



**Encuesta sobre costos de transacción de  
los productores de café**

1. El Director Ejecutivo saluda atentamente a los Miembros y desea adjuntar, en nombre de Colombia, una encuesta acerca de la evaluación de los costos de transacción con que se enfrentan los productores de café. Los resultados de la encuesta ayudarán a identificar, de manera genérica, cómo funciona el mercado interno de café en los países productores. También proveerá mayor información acerca de los llamados costos ocultos.
2. Se pide a los Miembros que llenen la encuesta adjunta y la envíen al Director Ejecutivo antes del **30 de mayo de 2014**.

## **COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LOS PRODUCTORES DE CAFÉ**

En la comercialización de un bien agrícola, los productores enfrentan costos adicionales a aquellos implicados en la producción. Estos se conocen como costos ocultos o costos de transacción. Ellos pueden ocurrir antes, durante y después del proceso productivo y pueden ser de diferentes tipos:

1. Costos de exploración o búsqueda: se refieren a los que incurre el productor en la búsqueda de información sobre los precios actuales del mercado u oportunidades de negocio.
2. Costos de negociación: corresponden a los que asume el productor para realizar un arreglo de las condiciones de intercambio, en las que se determina cómo, cuándo y en qué forma se realizará el pago y la entrega del producto.
3. Costos de aplicación o confiabilidad: se refieren a los recursos empleados por el productor para garantizar y exigir el cumplimiento de las condiciones de intercambio.
4. Costos de transporte al lugar donde se realiza el intercambio. En la medida que la proximidad del productor al lugar de venta sea menor, también lo es el costo en que debe incurrir.

Así, cualquier disminución en alguno de los anteriores costos se traduce en ahorros para el productor. Por lo tanto, políticas encaminadas a disminuir los costos de transacción corrigen deficiencias del mercado e implican una mejoría en su ingreso. En particular para los productores de café, se busca identificar cuáles de estos tipos de costos influyen más en la determinación de su ingreso.

### **Preguntas sobre costos de transacción para países Miembros de la OIC**

La siguiente encuesta ha sido diseñada para obtener un panorama sobre los posibles costos de transacción que enfrentan los productores de café en diferentes países productores. Somos conscientes que algunas de las preguntas planteadas no se pueden contestar específicamente, pero la opinión o perspectiva que tenga usted o la institución que representa será sin duda un indicador valioso de los posibles retos que enfrentan los diferentes países productores en este tema. Por esa razón, le solicitamos contestar todas las preguntas de acuerdo con su experiencia, conocimiento o el conocimiento de terceros expertos que pueda compartir sobre algunos temas particulares.

Las siguientes preguntas buscan identificar de manera genérica cómo funciona el mercado interno del café en su país y caracterizarlo con mayor detalle para proveer una mejor perspectiva sobre los posibles costos de transacción en que los productores incurren:

### FORMACIÓN DE PRECIOS

1. En general, ¿considera usted que el productor de café promedio de su país cuenta con algún mecanismo para conocer diariamente el precio al cual él/ella puede vender su producto? [Sí\_\_\_\_/No\_\_\_\_] Si la respuesta es Sí, explique en pocas palabras cómo funciona tal mecanismo.

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. ¿Existe un precio mínimo conocido o publicado al cual los productores puedan vender su café? [Sí\_\_\_\_/No\_\_\_\_] Si la respuesta es Sí, ¿cuáles son las variables tenidas en cuenta para la formación de ese precio mínimo? Si la respuesta es No, pase a la pregunta 3.

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- 2.1 ¿Cuál es el mecanismo para difundir o publicar diariamente ese precio mínimo?

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- 2.2 ¿Quién lo publica?

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2.3 ¿Considera usted que recibe adecuada difusión?

R/ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2.4 ¿Qué porcentaje de productores acceden en promedio a ese precio mínimo?  
(marque solamente una opción).

0-25%	26-50%	51-75%	76-100%

2. ¿Existe un mecanismo específico y conocido para determinar el precio de venta del café con relación a su calidad? [Sí\_\_\_\_/No\_\_\_\_]. Si la respuesta es Sí, explique cómo funciona.

R/ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**CONDICIONES DEL MERCADO**

3. ¿Qué nivel de competencia (número de compradores) encuentra el productor promedio cuando vende su producto en los mercados locales, cerca de sus plantaciones? (marque solamente una opción).

Opción	Marque (X)
1. No hay compradores en el mercado local	
2. Muy pocos compradores en el mercado local	
3. Suficientes compradores en el mercado local	
4. Exceso de compradores en el mercado local	

4. ¿Cómo es el proceso de negociación para cerrar una transacción de venta de un productor promedio de café? ¿Cuáles son las principales variables sobre las que usualmente se concentran los acuerdos?

R/ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. ¿Principalmente a quién le vende el productor su cosecha? (escriba en qué porcentaje):

<b>Tipo de Comprador</b>	<b>%</b>
1. Asociaciones de productores o cooperativas	
2. Intermediarios o comerciantes locales	
3. Grandes firmas comercializadores	
4. Exportadores	
5. Trilladoras, tostadoras o centrales de beneficio	
6. Otro ¿Cuál?	

6. ¿Cómo buscan los productores promedio de café un comprador para su producción?  
¿Siempre lo encuentran cuando lo necesitan?

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. ¿Con qué regularidad el productor promedio, le vende el café al mismo comprador?  
(marque solamente una opción).

<b>Opción</b>	<b>Marque (X)</b>
1. Siempre	
2. Casi siempre	
3. Ocasionalmente	
4. Nunca	

### **CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN**

8. ¿Qué capacidad de negociación tiene el productor de café promedio frente al comprador? (marque solamente una opción):

<b>Opción</b>	<b>Marque (X)</b>
1. Nula	
2. Limitada	
3. Suficiente	
4. Satisfactoria	

9. ¿Cuáles de estos factores afectan la capacidad de negociación del productor frente al comprador local? (ordene las opciones según su importancia, siendo 1 el más importante. Si la opción no aplica, marque 0):

Opción	Orden
1. Falta de competencia entre compradores	
2. Falta informar mejor los precios mínimos	
3. Desconocimiento del precio de mercado	
4. Falta de reglas claras	
5. El productor carece de información	
6. El productor requiere liquidez y pago de contado	
7. Largas distancias desde la finca al punto de compra	

10. ¿Cuáles son las principales condiciones que tiene en cuenta el productor promedio al momento de seleccionar un comprador para su café? (ordene las opciones según su importancia, siendo 1 el más importante).

Opción	Orden
1. Que le paguen un precio que considera adecuado	
2. Que el comprador no exija excesivos requisitos de calidad	
3. Que el comprador premie la calidad del café con mayor precio	
4. Que el comprador adquiera cualquier volumen	
5. Que el comprador pague de contado	
6. Que el comprador brinde incentivos a los productores	
7. Otro ¿Cuál?	

11. ¿Cuáles son las formas en que recibe el productor promedio el pago por su cosecha? (ordene las opciones según su importancia, siendo 1 el más importante).

Opción	Orden
1. De contado	
2. Cuotas	
3. Anticipos	
4. Especie	
5. Liquidación posterior a la venta	
6. Otro ¿Cuál?	

12. ¿En qué lugar venden usualmente el café los productores? (ordene las opciones según su importancia, siendo 1 el más importante).

Opción	Orden
1. En la finca	
2. Cerca de la finca (a menos de 2 horas)	
3. Municipio más cercano (a más de 3 horas)	
4. Ciudad más próxima (a más de 5 horas)	
5. Otro ¿Cuál?	

13. ¿Cuál considera que es el principal factor que dificulta el acceso de los caficultores al lugar de comercialización del café? (ordene las opciones según su importancia, siendo 1 el más importante).

Opción	Orden
1. Distancia	
2. Costo de transporte	
3. Seguridad	
4. Ninguno	
5. Otro ¿Cuál?	

14. ¿Cuánto tiempo, en horas, le toma al productor(a) en promedio vender su café?

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

15. ¿En promedio cuántas veces al año venden los productores de café su cosecha?

R/. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

16. ¿En general, qué tanta dificultad tienen los productores para vender su cosecha en términos del tiempo que requiere, los costos de transporte y la dificultad de vender y conocer un precio de mercado y obtener un pago completo? (marque solamente una opción):

Opción	Marque (X)
1. Es fácil porque los mercados están relativamente cerca de la finca del productor.	
2. Es algo difícil para los productores que venden su café a precios de mercado conocidos.	
3. Es difícil para los productores obtener una remuneración adecuada por su cosecha, ya que no tienen mucha capacidad de negociación o suficiente información para negociar con el comprador.	
4. Es muy difícil, ya que los productores están en su mayoría en manos de un solo comprador que dicta las condiciones en el mercado local.	

17. ¿Cuál considera que es el mayor obstáculo que enfrentan los productores para la comercialización de su cosecha?

R/ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

¡Muchas gracias!