Recommendations for Fairtrade Coffee Cooperatives of the Yungas

Recomendaciones para Cooperativas de Café Certificadas de los Yungas

Author / Autor:
Mary Pat Clasen

Submitted / Presentado

April 2004 April 2004

MAPA

Market Access and Poverty Alleviation

Acceso a Mercados y Alivio a la Pobreza

USAID/Bolivia
Economic Opportunities Office / Oficina de Oportunidades Económicas
Jorge Calvo, CTO

Contract No. / No. de Contrato PCE-I-08-99-00003-00

Task Order No. / Orden de Tarea No. 806

Implemented by the Chemonics RAISE Consortium, Chemonics International Incorporated with CARE, Texas A&M, and PRIME International
Implementado por el Consorcio Chemonics RAISE, Chemonics International Incorporated junto con CARE, Texas A&M, y PRIME International

Table of Contents

A. STAGE ONE 5

B. STAGE TWO 6

C. STAGE THREE 7

Tabla de Contenido

A. PRIMERA FASE 5

B. SEGUNDA FASE 6

C. FASE TRES 7

Recommendations for work with Fairtrade cooperatives for MAPA/USAID

After intensive meetings with Fairtrade cooperative members, I recommend that the most important step to be taken with each group is the following:

To have each group hire a consultancy (contact FLO to find consultancies in Latin America that have been successful and have members who could be hired out) that would assist members in developing a business plan and provide the necessary accompaniment for the plan. This would require a team of professionals that would be paid by each cooperative to determine the cooperative's planned activities for one year, the persons responsible for each activity and the budget that covers the cost of running the business plan. This consultancy would operate most intensively for three years.

A. STAGE ONE

How to organize the work with the cooperatives:

1. Work with the structures that are currently in place. Each group has a board of directors and the assembly consists of the associates that are part of the cooperative.

2. Make sure that the directors understand their responsibilities to the assembly. The assembly should meet at least monthly and the board should have a meeting before the assembly to insure that they have organized the information to be discussed at each monthly meeting.

3. The board will be asked, at first, to define the activities of the cooperative for the year. This would be in the areas of training, administration, collection (reception of the coffee), certifications, commercialization, transportation to the processing plant, processing and quality control, amongst others. Once these activities have been discussed, a month by month plan needs to be made to calculate costs of these activities. This can then be balanced by the income expected from the sale of coffee (export and seconds) and other supports that the cooperative receives from

Recomendaciones para trabajar con cooperativas de MAPA-Yungas certificadas

Luego de varias reuniones intensivas con miembros de cooperativas certificadas, yo recomiendo que uno de los pasos más importantes que se tiene que tomar con cada grupo es lo siguiente:

Lograr que cada grupo contrate a una consultora (contactar a FLO para encontrar consultorías en Latinoamérica que han sido exitosas y que tienen miembros que pueden ser contratados afuera) que asista a miembros a desarrollar un plan de negocios y proporcionaría el acompañamiento necesario para el plan. Esto requeriría un equipo de profesionales que cada cooperativa pagaría para determinar las actividades que la cooperativa planifica para un año, las personas responsables por cada actividad y el presupuesto que cubre el costo para ejecutar un plan de negocios. Esta consultoría funcionaría intensivamente durante unos tres años.

A. PRIMERA FASE

Como organizar el trabajo con las cooperativas:

1. Trabajar con las estructuras actuales. Cada grupo tiene un Directorio y la asamblea consiste de los asociadoas que son parte de la cooperativa.

2. Asegurarse que el Directorio entienda sus responsabilidades en la asamblea. La asamblea deberá reunirse por lo menos mensualmente y el Directorio debería sostener una reunión antes de la asamblea para asegurar que han organizado la información a ser discutida en cada reunión mensual.

3. Al principio se le preguntará al Directorio que defina las actividades de la cooperativa por el año. Esto sería en las áreas de entrenamiento, administración, acopio (recepción del café), certificaciones, comercialización, transporte a las plantas procesadoras, procesamiento y control de calidad entre otras cosas. Una vez que estas actividades han sido discutidas, se necesita realizar un plan para cada mes, para calcular los costos de estas actividades. Esto puede ser balanceado por los ingresos de las ventas de café (exportar y segundos) y otro apoyo que la

NGO's and other projects.

4. The budget is presented to the cooperative assembly and discussed. Each member needs to have a very basic understanding of how the budget works and the way in which he can use the budget to calculate his/her own profits. The budget is the center of each monthly discussion.

5. The goal of the work with each group in developing a business plan is to create transparency, provide efficiency, define responsibility and give members control of their work. In this way, the group can learn who is responsible for what work as the members understand the definition of each job. Other benefits will be that the associates will understand the difference between the person who is learning the job and the person who is responsible for implementing the job. In terms of control, the associates will better be able to choose where they need to look for aid rather than defining projects by the aid that comes to them.

6. A suggested scenario for the work of a consultancy would be a three-year plan that would first work with the board of directors of chosen cooperatives to teach how to work with the business plan. The second year would ask the directors to make their own business plan and continue to work with monthly support with the implementation of the plan. The third year is the transition year for the group's responsibility for the writing and implementation of the plan. During this year the group would be introduced to the 5 year plan that allows for investments.

B. STAGE TWO

Once each group has a working budget that allows for more transparency, more groups can be encouraged to collaborate with each other (in the third year that the consultancy is with groups). The first step in collaboration could take on the form of an alliance of groups that work to coordinate their work for exportation purposes only. This would allow for the groups to coordinate the transportation to the dry plant, the shipping – including insurance and customs,

cooperativa pueda recibir de las ONGs y otros proyectos.

