

IL MERCATO DEL CAFFE' ED IL COMMERCIO EQUO SOLIDALE

Emilio Colombo e Patrizio Tirelli, Università di Milano – Bicocca

Indice

1 Il mercato del caffè: caratteristiche	3
1.1 Produzione.....	3
1.2 Esportazioni.....	12
1.3 Importazioni	16
1.4 Il mercato Italiano	20
1.5 Trasporto e commercializzazione.....	23
1.6 La torrefazione	24
1.7 La distribuzione	24
2 Il mercato del caffè: elementi critici	25
2.1 La crisi del mercato del caffè	25
2.2 I fattori determinanti la crisi.....	28
2.3 Gli effetti della crisi sui paesi produttori.....	38
2.4 La volatilità del prezzo	40
2.5 Diversi approcci per gestire il rischio nel mercato del caffè	43
3 Il ruolo del commercio equo solidale nel mercato del caffè	48
Appendice A: LA PIANTA DEL CAFFÈ: CARATTERISTICHE PRINCIPALI	60
Appendice B: COUNTRY STUDIES	64
B.1) AMERICA CENTRO MERIDIONALE.....	64
B.1.1) Brasile.....	64
B.1.2) Colombia	66
B.1.3) Messico e America centrale	67
B.2) ASIA.....	70
B.2.1) Vietnam	70
B.2.2) Indonesia	72
	77
Appendice C: Case studies	78
1 Unión Majomut, caffè in Chiapas	78
2 Coffee program, APECA, caffè ad Haiti.....	80
3 Coocafè, caffè in Costa Rica	80
Appendice D Standard FLO	82

1 Il mercato del caffè: caratteristiche

1.1 Produzione

Il caffè viene oggi prodotto in oltre 50 Paesi del mondo, principalmente nell'America del Sud, in Africa e nel Sud Est asiatico. Attualmente la produzione totale supera le 7 milioni di tonnellate impiegando il lavoro di 17-20 milioni di famiglie.

L'offerta è molto frammentata. Il 70% della produzione mondiale è infatti realizzata in coltivazioni di superficie inferiore ai 10 ettari. La gran parte dei coltivatori opera su piccoli o piccolissimi appezzamenti, e vende il raccolto agli esportatori locali, spesso con l'intermediazione di cooperative. In questa catena di produzione la ridotta dimensione non avvantaggia i piccoli produttori che hanno uno scarsissimo potere contrattuale nei confronti degli esportatori e che non sono in grado di assicurarsi di fronte alla notevole volatilità del prezzo.

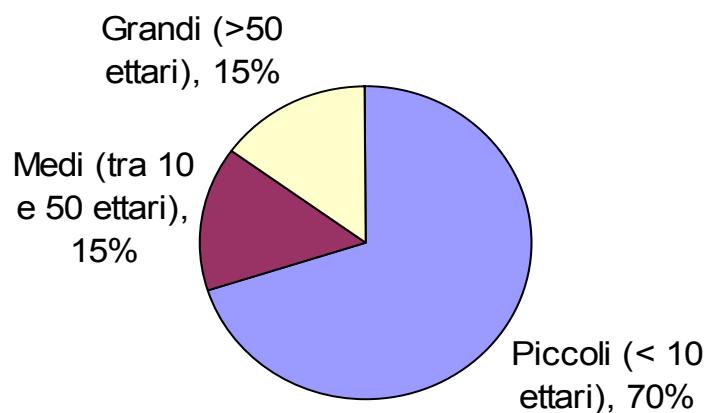


Figura 1 Distribuzione dimensionale piantagioni di caffè

Relativamente alla distribuzione della tipologia di caffè prodotta, la Tabella 1 e la Tabella 2 mostrano una netta prevalenza delle qualità Arabica (più pregiate) rispetto alle qualità Robusta¹.

¹ Per una descrizione delle qualità di caffè commercializzate si veda l'Appendice A.

Tabella 1 : I paesi produttori per tipologie di caffè

Arabica			Robusta
Colombian Milds	Other Milds	Brazilian Naturals	
Colombia	Burundi	Bolivia	Angola
Kenya	Costa Rica	Brasile	Rep. Dem del Congo
Tanzania	Rep. Dominicana	Etiopia	Ghana
	Ecuador	Paraguay	Guinea
	El Salvador		Indonesia
	Guatemala		Liberia
	Haiti		Nigeria
	Honduras		Oamcaf
	India		Benin
	Giamaica		Cameroon
	Malati		Rep. Cen. Africana
	Messico		Congo
	Nicaragua		Guinea Equatoriale
	Panama		Gabon
	Papua N. Guinea		Costa d'Avorio
	Perù		Madagascar
	Ruanda		Togo
	Venezuela		Filippine
	Zambia		Sierra Leone
	Zimbabwe		Sri Lanka
			Tailandia
			Trinidad e Tobago
			Uganda
			Vietnam

Fonte: European Coffee Federation

Occorre tuttavia sottolineare che l'offerta di Arabica, seppur ancora maggiore rispetto a quella di Robusta, si sta progressivamente riducendo. I costi di produzione della Robusta sono

usualmente inferiori a quelli dell'Arabica, trattandosi di piante meno sensibili al clima e che sono bisognose di una minore cura. La Robusta tende inoltre ad avere tassi di produttività più elevati: nel caso dell'Arabica la produttività si aggira tra 500-800 kg per ettaro, mentre per la Robusta si va da 500 a 1.800 kg per ettaro.

Tabella 2: Produzione dei 4 gruppi di caffè verde (valori in migliaia di sacchi da 60kg)

	2004
Colombian Milds	10,41%
Other Milds	23,82%
Brazilian Naturals	31,28%
Totale Arabica	65,51%
Robusta	34,49%
Totale	100%

Fonte: ICO

La Figura 2 figura mostra l'andamento della produzione di caffè, a partire dagli anni '70. Dal grafico emerge una chiara tendenza crescente che si è accentuata particolarmente dall'inizio degli anni '90. Gli anni '90 segnano lo spartiacque tra la fase di eccesso di domanda e quella di eccesso di offerta in cui attualmente ci troviamo e che è fonte di preoccupazione per i numerosi produttori di caffè. Come vedremo in seguito in maggiore dettaglio l'eccesso di offerta è causato da diversi fattori, di carattere sia tecnologico (l'impiego di nuove tecnologie e l'utilizzo di nuovi terreni hanno aumentato la capacità produttiva globale) che metereologico (le gelate in Brasile nel 94-95 e nel '97 hanno incrementato i prezzi inducendo nuovi produttori ad entrare nel mercato) ecc.

Le dinamiche produttive hanno manifestato un andamento differenziato tra i diversi paesi. In particolare la Figura 3 mostra come la produzione sia cresciuta principalmente nei tre principali produttori (Brasile, Colombia e Vietnam), mentre al contrario la produzione africana non ha a oggi superato il picco produttivo del 1972.

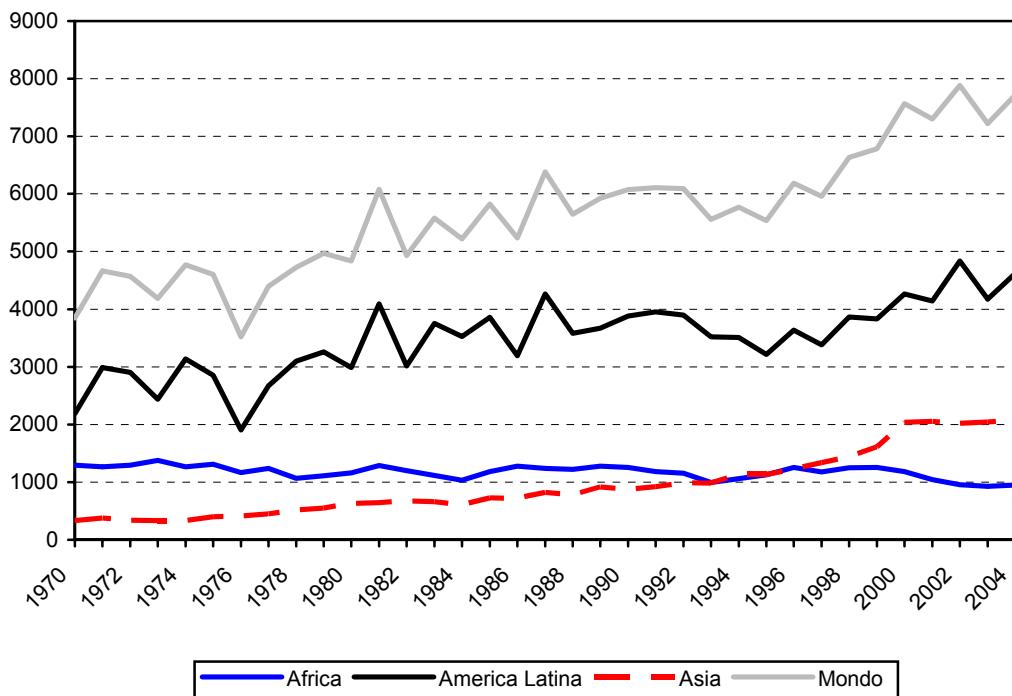


Figura 2 Andamento della produzione mondiale di caffè 1970-2004 (valori in migliaia di tonnellate) Fonte: FAOSTAT

La concentrazione della produzione nei tre principali paesi è resa ancora più evidente dalle Figura 4 e dalla Figura 5 che mostrano come nel 2004 Brasile, Colombia e Vietnam costituissero il 60% dell'offerta di caffè, nel 1970 il dato era del 33% .

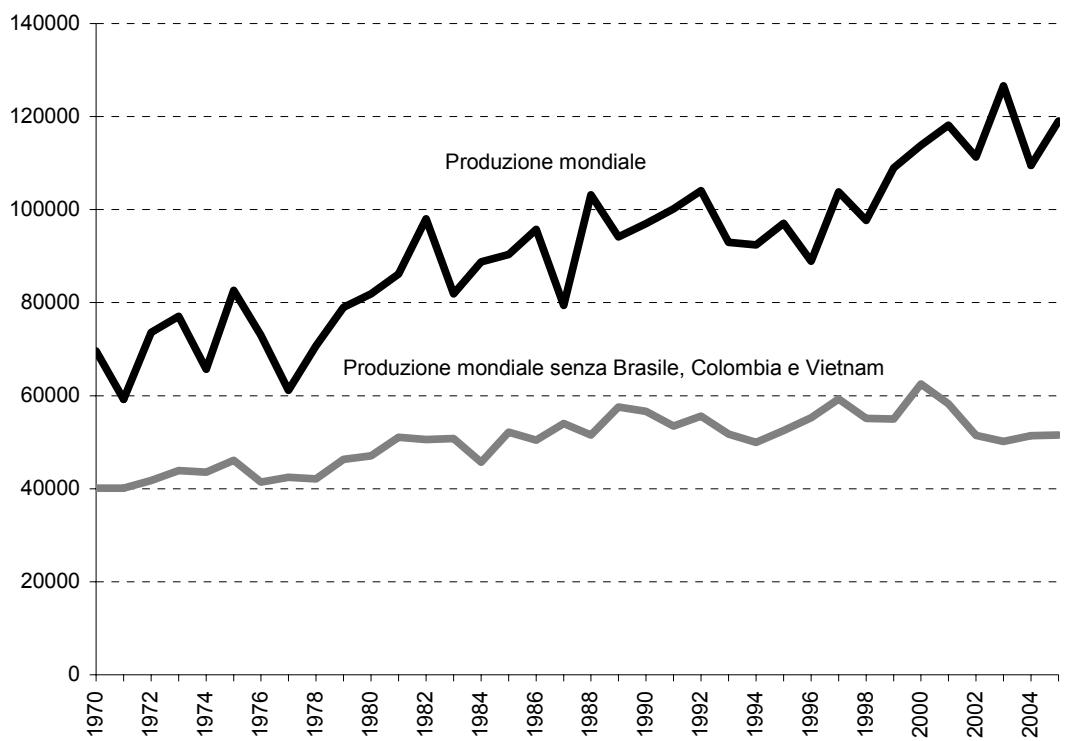


Figura 3: Produzione mondiale, migliaia di sacchi (60 Kg) Fonte: USDA

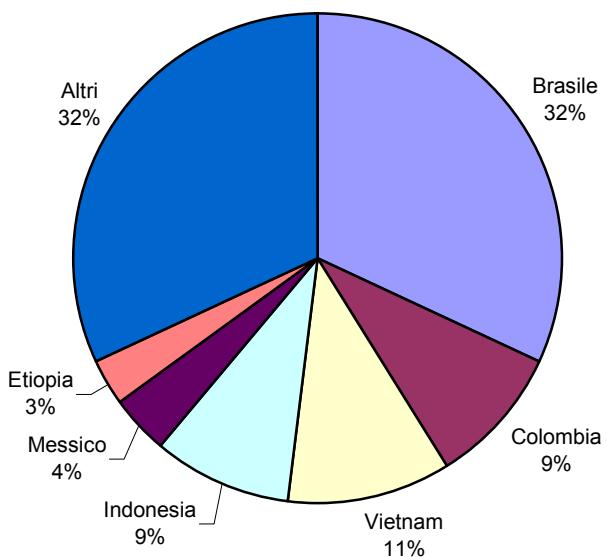


Figura 4 Distribuzione della produzione 2004. Fonte FAOSTAT

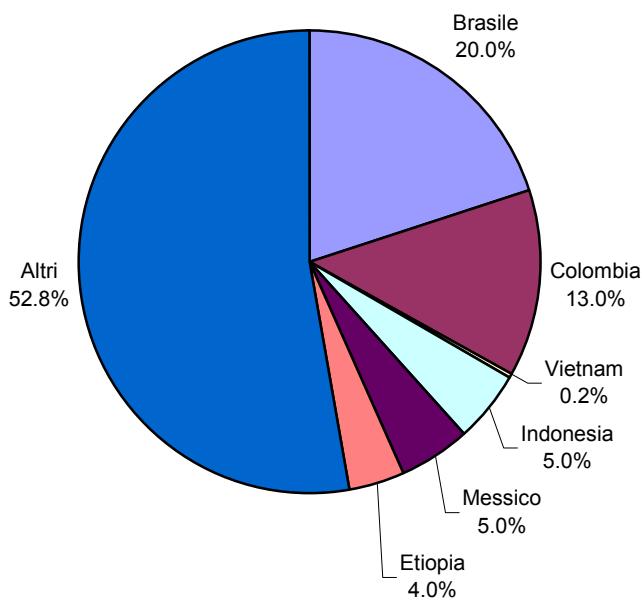


Figura 5 Distribuzione della produzione 1970. Fonte FAOSTAT

Le Figure mostrano anche che dei tre grandi paesi produttori, quelli maggiormente dinamici sono senza dubbio Vietnam e Brasile. La Colombia infatti, pur mantenendo una quota di produzione rilevante sul commercio mondiale, ha visto ridursi nel tempo la quota.

Il caso del Vietnam è degno di particolare menzione. Sino a pochi anni or sono il paese asiatico non rappresentava che una minuscola frazione nel mercato internazionale del caffè, producendo solo 1,5 milioni di sacchi. Durante gli anni '90 il paese ha intrapreso una serie di riforme volte a liberalizzare l'economia e ad aprirsi al commercio internazionale. Nel giro di pochi anni il Vietnam è divenuto il secondo produttore mondiale di caffè, anche grazie a una generosa politica di sussidi all'esportazioni erogati ai produttori locali.

Il Brasile d'altro canto è stato per anni il maggiore produttore di caffè al mondo, tuttavia l'introduzione di sistemi di produzione intensiva, e il trasferimento delle piantagioni verso aree meno soggette a gelate, ha permesso al paese di incrementare notevolmente i raccolti.

La Figura 6 mostra l'evoluzione della produttività nei principali paesi produttori di caffè. Dal grafico emerge chiaramente il notevole incremento della produttività registrato in Vietnam negli ultimi anni, cui fa da contraltare la progressiva perdita di efficienza registrata nel principale produttore africano: la Costa d'Avorio. I paesi dell'America Latina (Brasile e Colombia) registrano un andamento della produttività pressoché costante.

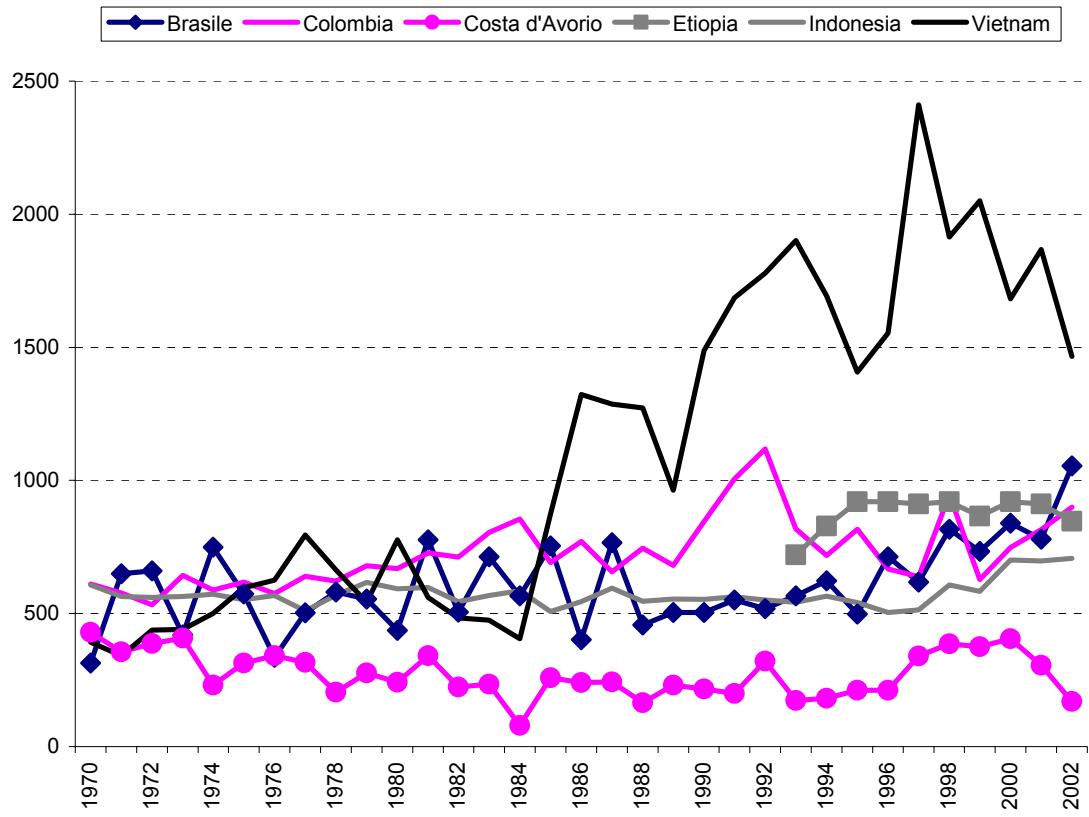


Figura 6 Andamento della produttività (KG per ettaro). Fonte Faostat.

Una delle caratteristiche tipiche della produzione del caffè è la forte ciclicità dei prezzi, che dipende principalmente da fenomeni di carattere strutturale.

- In primo luogo sia la domanda che l'offerta, nel breve periodo, sono fortemente inelastiche e dunque necessitano una notevole volatilità dei prezzi per assorbire eccessi di domanda o di offerta.
- In secondo luogo la fase produttiva del caffè è lunga (5-7 anni dalla nascita della pianta alla fase produttiva). Di conseguenza picchi nei prezzi danno origine ad investimenti in capacità produttiva che generano output futuro dando origine a fenomeni ciclici. Nella Figura 7 sono rappresentati gli andamenti di produzione e prezzi; emerge chiaramente che a seguito di un aumento dei prezzi si instaura una fase di crescita della produzione che raggiunge il picco alcuni anni dopo.

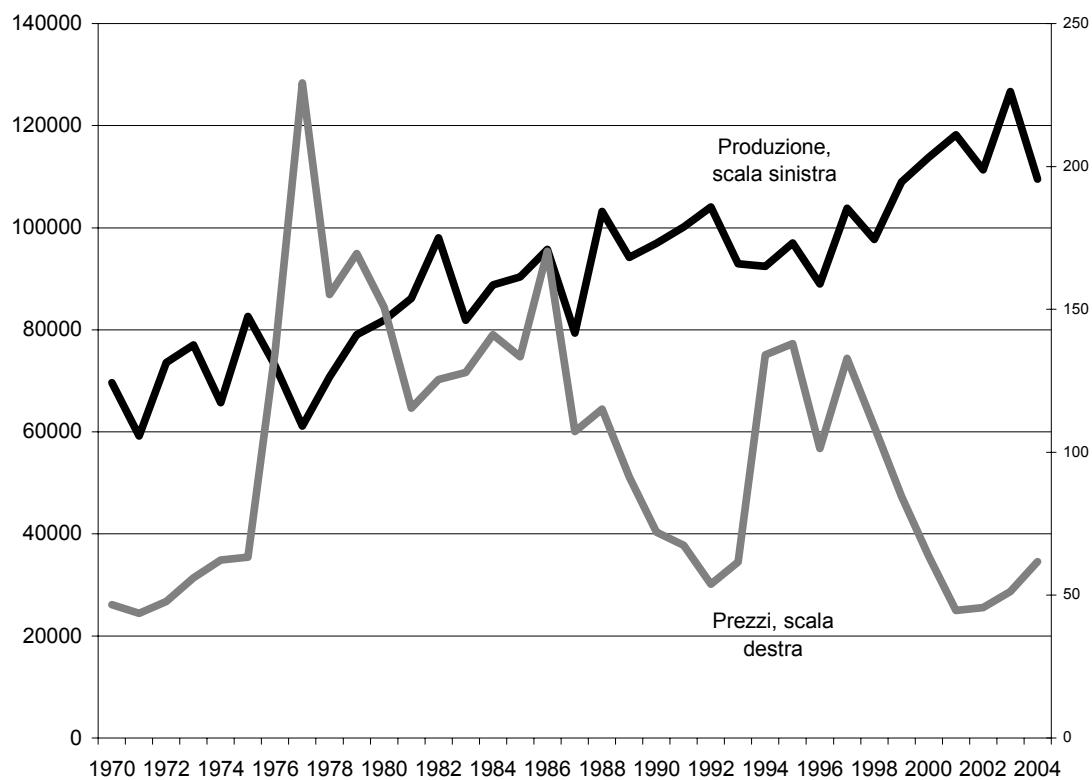


Figura 7 Produzione (migliaia di tonnellate) e Prezzi (centesimi per Libbra, prezzo reale base 1976). Fonte UNCTAD

1.2 Esportazioni

E' noto che l'economia di molti paesi in via di sviluppo è fortemente concentrata nella produzione di alcune *commodities*. Tra queste, il caffè occupa spesso la posizione principale. Lo confermano i dati della Tabella 3, dove viene riportata l'incidenza delle esportazioni di caffè verde sul totale delle esportazioni di alcuni dei principali paesi produttori.

Tabella 3 Incidenza delle esportazioni di caffè verde sul totale delle esportazioni (media 1995-1999)

Paesi	% export di caffè su totale esportazioni
Burundi	76%
Etiopia	68%
Ruanda	62%
Uganda	60%
El Salvador	26%
Guatemala	26%
Honduras	25%
Colombia	17%
Brasile	5%

Fonte: Fitter e Kaolinsky, 2001

La dipendenza economica dal caffè è particolarmente evidente nel caso dei paesi africani, con percentuali che superano abbondantemente il 60%. A queste economie fondate sulla “monocultura”, ancora largamente diffuse nel continente africano, ma anche in America centrale, si contrappone la situazione del Brasile, il maggiore produttore mondiale di caffè, che è riuscito negli ultimi decenni a ridurre progressivamente la propria dipendenza da questo prodotto. Già nella seconda metà degli anni '70, grazie ad una maggiore diversificazione delle esportazioni e allo sviluppo di una base industriale, il caffè generava solo il 20% delle esportazioni per arrivare all'attuale 5% circa.

In media nei vari paesi le esportazioni riguardano principalmente il caffè verde (95%) mentre solo una quota limitata di caffè viene esportata in altre forme, solubile o torrefatto.

Nonostante il consumo e la richiesta di caffè solubile siano aumentate fortemente negli ultimi anni, la maggior parte dei paesi in via di sviluppo, con l'eccezione del Brasile (avvantaggiato da una rilevante domanda interna), non ha ancora costituito una industria di caffè solubile. Come vedremo nelle sezioni successive, il caffè lavorato costituisce una delle tipologie che garantiscono il maggior valore aggiunto, tuttavia le opportunità in questo campo sono

relativamente limitate, per il fatto che molti paesi industrializzati (Stati Uniti e Giappone in particolare) continuano a proteggere i loro mercati dal caffè lavorato.

Tabella 4 Esportazioni Paesi ICO (i primi 156 Paesi); dati in migliaia sacchi da 60kg

	1990	1995	2000	2003
Brasile	16 971 237	14 411 435	18 015 506	25 687 639
Vietnam	1 145 234	3 546 405	11 618 554	11 641 292
Colombia	13 943 870	9 814 197	9 175 370	10 244 392
Indonesia	6 903 227	3 946 585	5 355 161	4 301 234
Guatemala	3 240 141	3 700 872	4 852 088	3 820 800
India	1 979 148	2 469 337	4 440 572	3 622 923
Uganda	2 352 680	3 079 261	2 513 272	2 523 030
Costa d'Avorio	4 282 866	2 493 946	6 109 606	2 627 393
Perù	1 105 078	1 760 467	2 361 566	2 412 192
Honduras	1 735 093	1 795 963	2 879 133	2 425 237
Messico	3 683 104	3 626 492	5 303 704	2 594 508
Etiopia	1 074 101	1 276 118	1 981 856	2 229 143
Costa Rica	2 265 644	2 067 011	1 964 348	1 701 812
El Salvador	2 509 873	1 807 498	2 536 389	1 304 030
Papua Nuova Guinea	1 050 719	1 002 052	1 043 156	1 147 168
Altri	16 319 574	10 774 887	9 011 791	6 698 060
Totale Paesi ICO	80 561 589	67 572 526	89 162 072	84 980 853

Fonte: ICO

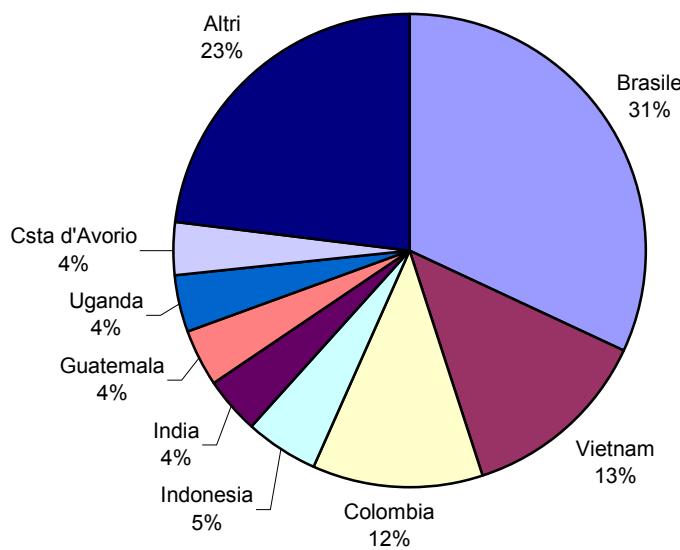


Figura 8 Distribuzione esportazioni mondiali di caffè, 2002. Fonte: FAOSTAT

I dati della Tabella 4 e della Figura 8 mostrano che il peso del Brasile, è leggermente ridimensionato rispetto ai dati di produzione, in favore di Vietnam e Colombia. Il motivo è imputabile al fatto che il Brasile è caratterizzato anche da un ampio mercato di consumo interno, a differenza degli altri paesi produttori di caffè. Si confermano peraltro gli elevati livelli di concentrazione delle esportazioni, che sfiorano, per i tre paesi considerati, il 60% del totale mondiale. Si noti inoltre il peso oggi marginale assunto dagli “Altri produttori” (tipicamente paesi africani), a segnalare una situazione di profonda crisi nell’economia del caffè di questi paesi. I dati confermano, infine, la notevole crescita delle esportazioni vietnamite realizzatosi negli ultimi 10 anni.

