees (Cooperativa de cafés).

Es una cooperativa de pequeños tostadores que importan café verde o excelso. Sus socios son 21 tostadores de Canadá y Estados Unidos. Importan el café directamente de 20 organizaciones de pequeños productores de 11 países de África, Asia y América Latina.

El café comprado lo almacenan en una Bodega Central en Nueva York (Estados Unidos) y cada tostador socio va solicitando el café de acuerdo a sus necesidades. Una de sus ventajas para competir mejor en el mercado del café es que pueden ofrecer cafés especiales de distintos orígenes de todo el mundo.



Algunos de los tostadores socios que utilizan el Kafue Nyaf'tewesh son:

- Café campesino: Americus, USA
- Peace Coffee: Minneapolis, USA
- Alternative grounds: Toronto, Canadá

Los socios de Cooperative Coffees tuestan el café y lo venden en grano o molido.



Visita Cooperative coffees a la placa.

Sus clientes son cafeterías, pequeños supermercados o lo venden a domicilio.

Ventajas que tiene nuestro socio comercial:

- Establece relaciones directas y de conocimiento mutuo. Nos visita y lo hemos visitado.
- Negocia a precios justos aún por encima de los establecidos por FLO (Comercio Justo).
- Privilegia la compra de café con sello de certificación orgánica y de FLO-Comercio Justo.
- Realiza un trabajo permanente con consumidores explicando qué es el Comercio Justo y dando a conocer quiénes somos y qué hacemos los productores del café.



## ETHIQUABLE Commerce équitable

### Ethiquable

Es una Cooperativa comercial en la que sus socios son tres fundadores y algunos de sus trabajadores. Se inició en Francia, y promovió otra comercializadora en España. Importa diversidad de

productos que provienen de organizaciones de pequeños productores del mundo, algunas son materias primas (café excelso y cacao seco) y otros son productos procesados (jugos, papas fritas, plátanos fritos, mermeladas).

El canal de comercialización más importante de Ethiquable es el Supermercado de Cadena. La mayoría de consumidores en Francia adquieren sus productos por este canal: allí instalan sus puntos de venta que los consumidores distinguen fácilmente.

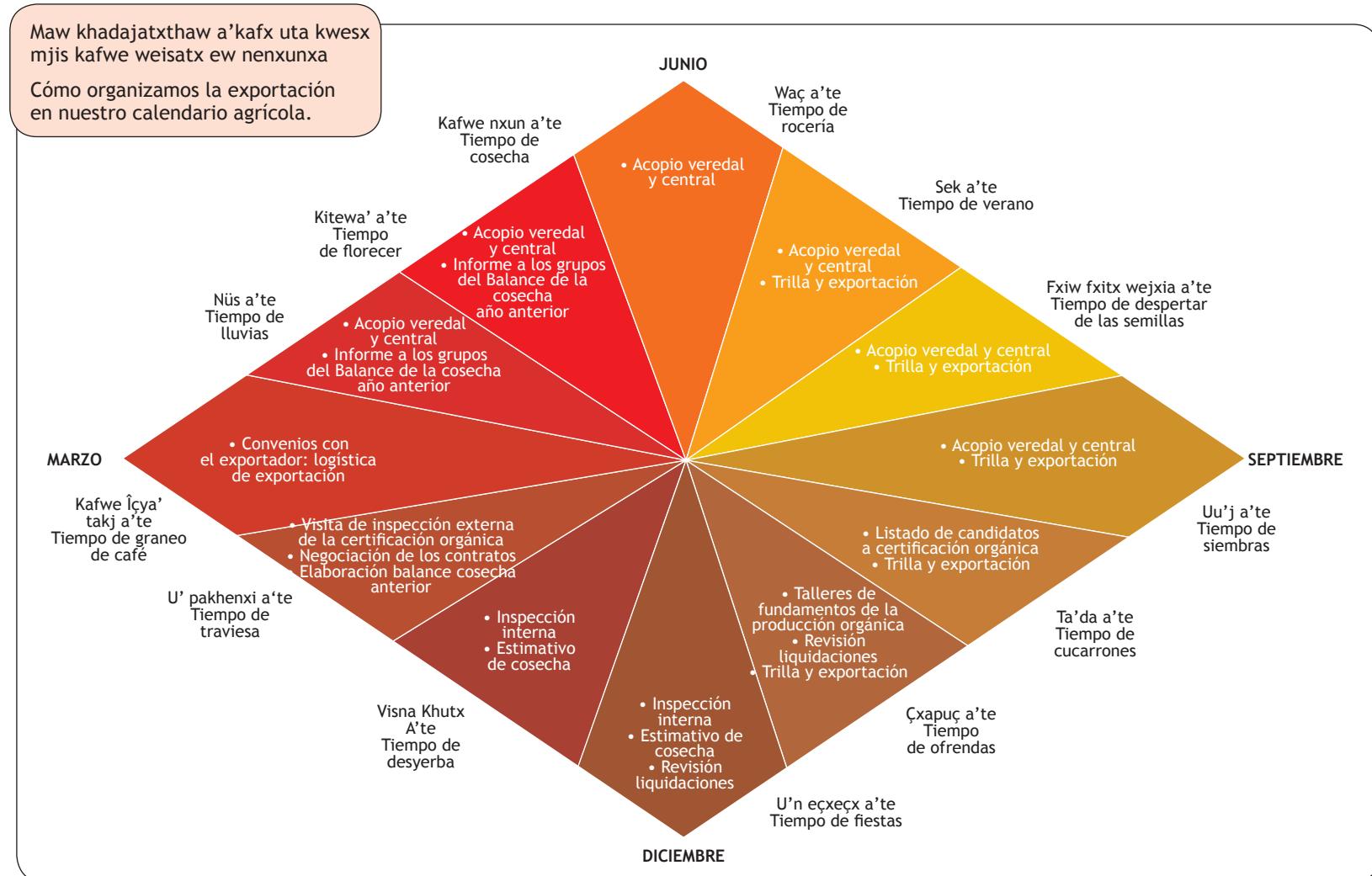


Empaque de Ethiquable  
del café del Fondo Páez.

### Nuestra relación con Ethiquable:

- Hemos tenido la visita de representantes de Ethiquable y hemos viajado a Francia a conocer cómo funciona y cómo realizan la comercialización en los supermercados.
- Venden nuestro café como Comercio Justo.
- Ethiquable durante todo el año realiza campañas para explicar qué es el Comercio Justo y los beneficios para los pequeños productores. A estas campañas nos invitan para explicar directamente quiénes somos, cómo trabajamos y qué beneficios nos trae el comercio justo.

# Nuestro Calendario NASA y los tiempos para organizar la exportación del Kafue Nyaf'tewesh



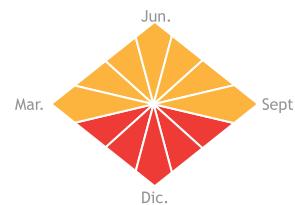
## Cómo planificamos la exportación de nuestro café?

