

# SPECIALTY COFFEE TRANSACTION GUIDE

## DOCUMENTANDO LOS EFECTOS DE COVID-19 EN LAS COMPRAS DE CAFÉS ESPECIALES EN LA COSECHA 2019/2020

**PETER W. ROBERTS Y CHAD TREWICK\***

Guía de Transacciones de Cafés Especiales

Marzo 2021

\* Agradecemos a nuestros colegas de Catholic Relief Services, Rainforest Alliance y el Proyecto MOCCA de TechnoServe (financiado por el Programa Food for Progress del USDA) por sus contribuciones financieras e intelectuales a este reporte. También agradecemos a los donantes de la Guía de Transacciones de Cafés Especiales por los datos de los contratos usados en este reporte y por las contribuciones adicionales hechas por los individuos listados en el Apéndice. El reporte también ha sido beneficiado por las muchas contribuciones hechas por el equipo de cafés especiales de la Universidad de Emory. En último lugar, estamos agradecidos – y dedicamos este reporte – a todas las mujeres y hombres que cultivaron y procesaron cafés especiales durante este año lleno de tantos retos.



# DOCUMENTANDO LOS EFECTOS DE COVID-19 EN LAS COMPRAS DE CAFÉS ESPECIALES EN LA COSECHA 2019/2020

## RESUMEN GENERAL

Este reporte usa información detallada de datos de contratos de 58 compañías con el fin de seguir los cambios específicos en el mercado a medida que el sector de cafés especiales lidió con los efectos inmediatos de la pandemia del COVID-19. Los datos muestran que la pandemia tuvo un efecto negativo en general para las ventas de cafés especiales y un efecto dramático en la composición de éstas. El volumen total de compras de café oro en las 58 empresas cayó en 0.6%. Las ventas de cafés especiales 'regulares' (con un puntaje de menos de 84 puntos y vendido en contenedores) se incrementaron, mientras que las ventas de cafés especiales de mayor calidad (de más de 84 puntos y vendidos en lotes más pequeños) disminuyeron. ***Dado el potencial de efectos adversos en la economía de algunas fincas, los productores y sus redes de apoyo deben seguir de cerca este cambio en la composición de ventas y luego trabajar para realizar los cambios necesarios para apoyar a los productores que han planeado y hecho inversiones para moverse a un segmento de cafés especiales de mayor calidad y de mayor precio.***

Si bien los cambios de volumen y composición son preocupantes, los precios - ajustados por diferencias de calidad y cantidad - aumentaron durante el año de cosecha de COVID-19. Sin embargo, estos aumentos no estaban obviamente vinculados a cambios específicos en la oferta y la demanda en el mercado de cafés especiales, sino a un modesto aumento en el precio "C" de la Bolsa de Nueva York y a grandes aumentos en los diferenciales comerciales de precios en varios países. ***Dados los beneficios a largo plazo de tener un ambiente de precios más sensible y estable para los cafés especiales - uno que esté protegido de los mercados 'commodity' volátiles - debemos tener cuidado con los efectos a largo plazo de vincular los precios de cafés especiales a los de la Bolsa de Nueva York con su precio 'C' y a sus diferenciales por países.***

Incluso después de tener en cuenta un cambio hacia el segmento regular (donde el diferencial de precios es más común), las interrupciones impuestas por el COVID-19 llevaron a una disminución relativa en los contratos de precio fijo. ***Dados los beneficios a largo plazo asociados con los contratos relacionales, los productores de cafés especiales y sus redes de apoyo deben observar cuidadosamente los factores que impulsan las compras hacia los contratos 'en el momento' y la fijación de precios diferenciales y las alejan de los compromisos relacionales respaldados por contratos de precio fijo basados en referencias de precios adecuadas.***

A pesar de las preocupaciones de que el entorno operativo y de precios creado por COVID-19 podría alejar a los compradores de las certificaciones, el segmento de café regular se vio impulsado por más contratos certificados con lotes más grandes y precios ajustados más altos. ***Dada la importancia de las certificaciones para proteger tanto los volúmenes contratados como los precios en el segmento del café regular, la industria debe celebrar la resiliencia de estos programas y buscar formas de expandir su uso.***

Los momentos más desafiantes para los productores de café se produjeron de abril a junio. Sin embargo, hubo evidencia de un rebote en el período julio a septiembre. ***Debido a que la pandemia de COVID-19 aún se está desarrollando, y debido a que los efectos iniciales de la pandemia no necesariamente persistirán, debemos continuar rastreando el desarrollo del mercado para proporcionar una base actualizada basada en datos para las acciones e intervenciones del mercado.***

Finalmente, los participantes de los grupos focales se sorprendieron del nivel de resiliencia que la pandemia COVID-19 reveló en la industria de cafés especiales. Si bien es posible que las relaciones se hayan alejado por las numerosas interrupciones e incertidumbres, la mayoría de las relaciones siguieron siendo una fuente ininterrumpida de apoyo tanto para los productores como para los compradores de café. ***Es fundamental que se haga todo lo posible por comprender y responder a los cambios provocados por la influencia de una pandemia global en curso y profundizar las relaciones que pasaron muchas pruebas de resistencia en el año de cosecha de COVID-19.***

## OTRA GRAN DISRUPCIÓN

*"El nuevo coronavirus representa un choque conjunto de oferta y demanda sin precedentes para el sector cafetalero mundial, lo que constituye un enorme desafío para los productores de café, los trabajadores agrícolas y los actores de la cadena de valor desde arriba hacia abajo."*<sup>1</sup>

De cara al año de cosecha 2019/2020, los productores de café estaban lidiando con los efectos continuos de la roya y una crisis de precios en curso. Estos choques negativos se desarrollaron en el contexto de serias preocupaciones sobre la economía de la producción de café bajo los efectos del cambio climático. Todo esto abonado a las cadenas de suministro globales establecidas bajo la nociva combinación de colonialismo y esclavitud y que continúan produciendo un "estado normal" problemático para los productores de café de todo el mundo.

A pesar de estas muchas preocupaciones, existía un grado de optimismo en la cosecha pendiente.<sup>2</sup> Sin embargo, los temores comenzaron a aumentar cuando las noticias se filtraron y luego inundaron sobre cómo COVID-19 se estaba convirtiendo en una pandemia global que causaría estragos en cada paso de la cadena de valor del café. En el sector minorista del mercado, las medidas de distanciamiento social y los cierres de emergencia arrasaron el mercado de cafés especiales fuera del hogar: "El consumo de café fuera del hogar, como en cafés y restaurantes, representa alrededor del 25% de la demanda total de los consumidores de café. Entonces, cuando alrededor del 95% de estos negocios cerraron a principios de 2020, de manera temporal o permanente, la industria del café sufrió un tremendo golpe."<sup>3</sup> Esto virtualmente eliminó al canal más responsable del creciente interés en los cafés especiales, especialmente los cafés especiales 'elegantes' que se venden en el extremo superior del mercado. Los mismos problemas de salud pública crearon pesadillas logísticas en las fincas donde se cultivan cafés especiales.<sup>4</sup> Muchos temían que "los productores solo podrán cosechar una fracción del café de especialidad que cuidan y en el que invierten meticulosamente [ya que] el cierre de fronteras dificulta la contratación de trabajadores con suficiente experiencia".<sup>5</sup> Entre consumidores y productores, hubo muchas interrupciones impredecibles en los puertos a través de los cuales se mueven los cafés especiales, lo que agregó tanto costos como incertidumbre.<sup>6</sup>

### Preguntas planteadas durante el año de cosecha de COVID-19

*"Los productores de todo el mundo se preguntan si podrán vender su cosecha o no, y si lo hacen, ¿a qué precios?"*<sup>7</sup>

A principios de 2020, nadie habló públicamente sobre los posibles efectos de COVID-19 en la industria mundial del café. De hecho, la primera mención en los medios de comunicación vino de la Asociación de Cafés Especiales (SCA) el 19 de marzo.<sup>8</sup> A medida que se intensificaban las preocupaciones sobre la escala y el alcance de una pandemia mundial de Covid-19, la Organización Internacional del Café (ICO, por sus siglas en inglés) advirtió en abril que cada caída de un punto porcentual en el crecimiento del PIB mundial reduciría la demanda mundial de café en 1,6 millones de sacos.<sup>9</sup> Este pronóstico inicial motiva la primera pregunta que se aborda en este informe:

**P1.** *¿Revelan los datos de la Guía de Transacciones una reducción en el volumen total de café especial contratado durante el año de cosecha 2019/2020?*

---

<sup>1</sup> Ver [Volatile Coffee Prices: Covid-19 and Market Fundamentals](#).

<sup>2</sup> Ver [Colombia Harvest Report: Higher Prices and Yields Ease COVID-19 Worries](#).

<sup>3</sup> Ver [How Covid-19 Changed Home Coffee Consumption](#).

<sup>4</sup> Ver [Covid-19 in the Coffee Sector: Challenges for Workers and Farmers](#).

<sup>5</sup> Ver [Specialty Coffee Farmers Feel the Squeeze from Covid-19 Shutdowns](#).

<sup>6</sup> Ver [Coffee Prices Rise Amid Supply Chain Uncertainty Caused By Covid-19](#).

<sup>7</sup> Ver [Covid-19: What Coffee Farmers Want You to Know](#).

<sup>8</sup> Ver [Flash Survey: Covid-19 Impacts on Coffee Business](#).

<sup>9</sup> Ver [Impact of Covid-19 on the Global Coffee Sector: The Demand Side](#).

