



Concursos de café

el mejor estímulo para la calidad (II parte)

El éxito de subastas de café como la Taza Excelencia ha contribuido a la aparición en Internet de otras convocatorias de este tipo. En el año 2004, el Instituto del Café de Calidad, en colaboración con la Specialty Coffee Association of America, creó, por ejemplo, la Q Auction. La principal diferencia entre esta licitación y la Taza Excelencia es que la Q Auction está pensada para mayores cantidades de café. Esto resuelve uno de los principales problemas que presentan la mayoría de subastas de café de calidad, en las que las cantidades de grano que se venden son muy pequeñas. Y es que, generalmente, los cafés se venden por contenedor, o lo que es igual, en torno a los 250 ó 300 sacos. Sin embargo, como media, los lotes de las subastas no llegan a los 100 sacos. Esta cantidad imposibilita llenar por sí sola un contenedor, lo que encarece enormemente su transporte. Los compradores que no pueden hacer frente al envío en estas condiciones de precio más elevado, se ven obligados a esperar a que se reúna la carga completa para realizar el envío. Además, en algunas clases de café, como el café orgánico, por ejemplo, no puede embarcarse nunca en un mismo contenedor con otra carga, por el riesgo de contaminación.

Como solución, algunos operadores logísticos proponen a sus clientes el uso de mini contenedores dentro de un único contenedor mayor. Este sistema, sin embargo, sigue siendo muy caro, ya que estos recipientes difícilmente puedan atraer carga adecuada de retorno, lo que incrementa su precio. Otra opción es el transporte del café vía aérea o, dependiendo del comprador, la combinación de una partida pequeña con una partida de calidad más barata. En algunos países, como por ejemplo Nicaragua, las asociaciones de productores ayudan a los caficultores de grano certificado a organizar cargas de contenedores enteros combinando diferentes embarques para mercados específicos. También hay casos en los que los compradores se unen para combinar un cargamento, aunque en muchas ocasiones, los compradores y exportadores simplemente aceptan el costo del peso muerto (el espacio vacío dentro del contenedor), especialmente si el café a embarcar es de gran valor.

Q Auction

Desde abril del año 2004, se han celebrado media docena de subastas de Q Auction en cinco países centroamericanos. Durante el año 2006 se vendieron a través de esta vía casi 450.000 kilos de especialidad de Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua. El valor total de las ventas ascendió a 20.000 dólares americanos. Este dinero ha servido para pagar a los productores y el sobrante se ha reinvertido en diferentes proyectos que tienen los promotores de Q Auction, el Instituto del Café de Calidad, en los países en los que opera. Se ha renovado, por ejemplo, el mobiliario escolar y el tejado de un colegio de Pueblo Nuevo en Jinotega (Nicaragua), se ha creado una biblioteca en una escuela de Paraxaj (Guatemala) y se han mejorado las instalaciones de cocina de la residencia para temporeros de San Buenaventura, en Turrialba (Costa Rica).





Ethiopian Gold

La mayoría de estas subastas tienen como protagonistas cafés cultivados en países americanos -Taza Excepcional de Guatemala, la "Cosecha de Oro" de Costa Rica, el Concurso Nacional de Café de Perú, "La Mejor colada" de Cuba, Lo Mejor de Panamá,...-, aunque desde hace ya un tiempo, otros orígenes se han apresurado a hacer lo propio. Etiopía, por ejemplo, fue el primer país africano en ofrecer una subasta a gran escala. Se trata de la Ethiopian Gold, organizada por la Ecafe Foundation y auspiciada por la Specialty Coffee Association of America (SCAA). La primera edición se celebró en el año 2005 y el año pasado se repitió la experiencia. La subasta del 2006 duró seis horas y participaron 27 lotes de café (en total se habían presentado cerca de 200 muestras) y 40 licitadores. El precio medio pagado por libra en la subasta fue de 2,76 dólares americanos, es decir, casi el doble del precio de mercado. En total, se recaudaron 253.550 dólares. La oferta más alta fue la de 10,65 dólares por el Yirgacheffe orgánico de la cooperativa de Hama.

Subastas inversas

Como contrapartida a estos certámenes organizados en países productores, existen otros orquestados desde los países compradores. Las subastas inversas son convocadas por grandes empresas individuales, o grupos de empresas, para satisfacer sus necesidades de café a granel, mediante la invitación a proveedores, previamente aprobados, para que presenten ofertas en respuesta a requisitos específicos. Se diferencian de las subastas tradicionales en que la oferta más baja es la que gana.

De una forma u otra, a través de subastas tradicionales o inversas, las cantidades de café vendidas en licitaciones por Internet son mínimas, comparadas con la producción mundial. Sin embargo, el tonelaje que entra en las subasta está aumentando y cada vez hay más productores que utilizan este sistema como propaganda para su café.

Ángela d'Areny

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI/ITC