Tal como nos lo indica el Calendario, la planeación anual de la exportación de la cosecha, empieza el día que termina la Cosecha anterior. Desde éste día se deben ordenar varios pasos fundamentales para hacer posible la exportación de nuestro café:

- Preparar las certificaciones Orgánica y FLO (Comercio Justo). (de octubre a febrero).
- Preparar los estimativos de cosecha. (diciembre a enero).
- Negociar los contratos de venta con nuestros socios comerciales. (febrero).
- Organizar la logística de la exportación. (marzo).
- Planear y ejecutar el acopio. (marzo - septiembre).

En éste proceso de planeación se ha contado con el apoyo de la Fundación Colombia Nuestra para conseguir clientes, mantener la relación con ellos, acordar convenios de exportación con la Federación Nacional de Cafeteros, animar a los grupos, promover el mejoramiento de la cantidad y calidad del café, preparar las certificaciones,

organizar el sistema contable y base de datos, negociar los contratos y elaborar el balance de las cosechas.



### Cómo preparamos las certificaciones?

**La certificación orgánica, es un reconocimiento a nuestro trabajo en armonía con la madre tierra.**

Antes de la exportación de nuestro café en el año 2000, se estaba promoviendo entre los productores organizados en el Fondo Páez la idea de producir alimentos sanos y de buena calidad para nuestro consumo y para la venta. Gracias a ese trabajo, logramos el reconocimiento como productores de semillas de muy buena calidad. Con esta idea, se impulsó el café y nos dimos cuenta que los compradores aceptaban la calidad orgánica si lo certificaba una empresa certificadora con acreditación internacional.





Las normas internacionales establecen que una organización de pequeños productores como el Fondo Páez pueda solicitar un certificado orgánico, siempre y cuando posea un Sistema de Control Interno (SCI). Este se encarga de dar a conocer las normas y asegurar su cumplimiento por parte de las familias asociadas.

Nuestro sistema de control interno tiene las siguientes responsabilidades:

- **Comité de Producción.** Aporta el apoyo técnico a las familias por medio de conocimientos y experiencias para sostener el sabor y aroma y estabilizar el volumen de la producción.
- **Los inspectores.** Verifican y controlan el cumplimiento de las normas en todos los trabajaderos de la familia.

Na mjtenxu khasxabucxa ûs yajtxcxa yat ïsa ew kafwes phewuthe ew pa'jana txia kiwen, txiapaka nasa ïsa teecx ûscxa txipcxa mjika.

- **El área administrativa.** Sistematiza y archiva la información sobre la producción, el seguimiento y la comercialización de las familias utilizando la contabilidad y las bases de datos del Fondo Páez.

Al terminar la cosecha, el Comité de Control interno planea el proceso de certificación para la cosecha siguiente y éstas son algunas de las actividades de éste plan:

- Animar e invitar a producir orgánicamente a familias que aún no lo hacen.
- Capacitar a los inspectores y productores en los temas de la certificación y agricultura orgánica.
- Actualizar las fichas de producción familiar de las familias que se interesen por la producción orgánica.
- Realizar las visitas de inspección a candidatos nuevos y antiguos.
- Elaborar el listado definitivo de los productores con sus respectiva situación (orgánico, transición, pendiente y retiro) y actualizar los documentos requeridos por las certificadoras.
- Solicitar la inspección externa de una entidad certificadora y organizar la visita.
- Recibir la Decisión de certificación: la certificadora aprueba el certificado orgánico o se establecen algunas condiciones que deben cumplirse para aprobar la certificación.
- Socializar la decisión a los distintos niveles de la organización (Grupos, Asamblea, Comités y directiva).

En éste trabajo entre todos, cada familia tiene la responsabilidad de hacer bien su trabajo para entregar un buen producto. Cada persona trabajando con un solo pensamiento para estar siempre unidos.

## Costos y beneficios de la certificación orgánica

El costo de la certificación orgánica es la suma de dos componentes:

- El valor que se le paga a la empresa certificadora. Esta cobra según el número de familias y de acuerdo con la tasa de cambio del euro (€).

Cuadro No. 7: Pago de servicio de certificación orgánica del 2007 a 2009

Rubros	2007	2008	2009
Costo total certificadora en pesos Col \$	11.912.500	12.766.500	11.221.950
Cantidad arrobas compradas café orgánico	12.397	9.095	4.487
Costo por Arroba en pesos Col \$	961	1.404	2.501

El costo de la certificación por arroba depende de la cantidad de café orgánico que entreguen las familias certificadas orgánicas. El costo por arroba de la certificación orgánica es más alto cuando la producción disminuye.

Por ésta razón es importante estabilizar y aumentar la producción anual del café.



1 libra Americana equivale a 454 gramos

- El valor del funcionamiento del Sistema del Control Interno:

Cuadro No. 8: Costo del Sistema de Control Interno (SCI)

Rubros	2007	2008	2009
Costo total del Control Interno: alimentación, transportes	3.858.850	5.445.340	4.486.200
Cantidad arrobas compradas café orgánico	12.397	9.095	4.487
Costo por Arroba	311	599	1.000

De igual manera, el costo por arroba del control interno es más alto, porque ha disminuido la cantidad de café.

La certificación orgánica produce un premio para los productores que es de US\$ 0,20 centavos por libra de café excelso, establecido por la certificadora FLO como un valor mínimo, pero éste puede ser mayor negociándolo con los clientes. En el caso de la cosecha 2008, en el contenedor 28508, fue el equivalente de 4 dólares por arroba de café pergaminoso seco, es decir de \$ 6.614. Este contenedor tuvo una tasa de cambio del dólar de \$ 1.647,5 al momento de comprar el café. El beneficio por arroba de pergaminoso seco de éste contenedor orgánico fué de \$ 6.614 menos 2.003 (Costos de la certificación), es decir \$ 4.611.



### Actividades con las Familias:

En una reunión del grupo trabaje las propuestas que tendrían las familias para garantizar la entrega total de su producción y cómo lograr una meta de producción anual estable por familia.



## FAIRTRADE INTERNATIONAL

El comercio justo tiene la idea de cambiar las prácticas del comercio internacional convencional de bajos precios y muchos intermediarios.

Al comienzo los consumidores se unieron en pequeños grupos y crearon tiendas para promocionar y vender productos de pequeños productores. Luego se constituyeron en organizaciones más grandes que llamaron Iniciativas Nacionales. En Francia, esta iniciativa se llamó Maxhavelaar, tomando el mismo nombre de la Iniciativa de Holanda que lo tenía desde el año 1989.

FLO es una certificadora privada con sede en Bonn-Alemania que surgió en el año 1.997 de la unión de varias Iniciativas Nacionales de Comercio Justo. Además de FLO, hay otras propuestas de Comercio Justo.

La certificación FLO la exigen nuestros clientes para garantizar que el café proviene de una organización de pequeños productores.