La proyección inicial de la ICO se refinó a medida que la gente reflexionaba sobre los efectos específicos que la pandemia estaba teniendo en los mercados del café. Aunque la proyección de la ICO se aplicaba a todo el café, se pensaba que el pronóstico era peor para los cafés especiales porque, a raíz del COVID-19, los consumidores sensibles al precio estaban cambiando a ofertas de menor precio.<sup>10</sup> El cambio más obvio en el sector minorista del mercado fue el cierre forzoso de cafeterías en todo el mundo.<sup>11</sup> Mientras esto sucedía, la gente seguía bebiendo café, pero el café que compraban en las tiendas de conveniencia o supermercados para prepararlo en casa era una tarifa más estándar.<sup>12</sup>

Los cambios del lado de la demanda se hicieron más retadores por los desafíos asociados con la cosecha, el procesamiento y la exportación de cafés especiales de mayor valor. Además de las preocupaciones sobre la menor demanda de mejores cafés, había preocupaciones sobre la capacidad de suministrar los cafés necesarios para satisfacer la demanda restante. Esto llevó a la ICO a predecir que "el mercado de arábica de gama alta podría sentir algunos de los primeros efectos negativos de la pandemia de COVID-19, ya que los agricultores podrían perder la capacidad de producir esos cafés de calidad, mientras que los consumidores podrían gastar cada vez menos".<sup>13</sup> Esta preocupación nos lleva a la siguiente pregunta:

**P2.** *¿Fueron más severas las reducciones de las ventas de cafés especiales de mayor valor que las de los cafés especiales regulares de menor precio?*

Las perturbaciones simultáneas de la oferta y la demanda de diferentes tipos de cafés especiales llevaron a muchos a preguntarse qué pasaría con los precios del café especial. Por lo tanto, utilizamos la información de precios FOB de la Guía de Transacciones para abordar una tercera pregunta:

**P3.** *Con los cambios en el nivel y la composición de la oferta y la demanda de cafés especiales, ¿qué sucedió con los precios pagados por los cafés especiales regulares y por los cafés elegantes?*

Cuando pasó el impacto inicial de la pandemia (aproximadamente en junio), la realidad demostró ser menos dramática que muchos de los pronósticos iniciales. Los comentaristas comenzaron a notar cuántas preocupaciones sobre las graves interrupciones del suministro no se materializaron.<sup>14</sup> Otros comenzaron a ver desarrollos positivos en el lado de la demanda.<sup>15</sup> Un estudio informó que, a pesar de las predicciones anteriores, el consumo de café en el hogar en realidad aumentó ".<sup>16</sup> Esto incluyó un aumento en las ventas en línea y por suscripción: "En los Estados Unidos, la cantidad de tostadores que ofrecen servicios de suscripción durante COVID-19 aumentó en un 25%, mientras que las ventas por suscripción aumentaron en un 109%".<sup>17</sup> Otro informe concluyó que "las ventas minoristas de café totales han aumentado aproximadamente un 10% en lo que va de año en comparación con un aumento del 2% en las ventas en muchos años recientes".<sup>18</sup> Nuestra siguiente pregunta es si estas observaciones de los medios se alinean con los datos de los contratos que se centran en el café de especialidad:

**P4.** *¿Cómo cambiaron los volúmenes y los precios cuando las preocupaciones iniciales del mercado aumentaron de abril a junio y luego disminuyeron a mediados de año?*

---

<sup>10</sup> Ver [ICO Forecasts How a Global Recession Might Affect Coffee Demand](#).

<sup>11</sup> Ver [Covid-19: What Coffee Farmers Want You to Know](#).

<sup>12</sup> Ver [There's No Money in Posh Coffee for Growers Slammed by Pandemic](#).

<sup>13</sup> Ver [ICO Warns of Increased Coffee Price Volatility as Coronavirus Unfolds](#).

<sup>14</sup> Ver [Coffee Keeps its Mojo: Producers Overcome Pandemic Obstacles](#).

<sup>15</sup> Ver [Covid-19 & The Coffee Trade: Exploring the Short- & Long-Term Impact](#).

<sup>16</sup> Ver [How Covid-19 Changed Home Coffee Consumption](#).

<sup>17</sup> Ver también [How Covid-19 Changed Home Coffee Consumption](#).

<sup>18</sup> Ver [Coffee Battleground During Coronavirus Era Is Your Kitchen Counter](#).

## El Primer Paso Crítico es Comprender

*“El café respalda los medios de vida de millones de pequeños agricultores y COVID-19 representa una amenaza global para el sector del café”.<sup>19</sup>*

Puede llevar años entender completamente las implicaciones inmediatas y a largo plazo de la pandemia en los mercados mundiales de cafés especiales, especialmente dado que afectó a una industria que todavía está tratando de descubrir cómo cultivar un mercado que compense adecuadamente a los productores por los costos y riesgos en los que incurrir. Dicho esto, es imperativo que los productores, compradores y entes de apoyo de cafés de especialidad ayuden a que su mercado vuelva a la normalidad lo antes posible. Por lo tanto, nuestro reporte arroja luz sobre estas preguntas:

*P5. ¿Cómo variaron los cambios inducidos por la pandemia entre las regiones productoras y consumidoras?*

*P6. ¿Produjo la pandemia cambios en el patrón de contratación de precio fijo versus contratación diferencial?*

*P7. ¿Se vieron afectados de manera diferente los cafés especiales certificados y los no certificados?*

## MUESTRA PERSONALIZADA DE GUÍA DE TRANSACCIONES DE CAFÉS ESPECIALES

El año de cosecha 2019/2020 produjo oleadas de ansiedad sobre cómo las interrupciones de la pandemia influirían en las ventas de cafés especiales en café oro. Sin embargo, los vendedores y compradores aun así se dedicaron al negocio de cosechar, procesar y mover cafés. Esto generó un historial de volúmenes y precios de café contratados. Utilizando dos años de datos de contratos de cosecha recopilados para la Guía de transacciones de cafés especiales, de octubre de 2018 a septiembre de 2019 y de octubre de 2019 a septiembre de 2020, podemos comparar los contratos de cafés especiales, los volúmenes contratados, los puntajes de calidad y los precios FOB para ver cómo el mercado del café especial reaccionó en los primeros meses de la pandemia.

*La Guía de Transacciones de Cafés Especiales 2020 se basa en un grupo progresivo de donantes de datos (productores de café de especialidad, organizaciones de apoyo, exportadores, importadores y tostadores) que brindan información detallada del contrato que cubre las transacciones de café de especialidad de cosechas recientes de forma confidencial. Los donantes de datos acuerdan "proporcionar información sobre todas nuestras transacciones de café verde durante el período cubierto por la Guía de transacciones"; que "toda la información que proporcionemos será precisa a nuestro leal saber y entender"; y "apoyaría los esfuerzos para verificar una pequeña cantidad de contratos buscando la confirmación de las contrapartes del contrato afectadas". Los investigadores de la Universidad de Emory utilizan esta información anónima y apropiadamente agregada para crear tablas que describen las distribuciones de los precios recientes de los cafés especiales en grano oro (sin tostar).*

*La Guía de transacciones de 2020 resume 51,000 contratos que cubren aproximadamente 1,09 mil millones de libras de café especial en grano oro valorado en más de USD \$ 2,1 mil millones. Aproximadamente dos tercios de la muestra de 3 años representan contratos hechos por importadores de café especial, seguidos por exportadores y tostadores.*

*Para más información, por favor visite: [www.transactionguide.coffee](http://www.transactionguide.coffee).*

Como primer paso fundamental hacia una comprensión mejor y más factible de cómo los mercados de cafés especiales respondieron a la pandemia, este informe documenta los efectos del COVID-19 en el primer año de cosecha en el que influyó. Comenzando con todos los datos de contratos disponibles para la Guía de transacciones de cafés especiales de 2020, dejamos de lado las observaciones que no reportan puntajes de calidad. Luego, para

<sup>19</sup> Ver [Will Covid-19 be One Shock Too Many for Smallholder Coffee Livelihoods?](#)

maximizar la comparabilidad entre los dos años de cosecha, nos enfocamos en los contratos de 58 donantes de datos que brindan datos de los años de cosecha 2018/2019 y 2019/2020.

Estos datos nos permiten ver cómo cambió la cantidad de contratos, así como el tamaño de los lotes, los puntajes de calidad y los precios FOB, a medida que la industria pasó de la última cosecha antes de la pandemia (2018/2019) a la primera cosecha de COVID-19 (2019/2020).

Para contextualizar estas observaciones, reunimos cuatro grupos focales integrados por personas experimentadas que trabajan en las empresas que respaldan la Guía de Transacciones de Cafés Especiales. Las 15 personas que participaron en estos grupos focales se mencionan en el Apéndice de este informe. En general, las observaciones de los datos de la *Guía de Transacciones* resonaron entre los participantes de los grupos focales, especialmente el cambio observado de cafés elegantes a cafés especiales regulares y los resultados de precios relativamente robustos. También estuvieron de acuerdo en que este año de cosecha generó una cantidad considerable de ambigüedad ya que algunos compradores de café estaban preocupados por la falta de oferta mientras que otros estaban preocupados por una caída en la demanda. Sin embargo, la mayoría estuvo de acuerdo con **Miguel (Manos Campesinas)** cuando dijo que *"El contexto es importante. Muchos de los cambios observados en el año de cosecha 2019/2020 habían estado en curso antes de la pandemia"*. Además, al pensar en los efectos inmediatos frente a los efectos a largo plazo de la pandemia, la mayoría estuvo de acuerdo en que aún no sabemos mucho sobre los efectos a largo plazo porque la historia de COVID-19 apenas está comenzando.<sup>20</sup>

## CONTRATOS, VOLÚMENES, INGRESOS Y PRECIOS FOB

*"A diferencia de la crisis de precios que afecta al café 'commodity', el problema para los productores de cafés especiales no es lo que se les paga por libra - hay productores que obtienen precios superiores asociados con los cafés de calidad superiores- , sino cuánto pueden producir".<sup>21</sup>*

### Contratos, Tamaños de Lotes, y Puntajes de Calidad en Dos Años de Cosecha

	Año de cosecha Pre COVID-19 (2018/2019)	Año de cosecha en COVID-19 (2019/2020)
Donadores de datos	58	58
Contratos	N = 15,562	N = 12,809
Tamaño de lote en libras (promedio)	21,177 lbs.	24,125 lbs.
Millones de libras(total)	329.55	309.02
Millones de dólares(total)	USD 637.12	USD 624.82
Puntaje de calidad (promedio)	84.75	84.51

En una muestra que proporciona una apariencia equilibrada a lo largo de dos años de cosecha, el número total de contratos de café de especialidad disminuyó de 15,562 en 2018/2019 a 12,809 en 2019/2020. Sin embargo, esta disminución no fue uniforme en las 58 empresas de la muestra. Más bien, 19 de 58 empresas aumentaron el número de contratos firmados durante el año de

cosecha de Covid-19. **Kyle (Counter Culture)** proporcionó contexto para este comportamiento de compra aparentemente contrario a la intuición: *"Fuimos conservadores al entrar en la temporada contractual del Hemisferio Sur. Sin embargo, no redujimos nuestras libras tanto porque esto sería demasiado punitivo para nuestros productores y asociaciones. Este enfoque tuvo costos para la empresa [en el sentido de que] experimentamos las consecuencias reales de los costos de mantenimiento y, en algunos casos, la degradación de la calidad. Pero tomamos esta decisión desde el principio para mantenernos firmes y seguir adelante "*.