4. El presupuesto se presenta a la asamblea de la cooperativa y se lo discute. Cada miembro necesita tener un entendimiento básico de cómo funciona el presupuesto y como se puede usar el presupuesto para calcular sus propias ganancias. El presupuesto es el centro de cada discusión mensual.

5. El objetivo del trabajo con cada grupo en desarrollar un plan de estrategia es el de crear transparencia, proporcionar más eficiencia, definir repsponsabilidades y dar a los miembros control de su trabajo. De esta manera, el grupo puede aprender quien es responsable de que trabajo a medida que los miembros entiendan la definición de cada trabajo. Otros beneficios serán que los asociados entenderán la diferencia entre la persona que esta aprendiendo el trabajo y la persona que es responsable for ejecutar el trabajo. En términos de control, los asociados podrán escoger mejor donde necesitan buscar ayuda en vez de definir proyectos de acuerdo a la ayuda que ellos reciben.

6. Un escenario que se sugirió para el trabajo de una consultoría, sería el de un plan de unos tres años, que funcionaría primero con el Directorio de las cooperativas escogidas para enseñar como trabajar con un plan de negocios. El segundo año el Directorio realizaría su propio plan de negocios y continuaría trabajando con apoyo mensual con la implementación del plan. El tercer año es el año de transición de responsabilidad que tiene el grupo de escribir e implementar el plan. Durante este año el grupo sería introducido al plan de 5 años que los permitirá invertir.

B. SEGUNDA FASE

Una vez que cada grupo tiene un presupuesto que les permite más transparencia, más grupos pueden incentivar al colaborar con cada uno (en el tercer año que la consultoría está con grupos). El primer paso para estar en colaboración podría tomar la forma de una alianza de grupos que trabaja para coordinar su trabajo para propósitos únicamente de exportación. Esto permitiría que los grupos coordinen el transporte a la planta de secado para embarcar – incluyendo el seguro,

and telephone charges for the coordination of such activities. This stage requires accompaniment in terms of creating a business plan that coordinates these activities amongst groups, and whatever entity is created to provide such service to participating members, needs its own internal regulations and laws. Each group would be required to contribute a monthly fee to pay for the services provided.

The benefits of this next step are:

1. Coordination with groups that have a good knowledge of working with a business plan will be easy. Groups will most likely already see an obvious need for such coordination.

2. The idea of working together for more efficiency will be supported by the understanding that each group already has of its economic situation.

3. The groups working together will understand better that the market demands of quality, consistency and credibility can be better served with the coordination of activities.

C. STAGE THREE

The year following the implementation of the coordination group for exportation may already be an appropriate time to introduce the idea of closer coordination of exportation. This is possible if the groups have already had enough time to get to know each other as business partners and there is a high level of confidence amongst groups. Also, each group would need time to consider the regulations that would be part of an organization that operates to coordinate its members' activities from the collection on.

The benefits of step three are:

1. The three steps listed above would continue to be reinforced.

aduana y cargos de teléfono para la coordinación de tales actividades. Esta fase requiere acompañamiento, en términos de crear un plan de negocios que coordine estas actividades entre grupos, y cualquier entidad que esté creada para proporcionar tales servicios para miembros participantes, necesitan sus propias regulaciones y leyes internas. Cada grupo requeriría contribuir un monto mensual para pagar los servicios proporcionados.

Los beneficios para este próximos paso son:

1. Coordinación con grupos que tengan un buen conocimiento de que trabajar con un plan de negocios es fácil. Los grupos seguramente verán una necesidad obvia para tal coordinación.

2. La idea de trabajar juntos para más eficiencia será apoyada con el entendimiento de que cada grupo ya tenga un entendimiento de su situación económica.

3. Los grupos trabajando juntos entenderán mejor que las demandas de calidad de mercado, consistencia y credibilidad pueden servir mejor con la coordinación de actividades.

C. FASE TRES

El año luego de la implementación de los grupos de coordinación para exportación puede que ya sea un tiempo apropiado para introducir la idea de coordinación más cercana a las exportaciones. Esto será posible si los grupos han tenido suficiente timpo para conocerse como colegas y si hay un nivel alto de confidencialidad entre grupos. Asimismo, cada grupo tendría que tener tiempo para considerar las regulaciones que serían parte de una organización que opera para coordinar las actividades de sus miembros, desde el acopio en adelante.

Los beneficios del tercer paso son:

1. Los tres pasos anteriormente mencionados continuarán siendo reforzados.

2. Vis-à-vis the market, the union of cooperatives would provide more opportunities for commercialization. Each cooperative as a single entity offering coffee is quite weak, but the coordination amongst cooperatives for the purposes of commercialization would make the union strong. This could further reduce costs.

3. The union of cooperatives may allow for the group to work with single certifications for organic coffee and it may even allow for the group to approach FLO to register the export group as a single entity.

4. The strength in the union of the cooperatives can actually be in the variety of differences amongst the members. There is room for this variety in the market and the union could be viewed by importers as an export group that can provide specialty coffee, organic coffee and coffee that can be purchased under FLO requirements.

2. A través del mercado, la unión de las cooperativas proporcionaría más oportunidades para comercialización. Cada cooperativa como entidad individual ofreciendo café es bastante débil, pero la coordinación entre cooperativas para propósitos de comercialización harían la unión mucho más fuerte. Esto también podría reducir aún más los costos.

3. La unión de cooperativas puede permitir que los grupos trabajen con solo una certificación para café orgánico e incluso podría permitir que el grupo se acerque al FLO y registre al grupo exportador como una entidad individual.

4. La fuerza de la unión de las cooperativas puede en realidad estar en la diferencia de variedades entre miembros. Hay campo para esta variedad en el mercado y la unión podría ser vista por los importadores como un grupo que puede proporcionar cafés especiales, café orgánico y café que puede ser adquirido bajo requerimientos del FLO.