FLO aplica varios criterios así:

- **Desarrollo Social:** Verifica que la organización cumple con sus estatutos y reglamentos y permite la participación

**La certificación FLO-Comercio Justo (por su nombre en inglés: Fairtrade Labelling Organizations International):** Hacia la búsqueda de un mercado justo.

El mercado justo es un movimiento de consumidores que viene desde los años 1950 en los países industrializados.

de todos los asociados en la toma de decisiones.

- **Desarrollo Socioeconómico:** Verifica que el uso de la prima FLO se decida en asamblea general y sea para beneficio de los asociados.

- **Conservación medioambiental:** Verifica que los productores no utilicen productos químicos prohibidos, no erosionen el suelo, ni contaminen el agua.

- **Condiciones laborales:** Verifica que a las personas que trabajan permanentemente en los trabajaderos de los asociados se les reconozcan sus derechos laborales.

La Junta Directiva, los encargados de los grupos y el Comité de Control Interno del Fondo Páez son los responsables de hacer cumplir las normas de FLO y de realizar los trámites necesarios para alcanzar la certificación (Reuniones, actas, visitas, documentos).



Quincena del Comercio Justo en Francia Mayo 2009: Diálogo con niños en escuela primaria sobre lo que es el Comercio Justo.



El Fondo Páez solicitó su vinculación a FLO en el año 2004. Nos vinculamos a petición de Cooperative Coffees para acceder a los beneficios que ofrece esta

certificación y porque pensamos que FLO se propone construir una forma de comercio diferente a favor de los pequeños productores.

Anualmente se presenta la solicitud de certificación, con la lista de los socios de la organización, los estatutos y reglamentos. Luego, FLO-Cert envía un inspector y mediante reuniones, entrevistas y revisión de documentos verifica el cumplimiento de las normas. Algunas normas son de cumplimiento inmediato y otras tienen plazos entre 3 y 6 años.

#### Ventajas de la certificación FLO:

- Brinda la posibilidad de entrar en contacto con consumidores de muchos países que reconocen a FLO como certificadora de productos del Comercio Justo.
- Garantiza un precio mínimo para la compra del café. Desde el año 2009 éste precio es de un dólar con veinticinco centavos por libra americana de café excelso (1,25 US\$). Si el precio del mercado es mayor, se debe reconocer el precio mayor y no el precio mínimo.
- Garantiza una prima de 10 centavos de dólar por cada libra americana vendida de café excelso. (0,10 US\$).

#### Costo y beneficios de la certificación FLO-Comercio Justo

Cuadro No. 9: Costo de la certificación FLO del 2007 a 2009

Detalle	2007	2008	2009
Costo total certificadora en pesos Col \$	7.125.958	6.682.628	7.992.746
Cantidad arrobas compradas café: Se aplica a orgánico y no orgánico	19.452	12.432	7.808
Costo por Arroba en pesos Col \$	366	538	1.024

FLO cobra la certificación al Fondo Páez considerando que es una organización de base (primer grado) con más de 500 familias asociadas. El cobro de la certificación es en Euros (€) y su valor en pesos colombianos depende de la tasa de cambio. En el 2008 y 2009, fuimos más familias asociadas al Fondo Páez, pero vendimos menos café. Por esta razón, subió el costo de la certificación por arroba.

Como la certificación FLO reconoce diez centavos de dólar por libra de café excelso, para el contenedor 28508 de la cosecha 2008 el ingreso por ésta prima fue el equivalente de 2,07 dólares por arroba, es decir Col\$ 3.307 por arroba de café pergamo. El beneficio de ésta certificación fué de \$ 3.307 menos \$ 538 (Costo de la certificación), es decir \$ 2.768.

#### Nuevos precios FLO

	PRECIOS ANTERIORES	PRECIOS NUEVOS
Precio Mínimo	1.25 US\$/Lb	1.40 US\$/Lb
Diferencial de Precio Orgánico	0.20 US\$/Lb	0.30 US\$/Lb
Prima FLO	0.10 US\$/Lb	0.20 US\$/Lb

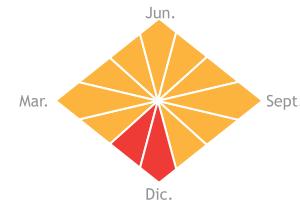
Estos precios empiezan a regir para los contratos firmados a partir del 11 de Abril de 2011.

## Cómo planificamos la exportación de nuestro café?



Para conocer la cantidad de café a ofrecer a los clientes y determinar las necesidades de recursos económicos, de personal y de organización para el acopio, se necesita medir el tamaño de la cosecha. Es decir, estimar la cantidad de café que cada familia y cada grupo entregará para la cosecha.

Medir la cosecha es responsabilidad del Comité de Producción (Coordinador y encargados de producción) y la debe realizar con el apoyo del encargado de comercialización y el tesorero.



### Cómo lo hacemos?

Inicialmente, se distribuye la cantidad de familias a visitar entre los encargados del grupo, diferenciándolas entre las certificadas orgánicas y las no orgánicas. Luego, se llena la información de cada familia en el formato acordado.

De la ficha de producción de cada familia se obtiene el número de lotes en producción y la cantidad de plantas en cada uno. Luego se aplica el siguiente procedimiento para cada lote en producción: tomemos como ejemplo un lote en producción que tiene 1.900 plantas.

Se seleccionan 5 plantas distribuidas según el dibujo y se les cuentan los granos llenos.

Matas	No.de granos
1	55
2	45
3	40
4	60
5	44
<b>Total granos</b>	<b>244</b>

**Promedio granos por mata:**  
 $244 \text{ granos} \div 5 \text{ matas} = 48.8$  granos por mata.

**Cálculo del total de granos por lote:**  $1.900 \text{ matas} \times 48.8 \text{ granos por mata (promedio)} = 92.720 \text{ granos.}$

Como un grano pesa 4.5 gramos (gr), el peso estimado del total de granos del lote será:  $92.720 \text{ granos} \times 4.5 \text{ gramos} = 417.240 \text{ gramos.}$

Como una arroba tiene 12.500 gramos, el peso de la cosecha en cereza de este lote será:  $417.240 \text{ gramos lote} \div 12.500 \text{ gramos} = 33.37 \text{ arrobas de cereza lote.}$



Por último, estimamos la cantidad de café pergамиno seco que sale de esta cantidad de café en cereza. Por cada 5 arrobas (@) de cereza obtenemos 1 arroba (@) de café pergамиno seco. Entonces, por 33,37 arrobas @ lote de cereza, obtenemos:  $33.37 \div 5 = 6.67$  arrobas (@) lote de café pergамиno seco (CPS).