Parcialmente compensando la disminución general en el número de contratos hubo un aumento en el tamaño promedio del lote, de 21,177 libras a 24,125 libras. Sin embargo, a pesar de esta compensación, el volumen total

<sup>20</sup> Esto es especialmente cierto en Suramérica. Dado el comienzo tardío de estas cosechas, Luiz (Capricornio) y Tyler (Azahar) nos recordaron que no veremos los efectos inmediatos completos de Covid-19 en Brasil o Colombia hasta que analicemos los datos del contrato desde fines de 2020 hasta 2021.

<sup>21</sup> Ver *Specialty Coffee Farmers Feel the Squeeze from Covid-19 Shutdowns*.

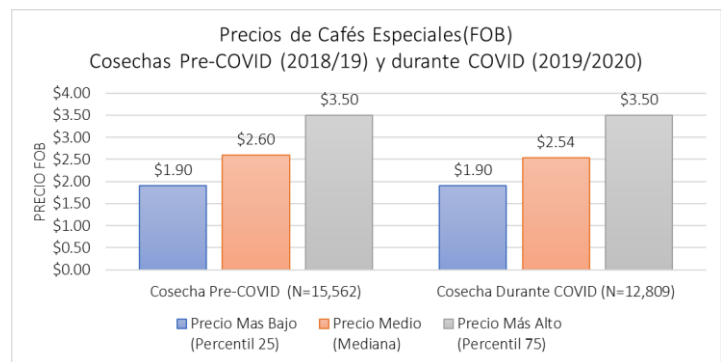
**Ajustando Precios.** Dada la variedad de puntuaciones de calidad y tamaños de lote, creamos estimaciones de precios que tienen en cuenta estas diferencias. Utilizando la muestra de dos años, estimamos un modelo de regresión con el precio FOB como variable dependiente y una serie de variables indicadoras, que representan cada una de las categorías de calidad-cantidad de la Tabla 5 en la Guía de Transacciones de Cafés Especiales, como variables explicativas. También tenemos en cuenta las diferencias sistemáticas de precios en los tres años de cosecha. Para minimizar la influencia de las observaciones atípicas, primero reservamos los contratos con el 5% más bajo y alto de los precios FOB reportados. Los valores pronosticados de este modelo de regresión indican la parte de un precio FOB que se explica por estas variables de calidad / cantidad. Los valores residuales representan la parte sobrante (o inexplicable).

de café comprado por estas 58 empresas cayó de aproximadamente 329 millones de libras en 2018/2019 a 309 millones de libras en 2019/2020. Estos menores volúmenes contratados se tradujeron en menores ingresos por cafés especiales.

**Observación clave:** El valor total en dólares de las compras de café verde de estas 58 empresas cayó aproximadamente un 1.9% durante el año de cosecha de COVID-19, mientras que el volumen cayó solo un 0.6%.

Observando los puntajes de calidad en los dos años de cosecha, hubo una pequeña – pero estadísticamente significativa - disminución de solo 0.24 puntos, de 84.75 a 84.51.

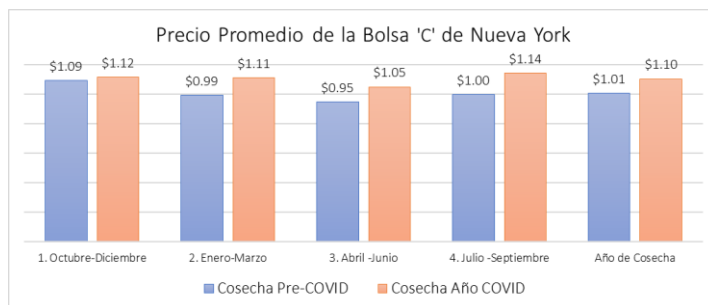
A pesar de las perturbaciones de volumen, la distribución general del precio FOB se mantuvo prácticamente sin cambios durante los dos años de cosecha. El precio FOB medio cayó de \$2.60 a \$2.54, mientras que el precio del extremo inferior (percentil 25) se mantuvo estable en \$1.90. Esta última observación sugiere que tres cuartos de los cafés vendidos cada año tenían un precio superior al precio mínimo orgánico actual de Fair Trade.



## Ajustando los precios FOB

Este informe examina los cambios año tras año en el número de contratos de cafés especiales completados, así como también los tamaños de lote (cantidades) y puntajes de café (calidades) para estos cafés. Para centrarnos en cómo respondieron los precios del café oro aislado de los efectos de los cambios de cantidad y calidad, seguimos el enfoque adoptado en la Guía de Transacciones de cafés especiales y examinamos los precios que se ajustan por calidad y cantidad.

Después de ajustar los puntajes de calidad y el tamaño de los lotes, los precios FOB de los cafés especiales aumentaron en el año de cosecha 2019/2020. El promedio de 2018/2019 estuvo aproximadamente \$0.027 por

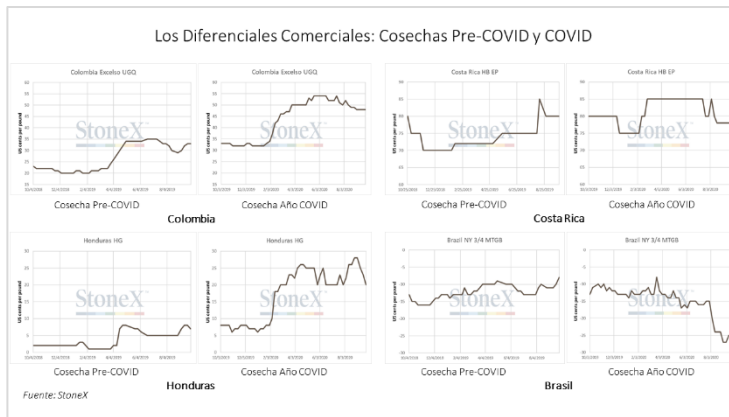


libra por debajo del promedio de la muestra de dos años, mientras que el promedio de 2019/2020 fue \$0.032 más. Al interpretar este \$0.059 aumento de precio ajustado, es importante considerar los aumentos año tras año en el precio de los productos básicos o 'commodity'.<sup>22</sup> En mayo de 2020, la ICO informó que su precio de indicador compuesto "ha mostrado una tendencia fluctuante pero ascendente desde febrero".<sup>23</sup> En apoyo de esta observación, el

<sup>22</sup> Ver [Coffee Prices Rise Amid Supply Chain Uncertainty Caused By Covid-19](#).

<sup>23</sup> Ver [Volatile Coffee Prices: Covid-19 and Market Fundamentals](#).

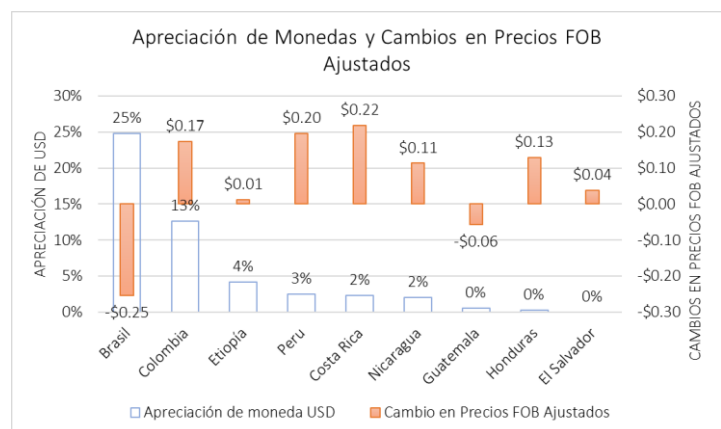
promedio del precio "C" diario de la Bolsa de Nueva York aumentó de \$1.01 a \$1.10 en 2019/2020. En este contexto de precios más amplio, el aumento de aproximadamente 5 centavos de dólar en el precio medio ajustado de los cafés especiales fue menor que el aumento de aproximadamente 9 centavos de dólar en los precios de las materias primas (commodity).



Además de un aumento en el precio "C" de Nueva York, los participantes de los grupos focales enfatizaron que los diferenciales por país por calidades más comerciales aumentaron en muchos países productores. Hubo fuertes inflexiones en países como Colombia y Honduras cerca del inicio de la pandemia.<sup>24</sup> Los aumentos en otros países, como Costa Rica, fueron evidentes, pero menos dramáticos.

Sin embargo, algunos productores de cafés especiales no pudieron capitalizar la evolución positiva de los precios a corto plazo en los mercados comerciales. **Christian (Unitrade)** señaló que muchas ventas negociadas previamente que cambiaron a más tarde en el año de cosecha con COVID-19 o más lejos estuvieron ligados a precios commodity y diferenciales más bajos en el año de cosecha anterior: *“Los contratos forzados representan un problema para nuestros productores y nuestras redes porque estos cafés ya tenían precios fijos basados en el escenario de mercado del año pasado. Estos cafés son difíciles de suministrar o adquirir porque tienen un precio muy por debajo de los precios actuales”*. Esta capacidad variable de los productores de cafés especiales para aprovechar la evolución positiva de los precios que irradia el mercado comercial podría explicar por qué los aumentos de precios observados para los cafés especiales se retrasaron en comparación con los aumentos combinados de los precios de los productos commodity más los diferenciales por países.