La maggior parte dei paesi produttori esporta tutto il caffè che coltiva. Pochi, come il Brasile, India, e Messico, consumano una quota sostanziale della loro produzione e le sole Filippine consumano la totalità della produzione nel mercato domestico.

La Figura 9 mostra il trend di lungo periodo delle esportazioni, caratterizzate da un andamento analogo a quello della produzione, con due forti crolli, in concomitanza con la siccità del 1976 in Brasile e i problemi climatici del 1994.

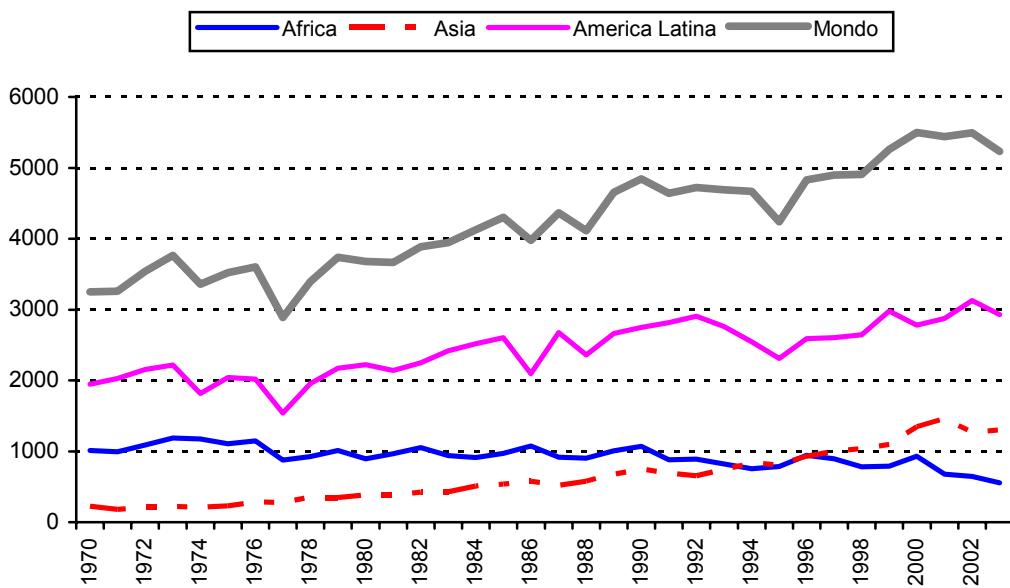


Figura 9 delle esportazioni di caffè 1970-2003 (migliaia di tonnellate) Fonte: FAOSTAT

Con riferimento alla qualità di caffè, occorre sottolineare che la proporzione delle esportazioni di Robusta è cresciuta negli ultimi anni, grazie soprattutto all'offerta dei paesi dell'Asia (Vietnam).

Va notato infine che il processo di esportazione è spesso relativamente frammentato: generalmente il caffè è trasferito dalle piantagioni a un mercato centrale, dove è acquistato da un esportatore locale, che a sua volta, lo rivende ad un trader internazionale. Quest'ultimo, si occupa della distribuzione ai grossisti e ai torrefattori che lo preparano per il consumo. Come verrà approfondito in seguito, le diverse fasi della catena di commercializzazione e distribuzione del caffè attraversano una fase di profondo cambiamento che sta modificando in modo sostanziale i poteri contrattuali tra i diversi attori del mercato.

1.3 Importazioni

Le esportazioni di caffè verde vengono indirizzate prevalentemente verso i paesi europei, gli Usa e il Giappone, dove si concentrano i maggiori consumi di caffè.

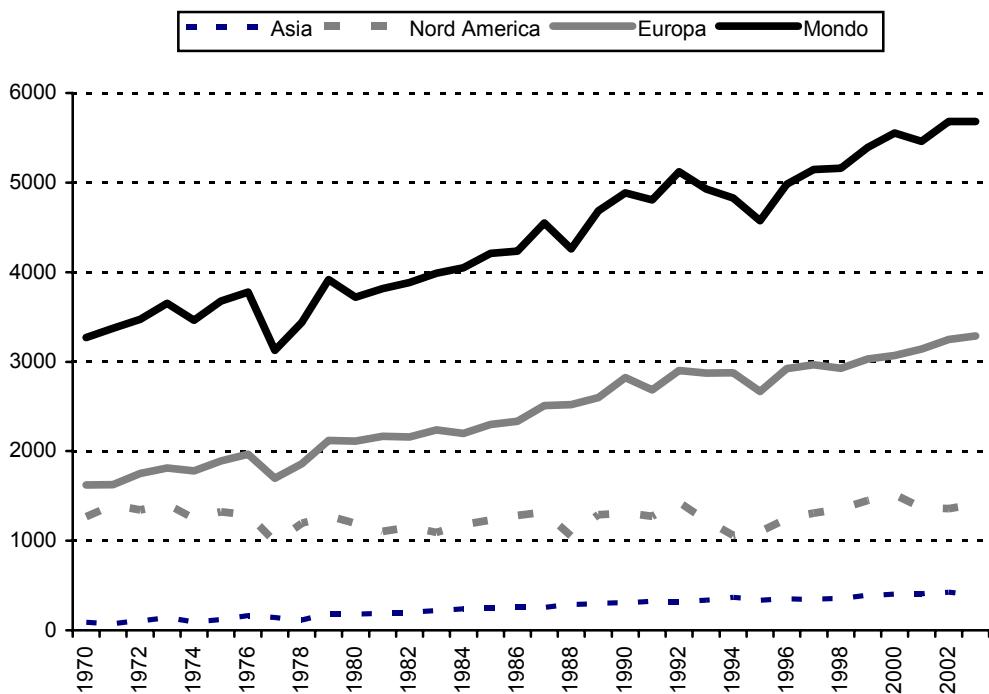


Figura 10 Andamento delle importazioni di caffè (migliaia di tonnellate). Fonte: FAOSTAT

La Figura 10 mostra il trend di lungo periodo delle importazioni a livello mondiale, mentre la Figura 11 mostra i tassi di consumo pro-capite. Questi ultimi appaiono estremamente eterogenei, passando dai poco più dei 2 kg nel Regno Unito, agli oltre 11 kg della Finlandia. Le differenze sono spiegabili sia in termini di preferenze (ad esempio il basso consumo pro capite del Regno Unito è dovuto alla maggiore diffusione del tè rispetto al caffè) sia in termini di modalità di consumo (il caffè espresso utilizza una quantità inferiore di caffè rispetto ad altre forme di consumo)

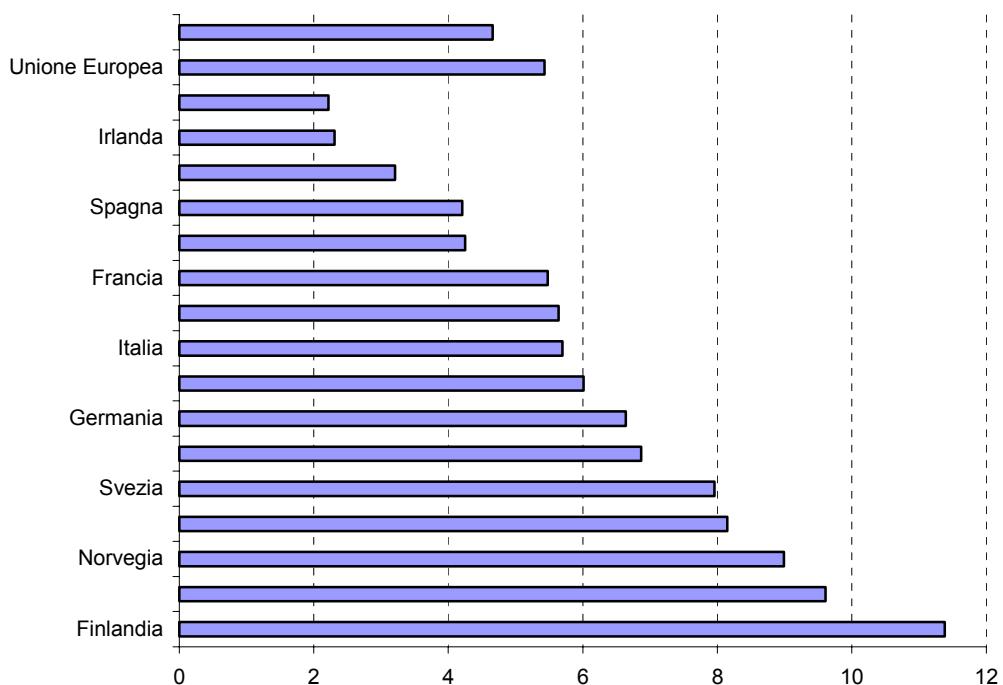


Figura 11 annui pro-capite (kg) nei principali paesi importatori, 2003 Fonte: ICO

Al di là delle differenze nazionali, la maggior parte del caffè viene oggi consumata in pochi paesi occidentali, mentre una frazione limitata della produzione di caffè verde, viene destinata ai consumi interni dei paesi produttori. Attualmente solo il 25% della produzione di caffè viene consumata all'interno dei paesi produttori e questa quota risulta concentrata principalmente in Brasile che consuma il 36% della propria produzione.

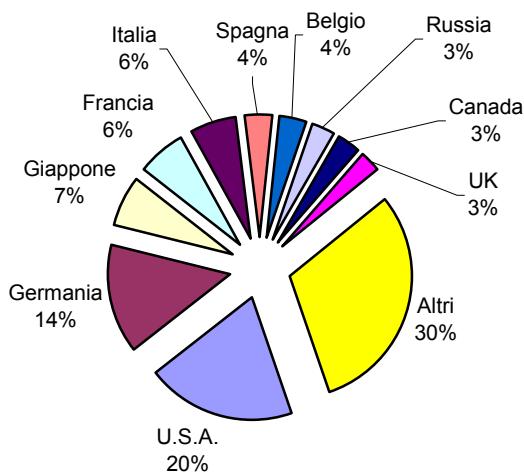


Figura 12 Quote di importazione di caffè, 2004. Fonte ICO

La Figura 12 mostra il primato degli Stati Uniti tra gli importatori di caffè verde, seguiti da Germania e Giappone. La gran parte dei consumi di caffè in Giappone riguarda il caffè solubile, mentre negli altri paesi prevale il caffè torrefatto e macinato (roasted and ground). I dati presentati nella figura sono indicativi della sola attività di importazione e non forniscono stime attendibili circa il consumo. Ciò avviene per due ordini di motivi: in primo luogo non tutti i paesi consumatori sono anche importatori di caffè verde; a causa del fatto che in alcuni paesi non si è sviluppata un'industria della torrefazione. In questo caso gli stessi paesi importatori sono a loro volta esportatori di caffè verso altri mercati. In secondo luogo vi sono rilevanti ri-esportazioni di caffè verde tra paesi consumatori; ad esempio in Italia circa il 25% delle importazioni di caffè vengono successivamente ri-esportate principalmente verso altri paesi europei (si veda la Figura 13).

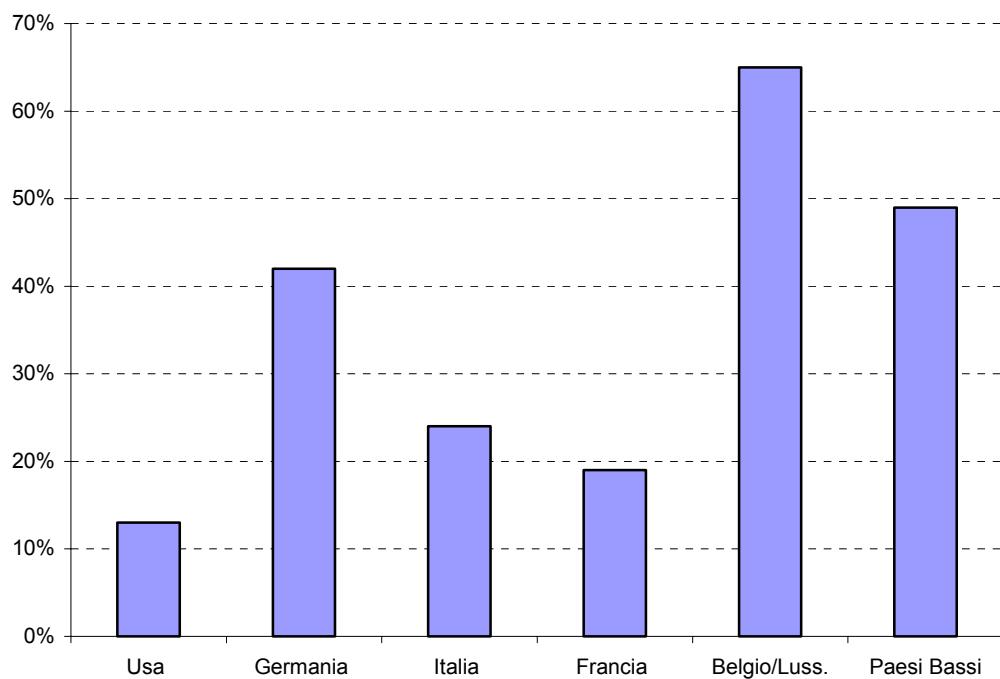


Figura 13 Ri-esportazioni di caffè verde % su importazioni, 2004. Fonte ICO

1.4 Il mercato Italiano

L’Italia occupa la quinta posizione a livello mondiale, dopo Usa, Germania, Giappone e Francia, tra i paesi importatori di caffè verde. Gli elevati tassi di consumo pro-capite (circa 5,5 kg annui) ne fanno uno dei principali mercati di consumo. Secondo i dati Istat, nel 2003, le tonnellate di caffè verde importate in Italia sono state 387446, per un totale di 6457437 sacchi da 60kg. In aggiunta all’elevato livello di consumo il mercato italiano del caffè è importante per l’attività di torrefazione e ri-esportazione: nel 2004 sono state esportate più di 80000 tonnellate di caffè di cui l’87% torrefatto (si veda la Figura 14).

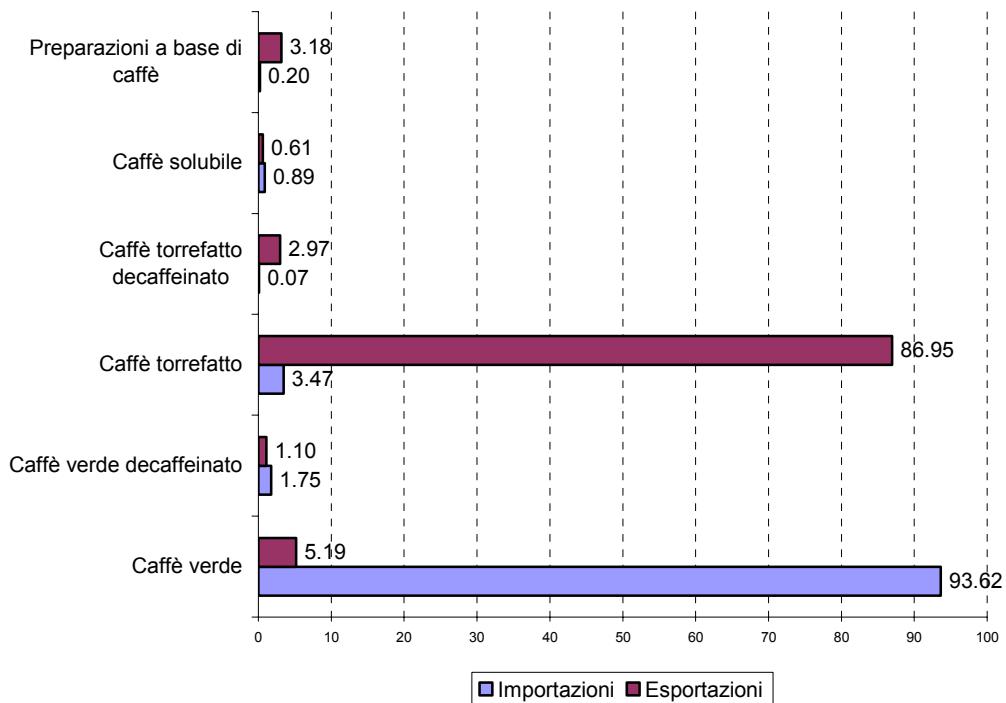


Figura 14 Importazioni ed esportazioni di caffè per tipologia, 2004. Fonte European Coffee Federation

Il Brasile si conferma il principale fornitore di caffè verde del mercato italiano, con una quota che nel 2004 si è assestata al 36% (Figura 15). Tra gli altri paesi i paesi Asiatici detengono le quote maggiori, in particolare Vietnam ed India hanno evidenziato valori in costante ascesa dall'inizio degli anni novanta. Le importazioni dai paesi africani ed in particolare da Camerun e Costa d'Avorio sono invece in costante diminuzione assestandosi rispettivamente al 5 e 3%.

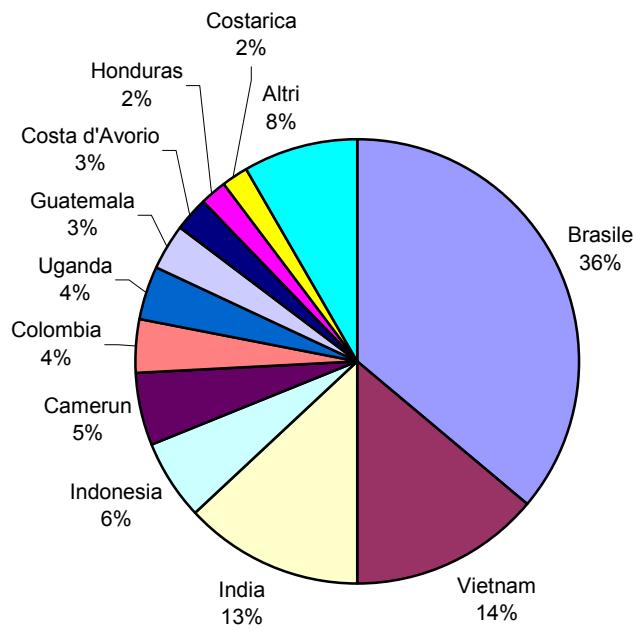


Figura 15 Italia. Importazioni di caffè verde, 2004, % sul totale. Fonte European Coffee Federation

Sotto il profilo delle tipologie di caffè importate, si nota ancora una prevalenza (seppur in un quadro di progressiva riduzione) del caffè della qualità Robusta, molto utilizzata nelle miscele di caffè espresso, e delle Arabiche brasiliane (in netto incremento).

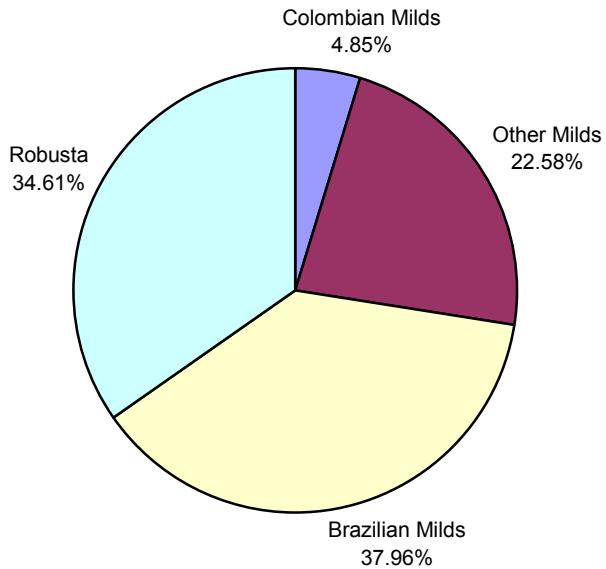


Figura 16 Italia. Distribuzione in percentuale del caffè verde per tipologia (2004). Fonte: European Coffee Federation

1.5 Trasporto e commercializzazione

Tutte le fasi della *supply chain* sono caratterizzate da una forte specializzazione che permette di realizzare consistenti economie di scala e che ha portato alla concentrazione nei diversi settori. Anche nelle fasi di commercio e trasporto si è assistito ad un fenomeno analogo.

Il primo trasporto del caffè, dalle piantagioni al porto d'imbarco, viene effettuato da agenti o società locali. I porti principali corrispondono essenzialmente ai *delivery point* accreditati dal Liffe di Londra per la qualità Robusta e dal Nybot di New York per la qualità Arabica. In particolare i *delivery point* accreditati dal Liffe sono Trieste, Anversa, Amsterdam, Barcellona, Brema, Amburgo, Le Havre, Londra, Marsiglia, Rotterdam, New Orleans e Genova. Per il Nybot, i porti accreditati sono New York, New Orleans, Miami, Houston, e a livello europeo i soli Anversa, Amburgo, Brema.

Le attività di import-export vengono solitamente svolte prevalentemente da grandi traders internazionali (Neumann, Volcafè, Esteve sono le tre principali). Queste società, trattando grandi volumi di caffè lungo diversi anelli della catena di produzione, riescono ad offrire agli

acquirenti una ampia gamma di servizi. D’altro canto l’elevato potere di mercato che deriva dalla loro dimensione risulta dannoso per i produttori locali. Inoltre talune di queste imprese svolgono fondamentali servizi integrati dalle piantagioni agli impianti di torrefazione; oltre al trading si occupano pertanto di lavorazione all’origine, di stoccaggio, di macinatura e, attraverso impianti tecnologicamente avanzati, di complessi interventi chimici sulla qualità del prodotto.

1.6 La torrefazione

Le attività svolte dai torrefattori sono varie ed articolate, comprendendo l’approvvigionamento del caffè verde, lavorazioni preliminari, tostatura, macinatura, confezionamento. Solo i più grandi torrefattori hanno le capacità tecnologiche e le disponibilità finanziarie per garantirsi adeguate condizioni operative, tutto ciò spiega il motivo per cui i grandi torrefattori a livello internazionale si trovano nei paesi di consumo.

Anche il settore della torrefazione è estremamente concentrato in poche grandi multinazionali, che detengono quote rilevanti del mercato. Le cosiddette “Big Four”, ovvero Nestlè, Phillips-Morris/Kraft, Sara Lee e Procter & Gamble controllano l’attività torrefattiva mondiale arrivando ad una quota superiore al 90% nella produzione di caffè solubile. Altre multinazionali di dimensione leggermente inferiore operano sui principali mercati domestici dell’Europa Occidentale, come Lavazza in Italia e Tchibo in Germania.

Negli ultimi anni si sta sviluppando una forte attività concorrenziale tra i torrefattori e i traders. Da una parte infatti i primi cercano di espandere la propria presenza diretta nell’approvvigionamento del caffè verde, al fine di non dover dipendere esclusivamente dai grandi traders per la fornitura di della materia prima. Dall’altra parte i traders stanno allargando il pacchetto di servizi offerti, occupandosi anche di fasi più prettamente industriali, un tempo di competenza dei torrefattori.

1.7 La distribuzione

Un ruolo importante nella catena del caffè è svolto dagli operatori della distribuzione. La maggior parte del caffè torrefatto viene, infatti, venduto nella grande distribuzione. Come

noto anche nella distribuzione si sta verificando un incremento del grado di concentrazione che vede l'emergere di pochi grandi attori in grado di controllare consistenti quote di mercato. Come conseguenza del processo di concentrazione viene aumentato il potere contrattuale dei distributori che negli ultimi anni hanno progressivamente eroso i margini dei torrefattori, anche se il potere di questi ultimi è mantenuto elevato dalla notorietà dei brand e dagli ingenti investimenti in comunicazione e marketing.

Inoltre i distributori beneficiano della maggiore concorrenza (documentata precedentemente) tra torrefattori e traders realizzata nelle fasi più a monte del processo di produzione e commercializzazione del caffè.

2 Il mercato del caffè: elementi critici

Nelle sezioni precedenti abbiamo analizzato le caratteristiche del mercato del caffè considerando le diverse fasi del processo di produzione e di distribuzione. Durante l'analisi abbiamo avuto modo di sottolineare come due fattori emergano come prioritari in questo mercato: in primo luogo il fatto che il prezzo del caffè abbia raggiunto minimi storici negli ultimi anni; in secondo luogo il fatto che il prezzo del caffè, come quello di molte *commodities*, sia caratterizzato da una accentuata volatilità. In questa sezione questi due elementi di criticità verranno analizzati in dettaglio.

2.1 La crisi del mercato del caffè

Più di 50 nazioni, la maggior parte delle quali sono paesi in via di sviluppo, si sono trovate in gravi difficoltà a causa del drammatico declino del prezzo del caffè; non sono mancati casi in cui ai prezzi di mercato i produttori non riuscivano a coprire i costi totali di produzione. A titolo di esempio, alla fine del 2001, in Vietnam, uno dei Paesi dove si produce caffè a più basso costo, i ricercatori di Oxfam hanno rilevato che nella provincia di Dak Lak il prezzo del caffè era sufficiente a coprire il 60% delle spese di produzione.

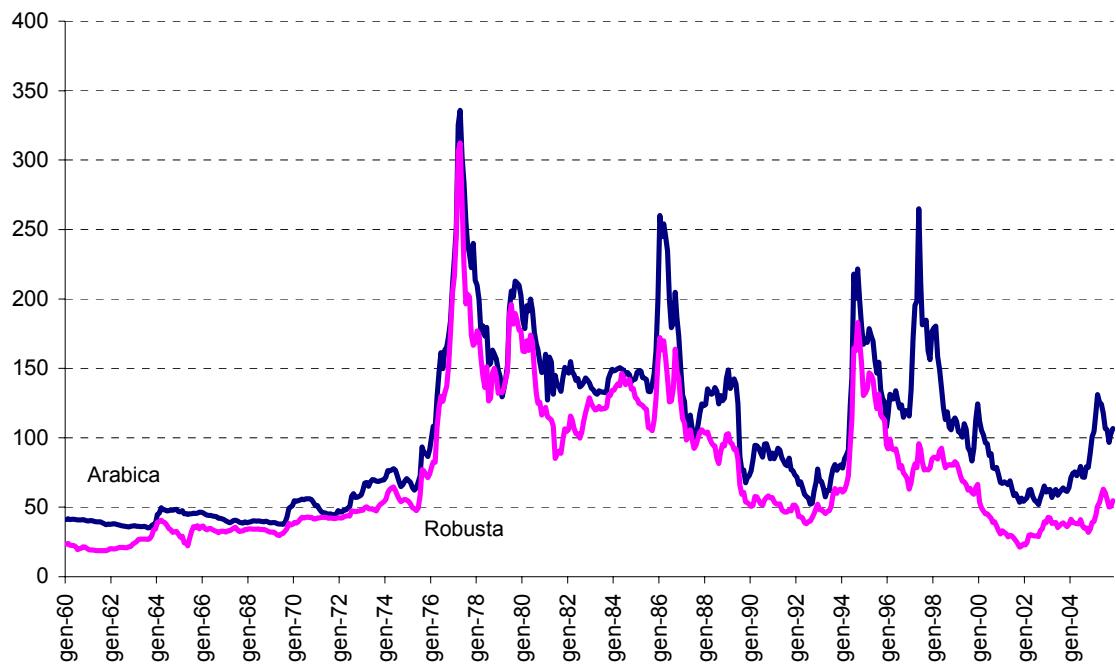
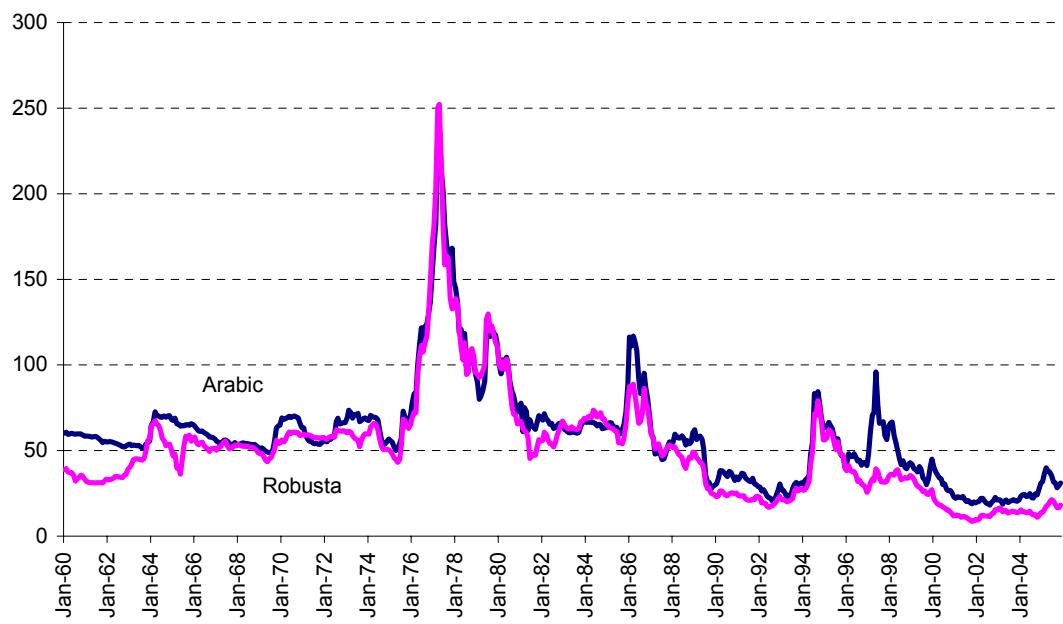


Figura 17 Prezzi nominali, centesimi per libbra: Fonte UNCTAD e ICO



**Figura 18 prezzi reali Arabica e Robusta 1960-2005, gennaio 1980=100 Fonte: ICO e IMF.
Deflattore: US PPI index**

L'andamento del prezzo del caffè sia in termini nominali che reali può essere analizzato osservando le figure Figura 17 e Figura 18. Possiamo notare che, in termini reali, ad eccezione del boom dei prezzi tra il 1976 e il 1979, il prezzo del caffè ha seguito un andamento decrescente sino alla metà del 1989, data della fine del cartello ICA, a seguito del quale si è verificato un vero e proprio crollo dei prezzi che hanno mostrato una successiva temporanea ripresa nel 1992 '93 a seguito delle gelate registrate in Brasile. Attualmente il prezzo reale è ai minimi storici da 40 anni.

Negli ultimi anni, cambiamenti significativi nella struttura del mercato hanno influenzato fortemente i futuri andamenti del settore. Dal lato dell'offerta si è registrato un notevole incremento della produzione mondiale, in particolare in Brasile e Vietnam (quest'ultimo divenuto in soli dieci anni il secondo maggiore paese produttore di caffè). La sovrapproduzione non ha colto del tutto impreparati gli operatori di settore, tuttavia la profondità del suo impatto è stata estremamente rilevante. Una combinazione di politiche interne e una generale arretratezza hanno lasciato i produttori locali senza accesso a informazioni reali e complete.

Dal lato della domanda, si sono realizzati cambiamenti, sia a livello del consumatore, che a livello industriale. In primo luogo, si è registrato un andamento avverso nella domanda dei maggiori paesi importatori. Infatti, mentre la produzione di caffè è cresciuta rapidamente, la domanda nei mercati tradizionali è diminuita, nonostante alcuni nuovi mercati, come quelli dell'Europa dell'Est, abbiano mostrato segnali promettenti.

A livello industriale, i torrefattori hanno risposto a questi cambiamenti, adattando la loro tecnologia, in modo da incrementare l'impiego di qualità maggiormente economiche di caffè. Questa maggiore flessibilità, è tuttavia andata a discapito della qualità della miscela con ripercussioni negative sul lato della domanda.

La crescente concentrazione dei torrefattori ha inoltre permesso loro di ridurre l'impiego di scorte, adottando una logica di *just in time*, favorendo indirettamente i grandi operatori internazionali a discapito delle piccole imprese locali.

Come conseguenza del processo di consolidamento e concentrazione che si sta verificando nelle fasi più a valle della catena di produzione, la quota del prezzo finale destinata ai produttori è stata soggetta a una forte compressione. Oxfam rileva che la quota del fatturato

del mercato del caffè che va ai paesi produttori è passata dal 30% degli anni '80 al 15% attuale².

2.2 I fattori determinanti la crisi

Secondo diversi studiosi e analisti, la depressione dei prezzi del caffè verde non è semplicemente un evento ciclico, destinato ad essere assorbito nel medio periodo. Al contrario, questa situazione di mercato pare aver assunto un carattere strutturale, a causa del concorso combinato di numerosi fattori:

Fattori di domanda e di offerta

- Negli ultimi anni la domanda di caffè nei paesi importatori è cresciuta molto lentamente. Nei paesi avanzati la tipologia che mostra la dinamica maggiormente accentuata è il caffè ad elevata qualità; i mercati emergenti sembrano invece privilegiare il caffè solubile a prezzi convenienti.
- Dall'altra parte, l'aumento tendenziale della produttività delle piantagioni, i minori costi di coltivazione, l'incremento delle superfici coltivate in paesi come il Brasile e il Vietnam, hanno rapidamente accresciuto l'offerta di caffè disponibile sul mercato internazionale. La produzione è passata, dal 1995 al 2000, da 86 a 120 milioni di sacchi, contro un livello di consumi rimasto pressoché costante, a poco meno di 105 milioni di sacchi.
- E' ampiamente documentato dalla letteratura che gli avanzamenti tecnologici siano i fattori determinanti degli incrementi di produttività nel settore agricolo, analogamente a quanto accade nel settore manifatturiero. Tuttavia mentre in quest'ultimo gli incrementi di produttività si riflettono primariamente in incrementi della qualità dei prodotti, nel settore agricolo gli effetti principali si manifestano nelle riduzioni dei prezzi.
- Lo sviluppo di nuove tecnologie di lavorazione del caffè ha permesso una graduale sostituzione della tipologia Arabica con quella Robusta tramite la neutralizzazione del gusto acido di quest'ultima. Ad esempio in Germania, negli ultimi 10 anni la quota di mercato della qualità Robusta è passata dal 10 al 25%.

² "Gusto amaro" a cura di Oxfam, 2002

- L'eccesso di offerta sui mercati internazionali persiste oramai dal 1998 e ha prodotto l'accumulazione di uno stock rilevante di scorte. Ne consegue che anche se l'offerta si riallineasse con la domanda, le scorte di caffè continuerebbero a deprimere il prezzo almeno nel medio periodo.
- L'eccesso strutturale di offerta e i bassi prezzi di mercato hanno infine progressivamente portato ad una riduzione della qualità del caffè. Infatti da un lato i produttori hanno ridotto gli investimenti volti al mantenimento o al miglioramento delle piantagioni, dall'altro, è stato modificato il mix di caffè prodotto, in favore delle qualità Robusta provenienti dal Vietnam e dal Brasile. Questo contesto penalizza in particolare i paesi produttori di caffè di elevata qualità come ad esempio la Colombia.
- Infine la risposta dei produttori alla diminuzione dei prezzi è lenta e costosa a causa della difficile convertibilità delle economie agricole monoculturali.

Fattori legati al sistema dei prezzi

- Il collasso del cartello ICA (International Coffee Agreement), che ha consentito di mantenere i prezzi a livelli remunerativi per i produttori per quasi 30 anni, ha reso impossibile contrastare in modo efficace le spinte alla riduzione di prezzo.

Il caffè è stata una delle prime *commodities* per le quali si è cercato di stabilire un sistema di controllo del commercio e dei prezzi a livello internazionale. Il primo accordo internazionale sul caffè (International Coffee Agreement, ICA) fu stipulato nel 1962 da parte di numerosi paesi produttori e consumatori di caffè. L'ICA aveva come obiettivo esplicito la stabilizzazione del prezzo del caffè: se il prezzo di mercato scendeva al di sotto del prezzo prestabilito, subentrava un sistema di regolamentazione, basato sulle quote in cui ogni paese produttore non poteva esportare caffè in eccesso alla quota assegnatagli.

Il sistema ebbe una discreta efficacia, nonostante fosse caratterizzato da continue dispute sulle quote tra i paesi membri. La crisi dell'ICA divenne conclamata nel 1989, quando i paesi produttori non riuscirono a trovare un accordo sulla divisione delle quote d'esportazione, principalmente a causa dell'emergere di nuovi attori sulla scena produttiva mondiale (Vietnam e Indonesia in particolare). Inoltre, una parte del caffè veniva commerciato al di fuori dei termini dell'accordo dato che i paesi consumatori dell'Europa orientale e del medio

orienti, che non erano membri dell'Organizzazione Internazionale del caffè (ICO), avevano la possibilità di importare il caffè ad un prezzo relativamente più conveniente.

A seguito del collasso dell'ICA i paesi produttori hanno tentato ripetutamente di avviare un sistema di controllo dell'offerta. Nel 1993, è stata costituita la Association of Coffee Producing Countries (ACPC) con un obiettivo analogo all'ICA; tuttavia la mancanza di partecipazione di importanti paesi (Vietnam e Messico in particolare) e la violazione delle quote da parte di altri (soprattutto il Brasile) ha portato al fallimento del progetto.

La fine del cartello ICA definisce indubbiamente uno spartiacque all'interno del mercato del caffè e ha avuto effetti differenziati e discordanti sui prezzi. In generale possiamo distinguere 4 effetti diversi della liberalizzazione del mercato del caffè sui prezzi: a) effetti sul livello dei prezzi, b) effetti sul meccanismo di trasmissione dei prezzi c) effetti sulla variabilità dei prezzi d) effetti sui prezzi relativi delle diverse tipologie di caffè.

a) Effetti della liberalizzazione sul livello dei prezzi

Gilbert (2005) analizza quantitativamente gli effetti della fine dell'accordo ICA sul prezzo del caffè, stimando un modello che permette di tenere in considerazione la presenza di diversi trend temporali all'interno della serie storica

Il semplice modello stimato è

$$\ln P_t = \beta_0 + \beta_1 D89_t + \beta_2 (1 - D89_t)t + \beta_3 D89_t t + u_t$$

Ove P definisce il logaritmo del prezzo reale del caffè, t il tempo, $D89$ è una variabile dicotomica che assume valore 0 nel periodo 1960-89, 0.5 nel 1989 e 1 nel periodo 1990-2005. Il termine u identifica infine la componente di errore.

Le stime mostrano che la fine del cartello ICA ha avuto due effetti distinti: a) il prezzo medio è diminuito del 41.5% b) il trend di diminuzione del prezzo risulta più accentuato passando da una diminuzione media annua del 0.6% nel periodo 1960-1989 ad una diminuzione media del 2.3%.³

b) Effetti della liberalizzazione sul meccanismo di trasmissione dei prezzi

Complessivamente è possibile affermare che la progressiva liberalizzazione e deregulation del settore ha avuto effetti discordanti. Dal un lato, si è creato un mercato più efficiente, con

³ Il periodo del boom dei prezzi 1976-1979 è stato omesso dalla stima.

meno livelli di intermediazione. Dall'altro lato, i coltivatori non hanno più potuto fare affidamento sul potere negoziale delle organizzazioni nazionali, per definire i livelli di prezzo e si sono trovati costretti a negoziare direttamente con i grandi traders internazionali, scontando un notevole deficit in termini di potere contrattuale.

I produttori di caffè hanno infatti storicamente ricevuto una quota estremamente limitata del valore delle esportazioni del caffè verde. Una delle possibili cause può essere ricercata nell'azione combinata di una regolamentazione rilevante del settore effettuata in questi paesi dallo Stato e il potere di monopsonio esercitato dagli attori appartenenti agli anelli più a valle della catena produttiva (distributori e torrefattori). In questo modo veniva creato un cuneo tra il prezzo percepito dai produttori ed il prezzo internazionale risultando in una sorta di tassa implicita sui produttori locali.

A seguito della fine del cartello ICA la maggior parte dei paesi africani e latino americani hanno implementato una serie di riforme strutturali nel settore del caffè orientate alla liberalizzazione delle esportazioni.

Un recente lavoro di Krivonos (2004) analizza gli effetti della liberalizzazione delle esportazioni di caffè in 14 dei maggiori produttori mondiali.

Utilizzando l'analisi di cointegrazione e stimando un modello *error correction* il lavoro esamina il meccanismo di trasmissione dei prezzi dal mercato internazionale del caffè ai produttori locali *prima* e *dopo* il processo di liberalizzazione. In aggiunta viene stimato l'impatto delle politiche sulla quota dei produttori sul prezzo internazionale.

I risultati mostrano che la quota del prezzo internazionale percepita dai produttori locali è *aumentata* a seguito delle riforme. Si verifica inoltre una maggiore integrazione tra i mercati dei produttori ed i mercati internazionali migliorando sensibilmente il processo di trasmissione dei prezzi. Al contrario l'impatto del processo di liberalizzazione sembra essere limitato nei paesi che hanno intrapreso riforme solo parziali.

La presenza di prezzi amministrati, continui interventi pubblici e scarsa iniziativa nel commercio sembrano limitare l'integrazione dei mercati di produzione con i mercati internazionali. Krivonos osserva che quando i governi stabiliscono prezzi minimi nel periodo post-riforme, il prezzo tende a rimanere molto vicino al prezzo minimo e movimenti di crescita dei prezzi internazionali non passano ai produttori.

Una possibile spiegazione può essere determinata dal fatto che la presenza di una eccessiva regolamentazione scoraggi l'ingresso di traders privati nei mercati e che la scarsa concorrenza

in questo anello della catena produttiva non permetta ai produttori di beneficiare degli incrementi dei prezzi internazionali. Tuttavia anche qualora nei mercati operassero numerosi traders, l'effetto positivo della concorrenza potrebbe essere annullato qualora questi attori assumessero un comportamento collusivo.

Occorre comunque notare che una maggiore trasmissione delle variazioni dei prezzi ai produttori domestici può essere dannosa per questi ultimi almeno nel breve periodo.

Dato che dalla fine degli anni '90 i prezzi internazionali del caffè sono in continua diminuzione, un livello di prezzi fissi ai livelli pre-crisi sarebbe stato senza dubbio preferito da parte dei produttori.

Inoltre lo studio mostra che in alcuni casi le riforme hanno avuto un impatto asimmetrico sul meccanismo di trasmissione dei prezzi, con i produttori colpiti pienamente dalle diminuzioni dei prezzi internazionali ma beneficiari solo parziali degli incrementi.

Un elevato grado di *pass-through* in fasi discendenti dei prezzi può danneggiare i produttori, dato che questi ultimi possono non avere le risorse per gestire il rischio della variabilità dei prezzi.

c) Effetti della liberalizzazione sulla volatilità del prezzo

Dato che una delle maggiori difficoltà per i produttori di caffè è costituita dalla elevata variabilità del prezzo di questa *commodity*, è opportuno analizzare se ed in che misura la volatilità del prezzo del caffè abbia conosciuto un aumento nel periodo successivo alla fine del cartello ICA.

La Figura 19 e la Figura 20 confermano l'analisi di Krivonos evidenziando l'impatto esercitato dalla liberalizzazione del mercato del caffè sulla volatilità dei prezzi internazionali dello stesso. Le figure mostrano la variazione in percentuale su base mensile del prezzo a pronti ed a termine del caffè. In entrambe la data di fine del cartello ICA è indicata con una linea spessa verticale. Dalle figure è possibile osservare che, fatta eccezione per la seconda metà degli anni '70 ove l'elemento predominante sembra essere la volatilità trasmessa al mercato delle *commodities* dai due shock petroliferi, l'accordo ICA ha permesso di realizzare una relativa stabilità dei prezzi del caffè. La volatilità si amplifica nella seconda metà degli anni '80 ed aumenta chiaramente a seguito del collasso dell'ICA.

La Tabella 5 confronta le volatilità sia su base mensile che su base annua dei prezzi reali della qualità arabica nel periodo precedente e successivo alla cessazione del cartello ICA. La

volatilità è misurata come la deviazione standard della variazione logaritmica delle variabili (su base mensile o annuale). Gli asterischi adiacenti ai valori della deviazione standard indicano il livello di significatività di un F test relativo alla uguaglianza dei valori delle deviazioni standard nei due campioni (pre e post 1989). L'elevato livello di significatività del test indica che è possibile rifiutare chiaramente l'ipotesi nulla di uguaglianza delle deviazioni standard nei due sottoperiodi.

In altri termini il cambiamento della volatilità della serie che è possibile osservare ad occhio nudo nella Figura 19 e nella Figura 20 è statisticamente significativo.

Tabella 5:volatilità mensili e annuali dei prezzi reali, qualità arabica. Fonte Unctad

	Volatilità mensile			Volatilità annua		
	Media	Std. Dev	N. Oss	Media	Std. Dev	N. Oss
Pre 1989	-0.00086	0.1249	342	-.00020	0.0254	353
Post 1989	-0.01393	0.1572***	197	-.00107	0.0390***	197

Gli effetti della volatilità del prezzo sui produttori di caffè e le possibili strategie di risk management che possono essere implementate dai paesi per limitarne gli effetti negativi saranno analizzate successivamente in questo rapporto.

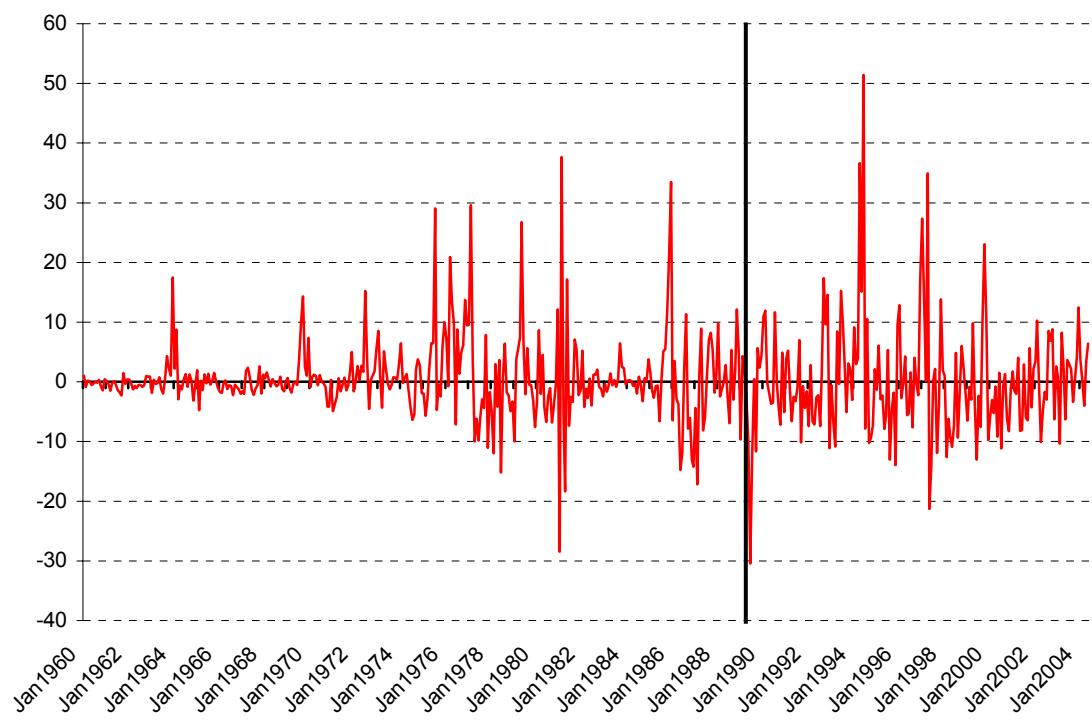


Figura 19 Prezzo a pronti, tipologia Arabica, variazioni in percentuale su base mensile.

Fonte UNCTAD

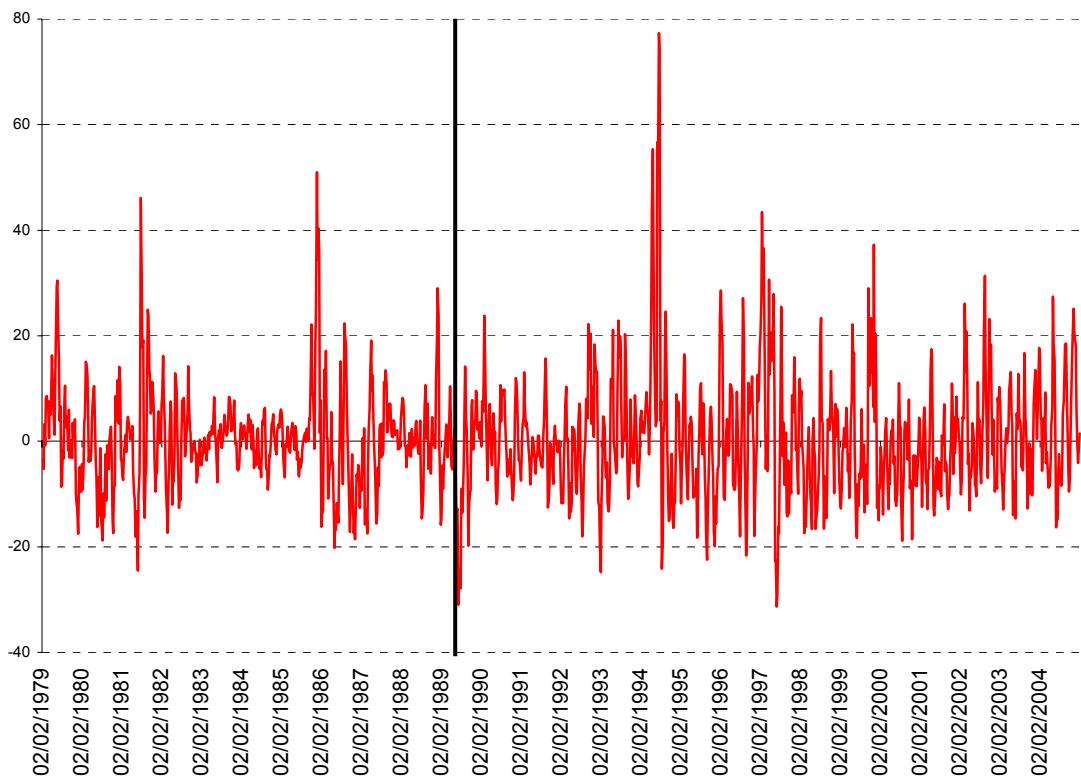


Figura 20 Prezzo a termine, tipologia Arabica, variazioni in percentuale su base mensile.

Fonte Datastream

d) Effetti della liberalizzazione sui prezzi relativi delle diverse tipologie di caffè

Abbiamo avuto modo di sottolineare in precedenza come le dinamiche dei prezzi del caffè abbiano indotto un cambiamento anche nelle scelte del mix produttivo da parte dei paesi produttori. Poiché le diverse tipologie di caffè presentano differenti caratteristiche è interessante analizzare se e in quale misura la liberalizzazione del mercato del caffè abbia esercitato degli effetti differenti sui prezzi delle differenti tipologie di caffè.

La Figura 21 mostra i prezzi relativi di alcune tipologie di caffè rispetto alla qualità “Other milds”. Dalla figura è possibile notare che, rispetto al periodo precedente la fine del cartello ICA, il prezzo relativo delle tipologie Arabica (Colombian e Natural Brasilian) ha subito poche variazioni. Invece il prezzo relativo della qualità robusta si è sensibilmente ridotto passando da circa l’80% del prezzo della qualità “Other Milds” negli anni ’80 a circa il 50% attuale.

Le interpretazioni di questo fenomeno sono varie: abbiamo avuto già modo di sottolineare come la diminuzione generalizzata dei prezzi del caffè abbia portato i produttori ad aumentare la produzione della qualità robusta caratterizzata da una maggiore resa e da minori costi di produzione. D’altro canto la crescita della domanda per il caffè di “nicchia”, prevalentemente di qualità arabica, ne ha fatto aumentare il prezzo relativo.

Seguendo Gilbert (2005) analizziamo l’andamento del differenziale dei prezzi tra robusta ed arabica sotto il profilo della stazionarietà. Se il differenziale del prezzo risulta stazionario, è possibile concludere che il differenziale stesso sia determinato da fenomeni di carattere transitorio e non da elementi strutturali.

La Tabella 6 mostra i valori del test ADF operato sulle tre serie rappresentate nella Figura 21⁴. Come evidente mentre le serie relative alla qualità arabica (Naturals e Colombian) risultano stazionarie, la serie relativa della qualità robusta rispetto alla qualità “Other milds” risulta evidentemente non stazionaria, in altri termini non c’è ragione per aspettarsi che l’andamento del prezzo relativo della qualità robusta mostri una tendenza a ritornare verso valori storici.

Tabella 6: Augmented Dickey-Fuller test, prezzi relativi rispetto alla categoria "Other Milds"

Serie	t-stat	Prob
Naturals	-3.231	0.019
Colombian	-6.408	0.000
Robustas	-2.367	0.152

⁴ Il test è effettuato includendo una intercetta nella stima e utilizzando una procedura automatica per il calcolo dell’ordine di correlazione seriale.

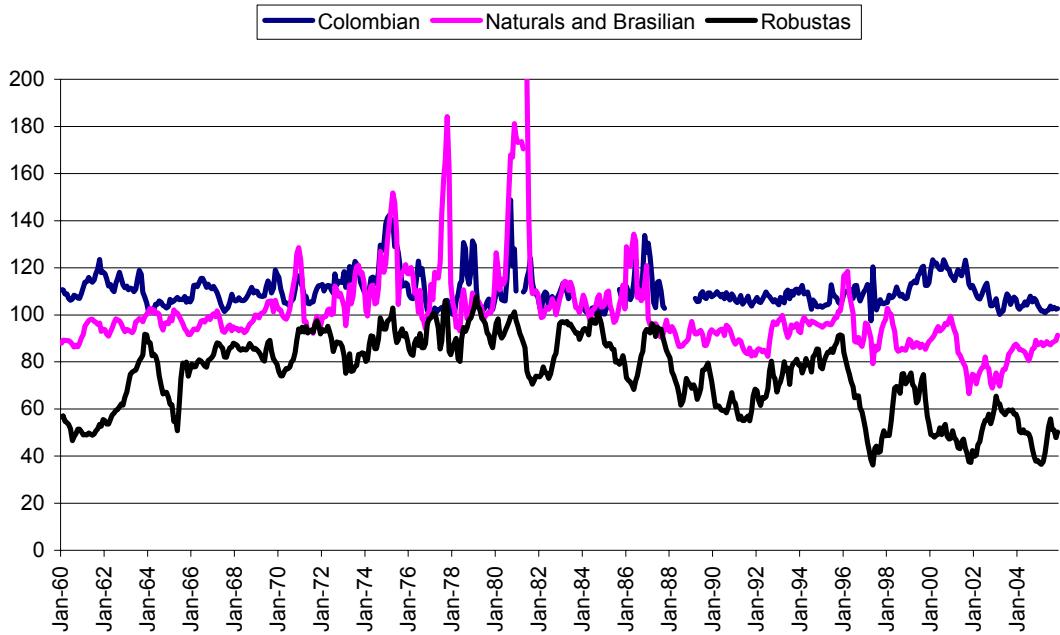


Figura 21: prezzi relativi delle diverse tipologie di caffè rispetto alla qualità "Other Milds"

Traders e torrefattori

- La crescente volatilità dei prezzi e la caduta degli stessi ha messo in seria difficoltà anche gli importatori di caffè, in particolare quelli di medio-piccole dimensioni. Nel settore si è di conseguenza assistito ad un consolidamento tra traders che ha favorito i grandi traders internazionali a discapito degli esportatori locali. I traders internazionali hanno forti vantaggi competitivi rispetto agli esportatori locali, tra cui l'accesso e i costi di finanziamento che risultano due o tre volte inferiori rispetto agli esportatori locali.
- La struttura del mercato internazionale è caratterizzata da una crescente concentrazione dei traders e dei torrefattori. L'elevato numero di piccoli produttori, unito ad un'alta dispersione geografica degli stessi portano all'esistenza di un'asimmetria nella distribuzione del potere contrattuale fra le parti che partecipano allo scambio: piccoli produttori da un lato e grandi società dall'altro. Le grandi società internazionali traggono vantaggio dalle forti quantità che acquistano, dal potere che esercita il loro marchio, da un efficiente controllo di gestione e dei costi, dalla capacità di miscelare le qualità di caffè e da un più ampio e meno costoso accesso ai mercati finanziari. Il potere contrattuale esercitato da trader e torrefattori ha contribuito a ridurre la quota di valore aggiunto di pertinenza dei coltivatori di caffè, in un periodo in cui il prezzo finale del caffè tostato è rimasto sostanzialmente stabile nel

mercato di consumo finale. Le ricerche sulla catena del valore del caffè (Kaplinky 2004, Talbot 1997) mostrano che la quota di valore aggiunto che rimane nei paesi produttori è in costante diminuzione e ai produttori va una frazione che oscilla tra il 4 e l'1% del prezzo finale al consumo del caffè. Ciò avviene principalmente grazie alle intense attività di marketing da parte dei torrefattori.

- I minori costi di trasporto e i miglioramenti nella gestione della logistica hanno inoltre permesso ai traders e ai torrefattori di ridurre consistentemente le scorte di prodotti ed adottare approvvigionamenti *just in time*. In questo modo tuttavia la gestione delle scorte viene scaricata sui produttori il cui rischio produttivo aumenta. Ma il vantaggio principale delle grandi imprese rispetto ai piccoli produttori nazionali è principalmente di carattere informativo. I grandi traders ed i torrefattori hanno accesso ad un set informativo più ampio e sono in grado di processare informazioni in modo più efficiente. Al contrario per molti produttori è precluso l'accesso anche alle informazioni più semplici quali l'andamento del prezzo internazionale del caffè.
- I torrefattori sono oggi in grado di lavorare con tipologie e varietà diverse di caffè, manifestando una maggiore flessibilità nella gestione di diverse fonti di approvvigionamento. La possibilità di *switching* tra una fonte e l'altra ne accentua il potere di mercato.

2.3 Gli effetti della crisi sui paesi produttori

La contrazione del prezzo del caffè ha ripercussioni rilevanti sia sul bilancio di molti paesi in via di sviluppo sia sul tenore di vita delle popolazioni che vi risiedono.

In America Centrale, le ripercussioni della crisi dei prezzi sono state piuttosto gravi. Nel 2001 le entrate derivanti dalle esportazioni di caffè sono diminuite del 44%. Situazioni analoghe anche in Africa: nello stesso periodo in Etiopia, i ricavi dalle esportazioni hanno mostrato una contrazione del 42%, mentre in Uganda, a parità di volume di esportazioni, i ricavi si sono ridotti del 30%⁵.

La Tabella 7 confronta il valore delle esportazioni di caffè in America Latina tra il biennio 1997-98 ed il biennio 2000-01.

⁵ Dati fonte ICO.

Tabella 7 Esportazioni di caffè (in milioni di dollari). Fonte: ICO

Paese	1997-1998	2000-2001
Messico	798	450
Guatemala	640	491
Salvador	405	219
Costa Rica	474	240
Honduras	374	270
Nicaragua	159	136
Rep. Dominicana	94	16
Colombia	2.495	1.146
Ecuador	122	44
Perù	412	222
Brasile	3.020	1.653

L'impatto sui paesi produttori è stato rilevante soprattutto perché per molti di questi paesi il caffè rappresenta un fattore centrale nell'output del paese. Ad esempio in Uganda, un quarto della popolazione trae reddito dal mercato del caffè, in Etiopia il 50% degli introiti da esportazione sono prodotti dal caffè, o infine in Burundi, questa quota raggiunge l'80% (si veda la Figura 22).

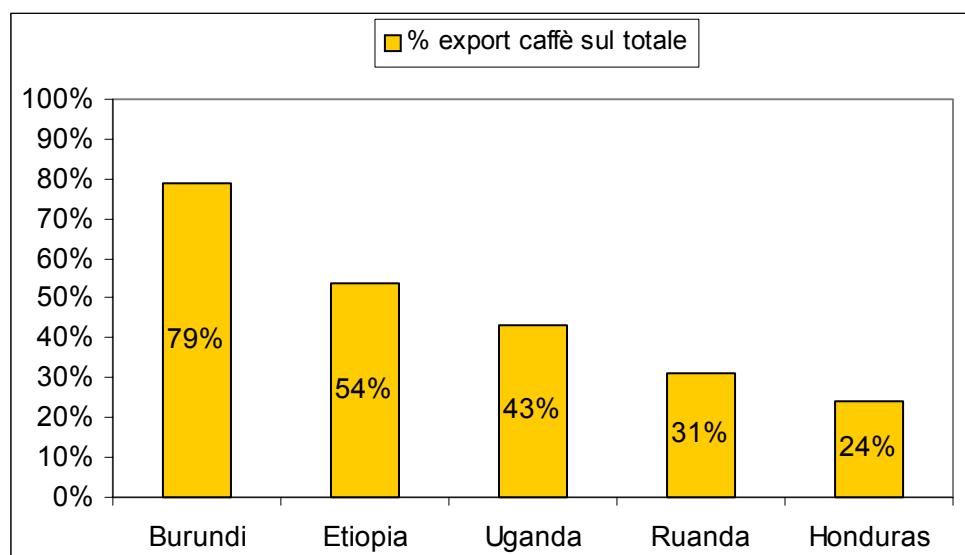


Figura 22 Percentuale di caffè sulle esportazioni totali (2000) Fonte: Banca Mondiale

In America Latina, in Messico il caffè è la principale fonte di reddito per circa 300 mila contadini indigeni; in Brasile, sebbene rappresenti solo il 5% degli introiti totali da esportazione, il caffè dà sostentamento a 250-300 mila contadini, mentre altre tre milioni di persone lavorano nell'industria del caffè. Anche in India, sono tre milioni i lavoratori occupati nell'industria del caffè.

A seguito della crisi del settore molti di questi produttori hanno dovuto abbandonare i loro raccolti e le piantagioni. E' stato stimato che, alla fine del 2001 nel solo Honduras, circa 100.000 coltivatori hanno abbandonato le loro piantagioni. Studi sul Chiapas, Messico, mostrano che 500 coltivatori di caffè alla settimana abbandonano i campi per migrare verso le città o gli USA alla ricerca di una nuova vita.

In generale la crisi del caffè si manifesta a diversi livelli. Sul *piano macroeconomico* la diminuzione del valore delle esportazioni riduce sia la stima del PIL che il valore delle entrate fiscali. Inoltre, poiché a fronte della diminuzione del prezzo dei beni esportati non si verifica una analoga diminuzione del prezzo dei beni importati (solitamente beni manufatti) la bilancia commerciale tende a deteriorarsi.

Sul *piano della struttura produttiva* molti paesi devono affrontare il problema della conversione delle colture di caffè ad altre colture maggiormente redditizie. I costi economici e sociali di queste operazioni sono tuttavia ingenti e spesso non sono sostenibili dai paesi o dalle popolazioni interessate.

Sul *piano sociale* in Perù, Colombia e Bolivia, dove il caffè cresce alle stesse altitudini della pianta della coca, molti agricoltori hanno sostituito le coltivazioni di piante di caffè con quelle di coca minacciando di vanificare gli ingenti sforzi intrapresi dai governi di questi paesi e dall'amministrazione statunitense per combattere il narcotraffico.

La crisi del caffè esercita un impatto rilevante anche sugli *standard produttivi*: nel tentativo di ridurre i costi di gestione molti piccoli produttori riducono gli standard di sicurezza nelle diverse fasi del processo di produzione contribuendo al degrado sociale ed ambientale.

2.4 La volatilità del prezzo

Da sempre, la volatilità del prezzo è stato un fattore caratterizzante il mercato delle *commodities*. Esistono tuttavia elementi precipui del mercato del caffè che rendono la volatilità in questo mercato un fenomeno strutturale rilevante. A causa dei ridottissimi margini i produttori sono impossibilitati ad effettuare i necessari investimenti nelle piantagioni nei periodi in cui i prezzi sono bassi. Al contrario questi investimenti vengono effettuati da tutti nei periodi di prezzi elevati L'esistenza di un *lag temporale* di 5-7 anni tra la semina di una pianta di caffè e il raccolto, fa sì che l'effetto di queste decisioni venga realizzato con ritardo, quando tuttavia i fondamentali economici del settore

A questa volatilità che potremmo definire strutturale, va aggiunta anche la volatilità legata all'attività di speculazione presente nel mercato a termine.

Seguendo Gilbert (2004) dividiamo la volatilità totale in due componenti:

1. Volatilità intra-annuale, che identifica i movimenti dei prezzi all'interno di un singolo anno (raccolto). Questa volatilità viene usualmente misurata tramite la deviazione standard delle variazioni dei logaritmi dei prezzi reali.
 2. Volatilità inter-annuale, che identifica i movimenti dei prezzi tra un anno e l'altro.
- Formalmente essa è definita dalla formula di Parkinson (1980)

$$s_y^P = \frac{\ln p_y^H - \ln p_y^L}{2\sqrt{\ln 2}}$$

dove p_y^H e p_y^L definiscono rispettivamente il massimo ed il minimo prezzo registrato nell'anno y

La Figura 23 mostra le due differenti misure di volatilità calcolate per la qualità arabica. E' possibile notare come la volatilità intra-annuale si muova secondo una dinamica analoga a quella della volatilità inter-annuale. Ciò che è in particolare rilevante è il fatto che entrambe le misure di volatilità sembrano mostrare una tendenza ad aumentare negli ultimi anni anche se questo fenomeno sembra debole.⁶

⁶ Un test ADF mostra che le due serie sono stazionarie, anche se il limitato numero di osservazioni ci porta a non attribuire troppa importanza a questo test che è noto avere poco "potere" statistico in campioni limitati.

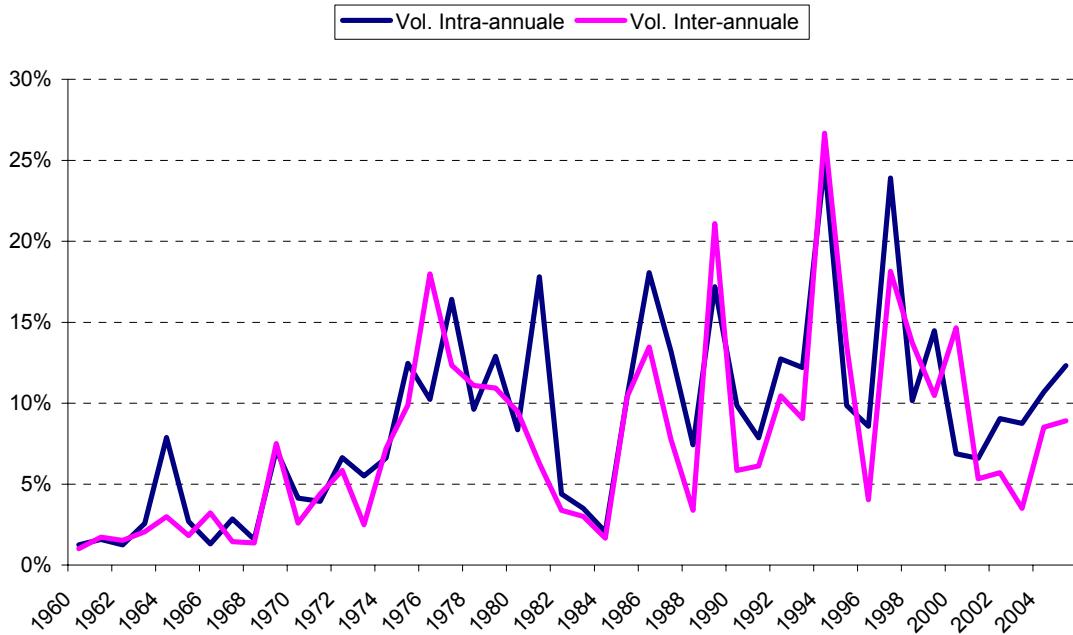


Figura 23:volatilità inter-annuale e intra-annuale, qualità arabica, fonte UNCTAD

In linea di principio il mercato finanziario fornisce alcuni strumenti in grado di fornire forme di assicurazione di fronte ad una elevata variabilità dei prezzi. Tuttavia i produttori locali di caffè, essendo localizzati prevalentemente in paesi in via di sviluppo, non hanno accesso ai mercati finanziari. Occorre comunque sottolineare che, anche qualora fosse garantito l'accesso al mercato finanziario ai produttori locali, il problema verrebbe risolto solo in parte. I mercati finanziari infatti forniscono efficaci strumenti di copertura di fronte ad una volatilità di breve periodo. Tuttavia abbiamo notato come il caffè sia caratterizzato da fluttuazioni nei prezzi fortemente correlate con il ciclo produttivo della pianta che è di 5-7 anni. Attualmente i mercati finanziari non forniscono forme di assicurazione per cicli di tale durata.

Più in generale gli strumenti di assicurazione nei confronti del rischio sono efficaci nei confronti del rischio derivante dalla variabilità intra-annuale mentre risultano meno efficaci nei confronti del rischio derivante dalla variabilità inter-annuale.

Inoltre nei paesi in cui i mercati finanziari sono maggiormente sviluppati (ad esempio Brasile ed India) i problemi derivanti dall'eccessiva volatilità del prezzo delle commodities sono relativamente limitati, grazie al fatto che questi paesi hanno realizzato una maggiore diversificazione della produzione.

2.5 Diversi approcci per gestire il rischio nel mercato del caffè.

Dal punto di vista formale occorrerebbe parlare di gestione del rischio solo con riferimento al rischio derivante dalla volatilità intra-annuale del prezzo del caffè. La volatilità inter-annuale, come abbiamo sottolineato precedentemente, non è assicurabile sui mercati finanziari e in questo caso occorrerebbe riferirsi a politiche di stabilizzazione del prezzo anziché a politiche di gestione del rischio. Tuttavia nel seguito di questo paragrafo faremo riferimento alla gestione del rischio considerando sia la volatilità intra-annuale che la volatilità inter-annuale dei prezzi.

In linea generale è possibile distinguere i diversi approcci tra quelli che affrontano ex ante il problema del rischio nel mercato delle commodities e quelli che cercano di risolverlo ex post. Nel primo gruppo devono essere annoverati gli strumenti di mercato, mentre nel secondo gruppo vanno annoverati i sussidi governativi e le varie forme di sostegno concesse dalle organizzazioni internazionali.

2.5.1 Meccanismi ex ante per la riduzione degli shock nei mercati delle commodities.

Misure preventive: sono orientate a prevenire possibili ripercussioni negative derivanti da oscillazioni eccessive dei prezzi delle *commodities*. L'azione maggiormente efficace è costituita dalla diversificazione delle esportazioni del paese realizzato attraverso una diversificazione della produzione. In questo modo una eccessiva volatilità di una *commodity* non costituisce la fonte di uno shock rilevante alle ragioni di scambio del paese.

Misure mitigative: sono orientate a mitigare gli effetti negativi derivanti da oscillazioni eccessive dei prezzi delle *commodities*. Il risparmio pubblico e privato costituisce un ovvio ed importante strumento per poter limitare le conseguenze della volatilità dei redditi sui consumi. Sono tuttavia da valutare le capacità dei paesi in via di sviluppo di realizzare livelli di risparmio adeguati come forma assicurativa. In questo ambito la presenza di stabilizzatori sociali è cruciale al fine di limitare la perdita di reddito della popolazione rurale. Numerosi paesi in via di sviluppo (ad esempio Uganda e Mali) hanno creato agenzie di acquisizione che garantivano un prezzo minimo ai produttori locali. Questo meccanismo permette di offrire un sostegno di breve termine alle fasce della società che risultano maggiormente colpite dallo

shock al prezzo della particolare *commodity*, tuttavia non possono essere sostenute continuativamente nel lungo periodo. Di conseguenza risultano appropriate di fronte a shock temporanei ma non di fronte a shock permanenti.

Stock internazionali di scorte. Storicamente hanno costituito un meccanismo inefficace al fine di stabilizzare i prezzi delle *commodities*, sia a causa dell'elevato costo opportunità derivante dalla creazione di questi stock sia dalla incapacità cronica da parte dei paesi produttori di costituire accordi rispettati da tutti.⁷

Assicurazione. Il mercato delle assicurazioni di fronte a shock delle ragioni di scambio è relativamente ampio e sviluppato, ma l'accesso è riservato pressoché esclusivamente ai paesi sviluppati e dalle grandi multinazionali. L'arretratezza dei sistemi finanziari locali e la difficoltà nel raccogliere e utilizzare le informazioni rilevanti per le coperture assicurative isolano ancora i paesi in via di sviluppo dall'accesso a queste forme di copertura del rischio. Un ragionamento analogo vale per le forme di assicurazione di fronte ad eventi e disastri naturali che recentemente si sono sviluppate nei paesi industrializzati (si pensi alla diffusione dei cosiddetti *cat bonds*, obbligazioni ad alto rendimento emesse da società di assicurazioni che danno la possibilità all'emittente di dichiarare default nell'evento di una calamità naturale) ma che non sono ancora accessibili ai paesi in via di sviluppo.

Strumenti di copertura. I due principali strumenti di copertura finanziaria di fronte a shock dei prezzi delle *commodities* sono costituiti dai contratti a termine e dai contratti future. I primi sono contratti che permettono di acquistare o vendere una certa quantità di un bene ad un prezzo predeterminato. In questo modo viene integralmente eliminato il rischio della volatilità del prezzo sia per l'acquirente che per il venditore. I secondi sono in tutto e per tutto simili ai primi con la differenza che non necessariamente devono specificare lo scambio fisico del bene al termine del contratto. I contratti a termine sono molto utilizzati per la maggior parte delle *commodities* in numerosi paesi. Tra i principali produttori di caffè la Colombia è il paese che ne fa l'uso relativamente più intensivo poiché la maggior parte del proprio caffè

⁷ In aggiunta ai fallimenti degli accordi tra i produttori di caffè citati precedentemente si ricordano, tra gli altri, l'International Sugar Agreement (zucchero, fallito nel 1984), l'International Tin Agreement (stagno, fallito nel 1985), l'International Cocoa Agreement (cacao, sospeso nel 1988) e l'International Rubber Agreement (gomma, terminato nel 1999).

viene venduto attraverso contratti a termine della durata di un anno sottoscritti dalla Federazione dei Produttori di Caffè con i principali torrefattori.

Così come per il mercato delle assicurazioni, i produttori locali nei paesi in via di sviluppo hanno un accesso limitato a questi strumenti finanziari, anche se la frazione di esportazioni di *commodities* da parte dei PVS, che beneficia di un qualche grado di copertura, è in continua espansione.

Facilitatori di accesso agli strumenti di copertura. Sono strumenti poco diffusi nei paesi produttori ma che tuttavia sono potenzialmente estremamente interessanti. Una delle cause dello scarso accesso ai mercati finanziari da parte dei produttori locali è costituito dalla loro scarsa dimensione che rende proporzionalmente costoso l'acquisto di strumenti finanziari di copertura. Un esperimento interessante sotto questo profilo è quello condotto dalla Associazione Nazionale del Caffè del Guatemala (ANACAFE) che ha sviluppato un sistema in grado di facilitare il contatto tra i produttori locali, le banche e gli esportatori. L'ANACAFE inoltre mantiene un sistema informativo capillare in grado di informare i produttori relativamente ai prezzi delle le diverse tipologie di caffè, alla disponibilità e costo dei contratti a termine e al valore del tasso di cambio.

In particolare l'ANACAFE sottoscrive sul mercato a termine dei contratti di copertura per il prezzo del caffè, contratti che costituiscono una sorta di assicurazione per i prestiti concessi dalle banche ai piccoli produttori.

International Task Force on Commodity Risk Management (ITF). Si tratta di una partnership tra istituzioni pubbliche e private patrocinata dalla Banca Mondiale e parzialmente sussidiata da alcuni paesi donatori⁸.

L'obiettivo di questa istituzione è quello di diffondere l'impiego di strumenti di mercato nella copertura dei rischi nei mercati delle *commodities*. L'ITF fornisce assistenza tecnica ai produttori locali per disegnare programmi che impieghino strumenti di mercato per assicurare livelli minimi e massimi per i paesi esportatori ed importatori delle *commodities*. L'ITF inoltre facilita l'accesso dei produttori locali a forme di assicurazione finanziaria incentivando

⁸ Si veda in proposito: <http://www.itf-commrisk.org/index.htm>

l'ingresso nei paesi in via di sviluppo di società di assicurazione che forniscano i necessari strumenti di copertura

Attualmente l'ITF ha intrapreso una serie di progetti pilota, principalmente in America Latina ed in Africa.

In conclusione possiamo dire che nonostante siano disponibili numerose misure che permettono di gestire ex ante l'elevata incertezza derivante da fluttuazioni dei prezzi delle *commodities*, in pratica la maggior parte di questi strumenti non vengono utilizzati dai paesi in via di sviluppo. In particolare all'interno di questi paesi solo le grandi imprese riescono ad accedere a strumenti di copertura finanziaria, mentre la maggior parte dei produttori, di piccola dimensione, trova precluso l'accesso a questi strumenti.

Recentemente si è assistito ad un certo progresso nello sviluppo di soluzioni istituzionali che permettano una soluzione a questo genere di problemi nei PVS. Attualmente tuttavia sia le iniziative di carattere nazionale che quelli di carattere internazionale (ITF) sono ancora in una fase embrionale.

2.5.2 Misure ex post: strumenti di finanziamento internazionali per gestire shock ai prezzi delle commodities

STABEX: Tra il 1975 ed il 2000, l'Unione Europea ha fornito sostegno finanziario ai paesi ACP (Africa Caribbean and Pacific) penalizzati da shock al mercato delle commodities. Il programma, chiamato STABEX è terminato nel 2000 con la fine della convenzione di Lomè. L'assistenza finanziaria veniva fornita di fronte a un consistente calo nelle esportazioni di un gruppo selezionato di commodities. Il calo veniva calcolato rispetto a una soglia proporzionale alla media negli anni precedenti degli introiti delle esportazioni. Una volta identificata la perdita la compensazione era automatica. Il programma STABEX aveva natura evidentemente prociclica⁹.

La convenzione di Lome aveva istituito un programma analogo, chiamato SYSMIN, che veniva applicato ai minerali con l'eccezione dei metalli preziosi.

⁹ Negli anni '80 il programma era caratterizzato da un importante elemento di criticità: esso richiedeva infatti ai paesi di reinvestire gli introiti derivanti dallo STABEX nel settore per il quale avevano avuto assistenza finanziaria, aggravando in questo modo la dipendenza da quella particolare commodity.

FLEX: istituito nel 2000 a seguito del Cotonou Agreement, sostituisce nei fatti il programma STABEX anche se non prevede interventi mirati per una particolare commodity. Il programma FLEX infatti prevede un sostegno da parte dell'Unione Europea a quei paesi ACP che sperimentano elevate fluttuazioni negli introiti derivanti dalle esportazioni. I paesi possono accedere al finanziamento se registrano una diminuzione del 10% (2% per i paesi poveri) nelle entrate derivanti dalle esportazioni rispetto alla media del triennio precedente.

Rimane l'obiezione avanzata da numerose parti circa l'efficienza di misure compensative per prodotti in eccesso strutturale di offerta. Tali fondi potrebbero esser investiti in maniera probabilmente più proficua, come nell'incentivare una maggiore diversificazione produttiva dei paesi produttori.

Agli strumenti sopra citati vanno aggiunti anche i numerosi strumenti e programmi finanziari messi a disposizione da parte della Unione Europea, della Banca Mondiale, dell'ONU, del Fondo Monetario Internazionale e di molte istituzioni internazionali per permettere ai paesi in via di sviluppo di affrontare l'impatto negativo dei disastri naturali.

Questi eventi naturali sono infatti a loro volta una delle cause principali della variabilità del prezzo di molte *commodities*.

Occorre sottolineare che spesso il finanziamento erogato dalle istituzioni internazionali viene accompagnato da simili politiche adottate dai governi nazionali. Nel 2001 la Colombia ha allocato 72 milioni di dollari in sussidi per i coltivatori. il Costa Rica ha messo a disposizione 73 milioni di dollari in crediti a interessi zero per i contadini in grave necessità. In Tailandia, il governo ha acquistato oltre la metà dei raccolti del 2001-02 a d un tasso fisso, e nonostante il prezzo fosse comunque inferiore al costo di produzione, esso è significativamente più alto di quanto i coltivatori avrebbero altrimenti ricevuto.

Nonostante i programmi di lungo termine adottati da alcuni paesi produttori, orientati alla diversificazione della produzione al rinnovo delle piantagioni, all'incremento della qualità, ad oggi la maggior parte degli aiuti ai produttori di caffè avvengono con strumenti di finanziamento ex post.

3 Il ruolo del commercio equo solidale nel mercato del caffè

Il COMES è entrato nel mercato del caffè a seguito del collasso del cartello ICA che ha determinato la brusca riduzione del prezzo del caffè commerciato nei mercati internazionali, ampiamente documentato in questo rapporto nelle sezioni precedenti.

Il primo contratto risale infatti al 1989 tra una associazione di agricoltori messicani e l'agenzia olandese Max Havelaar

Le caratteristiche principali dell'accordo COMES prevedono numerosi vantaggi per i produttori locali. I principali possono essere così riassunti:

1. L'acquisto diretto da produttori locali e/o da associazioni di produttori, di modo da ridurre al minimo il ruolo degli intermediari che erodono significativamente il margine di profitto dei produttori.
2. Il pagamento di un prezzo “equo” che idealmente dovrebbe coprire sia i costi di produzione che garantire i margini per effettuare un adeguato investimento sociale ed ambientale. Il prezzo equo varia per tipologia e luogo di produzione, come dalla Tabella 8. Il prezzo equo distingue tra caffè tradizionale e caffè biologico certificato per il quale viene pagato un premio pari a 15¢/lb In aggiunta al prezzo “equo” ai produttori locali viene corrisposto un “social premium” pari a 5 ¢/lb. Tale premio è destinato a finanziare varie iniziative sociali nelle comunità in cui i produttori. Il prezzo “equo” costituisce un prezzo minimo garantito ai produttori; quando il prezzo di mercato supera il prezzo “equo” ai produttori viene pagato il prezzo di mercato, comunque maggiorato del social premium. La Figura 24e la Figura 25 illustrano l'andamento del prezzo “equo” e del prezzo di mercato per le due qualità di caffè dalla data dell'introduzione del commercio COMES.¹⁰
3. Disponibilità da parte degli importatori a garantire sino al 60% del valore del contratto sotto forma di linea di credito così da garantire agli agricoltori un immediato pagamento del raccolto
4. La garanzia di una relazione di lungo termine tra il COMES ed i produttori locali che possa permettere una pianificazione più efficiente da parte di questi ultimi.

¹⁰ Il prezzo COMES garantito indicato nelle figure è il prezzo washed Arabica e washed Robusta per l'America Centrale, Messico, Africa e Asia

Tabella 8: Prezzi minimi COMES

	Prezzo minimo				Social Premium
	Caffè tradizionale		Caffè biologico		Tradiz. e biologico
Tipo di caffè	America Centrale, Messico, Africa, Asia	America del Sud, Caraibi	America Centrale, Messico, Africa, Asia	America del Sud, Caraibi	Tutte le regioni
Washed Arabica	121	119	136	134	5
Non washed Arabica	115	115	130	130	5
Washed Robusta	105	105	120	120	5
Non washed Robusta	101	101	116	116	5

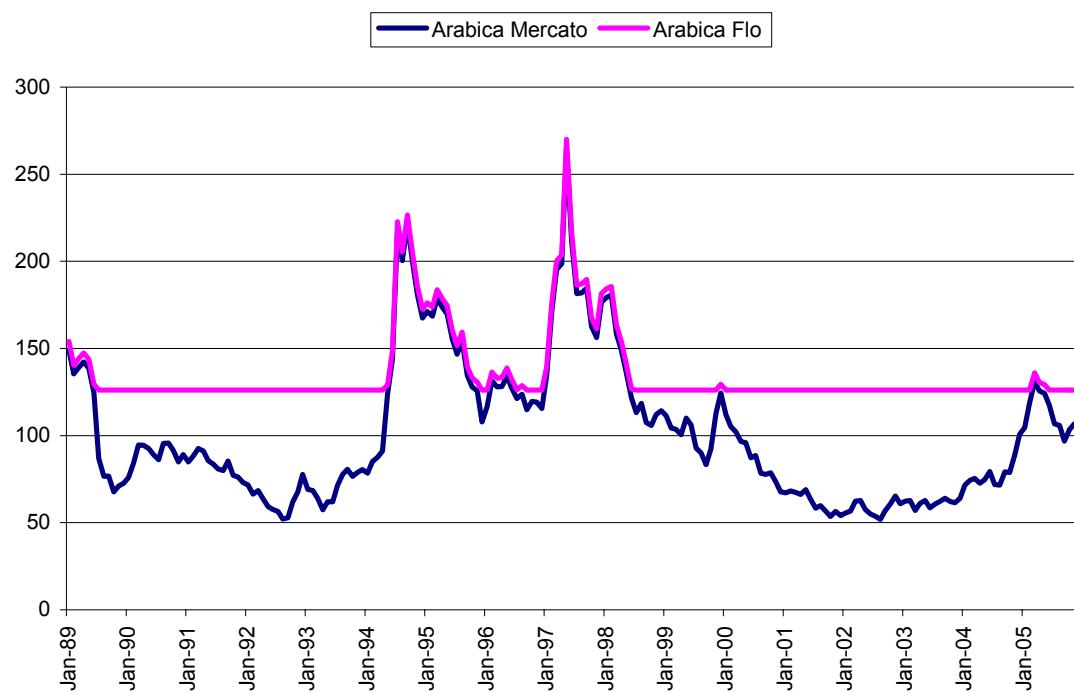


Figura 24: : andamento del prezzo di mercato e del prezzo garantito da FLO Qualità arabica. Centesimi di Dollaro per Libbra.. Fonte Unctad e FLO

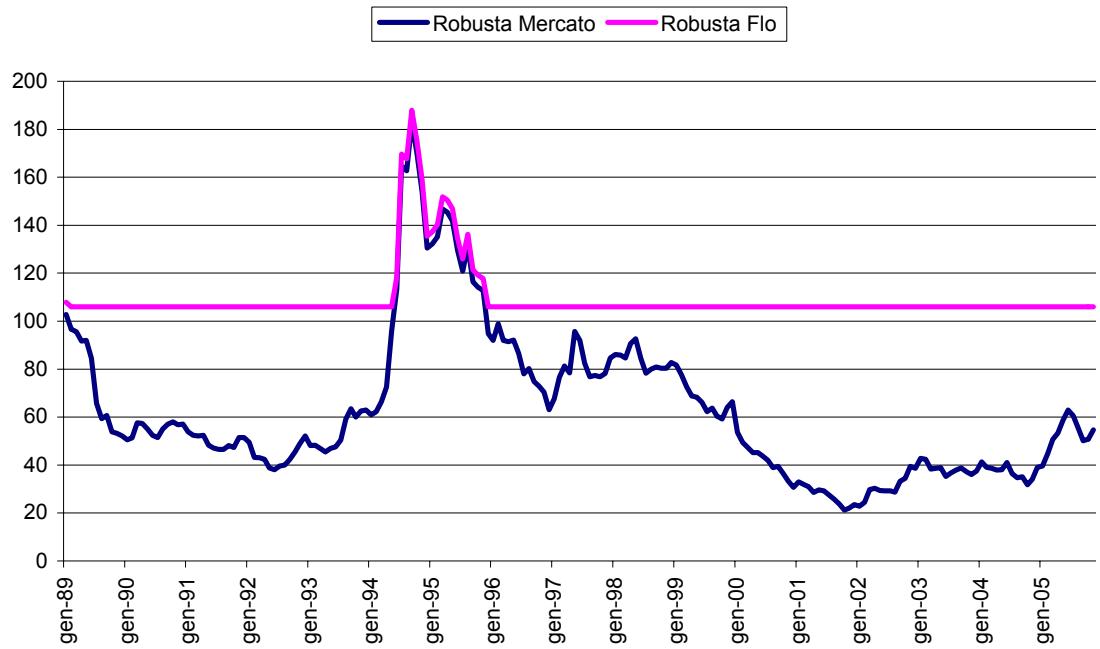


Figura 25: andamento del prezzo di mercato e del prezzo garantito da FLO Qualità robusta. Centesimi di Dollaro per Libbra. Fonte Unctad e FLO

I termini e le obbligazioni del contratto COMES sono descritte in maggiore dettaglio nel paragrafo successivo.

Nel tempo il numero di contratti è considerevolmente aumentato e attualmente FLO, l’organizzazione internazionale che racchiude tutti i marchi COMES, conta contratti con quasi 200 cooperative (che rappresentano più di 500.000 piccoli produttori) diffuse in Africa, Asia, America Latina e Centrale (si veda la Tabella 9) che permettono la commercializzazione del caffè con marchio COMES nei 17 paesi aderenti.

Come prima misura dei benefici del commercio equo è possibile valutare la rilevanza del premio corrisposto dal COMES al produttore. Consideriamo il prezzo di vendita del caffè di qualità robusta nel gennaio 2002.¹¹ Nel mercato del Regno Unito un kg di caffè solubile di qualità robusta veniva venduto ad un prezzo medio di 26.4 \$. Al tempo stesso il prezzo di mercato di un kg. di Robusta (FOB) era pari a 0.45 \$, mentre il prezzo percepito dai produttori ammontava a 0.14 \$

¹¹ Fonte Oxfam 2002.

D'altro canto un kg di robusta viene pagata dal COMES 2.44 \$

Un semplice calcolo rivela che ai prezzi di mercato al produttore va lo 0.5% del prezzo finale mentre all'esportatore l'1.7% (prezzo FOB).

Il COMES distribuisce invece all'esportatore il 9% del prezzo finale, inoltre, dato che il processo di formazione del prezzo nella catena COMES prevede l'eliminazione degli intermediari tra il produttore e l'esportatore, una parte rilevante del prezzo FOB viene percepita dal produttore finale.

Considerando che il prezzo FOB è una frazione esigua del prezzo finale, per sostenere il prezzo fair trade nel 2002 sarebbe stato sufficiente un aumento del 7.3% del prezzo finale per la qualità robusta. Per la qualità arabica l'aumento di prezzo finale sarebbe stato più esiguo dato il maggior prezzo di mercato.

Al momento della redazione di questo rapporto l'incremento del prezzo al dettaglio necessario per consentire alle imprese di corrispondere ai produttori il prezzo FLO sarebbe ancora minore tenendo conto sia della minore differenza tra prezzo FLO e prezzo di mercato e dell'incremento del prezzo del caffè al dettaglio.

E' evidente che queste semplici indicazioni suggeriscono l'esistenza di un ampio potenziale per una collaborazione tra FLO e le imprese commerciali che porti ad una espansione molto significativa della produzione certificata FLO.

Rimane da chiedersi quali siano i fattori che frenano tale espansione. Una prima supposizione riguarda l'effetto avverso delle tariffe ad valorem che hanno un impatto fortemente moltiplicativo sui costi sostenuti dalle imprese in presenza di un incremento del prezzo corrisposto ai produttori. Testimoni privilegiati hanno sottolineato un altro elemento importante, vale a dire la non corrispondenza tra le specifiche varianti di arabica e robusta intermediate da FLO e quelle richieste dalle specifiche imprese commerciali. Da questo punto di vista uno sviluppo del canale FLO nelle importazioni di caffè richiederebbe significativi investimenti in ricerca e sviluppo. La recente decisione della catena statunitense Starbucks di introdurre caffè fair trade nei propri negozi può dare una misura delle potenzialità esistenti. Quanto detto suggerisce due importanti linee di azione per interventi pubblici a sostegno del canale COMES nel mercato del caffè

- i) Azioni che possono incidere nella struttura del sistema tariffario cui sono soggette le importazioni di caffè. Tra l'altro queste tariffe limitano significativamente non solo il reddito percepito dai produttori locali ma anche la possibilità che si sviluppino nei paesi di produzione, attività di torrefazione export oriented, modificando strutturalmente la catena del valore.
- ii) Azioni a sostegno di attività di ricerca e sviluppo che favoriscano il matching tra la qualità dei prodotti FLO e quella richiesta dalle imprese commerciali.

Tabella 9: partner commerciali FLO nel mercato del caffè. Fonte : FLO

Regione	N.	Cooperative	Regione	N.
America Centrale	93	Peru		17
Costa Rica	1	Venezuela		3
El Salvador	3	Africa		27
Guatemala	16	Cameroon		1
Honduras	19	Congo		2
Mexico	40	Ethiopia		3
Nicaragua	14	Ruanda		2
Caraibi	9	Tanzania		6
Repubblica Dominicana	2	Uganda		13
Haiti	7	Asia		5
America Meridionale	63	Timor Est		1
Bolivia	17	Indonesia		1
Brasile	5	Papua Nuova Guinea		2
Colombia	19	Thailandia		1
Ecuador	2	Totale		197

3.1 Il contratto COMES per il caffè

Il contratto COMES per il mercato del caffè (allegato in originale al presente rapporto) prevede una serie di obblighi per il produttore e per l'importatore che possono essere così riassunti.

Obblighi per il produttore locale

1. Le organizzazioni di produttori devono essere democratiche ed indipendenti
2. Le organizzazioni di produttori devono adottare norme amministrative trasparenti e garantire il controllo dell'operato degli amministratori.

3. Le organizzazioni devono ispirarsi al principio della solidarietà come forza motivazionale.
4. Non deve essere praticata alcuna forma di discriminazione di alcun tipo (politico, religioso, sessuale o razziale)
5. Non deve essere impiegata alcuna forma di lavoro minorile (inferiore a 15 anni)
6. Le organizzazioni devono perseguire i seguenti obiettivi generali
 - a. Perseguire lo sviluppo economico e organizzativo tramite la cooperazione effettiva di tutti i membri
 - b. Perseguire lo sviluppo sociale tramite ad esempio programmi di sviluppo sanitario, educativo, miglioramento delle condizioni abitative ecc.
 - c. Perseguire lo sviluppo ambientale sviluppando la diffusione di culture biologiche, di tecniche di produzione eco compatibili, e più in generale di una cultura orientata allo sviluppo sostenibile
 - d. Promuovere la partecipazione attiva delle donne nell'attività di produzione/organizzazione.

Obblighi per l'importatore

1. Acquistare il caffè direttamente ed esclusivamente presso le organizzazioni registrate.
2. Pagare il prezzo “equo” minimo stabilito e pagare il “social premium”
3. Pagare un premio (15 cents per libbra) per il caffè biologico certificato
4. A richiesta del produttore fornire sino al 60% del valore del contratto sotto forma di credito al produttore da rendere disponibile al momento del raccolto.
5. Stabilire una relazione di lungo termine con il produttore.

3.2 Benefici del commercio Equo solidale

3.1.1 Benefici per i produttori locali

1. **Maggior prezzo** pagato dalle organizzazioni del commercio equo solidale ai produttori locali. Il prezzo attualmente definito a 126 centesimi al Kg per la qualità arabica e 106 centesimi per la qualità robusta è stato notevolmente superiore al prezzo

di mercato per tutti gli anni ‘90 garantendo un premio che ha spesso raggiunto il 100%.

2. **Maggiore e migliore accesso al credito** per i produttori locali. Questo aspetto risulta cruciale dal momento che molti costi legati alla raccolta del caffè sono sostenuti dai produttori locali prima del pagamento del raccolto. Il miglioramento nell’accesso al credito da parte dei produttori avviene tramite due canali uno diretto ed uno indiretto. Il canale diretto opera tramite gli standard del Commercio Equo Solidale che richiedono agli importatori di offrire ai produttori locali forme di pre-finanziamento a prezzi di mercato. A titolo di esempio Mendez (2002) documenta come alcune cooperative nel Salvador ricevessero circa il 60% del prezzo del caffè prodotto sotto forma di pre-finanziamento a tassi largamente inferiori rispetto a quelli concessi dal mercato creditizio locale. Il canale indiretto deriva dal guadagno di credibilità che l’adesione al network del Commercio Equo Solidale conferisce ai produttori locali. Questi ultimi possono infatti contare su una maggiore stabilità delle entrate garantita da impegni a lungo termine degli acquirenti e sul maggior controllo effettuato dal Commercio Equo sulle diverse fasi del processo produttivo. Entrambi questi fattori fanno sì che il sistema creditizio locale tenda a conferire un “premio” al produttore locale che aderisce al network Equo Solidale sotto forma di accesso privilegiato al credito.
3. **Maggiore stabilità economica.** Il maggior prezzo pagato dal COMES per il caffè e soprattutto la stabilità derivante dai contratti a lungo termine permettono ai produttori locali di effettuare una migliore programmazione dei propri investimenti ed una gestione più efficiente delle risorse.
4. **Miglioramento qualitativo del prodotto.** La partecipazione al COMES permette ai produttori locali l’accesso a forme di training rivolte al miglioramento della qualità del prodotto. Questo aspetto risulta cruciale in questi ultimi anni quando l’attenzione del consumatore nei paesi industrializzati si sta rivolgendo sempre più verso prodotti di qualità e di nicchia.
5. **Esteriorità dirette.** La partecipazione al COMES permette ai produttori locali di partecipare ad un ampio network composto da altri produttori ed esportatori che genera esteriorità positive (spillover di conoscenza, accesso a numerosi contatti ecc.) che si rivelano estremamente rilevante per lo sviluppo delle comunità locali.

3.1.2 Benefici per le famiglie e le comunità locali

1. **Accesso a una maggiore varietà di prodotti.** Il miglioramento della qualità del caffè ottenuto tramite i programmi di training effettuati dal COMES passa attraverso tecniche di coltivazione che sono in grado di migliorare la qualità di altri prodotti coltivati dalle famiglie di agricoltori. Inoltre il maggiore prezzo pagato dal COMERS per il caffè permette alle famiglie degli agricoltori di accedere a prodotti che precedentemente non potevano essere acquistati.
2. **Miglioramento nel livello di istruzione in particolare minorile.** Il maggior reddito garantito dai contratti COMES permette da una parte alle famiglie degli agricoltori di pagare l'investimento in istruzione dei figli, dall'altra questi ultimi non hanno la necessità di lavorare da piccoli nella azienda familiare al fine di integrare lo scarso reddito dei genitori.
3. **Miglioramento della stabilità familiare.** Le migliori condizioni economiche garantite dai contratti COMES riducono l'incentivo ad emigrare dalle regioni ad elevata concentrazione di piantagioni e contribuiscono a favorire una maggiore stabilità delle famiglie e delle comunità rurali.
4. **Effetti benefici del “social premium”.** Il “social premium” di 5 centesimi per libbra pagato dal COMES è stato impiegato in vari modi tutti comunque riconducibili ad un miglioramento della comunità. A titolo di esempio sono stati sponsorizzati progetti sociali quali la costruzione di fogne, di centri educativi, farmacie ecc.
5. **Miglioramento ambientale.** L'attenzione che I contratti COMES pongono sul prodotti biologici ha favorito l'introduzione di tecniche di coltivazione che hanno contribuito a migliorare sensibilmente l'ambiente. Ad esempi studi effettuati nella regione del Chiapas in Messico hanno evidenziato che la diffusione della coltivazione del caffè rispetto ad altre colture riduce sensibilmente i problemi di erosione del terreno tipici della zona.

Bibliografia

- Agenor, Pierre-Richard (2001), "Business Cycles, Economic Crises, and the Poor; Testing for Asymmetric Effects," World Bank Working Paper 2700.
- Atkins J., Mazzi S., Easter C. (2000), "Commonwealth Vulnerability Index for Developing Countries: The Position of Small States," Economic Paper No. 40.
- Auffret, Philippe (2003), "High Consumption Volatility: the Impact of Natural Disaster," World Bank Working Paper 2962.
- Bevan D., Collier P., Gunning J. (1999), "Anatomy of a Temporary Trade Shock: The Kenyan Coffee Boom of 1976-79" in Trade Shocks in Developing Countries, Vol. I, Oxford University Press.
- Brun J., G. Chambas, Laporte B. (2001), "Stabex Versus IMF Compensatory Financing: Impact on Fiscal Policy," Journal for International Development, Vol. 13, pp. 571-581.
- Cashin P., Liang H., McDermott J. (2000), "How Persistent are Shocks to World Commodity Prices?" Staff Papers, International Monetary Fund, Vol. 47, No. 2.
- Cashin P., McDermott J., Scott A., (2002), "Booms and Slumps in World Commodity Prices," Journal of Development Economics, Vol. 66, pp. 277-296.
- Cashin, P., and McDermott J. (2002), "The Long-Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Volatility," Staff Papers, International Monetary Fund, Vol. 49, No. 2.
- Crowards, T. (1999), "An Index of Economic Vulnerability for Developing Countries," Caribbean Development Bank, Barbados.
- De Toni A.F. Tracagna A., "L'Industria del caffè", Il Sole 24 ore, 2005
- Dollar, D., Kraay A., (2001), "Growth is Good for the Poor," World Bank Working Paper 2587.
- Easterly, W. (2001), The Elusive Quest for Growth, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- ECLAC (2000), "A Matter of Development: How to Reduce Vulnerability in the Face of Natural Disasters;" paper prepared by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean and Inter-American Development Bank
- Fitter R.; Kaplinsky R (2001) Who gains from producer rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis. Institute of Development Studies, Sussex,
- Gilbert C. (2005), The long Run Impact of the Ending of Price Controls, University of Trento.
- Gilbert C. (2004), Trends and Volatility in Agricultural Commodity Prices, University of Trento.

- Guillaumont, P. Combes J.L. (2002), "Commodity Price Volatility, Vulnerability and Development," *Development Policy Review*, Vol. 20(1).
- Guillaumont, P. Jeanneney S. G., (2003), "Dampening Price Shocks" in I. Bannon and P. Collier, eds., *Natural Resources and Violent Conflict: Options and Actions*, Washington: World Bank
- International Task Force on Commodity Risk Management (1999), "Dealing with Commodity Price Volatility in Developing Countries: A Proposal for Market-Based Approach."
- Jalan, J. Ravallion M., (1997), "Are the Poor Less Well-Insured?," *World Bank Working Paper* 1863.
- Kaplinsky R. (2004) Competitions policy and the global coffee and cocoa value chains mimeo, Institute of Development Studies, Sussex
- Krivenos E. (2004), *The Impact of Coffee Market Reforms on Producer Prices and Price Transmission*, World Bank Policy Research Working Paper 3358
- Lewin B. Giovannucci D. Varangis P., "Coffee Markets. New Paradigms in Global Supply and Demand", (*Agriculture and Rural Development*), The World Bank, 2004
- Mendez E. (2002), *Fair Trade Networks In Two Coffee Cooperatives Of Western El Salvador: An Analysis Of Insertion Through A Second Level Organization*, Fair Trade Research Group, University of Colorado.
- Murray D., Raynolds L., Taylor P.L. (2003), *One Cup at a Time: Poverty Alleviation AND Fair Trade in Latin America*, Fair Trade Research Group, University of Colorado.
- Oxfam (2002) "Gusto amaro", Editrice Berti
- Oxfam (2002), *Mugged. Poverty in your coffee cup*. www.oxfamamerica.org
- Oxfam (2002), *Analysis and conclusions of the partecipatory impact assessment process of Apeca-Haiti*, internal report.
- Pérezgrovas Garza V. Cervantes Trejo E. (2002) *Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of Unión Majomut*, Chiapas, Mexico, University of Colorado.
- Raynolds L., (2002), *Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Existing Research and Critical Issues*, Fair Trade Research Group, University of Colorado.
- Ronchi L. (2002) *The impact of Fair Trade on producers and their organisations: a case of study with Coocafé in Costa Rica*, PRU, University of Sussex, working paper N.11.

Singh S. Vries J. De Hulley J.C.L., "Coffee, tea and cocoa. Market prospects and development lending", The Johns Hopkins Press, The World Bank, 1977

Sorby K., "Coffee market trends", World Bank.

Talbot, J. M. (1997b) Where does your coffee dollar go?: The division of income and surplus along the coffee commodity chain. Studies in Comparative International Development 32 (1), pp. 56-91.

Unctad "Recent trends on the world coffee market", Study by the Unctad Secretariat, 1995

United Nations (2000), Report of the Expert Group Meeting on Economic Vulnerability

VanderHoff Boersma F. (2002), Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of UCIRI, Oaxaca, Mexico, FLO research group.

Varangis P., Siegel P., Giovannucci D., Lewin B., "Dealing with the coffee crisis in Central America: Impacts and Strategies", World Bank Policy Research Working Paper 2993, 2003

World Bank, (2000), Global Economic Prospects and the Developing Countries.

Appendice A: LA PIANTA DEL CAFFÈ: CARATTERISTICHE PRINCIPALI

A.1) Tipologia

Il caffè è una pianta tropicale appartenente alla famiglia delle Rubiacee (genere Coffea); esistono parecchie specie di caffè, anche se dal punto di vista economico-commerciale solo due specie hanno un ruolo di rilievo; la Coffea Arabica, e la Coffea Canephora, meglio conosciuta come Robusta

La specie **Arabica** è tipicamente preferita dai consumatori in ragione del suo sapore delicato, la varietà “Moka” è quella maggiormente rinomata. L’Arabica è comunemente distinta in lavata (detta anche washed o mild) e a secco. A sua volta, la washed arabica si divide in “Colombian milds” e “Other milds”. Cresce soprattutto in America Latina, in Africa centrale e orientale e in alcune zone dell’India.

La specie **Robusta** ha un sapore maggiormente amaro, un maggior contenuto di caffeina (1,5-2,5%), e un maggior grado di acidità. Ha la caratteristica di essere maggiormente resistente alle malattie e ha un tasso di sopravvivenza maggiore dell’Arabica, riuscendo a crescere anche in condizioni climatiche non ottimali. Inoltre la Robusta ha un costo di produzione e di impianto inferiore all’Arabica. La Robusta cresce nella regione occidentale dell’Africa, nel Sud-Est asiatico e in alcune zone del Brasile.

L’Arabica è più diffusa della Robusta e rappresenta circa il 70% della produzione mondiale.

A.2) Coltivazione

Il caffè può crescere in qualunque regione della fascia tropicale o sub-tropicale, a patto che vi sia abbondanza di acqua e che la temperatura si mantenga al di sopra dello zero. La grande varietà climatica che caratterizza le regioni di produzione è all’origine delle diverse tecniche di coltivazione.

Le piantagioni in ombra della policultura tradizionale

Il caffè veniva tradizionalmente coltivato in piantagioni in ombra. E' una coltivazione semi-intensiva, effettuata da coltivatori locali, in piccoli e medi appezzamenti di terreno. Solitamente tale produzione viene praticata in zone collinari e montuose, dove sopravvivono una grande varietà di condizioni ambientali diverse (ecodiversità) che favoriscono la coesistenza di specie diverse di piante (biodiversità).

Ritroviamo queste zone nell'America Centrale e del Sud, ad esclusione del Brasile. La produzione delle piantagioni in ombra è solo 1/3 rispetto a quelle non in ombra.

Le piantagioni al sole della monocoltura intensiva

La coltivazione in pieno sole viene effettuata dai grandi proprietari, che automatizzano per quanto è possibile le varie fasi di lavorazione della pianta. Si tratta di una coltivazione intensiva, che offre una maggiore redditività per ettaro coltivato, anche se può presentare un sapore meno intenso rispetto a quello coltivato in ombra. Attualmente gran parte della produzione mondiale è di carattere intensivo, basata su grandi estensioni di caffè al sole.

Ciclo di vita della pianta del caffè

La pianta del caffè ha una durata che può oscillare tra i 30 e i 70 anni.

Il ciclo di sviluppo della pianta è caratterizzato da tre fasi: una prima fase che oscilla tra i 4 e i 7 anni, che riguarda la crescita della pianta fino al completo sviluppo. Una seconda fase va dallo sviluppo sino ai 20-25 anni. In questa seconda fase la pianta è pienamente produttiva. Terminata questa fase la pianta di caffè rimane in vita ma riduce fortemente sino ad annullare la fase di produzione.

In genere la pianta di caffè produce un raccolto all'anno, ad eccezione di alcune zone dell'equatore che essendo caratterizzate da due stagioni delle piogge permettono un raccolto doppio.

A.3) Fasi di produzione

Una volta effettuata la raccolta delle bacche viene dato inizio al processo di lavorazione. Esso consiste in una serie di operazioni:

1) spolatura (decorticazione) con la quale il seme viene estratto dal frutto. Esistono due metodi di decorticazione

- Decorticazione a secco. Prevede l'essiccazione al sole del frutto del caffè e la rimozione della buccia una volta ottenuta l'asciugatura del frutto. Questa procedura permette di ottenere il caffè definito *naturale*, in termini qualitativi il caffè risulta più dolce e caratterizzato da un maggior corpo. E' praticato in particolare per la qualità robusta nelle zone ove viene prodotta.
- Decorticazione a umido. La decorticazione viene effettuata da macchine speciali che fanno fermentare i frutti e provvedono alla sbucciatura degli stessi. Il caffè risultante viene chiamato *caffè lavato*.

2) Strigliatura: separazione del chicco di caffè dalla membrana chiamata pergamo. Il caffè ottenuto è chiamato caffè verde.

3) Selezione: tramite il setaccio i chicchi vengono classificati per dimensione e forma. Chicchi più grandi e regolari hanno un maggiore valore

Mentre le fasi di produzione descritte precedentemente vengono effettuate nei paesi di produzione le fasi di lavorazione successive vengono effettuate nei paesi di commercializzazione (o in prossimità di esse). I motivi di questa differenziazione sono duplice da una parte il caffè verde può essere conservato per periodi relativamente lunghi senza subire alterazioni di carattere qualitativo. Al contrario le successive fasi di produzione trasformano il caffè rendendolo conservabile meno a lungo. Inoltre le fasi successive del processo di produzione sono finalizzate alla differenziazione del prodotto per venire incontro alle diverse esigenze dei mercati. Per questo motivo tali fasi di produzione devono essere effettuate in prossimità dei mercati di sbocco.

4) Tostatura: è un processo combinato di cottura ed essiccazione finalizzato ad incrementare le caratteristiche aromatiche del caffè. La torrefazione viene effettuata miscelando le diverse qualità di caffè al fine di ottenere un prodotto che sia conforme ai gusti e alla domanda dei diversi mercati.

5) Macinatura e confezionamento.

Il caffè viene commerciato quotidianamente a New York e Londra e, come per la maggior parte delle altre commodities, esiste un efficiente e rilevante mercato a termine.

I termini qualitativi che determinano il prezzo del caffè sono il colore, la forma dei chicchi (Flat - piatto e allungato-, Bourbon (arrotondato e convesso), Caracolito -piccolo e rotondo- e Maragogype -grande) e la loro dimensione (determinata dal crivello).

L'Italia occupa un posto di notevole importanza nel mercato del caffè.

Ogni anno importa circa 324.000 tonnellate di caffè verde (stima 2001) metà di Arabica e metà di Robusta ed esporta circa 3.800 tonnellate verso l'estero grazie al lavoro di ben 750 torrefattori.

Il consumo avviene per il 70% tra le pareti domestiche, il 25% nei locali e la quota restante in ufficio.

Appendice B: COUNTRY STUDIES

B.1) AMERICA CENTRO MERIDIONALE

Il Sud America è sicuramente la regione che produce e immette sul mercato mondiale la maggiore quantità di caffè. Comprende due tra i tre maggiori produttori di caffè al mondo (Brasile e Colombia). In quest'area l'offerta è cresciuta, seguendo principalmente l'offerta di caffè Brasiliiano.

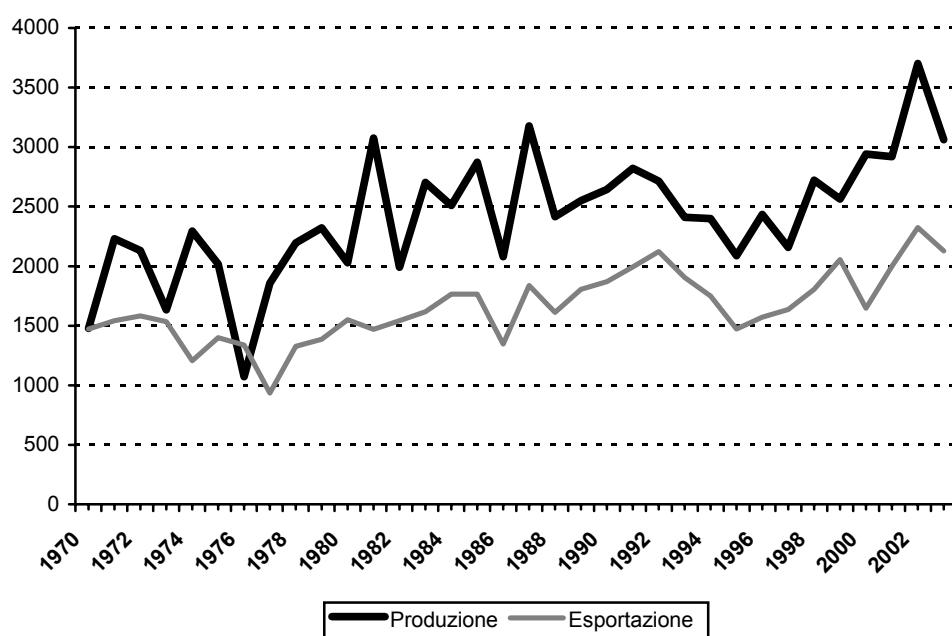


Figura 26 Produzione ed esportazione di caffè in Sud America (migliaia di tonnellate)

Fonte: FAOSTAT

B.1.1) Brasile

In Brasile il caffè è coltivato soprattutto negli altipiani, ma le condizioni ambientali più favorevoli si trovano nel centro-sud. La principale regione di coltura si estende nel territorio dello Stato di San Paolo e nella parte settentrionale del Paranà. La superficie impegnata, è passata da 1 milione di ettari negli anni '70 agli attuali 2,4 milioni di ettari. L'incremento di

disponibilità di terreno è stato accompagnato da un miglioramento delle tecniche di produzione che ha permesso un notevole incremento dell'offerta.

Relativamente agli altri paesi produttori il Brasile coltiva aree che si trovano più a Sud, con conseguenti maggiori rischi di gelate e siccità. Questi due fenomeni hanno un notevole impatto sui livelli produttivi del paese e sulla produzione e i prezzi mondiali dato che il Brasile fornisce più del 30% del caffè al mondo.

Nel 1986-87, una forte siccità colpì buona parte delle coltivazioni di caffè, arrecando perdite produttive tra il 30 e il 50%, nel 1994, a seguito di forti gelate gran parte dei raccolti è stato perduto.

Al fine di ridurre i rischi derivanti dalle variazioni climatiche il governo brasiliano ha lanciato una serie di programmi orientati da una parte a ridurre la dipendenza dalla produzione del caffè tramite la promozione di colture alternative, e dall'altra a aumentare la resistenza climatica del caffè tramite una maggiore diffusione della specie Robusta ed un progressivo spostamento delle piantagioni verso zone maggiormente a Nord del paese.

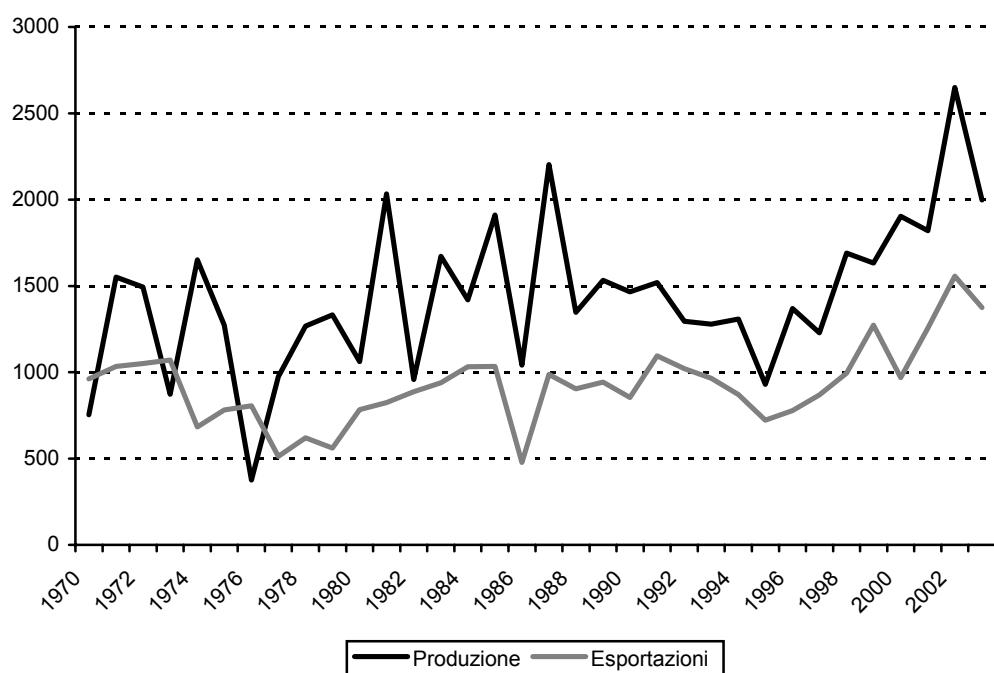


Figura 27 Produzione e esportazione di caffè in Brasile (migliaia di tonnellate)Fonte: FAOSTAT

A seconda degli anni, il 40-80% delle esportazioni di Robusta sono state in forma solubile. Ma l'espansione in questa direzione è impedita dalla presenza di tariffe d'importazione, alti costi per l'industria solubile e i cambiamenti nelle abitudini di consumo interno, che conducono la produzione lontano dalle esportazioni.

L'esportazione avviene in genere verso gli stati Uniti seguiti a distanza dall'Europa occidentale (Italia, Svezia, Francia, Danimarca, Spagna, Germania) e dall'Argentina.

B.1.2) Colombia

La Colombia è il terzo esportatore mondiale di caffè, il secondo maggiore produttore del mondo e il più grande in assoluto per la qualità Arabica lavata.

Per un secolo il caffè è stato alla base dell'economia e della democrazia di questo Paese. Ancora nella metà degli anni '80, il caffè rappresentava più della metà delle esportazioni del Paese sudamericano. Attualmente, il caffè rappresenta un terzo circa dell'occupazione agricola, con circa 400 mila coltivatori diretti e un numero analogo di lavoratori dipendenti.



Figura 28 Produzione ed esportazione del caffè in Colombia (tonnellate) Fonte: FAOSTAT

La produzione in Colombia si è assestata, negli ultimi decenni, attorno ai 12 milioni di sacchi. Una serie di fattori, tra cui l'uso di fertilizzanti sussidiati nei primi anni '90, hanno brevemente alzato la produzione a un livello di 18 milioni di sacchi¹², tuttavia negli anni immediatamente successivi, dal 1993 al 1995, i costi di produzione sono aumentati del 60% ed inoltre la notevole incertezza sociale causata dei movimenti di guerriglia hanno nuovamente ridotto la produzione. Come nella maggior parte dei paesi dell'America Latina, la superficie coltivata è ripartita tra molte piccole aziende familiari. Nonostante la loro piccola dimensione i produttori colombiani di caffè hanno costituito e finanziato una organizzazione, la Federation of Coffee Growers, con il compito precipuo di promuovere un sistema di regolazione dei prezzi. La federazione è stata inoltre artefice di uno dei pochi tentativi di successo di sviluppare un marchio internazionale per il caffè verde: il Cafè de Colombia. In collegamento con il governo nazionale, la Federazione ha gestito anche un fondo nazionale del caffè, che fissava prezzi interni minimi garantiti, intervenendo come acquirente di ultima istanza.

Oggi, il modello colombiano è fortemente a rischio. L'avvento di produttori a basso costo, come il Vietnam, e l'aumento dell'efficienza dei coltivatori brasiliani hanno creato una situazione di squilibrio di mercato. Sebbene il caffè colombiano ancora si venda ad un prezzo maggiorato di 10 centesimi di dollaro per libbra, rispetto ai prezzi di mercato, l'attuale prezzo medio non consente a molti coltivatori di raggiungere il pareggio economico. A seguito della crisi, nell'ottobre 2000, la federazione ha sospeso il sostegno alle fattorie e tagliato il prezzo minimo garantito. Il commercio internazionale è diretto per il 50% agli Stati uniti e per il rimanente all'Europa Occidentale.

B.1.3) Messico e America centrale

Nell'area centro americana, escludendo alcuni paesi minori (Haiti, Cuba, Portorico), che hanno registrato una flessione nelle esportazioni, gli altri produttori (Messico, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Repubblica Dominicana) hanno incrementato sia la produzione che l'esportazione.

¹² "Coffee Markets", B. Lewin D. Giovannucci P. Varangis, The World Bank, 2004

Si consideri che tra la fine degli anni '70 e il decennio successivo in questa regione l'economia, e in particolare il settore agricolo, è stata disturbata da guerre civili, che hanno portato a forti fenomeni migratori con avverse conseguenze sociali.

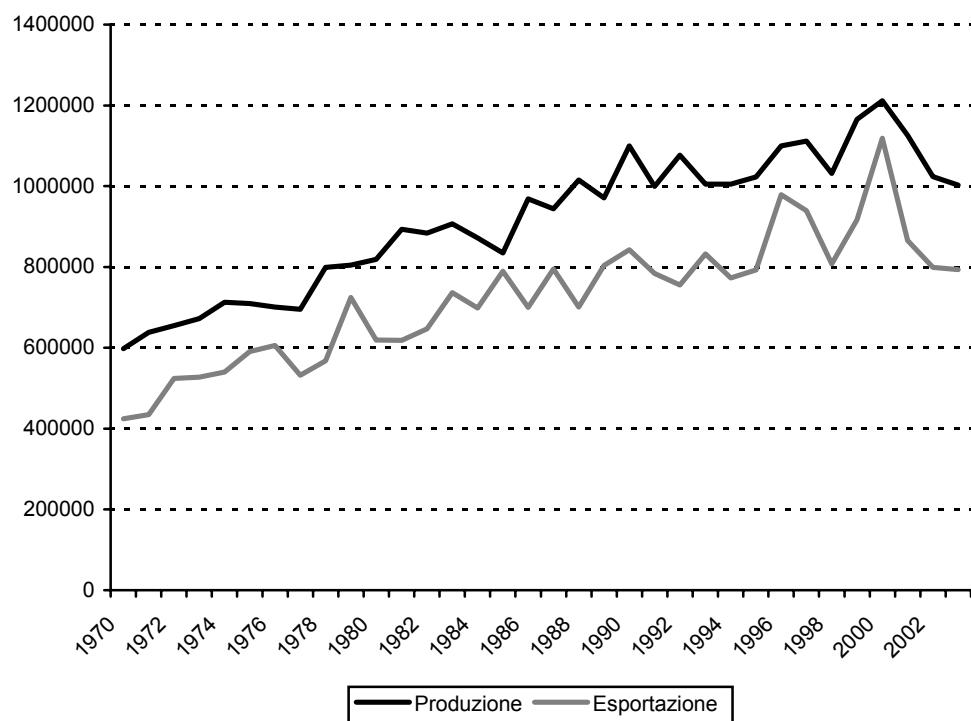


Figura 29 Produzione ed esportazione di caffè in America Centrale (tonnellate) Fonte:
FAOSTAT

La produzione in Centro America ha raggiunto il suo picco massimo nel 1999-2000 con 21,3 milioni di sacchi, a seguito della diminuzione dei prezzi la produzione è fortemente diminuita, riducendosi in media a circa 15 milioni di sacchi.

I dati dettagliati dei singoli paesi confermano che la caduta della produzione come risposta ai prezzi bassi è stata rilevante. Il declino della produzione è stato accresciuto dalla siccità in alcuni paesi e problemi nel settore finanziario, che ha ristretto l'accesso al credito da parte dei coltivatori. Infine il centro america ha notevolmente sofferto della forte concorrenza del Brasile.

Nel Messico lo stato di guerriglia diffuso nel Chapas ha reso per diversi anni difficile la produzione e la vendita. Nel ventennio precedente vi erano stati incrementi aumenti

generalizzati a causa degli interventi di stazioni di ricerca, che favorirono l'uso di concimi e un crescente impiego di tecniche moderne.

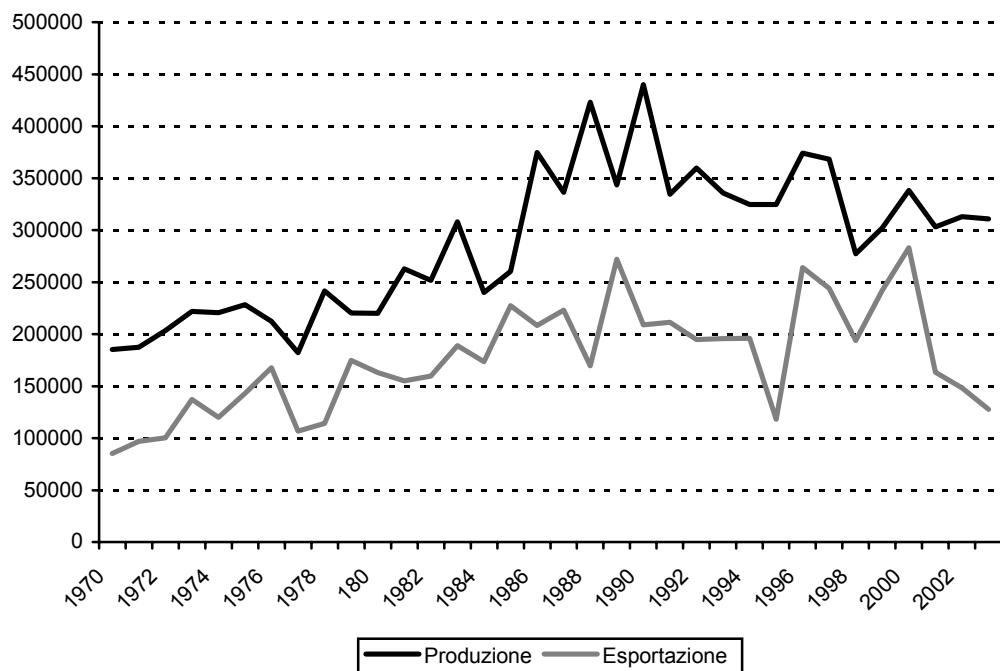


Figura 30 Produzione e d esportazione di caffè in Messico (tonnellate) Fonte: FAOSTAT

La struttura organizzativa è caratterizzata da aziende di piccole dimensioni (superficie inferiore a 10 ettari). Negli ultimi anni (2001-2004), la produzione si aggira attorno ai 4 milioni di sacchi.

Le esportazioni, più che raddoppiate tra il 1989-93, sono dirette soprattutto verso gli Stati Uniti, che assorbono circa un terzo della produzione messicana, seguiti da svariati Paesi europei e dal Canada. Attualmente, hanno conosciuto un lieve calo, passando dai 3 milioni di sacchi all'inizio del 2000 a circa 2,5 milioni di sacchi nel 2004 (fonte: ICO).

B.2) ASIA

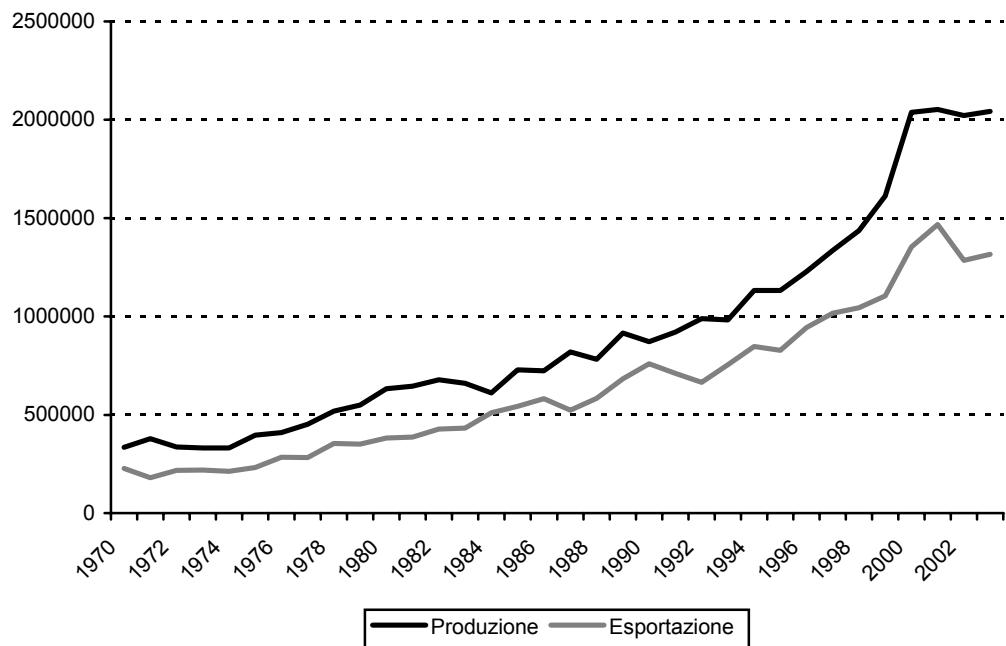


Figura 31 Produzione ed esportazioni di caffè in Asia (tonnellate).Fonte: FAOSTAT

Nel corso degli anni la produzione e, dunque, le esportazioni di caffè in Asia sono cresciute enormemente. Soprattutto dagli anni '90, con l'entrata del Vietnam nel mercato (oggi secondo produttore mondiale), si è registrata una crescita esponenziale. Oggi quasi il 25% di caffè prodotto nel mondo proviene dall'Asia.

Viene coltivata per la maggior parte la qualità Robusta, ad eccezione dell'India, produttrice di Arabica (Other Milds). Negli ultimi tempi, però, alcuni Paesi stanno volgendo la loro attenzione anche sulla varietà Arabica.

B.2.1) Vietnam

Il caffè venne piantato in Vietnam nel 1857 e l'area destinata a coltura rimase di poche migliaia di ettari fino al 1970¹³. Negli anni successivi, si verificò un incremento di terreni

¹³ "Cacao, caffè e tè", G. Giordano, 1996

destinati a piantagioni. Ciò fu legato a due principali motivi: primo, la decisione politica del 1986, che permise la costituzione di un settore privato nell'agricoltura (prima vi era lo stato comunista) e una veloce liberalizzazione, secondo, le due gelate e la siccità che colpirono il Brasile e fecero schizzare in alto il prezzo del caffè.

Ora, il Vietnam è il secondo produttore mondiale di caffè e il primo esportatore della qualità Robusta.

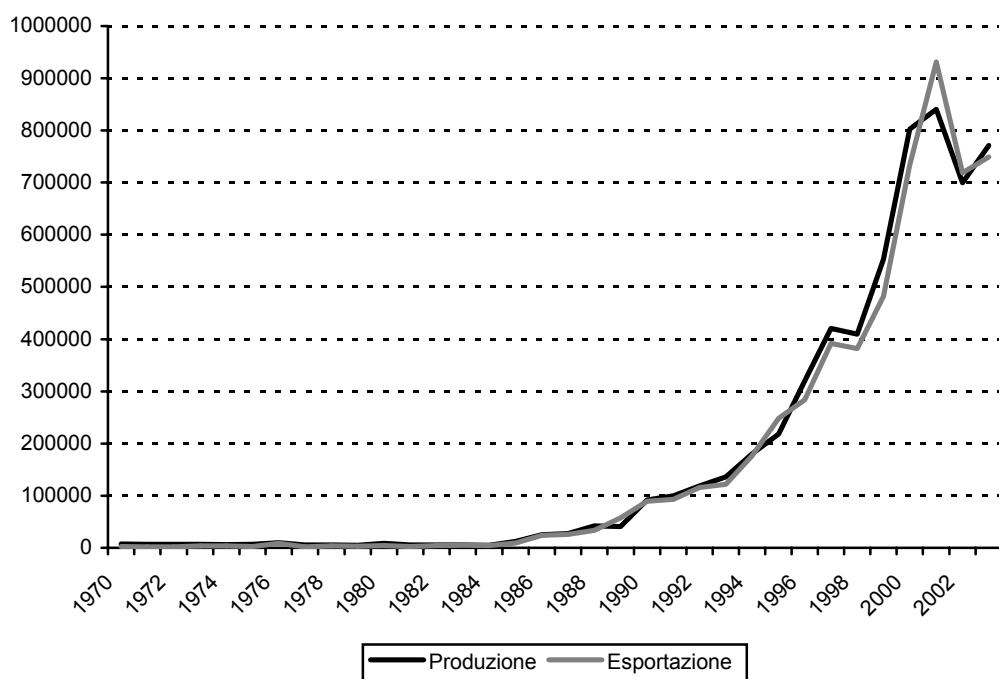


Figura 32 Produzione ed esportazione di caffè in Vietnam (tonnellate)Fonte: FAOSTAT

Tra il 1995 e il 2000 il Vietnam ricevette aiuti dal Governo e dalla Banca Mondiale, che fecero ampliare ulteriormente la produzione.

In particolare, la produzione di Robusta è cresciuta di una media di circa 27% all'anno.

Il Vietnam, però, ha volto la sua attenzione anche verso la qualità Arabica.

L'origine di tale produzione è legata all'opera di conversione, ossia la sostituzione delle coltivazioni illegali con piantagioni di caffè Arabica. Inizialmente alcuni problemi ostacolarono lo sviluppo: le aree del Nord furono colpite da una gelata, che ridusse la piantagioni a 15.000 ettari ed inoltre, l'uso di varietà di piante meno adatte e alcuni errori

agronomici peggiorarono la situazione. Il Governo aiutato e sostenuto dalla Banca Mondiale intervenì tempestivamente, ripiantando ad una alta densità.

Fondi esteri per l'espansione di Arabica provennero anche dalla Agencie Française de Développement (AFD) e progetti di supporto vennero offerti da alcuni torrefattori europei, in particolare l'agenzia tedesca (GTZ)¹⁴.

Nel 2003, la produzione di Arabica ha raggiunto circa 250.000 sacchi.

La coltivazione di questa varietà di caffè avviene per la maggior parte nelle regioni del centro Nord. Attualmente l'area destinata a coltura è di circa 600 000 ettari e la produttività è la più alta al mondo¹⁵.

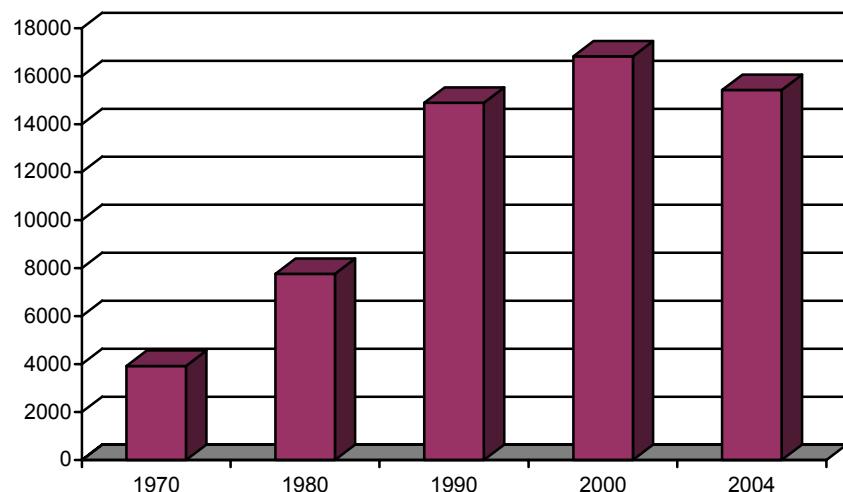


Figura 33 Produttività – Ettogrammi di caffè per ettaro Fonte: FAOSTAT

La produttività è molto sensibile soprattutto a due fattori: irrigazione e fertilizzanti. Quest'ultimo componente è utilizzato in grandi quantità (rappresenta il secondo maggior costo di produzione dopo la manodopera).

B.2.2) Indonesia

¹⁴ Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit

¹⁵ "Coffee Markets", B. Lewin D. Giovannucci P. Varangis, The World Bank, 2004

L'Indonesia è il secondo produttore più importante dell'Asia. Coltiva per la maggior parte caffè di qualità Robusta.

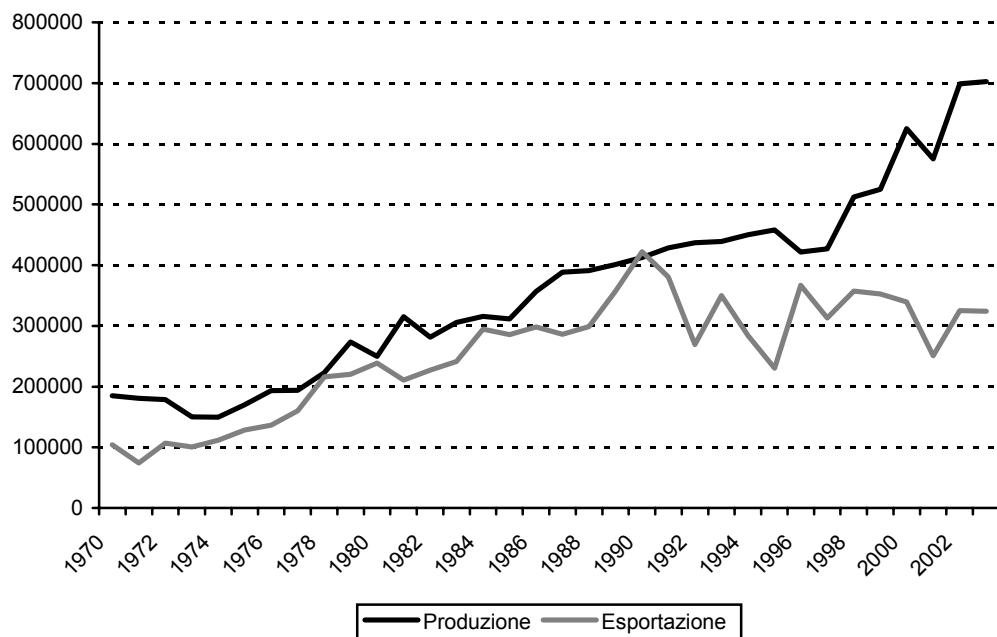


Figura 34 Produzione ed esportazione di caffè in Indonesia (tonnellate) Fonte: FAOSTAT

La produzione di Arabica copre il 10% della produzione totale di caffè, sebbene il Governo privilegi lo sviluppo di questa varietà. Ha, infatti, varato un piano di conversione di 20.000 ettari di Robusta in Arabica tra il 2002 e il 2004, distribuendo 21,5 milioni di piante di Arabica.¹⁶

Questa qualità cresce soprattutto nella zona di Java e nella provincia Aceh di Sumatra.

La struttura produttiva si articola in minifondi a gestione familiare (92%) e in grandi piantagioni (8%)¹⁷.

La superficie coltivata è estremamente aumentata, passando da 18.600 ettari negli anni 70 a 525.000 nel 2004.

¹⁶ "Coffee Markets", B. Lewin D. Giovannucci P. Varangis, The World Bank, 2004

¹⁷ "Cacao, caffè e tè", G. Giordano, 1996

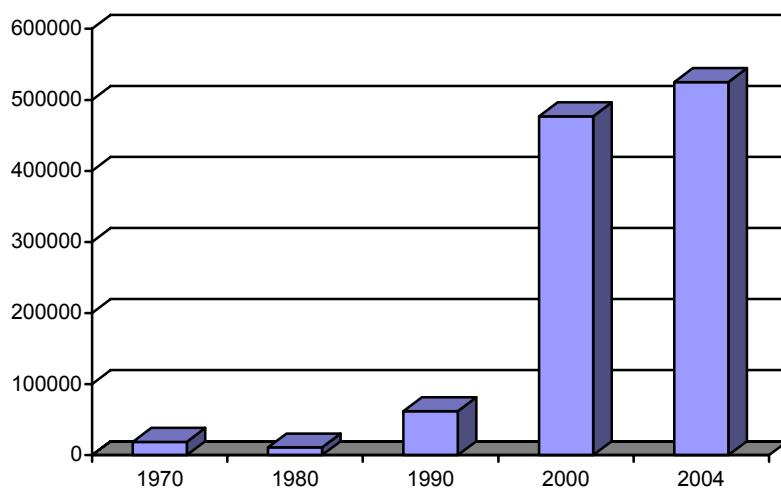


Figura 35 Area coltivata a caffè in Indonesia (ettari) Fonte: FAOSTAT

L'Indonesia consuma nel mercato interno buona parte della sua produzione di Robusta (soprattutto in forma solubile). Questa tendenza, maggiormente evidente negli ultimi anni, si riflette sull'esportazione, che non segue lo stesso trend di crescita della produzione.

Le esportazioni sono dirette soprattutto verso gli Stati Uniti, Europa occidentale (Francia, Danimarca, Italia, Svizzera, Paesi Bassi), Russia e Giappone e sono condizionate da un sistema di trasporti molto carente.

B.2.3) India

La produzione di caffè in India è cresciuta fino a 5 milioni di sacchi (nel 2004 ha raggiunto i 4.850 mila sacchi), ciò ha reso il Paese uno dei produttori di più rapida crescita.

L'India è, infatti, uno dei produttori con costi più bassi e a crescita più veloce.

I fattori, che hanno influito su questa espansione, riguardano: l'aumento dei prezzi del 1994, che ha spinto verso l'alto la produzione; la possibilità, per i coltivatori, di vendere il loro caffè direttamente sul mercato interno, senza più l'obbligo di associazionismo e, da ultimo, la conseguente possibilità di una maggiore ricompensa e riconoscimento per i caffè di qualità pregiata.

La sua posizione nel mercato internazionale è aiutata, inoltre, dal fatto che l'Europa del Sud considera l'Arabica indiana una buona base per il caffè espresso, e, dunque, un buon sostituto della qualità Brazilian.

Negli ultimi anni, il Governo dell'India e della regione di Karnataka, l'area di coltivazione più vasta, hanno avviato una serie di misure per aiutare e sviluppare ulteriormente il settore del caffè. I risultati di questa politica saranno maggiormente visibili nel prossimo futuro.

Le esportazioni di caffè non risultano essere elevate, per il fatto che l'India (Paese tradizionalmente legato alla bevanda del tè), sta conoscendo un aumento del consumo domestico.

B.3) AFRICA

L'Africa è la regione in cui le esportazioni di caffè incidono maggiormente sui bilanci statali. La produzione non ha conosciuto lo stesso incremento delle altre regioni del mondo. Una serie di difficoltà ed eventi avversi, che hanno afflitto i diversi Paesi, hanno ostacolato l'incremento produttivo.

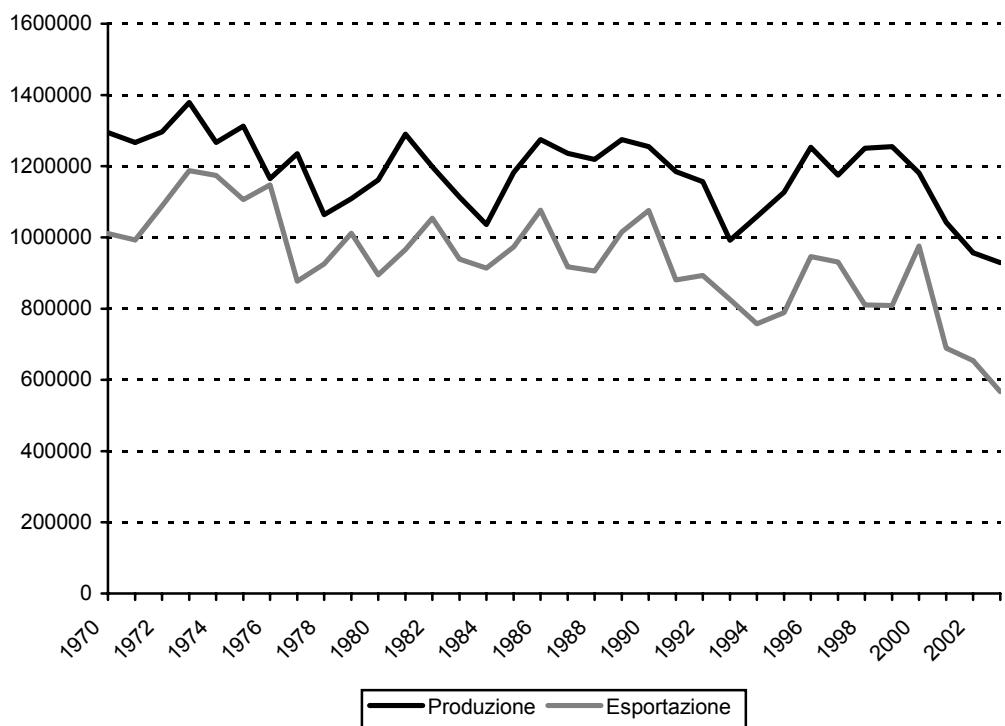


Figura 36 Produzione ed esportazione di caffè in Africa (tonnellate) Fonte: FAOSTAT

L’Etiopia è il più grande produttore dell’Africa di Natural Arabica, mentre il Kenya e la Repubblica di Tanzania producono entrambi parte delle più pregiata qualità Arabica Colombian Milds.

Nel caso del Kenya, i coltivatori hanno dovuto per un lungo tempo sopportare un management inefficiente e corrotto, che ha ridotto il potenziale di crescita. Inoltre, anche qui, il problema climatico non è così raro. Due successive anni di siccità hanno avuto una forte influenza sulla resa dei raccolti.

La produzione di questa area ha, infine, conosciuto un periodo di scompiglio per fattori politici.

Queste difficili condizioni, hanno reso la produzione stagnante e soprattutto di minor qualità agli occhi dei torrefattori.

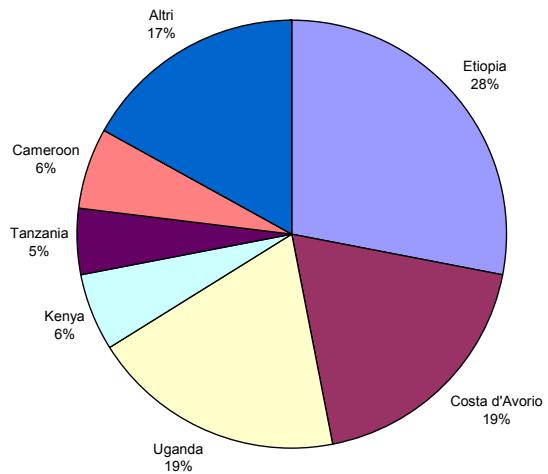


Figura 37 Quote di produzione tra i paesi africani (media 2001-2004) Fonte: ICO

La produzione africana di Arabica Other Milds si concentra nella parte orientale, centrale e Sud-orientale. I produttori dominanti in quest'area sono il Burundi e il Ruanda.

La produzione di questo gruppo ha raggiunto il suo picco nella metà degli anni '80. Le malattie e i funghi, che hanno attaccato le piante, l'epidemia di Aids e i bassi prezzi degli ultimi anni hanno dato un forte impatto al settore.

In Ruanda, nell'anno 2003, la produzione si è praticamente ridotta a zero.

Per quanto riguarda la produzione di Robusta, questa è rilevante in due Paesi: la Costa d'avorio, che produce solo Robusta e l'Uganda in cui il 90% del suo prodotto è rappresentato da questa varietà di caffè.

Questa coltura è stata minacciata in diversi periodi e in zone diverse dalla tracheomicosi, una malattia delle piante. Ciò ha influito negativamente sui livelli produttivi.

Appendice C: Case studies

1 Uniòn Majomut, caffè in Chiapas

La cooperativa Uniòn Majomut opera nel Chiapas, una delle regioni più povere del Mexico, dove la percentuale di persone che vivono con un salario minimo è il doppio della media nazionale.

Sia come risposta alla condizione di povertà sia per sottrarsi allo sfruttamento degli intermediari locali (i cosiddetti coyotes) alcuni coltivatori di caffè si sono organizzati in cooperative per la produzione e commercializzazione del caffè.

Alcune di queste organizzazioni sono diventate canali di supporto e di credito attraverso l’Instituto Mexicano del Cafè (INMECAFE) e attraverso la loro struttura e con il coinvolgimento del COMES, non solo hanno solo migliorato le condizioni di vita dei propri membri, ma anche le condizioni sociali ed ecologiche. L’appartenenza al network COMES, tramite il sostegno ai prezzi dei produttori, ha impedito la chiusura di numerose piccole piantagioni negli anni di maggiore crisi del mercato internazionale

La cooperativa Uniòn Majomut è entrata a far parte del network COMES nel 1993 in uno stato di profonda crisi finanziaria. Nell’arco di 10 anni la cooperativa ha sostituito integralmente il commercio tradizionale con il canale equo solidale.

A partire dall’ingresso nel network COMES nella cooperativa Majmont sono stati riscontrati (si veda Perezgrovas Garza e Cervantes Trejo, 2002) sensibili benefici economici. In particolare un recente studio ha evidenziato

- Un aumento nel reddito familiare tra il 100 e il 200%
- Un aumento della disponibilità di cibo (non solo caffè) ottenuto tramite la diffusione di tecniche di coltivazione biologiche.
- La nascita di un progetto edilizio per la costruzione di abitazioni accompagnato da un programma di assistenza finanziaria per l’acquisto delle abitazioni. Il progetto ha interessato circa il 10% delle famiglie della comunità.
- La nascita di una micro banca che ha permesso alle famiglie di creare risparmio nei periodi di raccolto favorevole per poterlo impiegare nei periodi in cui il raccolto è scarso.

Inoltre i maggiori redditi derivanti dall'accordo COMES hanno permesso alla cooperativa di intraprendere alcuni investimenti cruciali quali

- 1) L'acquisto di un selezionatore di grani elettronico che ha sensibilmente incrementato la produttività della cooperativa
- 2) La costruzione di un magazzino per il caffè biologico
- 3) La costruzione di un centro di formazione per gli agricoltori finalizzato ad incrementare le competenze tecniche legate alla produzione biologica di caffè e altri prodotti.
- 4) L'acquisto di arredamenti e attrezzature per gli uffici amministrativi della cooperativa.

La cooperativa ha inoltre impiegato il “social premium” garantito dal COMES per mantenere un proprio team di esperti che possa offrire consulenze tecniche in merito alla produzione di caffè biologico.

Inoltre alcune cooperative hanno usato i crediti connessi ai contratti COMES per avviare attività di macinazione e tostatura del caffè rivenduti in piccole attività commerciali. Il guadagno ottenuto da queste attività viene reimpiegato all'interno della stessa cooperativa.

Uno dei principali benefici derivante dall'adesione al COMES è costituito dall'eliminazione del ruolo degli intermediari nel processo di distribuzione del caffè. I Coyotes locali sono infatti spesso gli unici che nella comunità hanno i mezzi di trasporto per portare il raccolto nei centri di produzione, inoltre spesso sono proprietari di centri distributivi e controllano l'erogazione di credito. Ciò fa sì che essi detengano un forte potere di mercato, appropriandosi della maggior parte del valore aggiunto dei produttori.

Con l'adesione al COMES e la registrazione nella lista dei produttori, i produttori possono saltare l'anello di intermediazione e trattare direttamente con gli importatori con i quali viene stabilita una relazione di lunga durata.¹⁸

Il Chiapas, come altre zone del Messico, deve confrontarsi con dei seri problemi ambientali: le monocolture di eucalipto progressivamente sostituito le foreste, gli allevamenti di gamberi sulla costa hanno distrutto foreste di mangrovie alterando la composizione chimica del terreno. Attualmente circa il 70% della terra coltivata in Mexico è minacciato da problemi di aridità. Emerge dunque il bisogno di informare i produttori riguardo all'impatto ambientale

¹⁸ Risultati analoghi a quelli ottenuti nella cooperative Majomut sono stati ottenuti nella cooperativa UCIRI, sempre in Messico. Per una analisi si veda VanderHoff Boersma (2002).

delle loro azioni. Nella cooperativa Majomut la coltivazione del caffè avviene in rotazione con altre tre piante in modo da non impoverire il terreno; inoltre vengono riciclati i rifiuti organici. In questo modo il COMES incentiva i coltivatori a seguire una via sostenibile anche dal punto di vista ecologico.

2 Coffee program, APECA, caffè ad Haiti

Il “Coffee program APECA” è stato sviluppato attraverso la cooperazione tra Oxfam e Intermon e con l’intermediazione di Sefades, con l’obiettivo di supportare la cooperativa di caffè Kopvoch, situata nel nord di Haiti.

Lo studio (si veda Oxfam 2002) mostra un miglioramento delle condizioni di vita, un incremento del reddito e un migliore accesso al mercato.

L’impatto del programma è stato maggiormente significativo per le donne che hanno incrementato i propri redditi più che proporzionalmente rispetto agli uomini. Inoltre numerose donne hanno iniziato a partecipare nelle decisioni prese all’interno della struttura, incrementando il tasso di democrazia del processo decisionale in seno alle cooperative.

Il maggior reddito femminile ha permesso anche una maggiore partecipazione scolastica dei figli.

I produttori hanno riscontrato, in seguito all’introduzione del programma APECA tre cambiamenti principali:

1. un aumento del livello di informazioni riguardanti il mercato del caffè, che a sua volta ha contribuito ad aumentare la capacità negoziale con gli importatori,
2. un aumento della conoscenza tecnica che ha permesso di migliorare la qualità del caffè,
3. un accesso al credito più agevole che ha diminuito il livello di indebitamento dei produttori.

3 Coocafè, caffè in Costa Rica

Coocafè è un consorzio di 9 cooperative sorto in Costarica nel 1988; l’adesione al network COMES risale al 1992. Attualmente Coocafè è una dei principali cooperative di produzione di

caffè nel piccolo paese centroamericano e esporta circa il 70% della produzione tramite i canali COMES.

Un recente studio (Ronchi 2002) ha analizzato l'impatto dell'adesione al commercio Equo Solidale nel consorzio Coocafè. In aggiunta ai benefici monetari diretti derivanti dal maggior reddito percepito grazie al prezzo minimo garantito dal COMES è interessante evidenziare come dal punto di vista organizzativo il consorzio di cooperative è improntato ad un forte equalitarismo sia in termini di distribuzione delle risorse finanziarie (la differenza tra il prezzo COMES e il prezzo di mercato viene divisa in parti uguali tra le nove cooperative) sia in termini di partecipazione (la partecipazione femminile al processo produttivo e decisionale è cresciuta notevolmente ed è sensibilmente superiore alla media nazionale).

Inoltre i proventi derivanti dal premio pagato dal COMES sono accantonati in fondi destinati destinati a opere sociali come: il Fondo Educazione, che ha come obiettivo quello di costruire scuole nelle zone rurali, il Fondo per un educazione complementare, per aiutare chi vuole proseguire gli studi e il Fondo per gli studenti universitari.

Infine la partecipazione al network COMES ha permesso ai produttori locali l'accesso ad una serie di contatti che hanno favorito la partecipazione di altre ONG a programmi rivolti al miglioramento della vita della comunità.

Appendice D Standard FLO¹⁹

Fairtrade is an initiative for small farmers and wage workers in the South, who have been restrained in their economical and / or social development by the conditions of trade (= 'disadvantaged'). If fair access to markets under better conditions of trade can help to overcome the restraints of development, they can join Fairtrade. **Small farmers** can join Fairtrade if they have formed organisations (in co-operatives, associations or other organisational forms which are able to contribute to the social and economic development of their members and their communities and are democratically controlled by their members. Organisations can be certified by FLO if they comply with the requirements in this document. **Workers** can participate in Fairtrade if they are organised, normally in unions, and if the company they work for is prepared to promote workers' development and to pass on to the workers the additional revenues generated by Fairtrade. Such companies working with hired labour (farms, plantations, etc.), can be certified if they comply with the requirements in this document. In setting its Standards FLO follows certain **internationally recognised standards and conventions**, especially those of the ILO (International Labour Organisation), as these form the basic labour rights most widely accepted throughout the world. In this document each Standard is formulated in general terms, and, where applicable, reference is made to external standards which FLO follows. The Standard is then followed by the **requirements** against which producers will actually be inspected. The requirements are divided into:

- **minimum requirements**, which all producer organisations must meet from the moment they join Fairtrade, or within a specified period;
- **progress requirements**, on which producer organisations must show permanent improvement.

A report on the achievement of progress requirements should be made each year.

Minimum in this sense is meant to ensure that:

1. Fairtrade benefits reach the small farmers and/or workers.
2. The small farmers' organisation and/or the workers has/have potential for development.
3. Fairtrade instruments can take effect and lead to a development which cannot be achieved otherwise.

The degree of progress, which FLO requires from each producer organisation, depends on the level of economic benefits it receives from Fairtrade and on its specific context.

FLO also requires that producer organisations always abide by **national legislation**.

Furthermore, national legislation prevails if it sets higher standards on particular issues than FLO.

The Standards laid out in this document apply to **small farmers' organisations ONLY**. For Standards related to hired labour situations please see the respective document.

- 1 In the rest of the document the term organisation will be used, which should be read as to include all types of organisational forms.

PART A Generic Fairtrade Standards for Small Farmer's Organisations

1 Social Development

1.1 Fairtrade adds Development Potential

Fairtrade should make a difference in development for certified producers.

¹⁹ Version June 2004

1.1.1 Minimum Requirement

1.1.1.1 The producer organisation can demonstrate that Fairtrade revenues will promote social and economical development of small farmers.

1.1.2 Progress Requirement

1.1.2.1 A monitored plan should be developed under which the benefits of Fairtrade (including the Premium) are shared based on a democratic decision taken by the beneficiaries.

1.2 Members are Small Producers

By small producers are understood those that are not structurally dependent on permanent hired labour, managing their farm mainly with their own and their family's labour-force.

1.2.1 Minimum Requirement

1.2.1.1 The majority of the members of the organisation are small producers.

1.2.1.2 Of every Fairtrade-certified product sold by the organisation, more than 50% of the volume must be produced by small producers.

1.2.2 Progress Requirement

1.2.2.1 Where a minority of small producers from within a small producer organisation is producing a particular Fairtrade-product, special attention needs to be given to ensure that they will always receive a cost-covering price for their product from the small producers' organisation.

The small producer organisation will establish an adequate system for this respectively.

1.3 Democracy, Participation and Transparency

The organisation must be an instrument for the social and economical development of the members, and in particular the benefits of Fairtrade must come to the members. The organisation must therefore have a democratic structure and transparent administration, which enables an effective control by the members and its Board over the management, including the decisions about how the benefits are shared. Furthermore, there must be no discrimination regarding membership and participation.

1.3.1 Minimum requirements

1.3.1.1 An organisational structure is in place which enables control by the members. There is a General Assembly with voting rights for all members as the supreme decision taking body and an elected Board. The staff answers through the Board to the General Assembly.

1.3.1.2 The organisation holds a General Assembly at least once a year.

1.3.1.3 The annual report and accounts are presented to and approved by the General Assembly.

1.3.1.4 Administration is in place.

1.3.2 Progress requirements

1.3.2.1 The organisation works towards transparent planning of the business. Organisations are encouraged to make annual business plans, cash flow predictions and longer term strategic plans. Such plans will be approved by the General Assembly.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

1.3.2.2 The participation of members in the organisation's administration and internal control is promoted through training and education - and improves as a result.

1.3.2.3 The organisation establishes or improves internal mechanisms of members' control over the administration, such as a control committee with rights to review the administration, external audit, etc.

1.3.2.4 Increasingly, the organisation's policies are discussed in member meetings.

Management actively encourages members' participation in meetings.

1.3.2.5 There is improvement of the flow of information from board to members about the business and the organisation's policies.

1.3.2.6 Measures will be taken to improve the members' commitment to the organization.

1.4 Non-Discrimination

FLO follows ILO Convention 111 on ending discrimination of workers. The Convention rejects "any distinction, exclusion or preference made on the basis of race, colour, sex, religion, political opinion, national extraction or social origin, which has the effect of nullifying or impairing equality of opportunity or treatment in employment or occupation" (art. 1). As far as applicable, FLO extends these principles to members of organisations.

1.4.1 Minimum requirements

1.4.1.1 If the organisation restricts new membership, the restriction may not contribute to the discrimination of particular social groups.

1.4.2 Progress requirements

1.4.2.1 Programs related to disadvantaged/minority groups within the organisation are in place to improve the position of those groups in the organisation, particularly with respect to recruitment, staff and committee membership.

2 Economic Development

2.1 Fairtrade Premium

The organisation has the commitment and capacity to administer the Fairtrade Premium in a way which is transparent for beneficiaries and FLO. Decisions on the use of the Premium are taken democratically by the members.

2.1.1 Minimum requirements

2.1.1.1 The organisation administers and manages the Premium transparently and uses it in line with the requirements outlined in these Standards.

2.1.1.2 The use of the Fairtrade Premium is decided by the General Assembly and properly documented

2.1.2 Progress requirements

2.1.2.1 As soon as Premium is available, there is a yearly Premium plan and budget, preferably these are part of a general work plan and budget of the organisation.

2.2 Export Ability

The producers must have access to the logistical, administrative and technical means to bring a quality product to the market.

2.2.1 Minimum requirements

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

2.2.1.1 Logistics and communication equipment are in place.

2.2.1.2 The producer organisation proves that it meets current export quality standards, preferably through previously exported products which were accepted by importers.

2.2.1.3 Demand for the producers' Fairtrade product exists.

2.2.1.4 The organisation has experience in the commercialisation of a product as an organisation.

2.2.2 Progress requirements

2.2.2.1 The producer organisation increases efficiency in their exporting operations as well as in other operations and this way maximises the return to the members.

2.3 Economic Strengthening of the Organisation

2.3.1 Progress requirements

2.3.1.1 Members will gradually take on more responsibility over the whole export process.

2.3.1.2 The organisation will work towards the strengthening of its business related operations. This could for example be through the building up of working capital, implementation of quality control, training/education and risk management systems, etc.

3 Environmental Development

3.1 Environment protection

Producers are expected to protect the natural environment and to make environment protection a part of farm management.

Producers will implement a system of Integrated Crop Management (ICM), with the aim of establishing a balance between environment protection and business results, through the permanent monitoring of economic and environmental parameters, on the basis of which an integrated cultivation and protection plan is devised and permanently adapted. FLO encourages producers to work towards organic certification.

ICM minimises the use of fertilisers and pesticides, and partially and gradually replaces them with organic fertilisers and biological disease control.

3.1.1 Minimum requirements

3.1.1.1 The producers live up to national and international legislation regarding the use of pesticides, handling pesticides (storing, filling, cleaning, administration, etc.), the protection of natural waters, virgin forest and other ecosystems of high ecological value, erosion and waste management.

3.1.1.2 Pesticides in WHO class 1 a+b, pesticides in the Pesticide Action Network's "dirty dozen" list and pesticides in FAO/UNEP's Prior Informed Consent Procedure list (respecting updates, see appendix) cannot be used.

3.1.2 Progress requirements

3.1.2.1 The producer organisation will encourage its members to implement **a system of Integrated Crop Management**.

4 Standards on Labour Conditions

FLO regards the ILO Conventions as the authority on working conditions, and expects all registered producers to meet the requirements as far as possible. Where a significant number of workers are employed by a small farmer organisation, there are specific standards to meet. Where a smaller number are employed and where workers are casually hired by farmers themselves, the organisations should take steps to improve working conditions and to ensure that such workers share the benefits of Fairtrade. This should be part of the development plan and be reported to FLO.

The term "workers" refers to all those employed, including casual, seasonal and permanent workers. In cases where a plantation or factory is a member of the producer organisation certified by FLO, the generic standards for hired labour apply fully and the plantation or factory will need to go through a separate certification process.

Applicable to all producer organisations:

4.1 Forced Labour and Child Labour

FLO follows ILO Conventions 29, 105, 138 and 182 on child labour and forced labour. Forced or bonded labour must not occur. Bonded labour can be the result of forms of indebtedness of workers to the company or middlemen. Children may only work if their education is not jeopardised. If children work, they must not execute tasks, which are especially hazardous for them due to their age.

4.1.1 Minimum requirements

4.1.1.1 Forced labour, including bonded or involuntary prison labour, does not occur.

4.1.1.2 Children are not employed (contracted) below the age of 15.

4.1.1.3 Working does not jeopardise schooling or the social, moral or physical development of the young person.

4.1.1.4 The minimum age of admission to any type of work which by its nature or the circumstances under which it is carried out, is likely to jeopardise the health, safety or morals of young people, shall not be less than 18 years.

Applicable to Producer organisations in which a significant number of workers are employed:

4.2 Freedom of Association & Collective Bargaining

FLO follows ILO Conventions 87 and 98 on freedom of association and collective bargaining. Workers and employers shall have the right to establish and to join organisations of their own choosing, and to draw up their constitutions and rules, to elect their representatives and to formulate their programmes. Workers shall enjoy adequate protection against acts of anti-union discrimination in respect of their employment.

4.2.1 Minimum requirements

4.2.1.1 The organisation recognises in writing the right of all employees to join an independent trade union, free of interference of the employer, the right to establish and join federations, and the right to collective bargaining.

4.2.1.2 The organisation allows trade union organisers to meet all the workers, and allows workers to hold meetings and organise themselves without the interference of the management.

4.2.1.3 The organisation does not discriminate against workers on the basis of union membership or union activities.

4.2.2 Progress requirements

4.2.2.1 If one or more independent and active trade unions exist in the sector and the region, FLO expects that the workers will be represented by (a) trade union(s) and that the workers will be covered by a Collective Bargaining Agreement (CBA).

4.2.2.2 If no independent and active union exists in the region and the sector, all the worker's will democratically elect a worker's committee, which represents them, discusses with the organisation and defends their interests. This committee negotiates with the organisation an agreement on the conditions of employment, covering all aspects normally covered by a Collective Bargaining Agreement (CBA).

4.2.2.3 The representation and participation of the workers is improved through training activities. These are also aimed at improving the workers' awareness of the principles of Fairtrade.

4.2.2.4 If no union is present, the organisation and the workers' committee gets into a process of consultation with the national union federation(s) and the International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations (IUF) or the respective International Trade Secretariat about improvement of the workers' representation and implementing a Collective Bargaining Agreement (CBA).

4.3 Conditions of employment

FLO follows ILO Plantation Convention 110, ILO Conventions 100 on equal remuneration and 111 on discrimination. All employees must work under fair conditions of employment. The producer organisation must pay wages in line with or exceeding national laws and agreements on minimum wages or the regional average.

4.3.1 Minimum requirements

4.3.1.1 Salaries are in line with or exceeding regional average and official minimum wages for similar occupations. The employer will specify wages for all functions.

4.3.1.2 Payment must be made regularly and in legal tender and properly documented.

4.3.2 Progress requirements

4.3.2.1 Regarding other conditions of employment like maternity leave, social security provisions, non-monetary benefits, etc. at least the provisions as laid out in the Collective Bargaining Agreement or the Agreement signed between the workers' committee must be fulfilled.

4.3.2.2 All workers are employed under legally binding labour contracts.

4.3.2.3 The organisation works towards all permanent workers having the benefits of a provident fund or pension scheme.

4.3.2.4 An adequate sick leave regulation is put in place.

4.3.2.5 A working hours and overtime regulation is put in place.

4.3.2.6 Salaries are gradually increased to levels above the regional average and official minimum.

4.3.2.7 Differences in the conditions of employment for casual, seasonal and permanent workers are progressively diminished.

4.4 Occupational Health & Safety

FLO follows ILO Convention 155 which aims “to prevent accidents and injury to health arising out of, linked with or occurring in the course of work, by minimising, so far as is reasonably practicable, the causes of hazards inherent in the working environment.”

4.4.1 Minimum requirements

4.4.1.1 Workplaces, machinery and equipment are safe and without risk to health. FLO may require that an inspection is carried out by a competent authority or independent inspection agency.

4.4.1.2 The following persons are not allowed to work with the application of pesticides: persons younger than 18 years, pregnant or nursing women, persons with incapacitated mental conditions; persons with chronic, hepatic or renal diseases, and persons with diseases in the respiratory ways.

4.4.2 Progress requirements

4.4.2.1 Among the workers' representatives, a person must be nominated who can be consulted and who can address health and safety issues with the organisation.

4.4.2.2 Those who are handling agrochemicals are adequately trained in storage, application and disposal of these. They are actively informed of all relevant information on the product they are handling by the producer organisation. This information is provided in the local language.

4.4.2.3 Adequate personal protective equipment of good quality is available and appropriate, especially for the use of agrochemicals. Workers handling agrochemicals must use it.

4.4.2.4 Workers' capability and awareness of the chemicals they are using, relevant health protection and first aid are improved through training.

4.4.2.5 Establishment of a occupational health and safety committee with the participation of workers.

4.4.2.6 Collective risk assessments are carried out regularly.

PART B Product Specific Standards for Coffee

1 Social Development

There are no additional social standards specific to coffee producers.

2 Economic Development

There are no additional economic standards specific to coffee producers.

3 Environmental Development

There are no additional environmental standards specific to coffee producers.

PART C Trade Standards for Coffee

1. Product description

The Fairtrade Standards cover two species of coffee.

Coffeearabica - Arabica coffee1

Coffee rabica was first described by Linnaeus in 1753. The best known varieties are 'Typica' and 'Bourbon'. The average arabica plant is a large bush with dark-green oval leaves. It is genetically different from other coffee species, having four sets of chromosomes rather than two. The fruits are oval and mature in 7 to 9 months; they usually contain two flat seeds (the coffee beans) - when only one bean develops it is called a peaberry. Arabica coffee is grown throughout Latin America, in Central and East Africa, in India and to some extent in Indonesia.

Coffea canephora - Robusta coffee1

The term 'robusta' is actually the name of a widely grown variety of this species. It is a robust shrub or small tree growing up to 10 metres in height, but with a shallow root system. The fruits are rounded and take up to 11 months to mature; the seeds are oval in shape and smaller than those of C. arabica. Robusta coffee is grown in West and Central Africa, throughout South-East Asia and to some extent in Brazil, where it is known as Conillon.

2. Procure a Long Term and Stable Relationship

Buyers and sellers will procure to establish a long term and stable relationship in which the rights and interests of both are mutually respected. Buyer and seller will sign contractual agreements for the first part of the season and a letter of intent for the rest of the season, to be confirmed by purchase contracts as the harvest progresses, which stipulate basic conditions such as: volume, quality, procedures to establish differentials and fix prices, shipment schedules, etc.

3. International Customary Conditions

All other customary conditions applicable to any international transaction will apply, such as the conditions of the European Contract of Coffee, latest edition (hereinafter to be referred to as ECCconditions), unless overruled by any of the special FLO-International conditions as specified herein.

4. Pricing and Premium

4.1 Buyers shall pay producer organizations at least the Fairtrade minimum price as set by FLO (see the price table further below). The Fairtrade minimum prices vary according to the type and origin of the coffee.

4.2 In addition to the Fairtrade minimum price the buyers shall pay a Fairtrade premium as set by FLO at 5 US\$-cents per pound of coffee.

4.3 For certified organic coffee an additional premium of 15 US\$-cents per pound green coffee will be due, on top of the Fairtrade minimum price or the market reference price respectively as determined under point 4.4.

4.4 If the market price is higher than the Fairtrade minimum price, the market price shall apply. The Fairtrade premium is paid on top of the market price.

For Arabicas the reference market price shall be based on the New York "C" contract. The price shall be established in US\$-cents per pound, plus or minus the prevailing differential for the relevant quality, basis F.O.B. origin, net shipped weight.

For Robustas the reference market price shall be based on the London "LCE" contract. The price shall be established in US-dollars per metric tonne, plus or minus the prevailing differential for the relevant quality, basis F.O.B. origin, net shipped weight.

When by legal regulation, all coffee has to be passed through the auction, importer and exporter will agree upon a reasonable margin for the exporter to cover his costs.

The following Fairtrade minimum prices, including quality differentials apply: (all prices and premium in US\$-cents per pound F.O.B. port of origin)

Fairtrade minimum price and Premium information

Fairtrade is an initiative for small farmers and wage workers in the South, who have been restrained in

their economical and / or social development by the conditions of trade (= ‘disadvantaged’). If fair

access to markets under better conditions of trade can help to overcome the restraints of development,

they can join Fairtrade.

Small farmers can join Fairtrade if they have formed organisations (in co-operatives, associations or other organisational forms¹) which are able to contribute to the social and economic development of their members and their communities and are democratically controlled by their members. Organisations can be certified by FLO if they comply with the requirements in this document.

Workers can participate in Fairtrade if they are organised, normally in unions, and if the company they work for is prepared to promote workers’ development and to pass on to the workers the additional revenues generated by Fairtrade. Such companies working with hired labour (farms, plantations, etc.), can be certified if they comply with the requirements in this document.

In setting its Standards FLO follows certain **internationally recognised standards and conventions**, especially those of the ILO (International Labour Organisation), as these form the basic labour rights most widely accepted throughout the world. In this document each Standard is formulated in general terms, and, where applicable, reference is made to external standards which FLO follows.

The Standard is then followed by the **requirements** against which producers will actually be inspected. The requirements are divided into:

- **minimum requirements**, which all producer organisations must meet from the moment they join Fairtrade, or within a specified period;
- **progress requirements**, on which producer organisations must show permanent improvement.

A report on the achievement of progress requirements should be made each year.

Minimum in this sense is meant to ensure that:

1. Fairtrade benefits reach the small farmers and/or workers.
2. The small farmers' organisation and/or the workers has/have potential for development.
3. Fairtrade instruments can take effect and lead to a development which cannot be achieved otherwise.

The degree of progress, which FLO requires from each producer organisation, depends on the level of economic benefits it receives from Fairtrade and on its specific context.

FLO also requires that producer organisations always abide by **national legislation**.

Furthermore, national legislation prevails if it sets higher standards on particular issues than FLO.

The Standards laid out in this document apply to **small farmers' organisations ONLY**. For Standards related to hired labour situations please see the respective document.

PART A Generic Fairtrade Standards for Small Farmer's Organisations

1 Social Development

1.1 Fairtrade adds Development Potential

Fairtrade should make a difference in development for certified producers.

1.1.1 Minimum Requirement

1.1.1.1 The producer organisation can demonstrate that Fairtrade revenues will promote social and economical development of small farmers.

1.1.2 Progress Requirement

1.1.2.1 A monitored plan should be developed under which the benefits of Fairtrade (including the

Premium) are shared based on a democratic decision taken by the beneficiaries.

1.2 Members are Small Producers

By small producers are understood those that are not structurally dependent on permanent hired labour, managing their farm mainly with their own and their family's labour-force.

1.2.1 Minimum Requirement

1.2.1.1 The majority of the members of the organisation are small producers.

1.2.1.2 Of every Fairtrade-certified product sold by the organisation, more than 50% of the volume

must be produced by small producers.

1.2.2 Progress Requirement

1.2.2.1 Where a minority of small producers from within a small producer organisation is producing

a particular Fairtrade-product, special attention needs to be given to ensure that they will always receive a cost-covering price for their product from the small producers' organisation. The small producer organisation will establish an adequate system for this respectively.

1.3 Democracy, Participation and Transparency

The organisation must be an instrument for the social and economical development of the members,

and in particular the benefits of Fairtrade must come to the members. The organisation must therefore

have a democratic structure and transparent administration, which enables an effective control by the

members and its Board over the management, including the decisions about how the benefits are

shared. Furthermore, there must be no discrimination regarding membership and participation.

1.3.1 Minimum requirements

1.3.1.1 An organisational structure is in place which enables control by the members. There is a

General Assembly with voting rights for all members as the supreme decision taking body and an elected Board. The staff answers through the Board to the General Assembly.

1.3.1.2 The organisation holds a General Assembly at least once a year.

1.3.1.3 The annual report and accounts are presented to and approved by the General Assembly.

1.3.1.4 Administration is in place.

1.3.2 Progress requirements

1.3.2.1 The organisation works towards transparent planning of the business. Organisations are

encouraged to make annual business plans, cash flow predictions and longer term strategic plans. Such plans will be approved by the General Assembly.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

Version June 2004

4

1.3.2.2 The participation of members in the organisation's administration and internal control is

promoted through training and education - and improves as a result.

1.3.2.3 The organisation establishes or improves internal mechanisms of members' control over the

administration, such as a control committee with rights to review the administration, external audit, etc.

1.3.2.4 Increasingly, the organisation's policies are discussed in member meetings.

Management

actively encourages members' participation in meetings.

1.3.2.5 There is improvement of the flow of information from board to members about the business

and the organisation's policies.

1.3.2.6 Measures will be taken to improve the members' commitment to the organization.

1.4 Non-Discrimination

FLO follows ILO Convention 111 on ending discrimination of workers. The Convention rejects "any distinction, exclusion or preference made on the basis of race, colour, sex, religion, political opinion, national extraction or social origin, which has the effect of nullifying or impairing equality of opportunity or treatment in employment or occupation" (art. 1). As far as applicable, FLO extends these principles to members of organisations.

1.4.1 Minimum requirements

1.4.1.1 If the organisation restricts new membership, the restriction may not contribute to the discrimination of particular social groups.

1.4.2 Progress requirements

1.4.2.1 Programs related to disadvantaged/minority groups within the organisation are in place to

improve the position of those groups in the organisation, particularly with respect to recruitment, staff and committee membership.

2 Economic Development

2.1 Fairtrade Premium

The organisation has the commitment and capacity to administer the Fairtrade Premium in a way

which is transparent for beneficiaries and FLO. Decisions on the use of the Premium are taken

democratically by the members.

2.1.1 Minimum requirements

2.1.1.1 The organisation administrates and manages the Premium transparently and uses it in line

with the requirements outlined in these Standards.

2.1.1.2 The use of the Fairtrade Premium is decided by the General Assembly and properly documented

2.1.2 Progress requirements

2.1.2.1 As soon as Premium is available, there is a yearly Premium plan and budget, preferably these

are part of a general work plan and budget of the organisation.

2.2 Export Ability

The producers must have access to the logistical, administrative and technical means to bring a quality product to the market.

2.2.1 Minimum requirements

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

Version June 2004

5

2.2.1.1 Logistics and communication equipment are in place.

2.2.1.2 The producer organisation proves that it meets current export quality standards, preferably

through previously exported products which were accepted by importers.

2.2.1.3 Demand for the producers' Fairtrade product exists.

2.2.1.4 The organisation has experience in the commercialisation of a product as an organisation.

2.2.2 Progress requirements

2.2.2.1 The producer organisation increases efficiency in their exporting operations as well as in

other operations and this way maximises the return to the members.

2.3 Economic Strengthening of the Organisation

2.3.1 Progress requirements

2.3.1.1 Members will gradually take on more responsibility over the whole export process.

2.3.1.2 The organisation will work towards the strengthening of its business related operations. This

could for example be through the building up of working capital, implementation of quality control, training/education and risk management systems, etc.

3 Environmental Development

3.1 Environment protection

Producers are expected to protect the natural environment and to make environment protection a part of farm management.

Producers will implement a system of Integrated Crop Management (ICM), with the aim of establishing

a balance between environment protection and business results, through the permanent monitoring of

economic and environmental parameters, on the basis of which an integrated cultivation and protection plan is devised and permanently adapted. FLO encourages producers to work towards

organic certification.

ICM minimises the use of fertilisers and pesticides, and partially and gradually replaces them with

organic fertilisers and biological disease control.

3.1.1 Minimum requirements

3.1.1.1 The producers live up to national and international legislation regarding the use of pesticides,

handling pesticides (storing, filling, cleaning, administration, etc.), the protection of natural waters, virgin forest and other ecosystems of high ecological value, erosion and waste management.

3.1.1.2 Pesticides in WHO class 1 a+b, pesticides in the Pesticide Action Network's "dirty dozen" list

and pesticides in FAO/UNEP's Prior Informed Consent Procedure list (respecting updates, see appendix) cannot be used.

3.1.2 Progress requirements

3.1.2.1 The producer organisation will encourage its members to implement a **system of Integrated Crop Management**.

4 Standards on Labour Conditions

FLO regards the ILO Conventions as the authority on working conditions, and expects all registered producers to meet the requirements as far as possible. Where a significant number of workers are employed by a small farmer organisation, there are specific standards to meet. Where a smaller number are employed and where workers are casually hired by farmers themselves, the organisations should take steps to improve working conditions and to ensure that such workers share the benefits of Fairtrade. This should be part of the development plan and be reported to FLO.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

Version June 2004

6

The term "workers" refers to all those employed, including casual, seasonal and permanent workers.

In cases where a plantation or factory is a member of the producer organisation certified by FLO, the generic standards for hired labour apply fully and the plantation or factory will need to go through a separate certification process.

Applicable to all producer organisations:

4.1 Forced Labour and Child Labour

FLO follows ILO Conventions 29, 105, 138 and 182 on child labour and forced labour.

Forced or

bonded labour must not occur. Bonded labour can be the result of forms of indebtedness of workers to the company or middlemen. Children may only work if their education is not jeopardised. If children

work, they must not execute tasks, which are especially hazardous for them due to their age.

4.1.1 Minimum requirements

- 4.1.1.1 Forced labour, including bonded or involuntary prison labour, does not occur.
- 4.1.1.2 Children are not employed (contracted) below the age of 15.
- 4.1.1.3 Working does not jeopardise schooling or the social, moral or physical development of the young person.
- 4.1.1.4 The minimum age of admission to any type of work which by its nature or the circumstances under which it is carried out, is likely to jeopardise the health, safety or morals of young people, shall not be less than 18 years.
- 4.1.1.5 Employment is not conditioned by employment of the spouse. Spouses have the right to offfarm employment.

Applicable to Producer organisations in which a significant number of workers are employed:

4.2 Freedom of Association & Collective Bargaining

FLO follows ILO Conventions 87 and 98 on freedom of association and collective bargaining. Workers and employers shall have the right to establish and to join organisations of their own choosing, and to draw up their constitutions and rules, to elect their representatives and to formulate their programmes. Workers shall enjoy adequate protection against acts of anti-union discrimination in respect of their employment.

4.2.1 Minimum requirements

- 4.2.1.1 The organisation recognises in writing the right of all employees to join an independent trade union, free of interference of the employer, the right to establish and join federations, and the right to collective bargaining.
- 4.2.1.2 The organisation allows trade union organisers to meet all the workers, and allows workers to hold meetings and organise themselves without the interference of the management.
- 4.2.1.3 The organisation does not discriminate against workers on the basis of union membership or union activities.

4.2.2 Progress requirements

- 4.2.2.1 If one or more independent and active trade unions exist in the sector and the region, FLO expects that the workers will be represented by (a) trade union(s) and that the workers will be covered by a Collective Bargaining Agreement (CBA).
- 4.2.2.2 If no independent and active union exists in the region and the sector, all the worker's will democratically elect a worker's committee, which represents them, discusses with the organisation and defends their interests. This committee negotiates with the organisation an agreement on the conditions of employment, covering all aspects normally covered by a Collective Bargaining Agreement (CBA).

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

4.2.2.3 The representation and participation of the workers is improved through training activities.

These are also aimed at improving the workers' awareness of the principles of Fairtrade.

4.2.2.4 If no union is present, the organisation and the workers' committee gets into a process of

consultation with the national union federation(s) and the International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations (IUF) or the respective International Trade Secretariat about improvement of the workers' representation and implementing a Collective Bargaining Agreement (CBA).

4.3 Conditions of employment

FLO follows ILO Plantation Convention 110, ILO Conventions 100 on equal remuneration and 111 on discrimination. All employees must work under fair conditions of employment. The producer organisation must pay wages in line with or exceeding national laws and agreements on minimum

wages or the regional average.

4.3.1 Minimum requirements

4.3.1.1 Salaries are in line with or exceeding regional average and official minimum wages for

similar occupations. The employer will specify wages for all functions.

4.3.1.2 Payment must be made regularly and in legal tender and properly documented.

4.3.2 Progress requirements

4.3.2.1 Regarding other conditions of employment like maternity leave, social security provisions,

non-monetary benefits, etc. at least the provisions as laid out in the Collective Bargaining Agreement or the Agreement signed between the workers' committee must be fulfilled.

4.3.2.2 All workers are employed under legally binding labour contracts.

4.3.2.3 The organisation works towards all permanent workers having the benefits of a provident fund or pension scheme.

4.3.2.4 An adequate sick leave regulation is put in place.

4.3.2.5 A working hours and overtime regulation is put in place.

4.3.2.6 Salaries are gradually increased to levels above the regional average and official minimum.

4.3.2.7 Differences in the conditions of employment for casual, seasonal and permanent workers are progressively diminished.

4.4 Occupational Health & Safety

FLO follows ILO Convention 155 which aims "to prevent accidents and injury to health arising out of,

linked with or occurring in the course of work, by minimising, so far as is reasonably practicable, the

causes of hazards inherent in the working environment."

4.4.1 Minimum requirements

4.4.1.1 Workplaces, machinery and equipment are safe and without risk to health. FLO may require

that an inspection is carried out by a competent authority or independent inspection agency.

4.4.1.2 The following persons are not allowed to work with the application of pesticides: persons

younger than 18 years, pregnant or nursing women, persons with incapacitated mental conditions; persons with chronic, hepatic or renal diseases, and persons with diseases in the respiratory ways.

4.4.2 Progress requirements

4.4.2.1 Among the workers' representatives, a person must be nominated who can be consulted and

who can address health and safety issues with the organisation.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

Version June 2004

8

4.4.2.2 Those who are handling agrochemicals are adequately trained in storage, application and

disposal of these. They are actively informed of all relevant information on the product they are handling by the producer organisation. This information is provided in the local language.

4.4.2.3 Adequate personal protective equipment of good quality is available and appropriate, especially for the use of agrochemicals. Workers handling agrochemicals must use it.

4.4.2.4 Workers' capability and awareness of the chemicals they are using, relevant health protection

and first aid are improved through training.

4.4.2.5 Establishment of a occupational health and safety committee with the participation of workers.

4.4.2.6 Collective risk assessments are carried out regularly.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

PART B Product Specific Standards for Coffee

1 Social Development

There are no additional social standards specific to coffee producers.

2 Economic Development

There are no additional economic standards specific to coffee producers.

3 Environmental Development

There are no additional environmental standards specific to coffee producers.

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations

Version June 2004

10

PART C Trade Standards for Coffee

1. Product description

The Fairtrade Standards cover two species of coffee.

Coffea arabica - Arabica coffee

Coffea arabica was first described by Linnaeus in 1753. The best known varieties are 'Typica' and

'Bourbon'. The average arabica plant is a large bush with dark-green oval leaves. It is genetically

different from other coffee species, having four sets of chromosomes rather than two. The fruits are oval and mature in 7 to 9 months; they usually contain two flat seeds (the coffee beans) - when only one bean develops it is called a peaberry. Arabica coffee is grown throughout Latin America, in Central and East Africa, in India and to some extent in Indonesia.

Coffea canephora - Robusta coffee1

The term 'robusta' is actually the name of a widely grown variety of this species. It is a robust shrub or small tree growing up to 10 metres in height, but with a shallow root system. The fruits are rounded and take up to 11 months to mature; the seeds are oval in shape and smaller than those of C. arabica. Robusta coffee is grown in West and Central Africa, throughout South-East Asia and to some extent in Brazil, where it is known as Conillon.

2. Procure a Long Term and Stable Relationship

Buyers and sellers will procure to establish a long term and stable relationship in which the rights and interests of both are mutually respected. Buyer and seller will sign contractual agreements for the first part of the season and a letter of intent for the rest of the season, to be confirmed by purchase contracts as the harvest progresses, which stipulate basic conditions such as: volume, quality, procedures to establish differentials and fix prices, shipment schedules, etc.

3. International Customary Conditions

All other customary conditions applicable to any international transaction will apply, such as the conditions of the European Contract of Coffee, latest edition (hereinafter to be referred to as ECCconditions), unless overruled by any of the special FLO-International conditions as specified herein.

4. Pricing and Premium

4.1 Buyers shall pay producer organizations at least the Fairtrade minimum price as set by FLO (see the price table further below). The Fairtrade minimum prices vary according to the type and origin of the coffee.

4.2 In addition to the Fairtrade minimum price the buyers shall pay a Fairtrade premium as set by FLO at 5 US\$-cents per pound of coffee.

4.3 For certified organic coffee an additional premium of 15 US\$-cents per pound green coffee will be due, on top of the Fairtrade minimum price or the market reference price respectively as determined under point 4.4.

1 Source: ICO

Generic Fairtrade Standards for Small Farmers' Organisations
Version June 2004

4.4 If the market price is higher than the Fairtrade minimum price, the market price shall apply.

The Fairtrade premium is paid on top of the market price.

For Arabicas the reference market price shall be based on the New York "C" contract. The price shall be established in US\$-cents per pound, plus or minus the prevailing differential for the relevant quality, basis F.O.B. origin, net shipped weight.

For Robustas the reference market price shall be based on the London "LCE" contract. The price shall be established in US-dollars per metric tonne, plus or minus the prevailing differential for the relevant quality, basis F.O.B. origin, net shipped weight.

When by legal regulation, all coffee has to be passed through the auction, importer and exporter will agree upon a reasonable margin for the exporter to cover his costs.

5. Pre-financing/Credit:

• In the case of contracts with fixed prices the buyer shall make available up to 60% of the contract

value, on the request of the seller.

• In the case of unfixed prices the buyer shall make available up to 60% of the estimated contract

value on request of the seller, as long as buyer and seller agree upon a mechanism that guarantees

the contract value(s) will cover the pre-financing, e.g. by a 'stop/loss' clause. In the absence of

such a mechanism, seller is entitled only to request pre-financing of up to 60% of the FLOInternational minimum price.

• Pre-finance must allow access for producer organizations to cash in order to buy from their members. The payment instruments (cash, L/C Red Clause, etc.) will be arranged in the contract, by mutual agreement.

• In principle the pre-finance is meant for the first-level organizations, but in practice it is linked to

the contracting parties (the sellers and the buyers). If the exporter is not a member of the register

he will receive the pre-finance, but beforehand the exporter and the FLO-CR partner organization

have to agree upon the handling of the pre-financing money and the fulfilment of the contract.

• In case of several shipments the spread of the pre-finance must be fixed in the contracts. It is not

always necessary to pre-finance the whole amount before the first shipment. Pre-finance must be adapted to the real needs of the producer organization.