Con la producción estimada de cada grupo se elabora el Plan de Compras que consiste en calcular quincena a quincena la cantidad de café que va a salir en la cosecha del grupo. Para elaborar el plan de compras se debe tener en cuenta la historia de las ventas del grupo. Por ejemplo, el grupo Chimicueto en el año 2008 vendió su café mes a mes en el siguiente orden:

MESES	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	TOTAL
ARROBAS	28.64	429.88	385.76	672.48	307.72	1824.48
PORCENTAJE	1.57	23.56	21.14	36.86	16.87	100

Para estimar la cantidad por quincena a vender por el grupo de Chimicueto, tomando en cuenta la distribución porcentual anterior, se aplican estos porcentajes por mes a la cantidad total del estimativo del grupo. Si se estima que la nueva cosecha es de 537 arrobas de café certificado, el Plan mensual de Compras sería:

#### Plan de compras cosecha 2009

MESES	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	TOTAL
QUINCENAS	1	2	1	2	1	
ARROBAS	4	4	63	63	57	537

El Comité de Producción revisa y consolida la información de los grupos y la envía al Comité de comercialización (Equipo de acopio).

La cosecha se debe medir en los grupos entre Enero y Febrero.



#### Actividades con las Familias:

Evalúe qué tanto han coincidido los estimativos del grupo con el total de café vendido en los últimos 3 años. Analice si se puede aplicar o no el método propuesto en ésta cartilla. O qué otra propuesta tendríamos para estimar la cantidad de café?

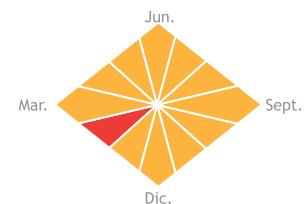
## Cómo negociamos la cosecha con nuestros socios comerciales?



Los clientes nos piden que les informemos desde febrero la cantidad de café que les podemos vender. Por eso no nos podemos atrasar en la elaboración de los estimativos e informarles.

Después de ofrecer una cantidad determinada de café a nuestros socios comerciales, y las posibles fechas de cada embarque, se pacta con ellos los términos en que se va negociar la cosecha y se registra el acuerdo en un contrato escrito por cada embarque con los siguientes puntos:

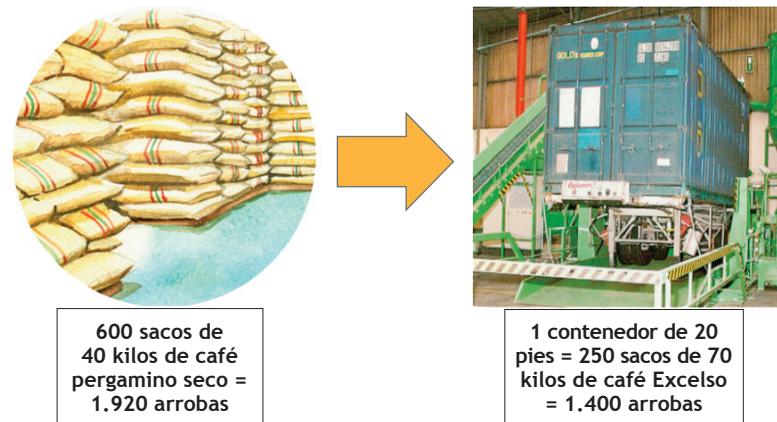
**a. Los que firman:** Asociación de productores, representada por el Presidente, el exportador y el comprador.



**b. La cantidad negociada o comprometida:** La cantidad de café negociada expresada en número de sacos. El café verde, generalmente, se transporta en contenedores (cajón metálico) que tienen la capacidad de 250 a 285 sacos de 70 kilos cada uno.

**c. El precio acordado:** El precio se negocia por libra americana cuyo peso es de 454 gramos de café excelso. La moneda utilizada para negociar el café es el dólar americano, cuya sigla internacional es US\$.

Cuadro No. 10 : Rendimiento de café pergамиno seco a café excelso.



El precio final que se acuerda es la suma de varios componentes:

- **El Precio base:** es el precio del café convencional en la Bolsa de New York - Estados Unidos y se le conoce como contrato “C”.

Varía diariamente y depende de la oferta y demanda de los cafés arábigos del mundo. Se aplica a cafés orgánicos y no orgánicos.

Los precios en la bolsa de NY se informan día a día por períodos. Estos períodos son: Marzo, Mayo, Julio, Septiembre, Diciembre. Nosotros debemos tener en cuenta para fijar el precio base, el periodo siguiente a la fecha de embarque.

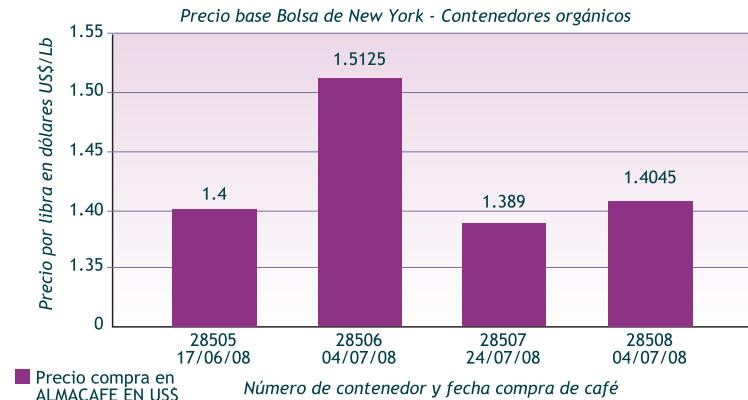
Con el precio base al cierre diario de la Bolsa, la tasa de cambio del dólar y el diferencial de calidad, la Federación Nacional de Cafeteros define diariamente el precio interno del café.

En el cuadro No. 11 observamos las variaciones del precio base de varios contenedores orgánicos negociados en la cosecha 2008.

kwesx kafwes weisa' tximtxki kij ûs txipcxa  
kitx kwesxtxi pakwe, pa'yatxika txiame vite  
ûspa txipçxa yutxna, txiawente' jxiukasay  
putxjiyuka fiçenxitx.

Relacionémonos más con nuestros clientes: conozcamos quiénes son y qué quieren de nosotros. Conozcámonos mutuamente porque pueden venir con otros pensamientos.

Cuadro No. 11: VARIACIÓN DEL PRECIO BASE EN LA BOLSA DE NEW YORK. COSECHA 2008



- **Diferencial de calidad:** Es un premio a la calidad del café colombiano y varía según las condiciones del mercado: si hay escasez de café colombiano son más altos, pero si hay sobreoferta son más bajos. Generalmente, se negocian directamente con los clientes. En el año 2009, ante la escasez del café colombiano, éste diferencial alcanzó la cifra de un dólar por libra de café excelso en el mes de Mayo.

- **Primas:** son premios fijos otorgados por la certificación FLO y de obligatorio cumplimiento: la prima FLO (10 centavos de dólar por libra) aplica para cafés orgánicos y no orgánicos y el Premio FLO orgánico (20 centavos de dólar mínimo por libra de café excelso) sólo se concede a cafés orgánicos.



#### Palabras para recordar:

**La Bolsa:** es el lugar en el que se realizan negociaciones de compra y venta de productos y de documentos valor (acciones, bonos, etc.) para el presente y para futuros.