Al reflexionar más sobre la evolución de los precios, **Christian (Unitrade)** nos recordó que *“Otra gran variable fue el tipo de cambio. Debemos tener esto en cuenta cuando hablamos de precios, porque impacta el precio final que obtienen los productores”*.<sup>25</sup> En el año de cosecha de Covid-19, la fluctuación de las monedas provocó cambios en el poder adquisitivo que en algunos lugares fueron bastante dramáticos. Por ejemplo, una apreciación de aproximadamente el 25% del dólar estadounidense frente a la moneda local proporcionó cierto alivio económico a los productores brasileños, ya que los precios FOB ajustados disminuyeron en aproximadamente \$0.25 por libra. Sin embargo, en Colombia, los precios FOB ajustados aumentaron aproximadamente \$0.17 por libra, a pesar de que su moneda también se depreció frente al dólar estadounidense. Se observaron patrones similares, aunque a escalas más modestas, en Etiopía, Perú, Costa Rica y Nicaragua.



<sup>24</sup> Los datos de StoneX brindan una visión histórica de los precios diferenciales a lo largo de los dos años de cosecha en varios países productores de café. Los informes diferenciales actuales están disponibles semanalmente a través de las suscripciones que ofrece StoneX.

<sup>25</sup> Ver *Volatile Coffee Prices: Covid-19 and Market Fundamentals*.



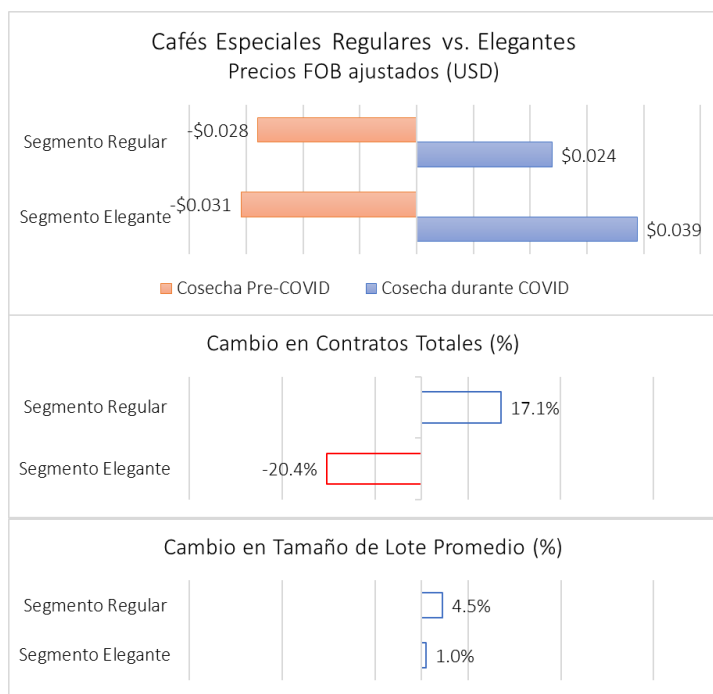
*Observación clave. En general, hubo un modesto aumento en los precios FOB durante el año de cosecha de Covid-19. Sin embargo, los aumentos de precios ajustados no coincidieron con los aumentos correspondientes en el precio de referencia de la bolsa (commodity) más los diferenciales comerciales.*

## CAMBIOS EN LOS SEGMENTOS DEL MERCADO DE CAFÉS ESPECIALES REGULARES Y CAFÉS ESPECIALES ELEGANTES

*"El mercado de granos de café se ha bifurcado desde que los bloqueos del coronavirus forzaron un cambio global en el comportamiento del consumidor este año".<sup>26</sup>*

El mercado de cafés especiales no es monolítico. En cambio, se puede dividir en dos segmentos principales: 'regular' y 'elegante'.<sup>27</sup> Identificamos contratos que cubren cafés que obtienen menos de 84 puntos de acuerdo con los protocolos de catación de SCA y se venden en lotes de más de 40,000 libras y lo llamamos segmento regular. Luego identificamos los cafés que obtienen 84 puntos o más y se venden en lotes de menos de 40,000 y lo llamamos el segmento elegante.<sup>28,29</sup>

Los datos de la Guía de Transacciones apuntan a diferentes efectos de una pandemia en los segmentos regular y elegante. Las mejoras en los precios ajustados fueron ligeramente más altas en el segmento elegante: un aumento de \$0.07 por libra en comparación con \$0.052. Sin embargo, hubo una disminución dramática en el número de



cafés elegantes contratados (-20.4%) junto con un gran aumento (+ 17.1%) en los contratos de café regular. Este último aumento estuvo acompañado de un modesto aumento en el tamaño medio de los lotes (+ 4.5%). Finalmente, hubo una mayor caída en el puntaje de calidad promedio de los cafés regulares.

**Caleb (Wonderstate)** explicó la mentalidad que produjo este importante cambio de mercado: "Enfrentamos muchos factores desconocidos sobre cómo la pandemia afectaría nuestro negocio. En ese momento empezamos a ser muy conservadores con la contratación y con los precios, sin saber qué veríamos en el segmento de cafeterías, que es el canal donde podemos entregar los cafés y precios más diferenciados". **Alejandro (Caravela)** proporcionó un contexto adicional cuando dice que este relativo crecimiento de los cafés especiales regulares "No empezó con Covid-19. Es algo que ha estado

sucediendo durante al menos tres o cuatro años ". Además, **Cory (Sucafina)** nos recordó que este cambio ocurre cuando algunos de los tostadores más establecidos se mueven "hacia arriba" a los cafés de especialidad, mientras

<sup>26</sup> Ver [Coffee Drinkers Stay Home, Hitting Some Beans Harder Than Others](#).

<sup>27</sup> Esta distinción se alinea con las descripciones recientes del arquetipo 3 y el arquetipo 4 en la industria del café en general. Ver [A Fact-Based Exploration of the Living and Pricing Strategies that Close the Gap](#).

<sup>28</sup> Ver [The Effects of FTO Certification on FOB Prices for Specialty Coffees](#).

<sup>29</sup> Para aclarar esta distinción del mercado de especialidades, reservamos, para análisis futuros, 4,903 contratos que cubren 154 millones de libras de café que incluían más de 84 cafés vendidos en contenedores y 80-83 cafés vendidos en tamaños de lote de menos de un contenedor.

que otros se mueven "hacia abajo" de los lotes de lujo: "Un café premium significa diferentes cosas para diferentes personas. Aquí, estamos trazando una línea en 84 puntos, pero sabemos que en diferentes partes del espectro, premium podría ser de 80 a 82".

Debajo de este cambio general del café de lujo al café de especialidad regular, **Luiz (Capricornio)** observó diferentes patrones de respuesta de diferentes compradores de café. Los datos de la Guía de Transacciones confirman que este cambio de mercado no fue uniforme en todas las empresas. En cambio, hay tres patrones distintos:

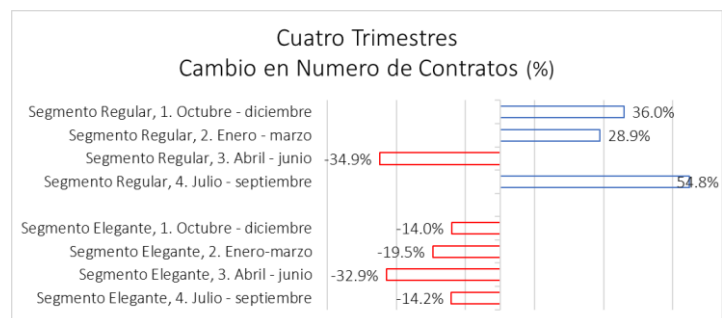
- Veinticinco empresas no contrataron cafés especiales regulares en el año de cosecha 2018/2019. Solo dos de estas empresas compraron cafés especiales regulares durante el año de cosecha de COVID-19, y estas compras ascendieron a menos de 170,000 libras. En el mismo año, sus compras totales se contrajeron en casi 1.3 millones de libras. Por lo tanto, llegamos a la conclusión de que hubo poco cambio dentro de la empresa hacia cafés especiales regulares entre los compradores dedicados de cafés especiales 'elegantes', y que su contracción comercial combinada fue responsable de aproximadamente el 12% de la disminución en las compras de cafés elegantes.
- En el otro extremo, diez empresas reportaron más del 90% de sus ventas 2018/2019 en el segmento de cafés especiales regulares. En el año de cosecha 2019/2020, movieron colectivamente casi 29 millones de libras adicionales en este segmento regular. Al mismo tiempo, compraron solo 1 millón de libras menos de cafés elegantes. Por lo tanto, concluimos que hubo muy poco cambio dentro de las empresas en la categoría de cafés elegantes a cafés regulares y que su expansión representa casi el 92% del aumento en las compras de café regular.
- Finalmente, las 22 empresas que realizan transacciones de cafés especiales regulares y elegantes vieron crecer su participación promedio de cafés especiales regulares de aproximadamente un 50% a aproximadamente un 60%. Esto se debió a que las compras de café especial regular aumentaron en aproximadamente 2,4 millones de libras, mientras que las compras de cafés especiales elegantes cayeron en más de 8.6 millones de libras. En conjunto, estos cambios comerciales representan casi el 80% de la disminución total en las compras de cafés elegantes, pero solo el 8% del crecimiento en las compras de cafés especiales regulares.

*Observación clave.* El año de cosecha de COVID-19 trajo grandes disminuciones de volumen en el segmento elegante del mercado de especialidades junto con grandes aumentos en el segmento de cafés especiales regulares. Sin embargo, los aumentos de precios ajustados fueron mayores en el segmento de cafés especiales elegantes, a pesar de los puntajes de calidad más bajos en promedio.