## Cómo preparamos la logística de la exportación?

Para exportar café se deben tener: recursos económicos, un sitio para acopiar y almacenar el café en condiciones adecuadas, una planta para trillar, y un exportador con licencia de exportación para despacharlo a otros países. Por ésta razón, debemos establecer relaciones comerciales y alianzas con entidades que tengan experiencia y presten estos servicios.

Nuestro Exportador: La Federación Nacional de Cafeteros.

El Fondo Páez tiene un Convenio de trilla, empaque y exportación con la Federación Nacional de Cafeteros desde el año 2000. También, exportamos café con EXPOCOSURCA desde el año 2009.

Decidimos que nuestro exportador fuera la Federación Nacional de Cafeteros porque nos respeta la relación directa con los clientes, nos facilita anticipos para la compra del café y nos presenta el informe de la negociación de cada contenedor.

La Federación Nacional de Cafeteros para desempeñar su papel como exportador se apoya en otras entidades como son:

**CAFINORTE:** entrega los anticipos al Fondo Páez, provenientes del Fondo Nacional del Café para la compra de café.

**ALMACAFE:** Acopia, almacena, controla la calidad del café y realiza la logística de la exportación.

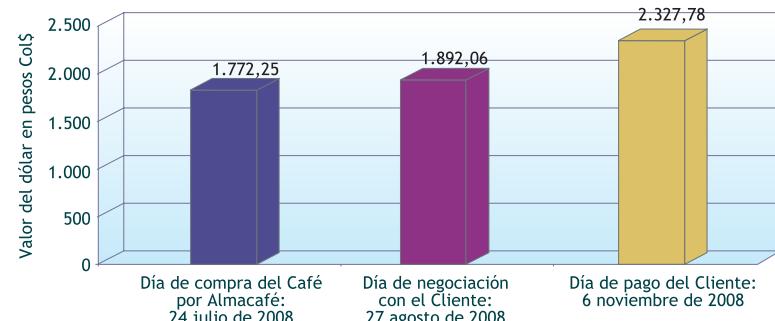
**CAFICAUCA:** Trilla, selecciona y empaca el café.

Los procedimientos acordados con el exportador son:



- **Coberturas:** En el negocio del café hay dos tipos de riesgo de pérdida: 1. Por la variación de los precios de la Bolsa de Nueva York y 2. Por la variación de la tasa de cambio. (Ver cuadro No. 12).

Cuadro No. 12: VARIACIONES DE LA TASA DE CAMBIO DEL DÓLAR, CONTENEDOR ORGÁNICO COSECHA 2008.



Las coberturas son seguros que tomamos para protegernos de esas variaciones. Para la cosecha 2009, el Fondo Páez acordó con el exportador tomar la cobertura para las variaciones de la Tasa Cambio del dólar (TRM) en el momento de la entrega del café a Almacafé y evitar así una tasa de cambio más baja en el momento de fijar el precio de venta con el cliente.



### Palabras para recordar:

**Logística:** son las tareas necesarias para llevar los productos hasta el cliente.

- **Procedimiento de fijación de los precios de compra y de venta del café**

En nuestra cadena de comercialización hay varios pasos donde debemos aclarar cómo se van a definir los precios:

1. El Fondo Páez vende el café a la Federación Nacional de Cafeteros cuando lo entrega en Almacafé. En esa fecha el precio de compra corresponde al precio interno del café. Con el café entregado se paga a la Federación Nacional de Cafeteros (Almacafé) el préstamo hecho por Cafinorte para la compra.
  2. El Fondo Páez y la Federación de Cafeteros (Almacafé) anuncian al Cliente que tienen el contenedor listo para exportarlo. En ese momento el café tiene otro precio. De acuerdo a los términos del contrato se define el precio de venta al cliente.
- **Sistema de financiación y plazos.** Según el tamaño de la cosecha el Fondo Páez calcula la cantidad de dinero necesario para comprarla. El Fondo Páez ha ido ahorrando y tiene recursos para comprar café en el primer mes de la cosecha, para el resto de la cosecha lo solicita en varios

préstamos al Fondo Nacional del Café y los debe pagar sin intereses, en un plazo de 15 días.

- **Forma de liquidación de cada embarque.** Cuando el cliente recibe el contenedor de café con los documentos en regla, lo paga al exportador, en este caso a la Federación Nacional de Cafeteros. Este dinero que recibe el exportador en el exterior lo cambia de dólares (US\$) a pesos colombianos (Col\$.).

La Federación liquida cada contenedor: a los ingresos recibidos, resta los costos de sus servicios, el valor de los anticipos entregados con los intereses causados y le paga la diferencia al Fondo Páez. Después de revisar estas cuentas, el Fondo Páez calcula el valor del sobreprecio y organiza su distribución a las familias.

#### Costos de los servicios que presta el exportador

Nuestro exportador nos cobra los siguientes servicios:

- Costo de los servicios de almacenamiento, trilla y empaque:

Cuadro No. 13: Costo del servicio de almacenamiento, trilla y empaque. Contenedor 28505, cosecha 2008, embarcado el 7 de agosto

Tipo de servicio prestado	Costo del servicio por libra americana en dólares (US\$)	Total libras americanas del contenedor (US\$)	Costo del servicio en dólares por contenedor (US\$)	Tasa de cambio por un dólar (US\$) el día de compra	Costo del servicio en pesos del contenedor (Col\$)	Costo por arroba del servicio en pesos
Almacenamiento (1)	0.03306	38.392	1.269	1739.63	2.208.011	1.156
Tirilla	0.02645	38.392	1015	1739.63	1.766.539	924
Empaque (2)	0.02517	38.392	966	1739.63	1.681.051	879
<b>Total</b>	<b>0.08468</b>		<b>3.251</b>		<b>5.655.601</b>	<b>2.959</b>

(1) Bodegaje en ALMACAFE - Popayán.

(2) Empaque para exportación y debe ir marcado, le queda al cliente.

- Costo del servicio de exportación:

Cuadro No. 14: Costo del servicio de exportación. Contenedor 28505, cosecha 2008, embarcado el 7 de Agosto.

Tipo de servicio prestado	Costo por libra en dólares (US\$)	Total libras del contenedor	Costo del servicio en dólares del contenedor	Tasa de cambio por un dólar (US\$)	Costo del servicio en pesos del contenedor	Costo del servicio por arroba
Costos portuarios	0.00432	38.392	165.85	1739.63	288.524	151
Flete <sup>(1)</sup>	0.02462	38.392	945.21	1739.63	1.644.317	860
Comisión sobre cobranza y gastos financieros en el exterior	0.0013	38.392	49.91	1739.63	508.924	266
Financiación de la operación <sup>(2)</sup>	0.00762	38.392	292.55	1739.63	508.924	266
Provisión otros costos	0.00184	38.392	70.64	1739.63	122.890	64
Costo de la muestra	0.00007	38.392	2.69	1739.63	4.675	3
Comisión de cobertura Tasa de Cambio	0.0007	38.392	26.87	1739.63	46.752	24
Provisión Especiales	0.02	38.392	767.84	1739.63	1.335.757	699
<b>Total</b>	<b>0.0847</b>		<b>1.558.33</b>		<b>2.710.920</b>	<b>2.143</b>

<sup>(1)</sup> Es el transporte desde la trilladora hasta el puerto de embarque.