## CAMBIOS DURANTE EL AÑO DE COSECHA

*"Tuvimos un relativamente buen año al final. Pero, cuando comenzó el año, esperábamos vender aún más". Miguel (Manos Campesinas)*

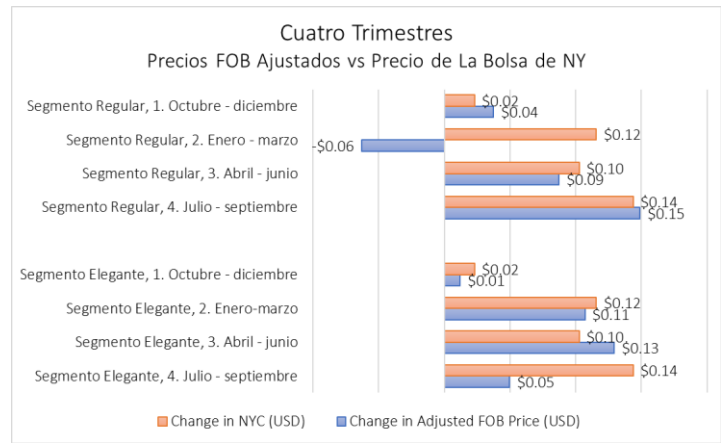
De acuerdo con los informes de los medios, las compras de cafés especiales fluctuaron durante los cuatro trimestres del año de cosecha de COVID-19. En términos del número total de contratos, el segmento regular comenzó y terminó con una base sólida, pero se tambaleó en el período abril-junio. Los contratos en el segmento de cafés especiales



elegantes disminuyeron en los cuatro trimestres, pero la contracción fue más severa en abril-junio.<sup>30</sup>

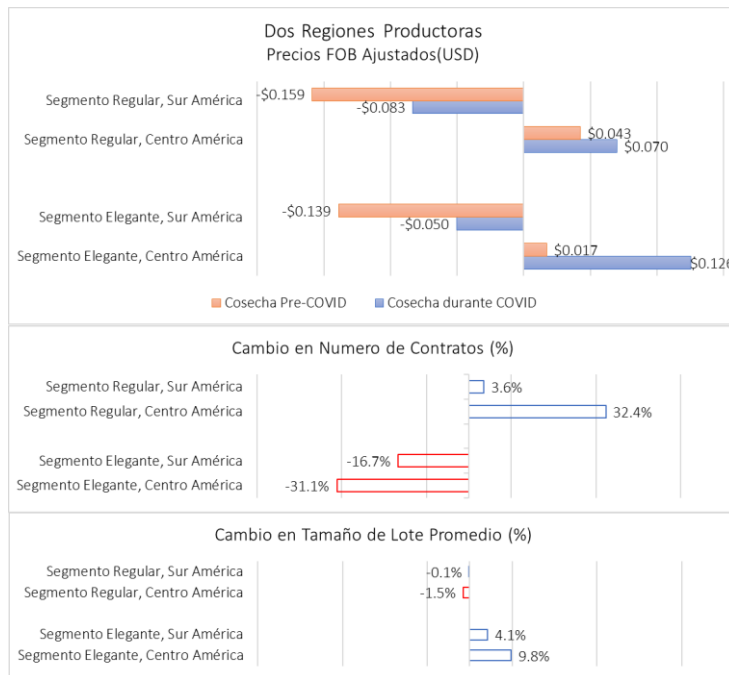
*Observación clave. En el caso de los cafés regulares, una caída dramática en las ventas en el período de abril a junio se compensó en el período de julio a septiembre. Para los cafés especiales elegantes, las compras bajaron durante todo el año.*

A pesar de los cambios del lado de la oferta y la demanda que eran específicos de los segmentos regulares y elegantes del mercado de cafés especiales, los patrones de precios trimestrales sugieren que los precios FOB ajustados siguieron principalmente los cambios año tras año en los precios de las materias primas (commodity), con dos claras excepciones. En el segmento de abril a junio, los precios promedio ajustados de los cafés especiales regulares bajaron aproximadamente \$0.06 comparados con el año anterior mientras que el cambio año tras año en el precio "C" de Nueva York fue positivo de \$0.12. Luego, en el último segmento del año de cosecha de COVID-19, el aumento de precio promedio en el segmento de lujo (+\$0.05), comparado con el año anterior, se quedó atrás del aumento de \$0.14 año tras año en el precio "C" de Nueva York.



El hecho de que los cambios de precios ajustados año tras año igualaron o se quedaron atrás de los aumentos correspondientes en el precio 'C' de la Bolsa de Nueva York, mientras que los diferenciales comerciales aumentaron en muchos países productores, sugiere que los 'sobrepagos implícitos' para los cafés especiales (en relación con sus contrapartes comerciales) se redujeron durante el año de cosecha de COVID-19.

*Observación clave. Durante el año de cosecha de Covid-19, los movimientos de los precios del café especial se alinearon con los cambios en el precio "C" de Nueva York.*



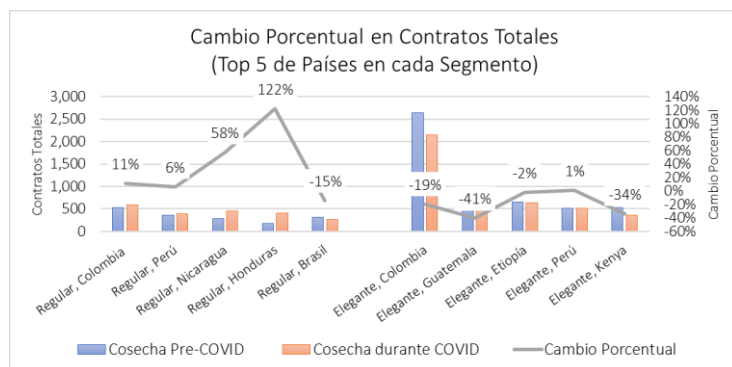
## SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE REGIONES DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO

Las dos regiones productoras con mejor cobertura en la Guía de Transacciones 2020 son Centroamérica y México y Sudamérica. Los patrones de cambio en estas dos regiones son similares. Sin embargo, la magnitud de los cambios de volumen durante el año de cosecha de COVID-19 fue más dramática en Centroamérica, donde los contratos de café especial regular aumentaron en un 32,4% mientras que los contratos de cafés elegantes disminuyeron en un 31,1%. Los cambios compensatorios en los segmentos regular y elegante fueron más modestos en las cosechas sudamericanas que comenzaron más tarde. Sin embargo, **Tyler (Azahar)** enfatizó que se espera que los efectos de la pandemia persistan en 2021 en esos países: "En 2020, pudimos completar gran

<sup>30</sup> Liam (Sustainable Harvest) nos recordó que "es difícil hablar específicamente sobre los cambios del mercado en los cuatro trimestres de la cosecha de COVID-19 dado que la pandemia cambió por completo los tiempos de compra".<sup>30</sup>

parte del negocio que habíamos planeado el año anterior. Sin embargo, cuando se trata de nuevas reservas este año de cafés enviándose a finales de 2020 y principios de 2021, mucha gente se volvió más cautelosa".

Varios participantes de grupos focales nos recordaron que debajo de estas observaciones regionales, hubo muchos cambios de país a país a medida que el COVID-19 se desarrollaba en diferentes momentos y de diferentes maneras. Por ejemplo, **Ivania (Aldea Global)** habló sobre la venta de café de Nicaragua en 2020: "No tuvimos ninguna dificultad para vender en 2020. De hecho, hubo un momento en que los importadores tenían retrasos de otros países afectados por cierres. Nicaragua no cerró y, por lo tanto, nuestra demanda aumentó en 2020. Vendimos mucho café en marzo, abril y mayo a importadores que querían realizar envíos de inmediato porque tenían miedo de futuros cierres. También esperaban un aumento en las ventas de los supermercados, lo que ejercía presión sobre los inventarios".



Los datos de la *Guía de Transacciones* confirman que los patrones regionales enmascaran las diferencias entre países, cuyas cosechas comienzan en diferentes momentos y que experimentaron la pandemia de manera diferente. Por ejemplo, Nicaragua y Honduras experimentaron aumentos porcentuales importantes en los contratos de café especial regular en comparación con Colombia, Perú y especialmente Brasil. En el segmento de cafés especiales elegantes, las disminuciones porcentuales en los contratos fueron grandes para Guatemala y Kenia, moderadas para Colombia y pequeñas para Etiopía y Perú.

**Alejandro (Caravela)** piensa que "Nicaragua, Honduras, Colombia y Perú se beneficiaron en la categoría de cafés especiales regulares en comparación con, por ejemplo, Guatemala; porque estos países produjeron mucho café regular desde un inicio". Además, "Brasil no se benefició tanto porque su aumento en la demanda ocurrió más tarde en la cosecha y podríamos ver un patrón diferente emergiendo en el próximo año de cosecha".

Los aumentos de precios ajustados fueron más pronunciados en América del Sur. Allí, el precio promedio ajustado en el segmento regular aumentó en \$0.075, comparado con \$0.028 en Centroamérica. Sin embargo, los cambios en el año de cosecha de COVID-19 aún dejaron precios ajustados más altos en Centroamérica.

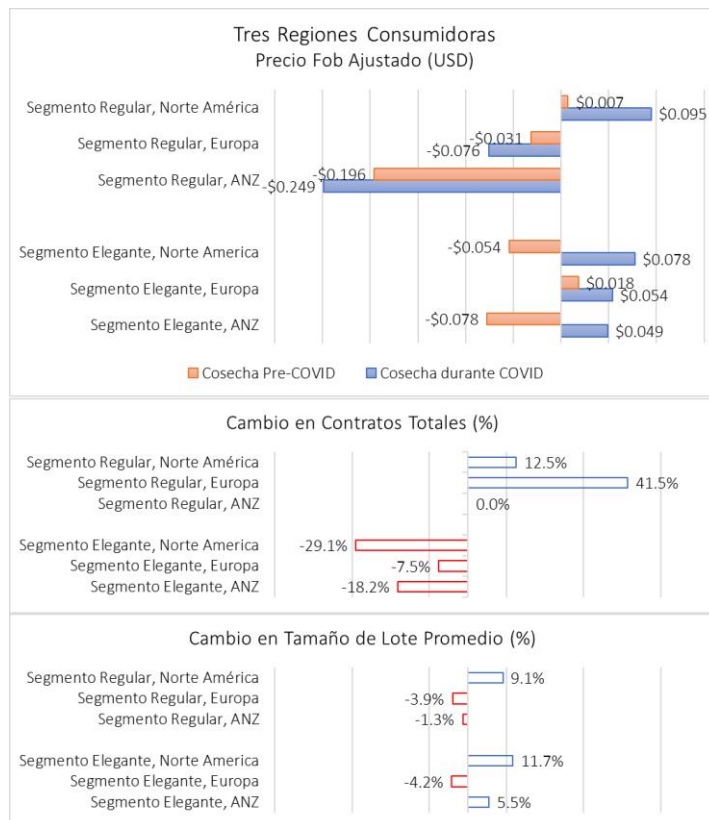
*Observaciones clave.* El patrón global de expansión del café regular y la disminución de los contratos de cafés especiales elegantes fue más dramático para los cafés provenientes de América Central (en comparación con América del Sur). Los aumentos de precios ajustados en América del Sur fueron mayores en el segmento regular pero menores en el segmento elegante.

## Regiones Consumidoras

También hubo similitudes y diferencias en los cambios observados en las regiones consumidoras. Para saber hacia dónde se dirigía cada lote de café, los investigadores de la Guía de Transacciones solicitan a los donantes de datos que indiquen un almacén de destino para cada contrato de café. Con esta información, podemos inferir mercados

de destino para 23,412 contratos. Las cuatro regiones más prevalentes en la muestra actual son América del Norte, Europa, Australia y Nueva Zelanda.

El aumento de los contratos de café especial regular fue considerablemente más dramático en Europa (+ 41.5%). De acuerdo con esta observación, **Michelle (Rainforest Alliance)** nos recordó sobre un mayor uso de cafés certificados en las cadenas de supermercados europeos. Entonces, cuando la pandemia cambió las ventas minoristas europeas en esa dirección, hubo una mayor demanda de estos cafés típicamente del segmento regular. Sin embargo, esto vino con una reducción en el tamaño medio de los lotes (-3.9%). También vino con una reducción de \$0.045 por libra en el precio promedio ajustado. En América del Norte, el menor aumento en los contratos fue compensado por un aumento del 9.1% en el tamaño promedio del lote y un aumento del precio promedio ajustado de \$0.088 de dólar por libra.



En el segmento de cafés especiales elegantes, el número de contratos que se dirigen a los mercados de América del Norte se redujo en un 29.1% en el año de cosecha de COVID-19, mientras que los precios FOB ajustados aumentaron en \$0.132 de dólar por libra. Para los cafés elegantes que se dirigen a Europa, las reducciones de volumen y los aumentos de precios ajustados fueron menos dramáticos. **Ivania (Aldea Global)** no se sorprendió por estas observaciones en los segmentos de lujo, observando que "América del Norte sufrió una caída más fuerte que Europa debido a una mayor dependencia del consumo fuera de casa".

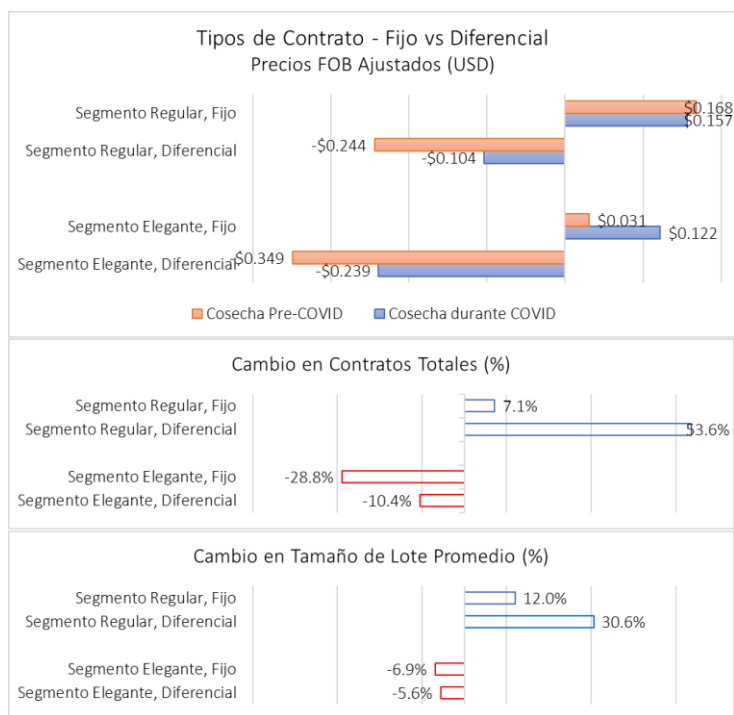
Observación clave. La mayor expansión de los contratos de cafés especiales regulares se produjo en Europa, mientras que la mayor contracción de los contratos de lujo se produjo en América del Norte.

## CAMBIOS EN LOS TIPOS DE CONTRATOS

*"Cada parcela de café es única en cuanto a características, sabor y calidad y, por lo tanto, atrae un precio diferente. Sin embargo, el café se trata tradicionalmente como un producto básico homogéneo (commodity) y su precio se compara con el nivel establecido en uno de los principales mercados terminales o de futuros. En consecuencia, la mayor parte del comercio del café se realiza sobre la base de lo que se conoce como "diferencial de precios" o "precio a fijar". Esto implica la compra y venta de café con el precio expresado como diferencial del mercado de futuros, generalmente en base FOB en el país en cuestión".<sup>31</sup>*

Es bien sabido que los dos tipos de contratos - precio fijo (o directo) y diferencial (una cantidad fija por encima o por debajo del precio "C" de Nueva York) - se utilizan de manera diferente en los segmentos de cafés especiales regulares y elegantes. Como nos recuerda **Miguel (Manos Campesinas)** "Es bastante estándar ... fijo es para cafés especiales elegantes y los diferenciales son para cafés especiales regulares". Los datos de la Guía de Transacciones

<sup>31</sup> Ver *World Coffee Trade - Price Differentials*.



nos permiten comparar el precio fijo con la contratación diferencial durante el año de cosecha de COVID-19. Existe información para determinar el tipo de contrato para 23,416 contratos en los dos años de cosecha. Como era de esperar, la mayoría de estos contratos de cafés especiales (75.7%) son a precio fijo. Además, la contratación a precio fijo es mucho más frecuente en el segmento de cafés especiales elegantes.

Durante el año de cosecha COVID-19, el uso de contratos diferenciales aumentó dramáticamente (+ 53.6%) en el segmento regular. Este aumento estuvo acompañado de un gran aumento (+ 30.6%) en el tamaño medio de los lotes. Estos aumentos porcentuales son mucho mayores que los aumentos de los contratos de precio fijo. Este cambio dramático hacia la contratación diferencial fue explicado por **Ivania (Aldea Global)**: "Si vendemos temprano, tendemos a utilizar

*diferenciales. Si vendemos cafés que ya tenemos, usamos fijo". Alejandro (Caravela) agregó que "dado el aumento del precio 'C' de Nueva York y los diferenciales, muchas cooperativas y exportadores cambiarán a contratos de PTBF ('price-to-be-fixed- o precio-por-fijar) para gestionar el riesgo de incumplimiento por parte de sus productores. Por lo tanto, no son necesariamente los tostadores los que están impulsando este cambio, sino también los exportadores".*

Los precios ajustados en los contratos diferenciales aumentaron en un promedio de \$0.14 de dólar por libra. En los contratos de precio fijo, los precios ajustados cayeron un promedio de \$0.011 centavos de dólar. Sin embargo, el precio medio ajustado en los contratos de precio fijo fue aún \$0.261 de dólar más alto durante el año de cosecha de COVID-19.

En el segmento de cafés especiales elegantes, hubo una mayor reducción en el número de contratos de precio fijo (-28.8% frente al -10.4%). Sin embargo, esto fue compensado por precios ajustados que subieron un promedio de \$0.091 de dólar por libra.

Finalmente, los puntajes de calidad, que disminuyeron en todos los ámbitos, cayeron más drásticamente en el segmento de cafés especiales regulares y más dramáticamente entre los cafés regulares cubiertos por contratos de precio fijo (-0.36 puntos).

Observación clave. Gran parte de la expansión de los contratos de café especial regular se logró mediante contratos diferenciales, que permitieron que los precios FOB ajustados aumentaran con un precio "C" en Nueva York en alza y con diferenciales crecientes entre países.

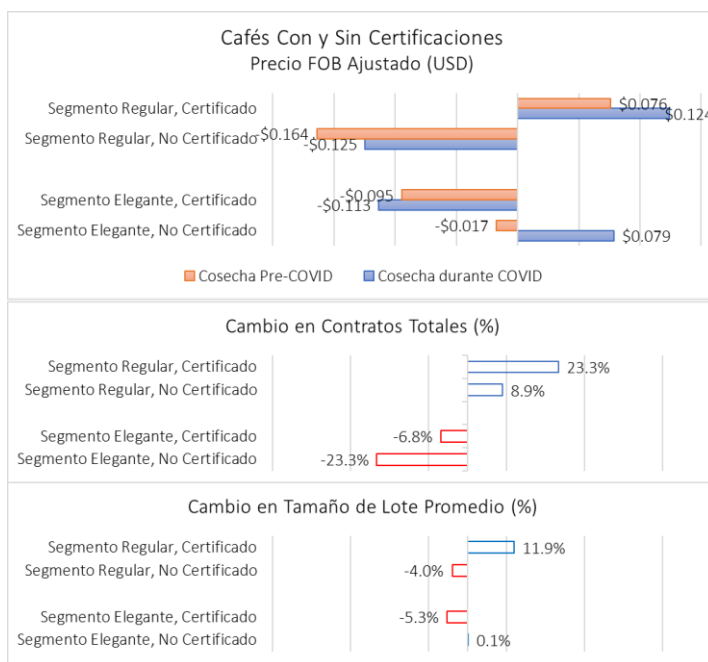
## LA INFLUENCIA DE CERTIFICACIONES

Una fuente importante de apoyo y protección para los productores de café de especialidad son los diversos programas de certificación que cubren los cafés cultivados en condiciones específicas. Varios programas de certificación importantes están representados en la muestra actual de dos años: Orgánico (23.6%); Fair Trade (16.9%); Rainforest Alliance (5.3%); UTZ (1.1%); Prácticas CAFÉ (0.9%); SPP (0.8%); y Smithsonian Bird Friendly (0.2%). En general, el 31.5% de los cafés de la muestra actual presentan una o más certificaciones importantes. El

porcentaje aumenta al 58.3% de los contratos de cafés especiales regulares en comparación con solo el 19.1% en el segmento de elegantes.

Durante el año de cosecha de COVID-19, la certificación ofreció tres niveles de apoyo en el segmento regular. El número de contratos certificados aumentó un 23.3%. Este aumento porcentual es aproximadamente tres veces mayor que el aumento de los contratos no certificados. El mayor aumento se complementó con un gran aumento en el tamaño promedio de los lotes (+11.9%), en comparación con una contracción del 4.0% para los contratos sin certificaciones. Finalmente, la ventaja de precio ajustado para los cafés certificados en el segmento regular se mantuvo con un aumento de \$0.048 de dólar por libra en comparación con +\$0.039 de dólar para los cafés no certificados.

Los beneficios de la certificación fueron menos evidentes en el segmento de lujo.<sup>32</sup> Hubo una menor contracción en el número de contratos certificados (-6.8%), en comparación con -23.3% para los contratos no certificados. Sin embargo, la disminución promedio del tamaño del lote fue mayor. De manera más importante, los precios ajustados disminuyeron para los cafés de lujo certificados, mientras que el precio promedio ajustado para los cafés no certificados aumentó en \$0.096 de dólar por libra.



*Observación clave: Durante el año de cosecha de Covid-19, la certificación ofreció tres niveles de protección para los cafés especiales regulares: más contratos certificados con lotes más grandes y precios ajustados más altos. Sin embargo, estos beneficios no se extendieron al segmento de cafés especiales elegantes del mercado.*

## ¿QUÉ SIGNIFICA ESTO?

*"Podríamos ver una cantidad reducida de cafés especiales, menos tostadores especiales y un cambio permanente en la forma en que se consume el café como resultado de esta crisis".<sup>33</sup>*

Dos años de datos de contratos de la Guía de Transacciones de 58 compañías de cafés especiales muestran cómo la pandemia Covid-19 influyó en los volúmenes de ventas de cafés especiales en grano oro durante el año de cosecha 2019/2020:

**P1.** ¿Los datos de la Guía de transacciones revelan una reducción en el volumen total de café especial contratado durante el año de cosecha 2019/2020?

El valor total en dólares de las compras de café verde de estas 58 empresas cayó aproximadamente un 1.9% durante el año de cosecha de COVID-19.

<sup>32</sup> Esta observación es consistente con los hallazgos de nuestro resumen de datos que cubre los patrones de precios de los cafés certificados en nuestro conjunto de datos. Ver [The Effects of FTO Certification on FOB Prices for Specialty Coffees](#).

<sup>33</sup> Ver [Covid-19 & The Coffee Trade: Exploring the Short- & Long-Term Impact](#).

**P2.** ¿Fueron más severas las contracciones de las ventas de cafés especiales de mayor valor que las de los cafés especiales regulares de menor precio?

El año de cosecha de COVID-19 trajo grandes disminuciones de volumen en el segmento elegante de cafés especiales junto con grandes aumentos en el segmento regular. Sin embargo, los aumentos de precios ajustados fueron mayores en el segmento elegante, a pesar de los puntajes de calidad del café más bajos en promedio.

Estas observaciones son apoyadas por **Miguel (Manos Campesinas)** quien enfatizó que *“Casi siempre estamos en una transición importante... precio, clima, calidad, COVID-19. Usualmente, los precios suben y bajan, este año fueron los volúmenes”*.

Hay opiniones contrastantes sobre si estos cambios podrían ser beneficiosos para las personas que cultivan y venden café de especialidad. Para muchos productores de cafés especiales, “la debilidad de la demanda de cafés exóticos impulsada por la pandemia ... los ha mantenido enfocados en el mercado estándar donde los márgenes son más ajustados.”<sup>34</sup> Sin embargo, si los tostadores continúan viendo un aumento en las ventas debido al consumo doméstico, “podrían asignar primas de precios adicionales a los productores, que es algo que beneficiará a todos”.<sup>35</sup>

Los participantes de los grupos focales fueron más cautelosos. Si resulta ser permanente, el alejamiento de los cafés de lujo afectará las inversiones y las aspiraciones de ingresos de los productores individuales que dependen de cafés de mayor calidad y mayor precio. Como **Katie Carguilo, de Counter Culture**, comentó en una entrevista reciente, “si bien muchos cafés de calidad se comercializan por bajos precios de ‘commodity’, los compradores de cafés especiales han podido pagar precios más altos a los mismos productores año tras año ... si la red de seguridad para los productores es el ‘mercado de la bolsa’ (commodity) [hoy por debajo de \$ 1], ¿qué posibilidades de supervivencia tienen esos productores, independientemente de la calidad?”<sup>36</sup> **Tyler (Azahar)** está de acuerdo, diciendo que *“Da mucho miedo si eres un pequeño productor y has logrado buenos precios a través del trabajo duro en tu camino hacia la sostenibilidad económica que se basa en aumentar el volumen que vendes a buenos precios. Es posible que muchos pequeños productores no se encaminen en la dirección que necesitan si ven que sus cafés se quedan colocados en las categorías más grandes de mezclas (‘blends’)”*.

Existe una preocupación paralela de que un cambio hacia compras de café más regulares significa un movimiento hacia los compradores más grandes, lo que concentra aún más el poder de negociación. Un participante de los grupos focales se mostró particularmente preocupado por este cambio de poder: *“A partir de estas observaciones, asumimos que el poder de los compradores más grandes está aumentando y estamos preocupados por el riesgo de una mayor dependencia entre las organizaciones de pequeños agricultores de menos actores más grandes”*.

**Dados los efectos adversos en la economía de las fincas de café, los productores y sus redes de apoyo deben rastrear este cambio de composición y luego trabajar para respaldar cualquier ajuste requerido por los productores que han estado planeando y haciendo inversiones para ingresar al segmento de cafés especiales elegantes de mayor precio.**

Si bien los cambios en la composición de las ventas de cafés especiales son preocupantes, hubo cierto alivio en el hecho de que los precios FOB (después de ajustar los puntajes de calidad y el tamaño de los lotes) aumentaron durante el año de cosecha de COVID-19:

---

<sup>34</sup> Ver [\*There’s No Money in Posh Coffee for Growers Slammed by Pandemic\*](#).

<sup>35</sup> Ver [\*Covid-19: What Coffee Farmers Want You to Know\*](#).

<sup>36</sup> Ver [\*How Covid-19 is Rippling Through the Coffee World\*](#).



**P3.** Con los cambios en el nivel y la composición de la oferta y la demanda de cafés especiales, ¿qué sucedió con los precios pagados por los cafés especiales regulares y elegantes?

En general, hubo un modesto aumento en los precios FOB durante el año de cosecha de COVID-19. Sin embargo, los aumentos de precios ajustados no coincidieron con los aumentos correspondientes en el precio de referencia de la bolsa más los diferenciales comerciales.

Sin embargo, tras un examen más detenido, estos aumentos de los precios de los cafés especiales no coincidieron con el aumento año con año de los precios de la bolsa, aunque los diferenciales de precio aumentaron drásticamente en varios países productores de café. Dados los modestos aumentos de precios, el sector debe seguir preocupado por la capacidad de los productores de café de especialidad para obtener niveles satisfactorios de ingresos. **Vera (Azahar)** nos recuerda que *“Las fluctuaciones monetarias influyen no solo en el precio, sino también en los costos de producción. En mis entrevistas con los productores, todos expresaron su preocupación por los aumentos a los ya altos precios de los fertilizantes en este último año”*. Otros nos recordaron que *“hubo un aumento considerable en los costos de producción debido a la pandemia debido a todas las medidas adicionales que se tuvieron que tomar. Entonces, incluso cuando los precios no bajaron, el aumento de los costos significa que las ganancias a menudo disminuyeron desde niveles que ya eran demasiado bajos”*.

De manera más general, **Jerónimo (SPP Global)** comenta que los modestos aumentos de precios en el año de cosecha de COVID-19 vinieron con mayores costos para quienes cultivan cafés especiales: *“La información que obtenemos de las organizaciones de productores indica que hubo un aumento considerable en los costos de producción debido a la pandemia debido a todas las medidas adicionales que se debieron tomar. Entonces, incluso cuando los precios no bajaron, el aumento de los costos significa que las ganancias a menudo bajaron de niveles que ya eran demasiado bajos”*.

Entonces, mientras que los precios "C" más altos de la bolsa de Nueva York y los diferenciales comerciales más altos crearon un contexto para la estabilidad de los precios dentro del mercado de especialidades, el movimiento hacia la contratación diferencial reforzó una asociación histórica (y muchos dirían problemática) entre los precios del café comercial y de especialidad. Este acoplamiento más estrecho se vuelve más retador dado que los mercados comerciales y de especialidad experimentaron choques dramáticamente diferentes tanto en la demanda como en la oferta durante el año de cosecha de COVID-19.

**Dados los beneficios a largo plazo de tener entornos de precios más sensible y estable para los cafés especiales, uno que esté protegido de los mercados ‘commodity’ y volátiles, debemos tener cuidado con los efectos a largo plazo de vincular los precios del café especial a los precios ‘C’ de la bolsa de Nueva York y sus diferenciales de países asociados.**

Al comienzo de la pandemia, el consumo de café fuera del hogar se redujo mientras que las ventas en los supermercados se dispararon. Sin embargo, un repunte posterior, incluido el crecimiento en las ventas en línea y por suscripción, llevó a un resurgimiento en los segmentos de cafés especiales regulares y (en menor grado) el segmento elegante:

**P4.** ¿Cómo cambiaron los volúmenes y los precios cuando las preocupaciones iniciales del mercado aumentaron de abril a junio y luego disminuyeron a mediados de año?

En el caso de los cafés regulares, una caída dramática en las ventas en el período de abril a junio se compensó en el período de julio a septiembre. Para los cafés elegantes, las compras bajaron durante todo el año.

**Tyler (Azahar)** ofreció la esperanza de noticias más positivas en el segmento de lujo en los próximos meses: *“Inicialmente, los clientes decían que los cafés estaban cerrados y que necesitaban comprar para las categorías que estaban funcionando: supermercados. Entonces, mucha gente empezó a decir que las ventas por internet estaban en pleno auge y que se habían quedado sin micro lotes. Algunos de nuestros clientes no tenían canales comerciales en línea antes de 2020 y ahora generan entre el 20 y el 30% de sus ventas de esa manera”*. Sin embargo, los productores de cafés especiales deben trabajar en nuevas formas de vender café a medida que cambian los

segmentos de demanda. **Alejandro (Caravela)** nos dijo que “el crecimiento de los canales en línea hace que algunos tostadores estén dispuestos a comprar calidades superiores, porque los márgenes de las ventas en línea son mucho mayores. Pueden pagar esos cafés y tener ofertas en línea más diferenciadas. Creo que esta modalidad de ventas llegó para quedarse y seguirá creciendo “. Continúa enfatizando que “El mensaje para los productores tiene que ser muy claro: se debe producir un buen café y no un café de calidad promedio o comercial”. El mensaje para los tostadores también es claro, continúa Alejandro: “Si estos cafés de mayor calidad son algo que se desea a largo plazo, entonces haga un contrato de PRECIO FIJO a más largo plazo porque ayuda a todos al eliminar la incertidumbre de ambos lados. Los tostadores deberían pensar en ciclos de 10 años, al menos”.

Este último mensaje genera cierta preocupación sobre una mayor dependencia de los precios diferenciales. Durante el año de cosecha de COVID-19, el precio del café de especialidad se vio impulsado por un precio "C" de la bolsa de Nueva York ligeramente más alto (pero aún volátil), además de diferenciales comerciales más altos en muchos países. Cuando se combina con un cambio a más contratación inmediata, el sector de especialidades experimentó un auge en la contratación diferencial:

<p><b>P.5</b> ¿Produjo la pandemia cambios en el patrón de contratación de precio fijo versus contratación diferencial?</p>	<p>Gran parte de la expansión de los contratos de café especial regular se logró mediante contratos diferenciales, que permitieron que los precios FOB ajustados (relativamente bajos) aumentaran con un precio "C" en Nueva York en alza y diferenciales por país en aumento.</p>
---	--

Debido a que estos contratos se basan en precios volátiles del mercado ‘commodity’ más diferenciales de precios convencionales bastante opacos, estos no brindan la base de precios estables que conducen a realizar inversiones en los cafés de más altas calidades que podrían respaldar el crecimiento de los negocios en línea y reforzar los medios de vida de los agricultores.

**Dados los beneficios a largo plazo asociados con una contratación más relacional, los productores de cafés especiales y sus redes de apoyo deben considerar críticamente los factores que impulsan las compras hacia la contratación ‘en el momento’ y fijación de precios diferenciales y alejarse de los compromisos relacionales respaldados por contratos de precio fijo basados en referencias de precios adecuadas.**

Si bien el futuro de la producción y las ventas de cafés especiales elegantes sigue siendo opaco, hubo noticias positivas en el segmento de cafés especiales regulares donde el interés en las certificaciones no se vio socavado. Durante un año en el que el entorno de precios del café comercial pudo haber ejercido presión sobre las certificaciones y donde los costos y las limitaciones relacionados con la salud podrían haber ejercido presión sobre la capacidad de cumplir con los requisitos de presentación de informes, hubo un aumento relativo en los contratos de café certificado. Además, estos contratos venían con lotes más grandes y precios FOB ajustados más altos:

<p><b>P6.</b> ¿Se vieron afectados de manera diferente los cafés especiales certificados y los no certificados?</p>	<p>Durante el año de cosecha de COVID-19, la certificación ofreció tres capas de protección para los cafés especiales regulares: más contratos certificados con lotes más grandes y precios ajustados más altos. Sin embargo, estos beneficios no se extendieron al segmento cafés especiales elegantes del mercado.</p>
---	--

Reflexionando sobre este desarrollo, **Tyler (Azahar)** cree que "los compradores parecían estar buscando más certificaciones para satisfacer la creciente demanda en los supermercados". Mientras que **Liam (Sustainable Harvest)** piensa que “La mayor demanda de cafés certificados es impulsada por un consumidor cambiante y valores culturales, pero también podría haber estado ligada a diferenciales muy altos. Si los compradores se ven obligados a pagar más, muchos quieren vender otro atributo”.

*Dada la importancia de las certificaciones para proteger tanto los volúmenes contratados como los precios en el segmento del café regular, la industria debe celebrar la resistencia de estos programas y buscar formas de expandir su uso.*

## FINALIZANDO

A pesar de las preocupaciones iniciales sobre los efectos potencialmente catastróficos de una pandemia global en la industria del café de especialidad, sus efectos durante la temporada 2019/2020 demostraron ser dramáticos pero no terribles. **Ivania (Aldea Global)** nos recordó que todos los años son diferentes: *“Este año, nos preguntamos si seríamos capaces de vender cafés sin viajes y sin eventos mundiales del café. Pero la respuesta fue un Sí rotundo”*.

Concluimos este informe recordando a los lectores que la historia de COVID-19 apenas comienza. Datos de la Guía de Transacciones de Cafés Especiales aún no brindan una imagen completa de un año para 2020, ya que los datos de octubre 2020 a diciembre 2020 caen en el próximo año de cosecha. Además, la pandemia de COVID-19 aún no termina, y cada uno de los miembros de nuestro grupo de enfoque también nos recordó que los efectos a más largo plazo de COVID-19 serán complicados y que están conectados a un conjunto de eventos en el mercado anteriores al comienzo de la pandemia. (Por ejemplo, el crecimiento más rápido de las ventas de cafés especiales regulares y la continua dependencia de la contratación diferencial).

Los participantes de los grupos focales también comentaron cómo el COVID-19 reveló la resiliencia de las cadenas de suministro de cafés especiales. Aunque hubo preocupaciones iniciales de que "los importadores y tostadores reducirán o retrasarán sus compromisos de compra o comprarán y reservarán menos café",<sup>37</sup> vendedores y compradores 'tomaron un desvío' a raíz de la considerable incertidumbre del mercado, pero la mayoría de las compras (y relaciones) se mantuvieron gracias al apoyo y el ajuste mutuos: "El COVID-19 ha volcado muchas industrias en todo el mundo ... Pero el comercio del café muestra que incluso en el frente a esta crisis, algunas cadenas de suministro mundiales siguen siendo increíblemente resilientes".<sup>38</sup>

A pesar de los nuevos desafíos del mercado y las incertidumbres que se han superpuesto a una serie aparentemente interminable de crisis inconclusas para los productores de café, esta resiliencia genera la pregunta: "¿Podría la pandemia ser una oportunidad para reequilibrar el sistema?"<sup>39</sup> En las muchas conversaciones y deliberaciones que siguen a la publicación de este informe, esperamos que una serie de iniciativas de mercado innovadoras recompensen las inversiones pasadas en resiliencia con un rotundo "Sí".

Si bien es posible que las relaciones se hayan estirado por las numerosas interrupciones e incertidumbres, la mayoría siguió siendo una fuente ininterrumpida de apoyo tanto para los productores como para los compradores de café. ***Es fundamental que se haga todo lo posible por comprender y responder a los cambios provocados por la influencia de una pandemia global en curso y profundizar las relaciones que pasaron muchas pruebas de resistencia en el año de cosecha de Covid-19.***

---

<sup>37</sup> Ver [\*Covid-19: What Coffee Farmers Want You to Know\*](#).

<sup>38</sup> Ver [\*Coffee Keeps its Mojo: Producers Overcome Pandemic Obstacles\*](#).

<sup>39</sup> Ver [\*Will Covid-19 be One Shock Too Many for Smallholder Coffee Livelihoods?\*](#)

## APÉNDICE: PARTICIPANTES DEL GRUPO FOCAL

Nos gustaría agradecer a los siguientes colegas por tomarse el tiempo para revisar las observaciones de los datos de la Guía de Transacciones y luego compartir sus perspectivas.

<i>Alejandro Cadena</i>	<i>Caravela Coffee</i>
<i>Alex Stoffregen</i>	<i>Counter Culture Coffee</i>
<i>Christian Safie</i>	<i>Unitrade Coffee</i>
<i>Cory Bush</i>	<i>Sucafina Specialty</i>
<i>Estefanie Serrano</i>	<i>SPP Global</i>
<i>Felipe Gurdian</i>	<i>Cooperative Coffees</i>
<i>Ivania Rivera</i>	<i>Aldea Global</i>
<i>Jerónimo Pruyn</i>	<i>SPP Global</i>
<i>Kyle Tush</i>	<i>Counter Culture Coffee</i>
<i>Liam Brody</i>	<i>Sustainable Harvest</i>
<i>Luiz Roberto Saldanha</i>	<i>Capricornio Coffees</i>
<i>Michelle Deugd</i>	<i>Rainforest Alliance</i>
<i>Miguel Mateo Sebastián</i>	<i>Manos Campesinas</i>
<i>Tyler Youngblood</i>	<i>Azahar Coffee</i>
<i>Vera Espíndola Rafael</i>	<i>Azahar Coffee</i>