<sup>(2)</sup> Este costo financiero se calcula sobre el tiempo que está bodegado el café en ALMACAFE antes de trillarlo.

En el Fondo Páez es la Junta Directiva quien tiene la responsabilidad de acordar los convenios con la Federación Nacional de Cafeteros y CAFINORTE.

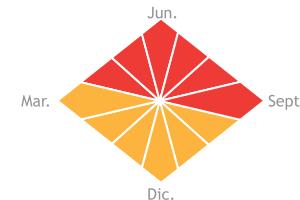
Elaborado el Convenio con el exportador, se realiza el convenio con CAFINORTE para el manejo de los anticipos, alquiler de bodega y oficina para el acopio y el valor de sus servicios.

La negociación de los acuerdos para la logística de exportación se realiza en el mes de marzo, antes de empezar el acopio.



## Cómo preparamos el acopio del café?

Si hemos preparado bien y a tiempo las certificaciones, los estimativos de la cosecha, la negociación de los contratos, los acuerdos sobre la logística de la exportación, entonces el acopio veredal y el central van a funcionar muy bien.



### Preparación de la cosecha y su costo.

Antes de dar inicio al acopio, los encargados de comercialización de los grupos y el equipo de acopio (Comité de Comercialización), realizan varias actividades de preparación de la exportación: reuniones del equipo de acopio, visita a los grupos, reuniones con los encargados de comercialización, reuniones para acordar los términos de los convenios, entre otras. Los costos de estas actividades son:

Cuadro No. 15: Costos de preparación de la cosecha

	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
Tipo de egreso	Total arrobas <sup>(1)</sup> compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Precio promedio por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Precio promedio por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Precio promedio por arroba en Col \$
Temporales Reuniones	19.452	5.557.500	286	12.432	3.705.000	298	7.808	2.070.000	265
Alimentación Reuniones	19.452	1.428.350	73	12.432	1.225.600	99	7.808	1.047.350	134
Transporte Reuniones	19.452	2.485.800	128	12.432	1.861.300	150	7.808	1.188.150	152
Otros Gastos Reuniones	19.452	591.699	30	12.432	18.750	2	7.808	70.000	9
<b>Totales</b>		<b>10.063.349</b>	<b>517</b>		<b>6.810.650</b>	<b>549</b>		<b>4.375.500</b>	<b>560</b>

(1) Están incluidos los dos tipos de café: orgánico y no orgánico.

### El acopio veredal y su costo: Un ejercicio para fortalecer nuestros grupos veredales.

Consiste en comprar el café por parte del Comité de comercialización en cabeza de los encargados de comercialización a las familias productoras en los grupos veredales, el día y sitio acordados.



El encargado de comercialización tiene las siguientes responsabilidades en el acopio veredal:

- Suministrar a las familias suficientes empaques marcados como Kafue Nyaf'tewesh y diferenciados por el tipo de café: verdes para orgánico y rojo para no orgánico.
- Administrar el dinero que le entrega el Fondo Páez exclusivamente para comprar café a las familias.
- Revisar la calidad de café que compra a las familias de productores.

- Pesar el café en una balanza debidamente calibrada.
- Pagar el precio acordado del café comprado a cada familia y entregarle un recibo de compra.
- Almacenar el café en un sitio adecuado, antes de llevarlo al acopio central.
- Transportar el café (Mínimo 16 arrobas) hasta el acopio central.
- Recibir el pago de créditos de las familias, si los hay, en coordinación con el tesorero del grupo.

### El Costo del café pergamo seco.

Cuadro No. 17: Costo del café pergamo seco comprado a las familias en las veredas

Tipo de egreso	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
	Total de arrobas compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Costo por arroba en Col \$	Total de arrobas compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Costo por arroba en Col \$	Total de arrobas compradas	Valor total cosecha comprada en Col \$	Costo por arroba en Col \$
Compra de café según planillas	19.452	817.749.655	42.039	12.432	627.516.176	50.476	7.808	592.247.600	75.851

### El costo del acopio veredal.

Cuadro No. 18: Gastos del acopio veredal del 2007 al 2009

Tipo de egreso	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
	Total arrobas <sup>(1)</sup> compradas	Costo total del acopio veredal en Col \$	Costo del acopio veredal por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Costo total del acopio veredal en Col \$	Costo del acopio veredal por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Costo total del acopio veredal en Col \$	Costo del acopio veredal por arroba en Col \$
Transporte del Café	19.452	12.555.104	645	12.432	11.263.990	906	7.808	5.243.350	672
Transporte Encargados	19.452	2.445.100	126	12.432	2.488.200	200	7.808	2.147.000	275
Alimentación Encargados	19.452	778.000	40	12.432	650.000	52	7.808	577.500	74
Accesorios Empaques	19.452	55.900	3	12.432	36.600	3	7.808	205.200	26
Temporales Encargados	19.452	25.287.600	1.300	12.432	16.161.600	1.300	7.808	10.150.400	1.300
<b>Totales</b>		<b>858.871.359</b>	<b>2.114</b>		<b>658.116.566</b>	<b>2.461</b>		<b>610.571.050</b>	<b>2.347</b>

<sup>(1)</sup> Están incluidos los dos tipos de café: orgánico y no orgánico.

## Beneficios del acopio veredal.

El acopio veredal proporciona a las familias productoras los siguientes beneficios económicos:

Beneficios	Ahorro
Ahorra al productor gastar un día llevando su café hasta el lugar del acopio central. Es decir un jornal.	\$15.000
Ahorra el valor del pasaje ida y regreso de la vereda. Si por ejemplo es de la Esperanza - Jambaló a Santander de Quilichao	\$12.000
Ahorra el valor del transporte de café desde la vereda al acopio central, que es \$900/@. Si entrega 16@ habrá ahorrado:	\$14.400
Ahorra el almuerzo del día en Santander	\$4.500
<b>Ahorro o beneficio total por 16 arrobas</b>	<b>45.900</b>
<b>Ahorro o beneficio por arroba</b>	<b>\$2.869</b>

## El acopio central: Controlando la calidad y la cantidad de café y el manejo de los recursos económicos.

Consiste en reunir el Café Pergamino Seco de los grupos veredales en Santander de Quilichao, para luego despacharlo a ALMACAFÉ- Popayán para su almacenamiento y trilla.

La responsabilidad del acopio central está a cargo del equipo de acopio e integrado por el Coordinador del Comité de Comercialización y su suplente, el tesorero del Fondo Páez, un auxiliar para la parte contable y Base de datos. Dependiendo del tamaño de la cosecha necesita, también, auxiliares para el pesaje y arrume de los sacos de café pergamino.



### Actividades con las Familias:

Revisen con las familias los costos del acopio veredal. Analicen qué ventajas y desventajas trae para las familias socias que el Fondo Páez compre el café directamente en las veredas.

El equipo de acopio en Santander tiene las siguientes responsabilidades en el acopio central:

- *Controlar la calidad del café que llega de los diferentes grupos:* A una muestra de 250 gramos de café de cada uno de los grupos se le evalúa:
  - La Humedad: Debe estar entre 10 a 11,5 por ciento (%).
  - El porcentaje de pasilla: No debe pasar del 5% (12,5 gramos de la muestra).
  - El porcentaje de broca: No debe pasar del 1,5% (3,75 gramos de la muestra).
- *Pesar y calibrar el café.* Se pesa la totalidad del café, que debe coincidir con el total de la planilla de compra y la copia de los recibos entregados a los productores. Luego, se empacan 40 kilos de café en cada bulto. Cada costal lleva un tiquete de identificación del grupo por si se presenta algún problema de calidad.



- *Controlar los recursos económicos entregados a los encargados de Comercialización.* Se revisan las cantidades y que los precios coincidan con los precios oficiales de las fechas registradas. Si el encargado de comercialización aclara sus cuentas correctamente, se le hace entrega de un nuevo anticipo.
- *Efectuar pagos.* Los costos de compra (transporte del café, transporte y alimentación del encargado) se pagan a los encargados de comercialización.
- *Llevar la contabilidad y alimentar la base de datos de la cosecha por familia y por grupo.* Al cierre de cada día de acopio con todos los soportes (Planillas, recibos de pago, etc) se alimenta el sistema contable y la Base de Datos. Ambos registros permiten el control de todos los movimientos del día: Cuánto había, cuánto entró, cuánto salió y cuánto quedó.

- *Despachar el café.* Cuando se completan 12.000 kilos (300 sacos) se envía el café hasta ALMACAFE- Popayán con una remisión llamada Cartaporte.
- *Verificar calidad, registrar y controlar el café enviado a ALMACAFE y conciliarlo con los reportes enviados por ALMACAFE.*

Por ejemplo, responder éstas preguntas: Cuántos recursos están en manos de los Encargados de comercialización?

Cuáles encargados están o no entregando café?

- *Fijar el precio de venta con el cliente de acuerdo a los contratos.*
- *Conciliar los datos de cantidades y valores pagados por el Fondo Páez con los datos de los recibos de los productores en los grupos. Esto se hace cuando el acopio ha terminado.*
- *Responder por el dinero que manejan durante la cosecha.*

### Los costos del Acopio Central.

Los costos del acopio central tienen dos componentes: los costos ejecutados por el Fondo Páez y los pagados a CAFINORTE.

- **Costos ejecutados por el Fondo Páez.**

Cuadro No. 19: Gastos del acopio central

Tipo de egreso	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
	Total arrobas compradas	Costo total para la cosecha comprada en Col \$	Costo promedio por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Costo total para la cosecha comprada en Col \$	Costo promedio por arroba en Col \$	Total arrobas compradas	Costo total para la cosecha comprada en Col \$	Costo promedio por arroba en Col \$
Transporte Equipo de Acopio	19.452	3.423.750	176	12.432	2.439.900	196	7.808	1.934.500	248
Alimentación Equipo de Acopio	19.452	3.259.500	168	12.432	2.567.050	206	7.808	2.269.200	291
Temporales Equipo de Acopio <sup>(1)</sup>	19.452	5.115.000	263	12.432	3.840.000	309	7.808	2.287.500	293
Fletes y Acarreos	19.452	449.700	23	12.432	279.720	23	7.808	5.000	0.64
Mantenimiento Equipo Acopio	19.452	61.050	3	12.432	9.500	1	7.808	131.100	17
Otros Gastos	19.452	591.699	30	12.432		0	7.808		0
<b>Totales</b>		<b>12.900.699</b>	<b>663</b>		<b>9.136.170</b>	<b>735</b>		<b>6.627.300</b>	<b>849</b>

<sup>(1)</sup> Es el pago por día que se le reconoce a cada uno de los miembros del equipo de acopio.

- **Los costos pagados a CAFINORTE:**

El Fondo Páez acuerda directamente con CAFINORTE el costo de sus servicios y sus responsabilidades:

- Garantizar un sitio seguro con bodega y oficina en Santander de Quilichao para acopiar el café durante la cosecha.
- Despachar el café a ALMACAFE-Popayán con las respectivas condiciones de sanidad y seguridad.
- Entregar los anticipos al Fondo Páez para la compra de la cosecha.

**Cuadro No. 20: Costo del servicio de CAFINORTE**

Tipo de egreso	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
	Total arrobas aceptadas por ALMACAFE <sup>(1)</sup>	Costo total cosecha comprada Col \$	Valor por arroba Col \$	Total arrobas aceptadas por ALMACAFE <sup>(1)</sup>	Costo total cosecha comprada Col \$	Valor por arroba Col \$	Total arrobas aceptadas por ALMACAFE <sup>(1)</sup>	Costo total cosecha comprada Col \$	Valor por arroba Col \$
Costos Operacionales <sup>(2)</sup>	19.376	22.524.228	1.163	12.440	12.098.805	973	7.597	9.914.528	1.305
Comisión <sup>(3)</sup>	19.376	11.383.212	588	12.440	7.662.450	616	7.597	4.766.600	627
<b>Totales</b>		33.907.440	<b>1.750</b>		19.903.232	<b>1.600</b>		14.681.128	<b>1.932</b>

<sup>(1)</sup> Es una cantidad distinta al café comprado en planillas. Corresponde al café que pasa la prueba de taza en ALMACAFE.

<sup>(2)</sup> Incluye flete Santander - Popayán, cague y descargue, arriendo de bodega y oficina, seguros y vigilancia.

<sup>(3)</sup> Es un beneficio que recibe CAFINORTE por el café entregado a ALMACAFE.

### Responsabilidades de ALMACAFÉ.

ALMACAFE-Popayán, luego de recibir el café de CAFINORTE, cumple las siguientes responsabilidades para la exportación:

- Pesar el café y realizar la prueba de taza para evaluar la calidad de la taza.
- Almacenar el café separando los cafés orgánicos de los no orgánicos.
- Liquidar y pagar el café recibido del Fondo Paéz.
- Trillar y empacar el café al completar la cantidad necesaria para cada contenedor.

- Enviar una muestra preembarque al cliente-importador.
- Entregar los empaques del café de acuerdo a los términos del contrato.
- Coordinar el transporte al puerto.



### Actividades con las Familias:

Revise con las familias cuáles son los gastos del acopio central. Analice por qué los gastos de un año a otro se incrementan y qué se puede hacer para que esto no suceda.

## Gastos de administración.

Son aquellos gastos que debe hacer el Fondo Páez para las actividades de venta y exportación del café.

Cuadro No. 21: Gastos de administración de la exportación

Tipo de egreso <sup>(1)</sup>	Cosecha 2007			Cosecha 2008			Cosecha 2009		
	Total arrobas	Costo total cosecha Col \$	Precio por arroba en pesos	Total arrobas	Costo total cosecha Col \$	Precio por arroba en pesos	Total arrobas	Costo total cosecha Col \$	Precio por arroba en pesos
Gastos de Oficina y Papelería	19.452	1.128.701	58	12.432	1.474.830	119	7.808	947.560	121
Mantenimiento Equipo Acopio	19.452	368.000	19	12.432	450.000	36	7.808	872.800	112
Teléfonos Celulares	19.452	831.429	43	12.432	839.404	68	7.808	728.132	93
Gastos Bancarios	19.452	8.173	0.42	12.432		0	7.808	-	-
Impuestos 4 x 1.000	19.452	3.885.737	200	12.432	4.801.789	386	7.808	4.969.850	637
Revisora Fiscal	19.452	2.313.884	119	12.432	2.527.772	203	7.808	2.722.116	349
Mercadeo y Promoción	19.452	198.500	10	12.432	23.000	2	7.808	-	-
Gastos Extraordinarios	19.452	739	0.04	12.432		0	7.808	-	-
Arriendos	19.452	0	0	12.432	714.700	57	7.808	1.001.450	128
Temporales	19.452		0	12.432	1.380.000	111	7.808	2.085.000	267
Alimentación	19.452		0	12.432	1.014.100	82	7.808	828.350	106
Transportes	19.452		0	12.432	1.048.700	84	7.808	1.293.700	166
Asesorías Contables	19.452		0	12.432	35.000	3	7.808	-	-
Informe Balance Cosecha Anterior <sup>(2)</sup>	19.452	2.060.700	106	12.432	1.965.800	158	7.808	1.778.750	227
Asesoría Fundación Colombia Nuestra Gestión General	19.452	14.802.000	761	12.432	20.543.896	1.653	7.808	892.000	114
<b>Totales</b>		<b>25.597.863</b>	<b>1.316</b>		<b>36.828.555</b>	<b>2.962</b>		<b>18.119.708</b>	<b>2.321</b>

(1) Estos egresos son distintos a los generados durante los días de acopio.

(2) Es el informe que se le entrega a todos los grupos del balance de la cosecha del año anterior.

## La contribución cafetera: un impuesto que va al FONDO NACIONAL DEL CAFÉ.

Es un impuesto de seis centavos de dólar que se paga por cada libra de café excelso que se exporte. Todos los exportadores están obligados a pagarla. Es un impuesto que administra la Federación Nacional de Cafeteros y financia la ejecución de la política nacional cafetera. Tomemos como ejemplo el contenedor 28508 de la cosecha 2008 para saber cuánto pagamos por arroba:

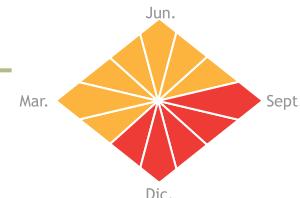
Valor contribución cafetera por libra americana en dólares (US\$)	Total libras americanas del contenedor	Valor total en dólares del contenedor	Tasa de cambio por dólar (US\$) el día de compra	Valor de la contribución cafetera en pesos por contenedor	Valor por arroba de la contribución cafetera
0.06	38.546	2312.76	1647.5	3.810.272	1.985

## Cómo preparamos el balance de la cosecha?

### Controles del Comité de Comercialización

El comité de comercialización, a cargo del equipo de acopio, tiene las siguientes responsabilidades:

- Revisar las cantidades de café y manejo de recursos económicos con CAFINORTE Y ALMACAFE.
- Revisar los egresos según su valor y clasificación.
- Revisar las liquidaciones enviadas por el exportador. Esto implica:
  - Verificar las cantidades enviadas, las cantidades recibidas y las cantidades a procesar.
  - Revisar los precios de ventas pactado con los clientes.



- Revisar las cantidades y valores de los subproductos.
- Revisar los anticipos recibidos y los valores de los saldos por liquidar.

Si no hay coincidencia con los valores, se deben pedir las aclaraciones respectivas hasta estar de acuerdo con las informaciones. Ya revisadas las cantidades y los valores de los ingresos y egresos, se procede a preparar el Balance de la cosecha. Este balance debe tener el visto bueno de la Junta Directiva antes de informarlo a los grupos.

### Resumen de ingresos y egresos tomando como ejemplo el contenedor 28508 de la Cosecha 2008

Cuadro No. 22: Balance de ingresos y egresos equivalentes a una arroba de café pergamino seco.

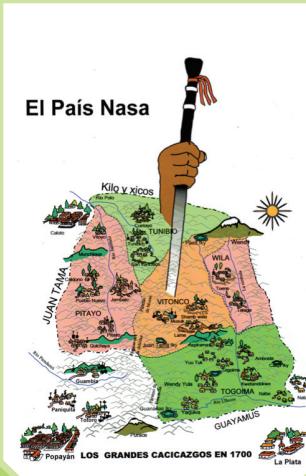
INGRESOS				EGRESOS	
Tipo de Ingresos	Valor por Libra en US\$	Total en Col\$ por contenedor	Total por arroba Col\$	Tipo de egresos	Valor por arroba en pesos Col\$
Precio base Bolsa de New York en US\$/Lb	1,4045	89.192.119	46.454	Pago de certificación orgánica	1.404
Prima FLO en US\$/Lb	0,1	6.350.454	3.307	Gastos para control interno	599
Premio FLO ORGÁNICO en US\$/Lb	0,2	12.700.907	6.614	Pago de certificación FLO-Comercio justo	538
Diferencial de calidad en US\$/Lb	0,3	19.051.361	9.923	Preparación Cosecha	549
Venta de subproductos en US\$/Lb	0,1314	8.344.496	4.346	Costo de materia prima (Café pergamino)	50.476
Total Ingresos	2,1359	135.639.336	70.644	Costo de acopio veredal	2.461
				Costo de acopio central	735
				Servicio de almacenamiento, trilla y empaque	2.959
				Costo de exportación	2.143
				Servicio Cooperativa (CAFINORTE)	1.600
				Gastos administrativos	2.962
				Contribución cafetera (Impuesto)	1.985
				Total Egresos	68.411

La diferencia de ingresos y egresos por arroba fue de \$2.233

Este valor corresponde a un contenedor con la tasa de cambio más baja, en un año donde mermó la producción. Por eso lo ponemos como ejemplo, para mirar el beneficio para las familias de un café certificado en condiciones muy adversas. De todas maneras, los resultados no dependen sólo de la calidad y la organización sino que están dependiendo de los precios del mercado y de las variaciones en la tasa de cambio que son valores que no manejamos.

La organización se prepara todo el año para lograr  
que nuestro café llegue bien a los territorios  
de nuestros clientes.

Kwesx kafwes naw thaw mji a `kafx  
uta 'ew pa' khan weisaa kiwen.



Trabajamos unidos protegiendo  
a nuestra madre tierra  
Kwe'sx uma kiwe pëykäjn mjinxisa

Esta publicación se logró gracias al apoyo de:

