



Cofinanciado por
la Unión Europea



Análisis del potencial impacto comercial de la nueva Regulación de la Unión Europea sobre Productos Libres de Deforestación (EUDR) y del Reglamento sobre Producción Ecológica y Etiquetado de los Productos Ecológicos (UE 2018/848)

en los(as) pequeños(as) productores(as) de café y cacao de comercio justo en América Latina





Esta publicación fue realizada con el apoyo financiero de la Unión Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva de la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLAC) y no refleja necesariamente los puntos de vista de la Unión Europea).

Una publicación de:

Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLAC)

Créditos

Autores ¹:

Erick Apuy
Lucía Gonzáles
Andrei Calderón

Revisión:

Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC)

Diseño y diagramación:

Patricia Quezada

Abril 2026

¹ El estudio ha sido realizado por un equipo consultor contratado por la CLAC para la producción de este informe específico. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Presentación

La Unión Europea se encuentra en un proceso acelerado de transformación normativa orientado a reforzar estándares ambientales, de trazabilidad y de sostenibilidad en sus cadenas de suministro agroalimentarias. En ese contexto, dos reglamentos han adquirido una relevancia decisiva para las cadenas de valor del café y el cacao de América Latina, por un lado, el Reglamento (UE) 2023/1115 sobre Productos Libres de Deforestación (EUDR), que redefine el acceso al mercado europeo condicionándolo a la trazabilidad geográfica y la demostración verificable de ausencia de deforestación; y, por otro, la actualización del Reglamento (UE) 2018/848 sobre producción ecológica, vigente desde 2022, que endurece requisitos de certificación y control, especialmente en esquemas grupales y en los sistemas internos de control característicos de la pequeña producción organizada.

Aunque ambos marcos comparten objetivos ambientales valiosos, su implementación opera en la práctica como un nuevo conjunto de exigencias técnicas, administrativas y financieras que impacta de manera desproporcionada a pequeños productores y a sus organizaciones, particularmente cuando su inserción comercial depende de mercados de alto valor como la Unión Europea. Este es un punto crítico para Guatemala, Brasil, Perú y Ecuador, países donde el mercado europeo mantiene un peso estratégico en los flujos de exportación y, por tanto, en la estabilidad de ingresos, contratos y capacidades de negociación de las organizaciones productoras vinculadas a Comercio Justo.

En ese contexto, este resumen ejecutivo se basa en el informe completo del mismo nombre, elaborado por la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLAC), el cual presenta el análisis detallado y la metodología del estudio. El mencionado estudio se desarrolló en el marco del proyecto “El Futuro es Justo”, con el apoyo de la Unión Europea, como parte de las acciones de CLAC orientadas a fortalecer las capacidades de incidencia de las Organizaciones de Pequeños(as) Productores(as) (OPPs) y visibilizar los efectos que tienen sobre ellas las nuevas regulaciones de la Unión Europea.

Metodológicamente, la investigación combina una aproximación mixta, ya que integra insumos primarios obtenidos mediante entrevistas con productores y con unidades relevantes de CLAC, y los complementa con investigación de escritorio basada en reportes, bases de datos y literatura especializada. Esta combinación permite contrastar percepciones y experiencias reales de implementación con el análisis de tendencias, riesgos y escenarios más amplios. Para mantener rigor y trazabilidad, el documento distingue de forma clara cuándo un hallazgo proviene de entrevistas y cuándo se sustenta en información externa.

Identificación y análisis de retos del Reglamento para productos libres de deforestación (EUDR) para pequeños(as) productores(as) de café y cacao

Para las organizaciones de productores(as) Fairtrade en estos países, que típicamente agremian una cantidad importante de pequeños(as) agricultores(as), resulta claro que, si bien el espíritu que persigue el EUDR y la normativa orgánica se entienden nobles desde sus ángulos ambientales, y que estos objetivos se alinean con las motivaciones propias del Comercio Justo en materia de sostenibilidad y cumplimiento de derechos humanos, resulta también claro que estas normas son en esencia barreras no arancelarias para el comercio, con implicaciones directas para terceros países y productores(as).

En este sentido, es importante destacar que, si bien el cumplimiento simultáneo de ambas normativas representa un reto estratégico contundente, muchas de las organizaciones de pequeños(as) productores(as), en adelante OPPs, poseen una larga trayectoria y se han caracterizado por su compromiso con la agricultura sostenible (virtud que les facilitó obtener sellos orgánicos y de Comercio Justo en primer lugar). Esto les ha adelantado en contar con sistemas participativos de garantía, Sistemas de Control Interno (SIC) y experiencia en auditorías de carácter social o

ambiental.

Las organizaciones también señalan que algunas prácticas que ahora se exigen eran ya fomentadas dentro del esquema de la certificación o por buenas prácticas propias, donde la mayoría promovía ya la no deforestación, la agroforestería con sombra y el cumplimiento de leyes nacionales esenciales en materia laboral, de derechos humanos y otros ámbitos.

Para muchas de las OPPs Fairtrade, el nuevo contexto normativo representa una subida de estándares sin precedentes, principalmente, en la georreferenciación de sus parcelas agrícolas, el aprendizaje técnico y práctico en campo para evitar la superposición de sus tierras con áreas deforestadas (o la confusión en sistemas con otros cultivos), así como la documentación sobre el cumplimiento de las leyes nacionales pertinentes.

Mientras que, en los casos de producción orgánica, la reorganización de las estructuras organizativas se presenta como el cambio más disruptivo. En materia orgánica, el nivel de verificación y documentación formal que ahora se demanda resulta completo, al pasar de un cumplimiento



tácito o a pequeña escala, a uno trazable digitalmente parcela por parcela e implica un salto tanto cuantitativo como cualitativo en las capacidades de gestión de las cooperativas, particularmente de las más pequeñas, además de la conjunción de factores contextuales atípicos en el mercado internacional, tanto del café como del cacao, relacionadas con afectaciones climáticas, productividad, cambios arancelarios y distorsiones en los precios internacionales.

Desafíos comunes en la implementación del EUDR

Esta sección presenta los principales desafíos transversales identificados en los distintos países analizados en relación con la implementación del EUDR. Aunque los contextos nacionales y organizativos son diversos, emergen patrones compartidos que afectan de manera similar a las organizaciones de pequeños(as) productores(as), en particular en lo relacionado con la trazabilidad, la formalización, los costos de cumplimiento, la articulación con autoridades públicas y la disponibilidad de capacidades técnicas.

• Desconocimiento y confusión sobre la normativa

El primer gran desafío del EUDR fue comprender la norma. Al ser un reglamento nuevo y teniendo inicialmente poco margen de tiempo para su entendimiento, hubo incertidumbre y desinformación generalizada, productores(as) en el campo hasta personal administrativo en las cooperativas. Áreas como: evidencias válidas para demostrar el cumplimiento de la normativa local, procedimientos para demostrar cumplimiento ante falsos positivos y dudas técnicas en campo sobre geolocalización están entre las principales inquietudes de los(as) entrevistados(as).

Un primer actor clave que les introdujo en la materia fueron sus compradores europeos,

quienes les trasladaron lo que, según su entendimiento, la información sobre en qué consistía el reglamento y los requisitos principales sobre este. No obstante, resaltan que hubo muchas inconsistencias iniciales en la información aportada por compradores, en primer lugar, porque estos estaban aún comprendiendo y dimensionando la normativa y segundo, porque inclusive la Unión Europea no contaba en ese momento con respuestas a muchas de las preguntas que surgían, la mayoría, de carácter práctico con respecto a su implementación.

• La georeferenciación es un trabajo en progreso

Un desafío inicial y transversal ha sido levantar la georeferenciación de todas las parcelas de los productores. Para prácticamente todas las organizaciones esta fue la primera área de atención y trabajo en el abordaje del EUDR, centrándose en demostrar la ausencia de deforestación, lo cual los llevó a dirigir sus esfuerzos eventualmente a actividades de georeferenciación. Muchas cooperativas se anticiparon a las exigencias normativas sin tener certeza de los criterios técnicos exactos que usarían los compradores o la propia UE. En esencia, los(as) productores(as) parece que iniciaron el proceso de georeferenciación cuando aún había mucha desinformación y, por ende, incurrieron en costos adicionales, para sí mismos o para sus organizaciones.

En todos los países, las organizaciones han tenido que recolectar coordenadas GPS y polígonos de cada parcela, cargar estos datos en plataformas especializadas y obtener informes de riesgo de deforestación. El sistema Fairtrade facilitó una herramienta satelital (a través de una alianza con Satelligence) para este fin, así como apoyo técnico por parte de CLAC, ahorrando a las cooperativas tener que adquirir sus propias plataformas. No obstante, el trabajo de campo recayó en las mismas organizaciones locales, que tuvieron



que movilizar equipos técnicos para tomar puntos GPS en zonas remotas, capacitar a los(as) productores(as) y comprender cómo proceder ante incongruencias técnicas.

- **Falsos positivos y problemas técnicos con la georreferenciación**

Si bien la geolocalización ha sido el punto de partida para una mayoría de productores(as) ante el EUDR, su implementación no ha estado exenta de inconvenientes técnicos. Estos son algunos de los problemas técnicos reportados por los(as) productores(as):

Falsos positivos de deforestación, con casos en los que las herramientas o plataformas empleadas (para georreferenciar polígonos)

marca una parcela en riesgo cuando en realidad no hubo tala en esa finca. Esto puede ocurrir por inexactitud en límites o coordenadas, por ejemplo, un productor brasileño entrevistado explica que distintas herramientas pueden dibujar el polígono desplazado varios metros, haciendo parecer que su finca incluye un lote vecino deforestado. También puede haber falsas alarmas por confusión con árboles talados dentro de la propiedad para uso doméstico o cambios en cobertura (agroforestería, etc.).

Casos como en Perú, donde cooperativas detectaron que los mapas catastrales oficiales (atrasados 40 años) distorsionaron la ubicación de polígonos al cruzarlos con imágenes satelitales, obligándolos a buscar soluciones con el gobierno para actualizar esa información.

Cuando surge una alerta errónea, documentar o recopilar información para su corrección en las plataformas resulta complejo, ya que el productor (o la OPP) debe obtener evidencias (fotos de la parcela, documentos) para refutar en pocos días, un proceso complejo para un(a) pequeño(a) agricultor(a) con limitado acceso tecnológico. El reto, deriva también de plazos cortos, en los que el comprador requiere de claridad pronta, entendiendo que todo esto se desarrolla dentro de contextos comerciales que no pueden normalmente extenderse mucho.

Esto subraya la necesidad de herramientas para gestionar disputas de verificación, lo cual puede resultar complejo, entendiendo que aún no se tiene mucha claridad por parte de la UE sobre la gestión de disputas para levantar alertas en la práctica (que involucra al productor, comprador y la UE), así como de los criterios que rigen cuando hay diferencia en la evidencia entre las partes.



“...productores me indican que sus reportes están desfasados... necesitan actualizar la nueva información para que puedan tener un reporte de riesgos más realista.”

Entrevistas a Perú, sobre imprecisiones en los reportes generados por Satelligence.

“...va a cambiar en veinte metros, hasta cincuenta metros y eso puede llevar una información falsa... con un área vecina que fue deforestada.”

Productor de café de Brasil, sobre imprecisiones al momento de georreferenciar puntos en campo.

“...hay una organización que me dice: de mis trescientos socios el sesenta por ciento tendrán que corregir (datos de geolocalización)... están teniendo muchos falsos positivos.”

Entrevistas a Perú, sobre imprecisiones en la información de geolocalización ya recopilada en campo por parte de algunas organizaciones.

“...cuando identificamos un punto falso el productor puede crear evidencias, pero es un proceso que no es fácil para el pequeño productor, muchas veces no tiene herramientas apropiadas...”

Productor de café de Brasil, sobre la carga de la prueba y la capacidad para refutar falsos positivos en la georreferenciación

Fuente: elaboración propia a partir de entrevistas

•Multiplicidad de plataformas y formatos empleados por compradores

Otro desafío señalado por los entrevistados es la proliferación de plataformas y formatos, es decir, la falta de estandarización tecnológica. En la práctica, los compradores europeos están solicitando la información geográfica en formatos distintos o mediante sus propios sistemas informáticos. Esta falta de estandarización implica trabajo duplicado para las OPPs y productores(as), que deben destinar personal a trabajo muy operativo para el manejo de los datos en múltiples

sistemas, restándolos de otras tareas.

Esta multiplicidad de plataformas requiere de esfuerzos humanos y financieros importantes, más aún porque muchos Sistemas Internos de Control de las cooperativas son pequeños y no pueden fácilmente con tal volumen de burocracia digital. Aunque Fairtrade International ha promovido Satelligence como servicio común, en la práctica los compradores finales siguen fragmentando las exigencias.

• Experiencias mixtas con el uso de la plataforma Satelligence

En relación con la alianza de Fairtrade International con la empresa Satelligence, especializada en el uso de imágenes satelitales para monitorear la deforestación, las experiencias señaladas por los entrevistados resultan mixtas.

El flujo del proceso sobre el uso de esta herramienta se resume de la siguiente forma: los(as) productores(as) o sus organizaciones levantan en campo la información de fincas (puntos/polígonos), CLAC apoya en limpiar y cargar la data (además de brindar acompañamiento y asesoría a lo largo del proceso) en la plataforma FairInsight. Posteriormente, Satelligence devuelve un informe de riesgo de deforestación (incluyendo la gestión de alertas y falsos positivos). Esta dinámica ha permitido avanzar significativamente en la georreferenciación sin que cada organización deba comprar su propia plataforma.

En general, se señala que el acceso a este servicio ha constituido un recurso valioso para los(as) productores(as) y organizaciones. Sin embargo, resulta importante destacar las dificultades que se han documentado en las entrevistas, de manera que puedan ser abordadas con mayor profundidad por parte de CLAC:

Falsos positivos: se han señalado errores en los informes entregados por falsos positivos e incongruencias técnicas. Esto podría explicarse por distintos motivos, ya sea por una errónea recolección de los datos en campo, o bien, por imprecisiones del sistema.

- Tiempos de respuesta percibidos como lentos por parte de los entrevistados. Algunas organizaciones indicaron no contar aún con los reportes oficiales. Al respecto, CLAC señala que este ha sido un

factor clave, particularmente sobre todo al inicio de la preparación ante el EUDR. Sin embargo, a lo largo de 2025 los tiempos de respuesta han mejorado y se ha agilizado el proceso.

- Restricciones de acceso a los datos que limitan el análisis transversal de CLAC (dado que el acuerdo de Satelligence es con Fairtrade International directamente, por lo que CLAC no posee acceso a la data) o bien, que limitan a las OPPs para poder realizar ajustes posteriores a la data enviada, como producto de correcciones necesarias.
- Reportes desfasados ante actualizaciones o cambios en la data enviada. Al respecto, CLAC señala que los reportes se realizan con la base de datos enviados y que según estándares el envío se realiza anualmente. Esto significa que, si la OPP cargó su data en Satelligence y ocurren cambios, por ejemplo, ante el ingreso de nuevos(as) productores(as) o parcelas, o caso contrario su salida, la OPP debe subir los cambios nuevamente en la herramienta para tener un nuevo reporte.
- Dudas sobre cómo proceder ante riesgos detectados en los informes entregados a los(as) productores(as) y organizaciones. En la práctica, los entrevistados señalan necesitar más apoyo en la mitigación de los riesgos detectados, ya que, o no tienen claridad sobre cómo proceder, o simplemente no poseen los recursos o medios para subsanar el riesgo evidenciado.

• Cumplimiento del criterio de legalidad

De acuerdo con el EUDR, los importadores deben asegurar que el café y cacao se obtenga cumpliendo normativa del país de origen en materia que excede lo ambiental, como normativa laboral, tributaria, derechos indígenas, anticorrupción, entre otras áreas. Esta exigencia, dada su amplitud interpretativa y normativa, ha resultado ser

la parte más compleja y menos entendida en campo, también la menos abordada por parte de productores(as) y organizaciones.

Si bien se identifican avances importantes en los países, persiste la incertidumbre sobre qué aceptará la UE como prueba suficiente, siendo el factor tiempo para la entrada en vigor del EUDR el factor más agravante. Las cooperativas se preguntan: “¿Es un instrumento privado? ¿Es un instrumento público del gobierno? ¿Qué herramientas hay?”. Hay ambigüedad sobre si bastarán controles internos o si deberán obtener certificaciones estatales de cumplimiento legal.

→ Derechos sobre el uso del suelo (tenencia de la tierra): Es el factor legal crítico citado en todos los países, especialmente en Perú, pero también en Brasil y algunos casos de Ecuador. Este es un tema muy amplio y que varía en cada país, así como inclusive entre regiones internas en un mismo país. En muchos casos, responde a figuras jurídicas, civiles o culturales heredadas, explicadas por procesos políticos, indígenas o laborales propios de cada país o región. Por ello, resulta uno de los temas normativos que dificultan su análisis comparativo o estandarizado entre los países analizados.

→ Las cooperativas han optado por mitigar este riesgo identificando caso por caso: han elaborado listados de qué socios tienen títulos, cuáles no, y están trazando planes para apoyarlos en regularizar tierras a mediano plazo.

→ Es importante destacar que la informalidad no significa automáticamente ilegalidad: ya que un poseedor de la tierra puede cumplir con la ley, aunque no tenga título (por ejemplo, pagando impuestos prediales); sin embargo, desde el punto de vista europeo falta un documento probatorio para el cumplimiento de la debida diligencia. Este es un riesgo sistémico, ya que si para 2025-2026 el Estado no acredita la tierra de ciertos productores(as), las organizaciones podrían verse forzadas a excluirlos de lotes de exportación a la UE para no arriesgar su cumplimiento, un escenario que algunos entrevistados han descrito como último recurso, pero posible.

→ Normativa laboral: En materia laboral, que contempla áreas esenciales sobre salario mínimo, seguridad social, prohibición de trabajo infantil, entre otros; los entrevistados destacan que las organizaciones de Comercio Justo ya se adhieren a estándares éticos y laborales propios de su certificación. No obstante, destacan también que la realidad de la



agricultura familiar es que muchos(as) pequeños(as) productores(as) no emplean aún mano de obra asalariada formal. Trabajan con su familia o en trueque de jornadas con vecinos (mingas, mano cambiada), lo cual escapa al esquema formal de contratos o pago de salarios.

Esto plantea dudas sobre cómo demostrar cumplimiento laboral si en la finca no hay nóminas ni contratos. En organizaciones de productores(as) con beneficio (planta de procesamiento) sí resulta viable mostrar planillas y cumplimiento legal como empresa. Pero a nivel del productor individual, no existe una directriz clara. Los entrevistados señalan que “no es tanto que no se cumpla, sino cómo evidenciar que se cumple”.

De momento, muchas cooperativas utilizan sus registros internos (bitácoras de finca donde el(la) productor(a) anota actividades, formatos de evaluaciones internas) como evidencia indirecta de buenas prácticas. Sin embargo, reconocen que es una debilidad persistente. “Todavía hay una debilidad, con toda sinceridad”, admite uno de los productores peruanos entrevistados, refiriéndose a registros laborales en las fincas.

- Obligaciones tributarias y administrativas: La formalidad fiscal es otro aspecto destacado por parte de los(as) entrevistados(as). En Ecuador, por ejemplo, se ha destacado que los(as) pequeños(as) agricultores(as) pueden acogerse a regímenes simplificados y no todos emiten facturas por sus ventas, por lo que puede haber retos en la trazabilidad o implementación fiscal. Ante una mayor presión ante la debida diligencia por transparentar las prácticas tributarias, se ha generado resistencia por parte de algunos(as) productores(as), ya que emitir facturación oficial puede

implicarles perder el acceso al Seguro Social Campesino, un beneficio estatal para agricultores(as) de subsistencia.

En Ecuador, los(as) pequeños(as) agricultores(as) pueden acogerse a regímenes tributarios simplificados diseñados para facilitar el cumplimiento fiscal de quienes tienen ingresos reducidos y actividades informales, emitir facturación oficial puede implicar que el(la) productor(a) sea considerado comercialmente activo, lo que podría resultar en la pérdida del acceso al seguro social campesino, un beneficio estatal que brinda protección social a agricultores(as) de subsistencia. “El productor se resiste a facturar por no perder el bono” explican desde Ecuador, y lo ven como un punto crítico, al elegir entre la formalidad comercial o la protección social.

• Costos de cumplimiento para las OPPs

La preparación para el cumplimiento del EUDR implicado costos importantes. Por ejemplo, contar con mapas de alta precisión ha implicado en algunos casos pagar por servicios de imágenes satelitales o drones; varias cooperativas contaron con donaciones de cooperantes para esto, pero otras invirtieron recursos propios. En general, no todos los(as) entrevistados(as) manejan datos claros o a la mano sobre las inversiones o gastos que han realizado en su proceso de preparación ante el EUDR, no obstante, se presentan algunos casos ejemplificativos:

- Una de las organizaciones cacaoteras de Perú entrevistada calcula haber gastado entre \$60.000 y \$100.000 USD en su proceso de adecuación al EUDR (incluyendo adquisición de imágenes, desarrollo de mapas y sistemas), aproximadamente \$100 USD por productor, considerando que es una organización de cerca de 600 productores(ras), financiando una parte

de estos costos con su Prima Fairtrade y por el premio “Fair for Life” que su organización recibió.

- Otras organizaciones cafetaleras peruanas señalan la contratación de personal adicional y de capacitación para sus equipos para las actividades de georreferenciación, elevando los gastos operativos de la organización, estimando que implementar estos nuevos sistemas ha duplicado sus costos administrativos. Para organizaciones más pequeñas, incluso en casos apoyados, el esfuerzo en recurso humano es significativo.
- La Unión de Organizaciones Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE), organización de segundo grado que agrupa a 20 entidades base, señala costos relacionados con la reestructuración del Sistema Interno de Control (SIC) y la disposición de más personal para recolectar y procesar datos de geolocalización de parcelas productivas. Según sus cálculos iniciales, cada una de sus organizaciones, con una base promedio de 50 productores, gastaría unos \$5.000 USD en todo el proceso, lo cual, multiplicado por todas sus organizaciones, implicaba decenas de miles de dólares, inversión que lograron reducir con sinergias y gracias al respaldo de un comprador aliado, pero que muestra la escala del reto.

Como consecuencia de este incremento de costos, se ha generado presión sobre la Prima Fairtrade y fondos propios de los(as) productores(as). Muchas de las organizaciones entrevistadas han tenido que destinar parte de su Prima a este proceso de preparación, restando a otros proyectos o usos habituales de estos recursos, propios de la dinámica Fairtrade. Si bien la Prima Fairtrade es flexible y pertenece a los(as) productores(as), su uso para cumplir regulaciones obligatorias puede percibirse como “gasto necesario” más que inversión desarrollista, lo cual es un cambio de paradigma.



•Apoyo de los compradores

Una pregunta clave por parte del equipo consultor en las entrevistas fue comprender si los(as) productores(as) han tenido experiencias positivas de apoyo, acompañamiento o cofinanciación por parte de sus compradores de Comercio Justo, en la preparación ante el EUDR, en comparación con sus demás compradores europeos fuera de la dinámica del Fairtrade. Los entrevistados han señalado experiencias mixtas.

Algunos compradores de Comercio Justo de las organizaciones entrevistadas reflejan un nivel de solidaridad y apoyo a sus productores(as), lo cual, muestra que los valores del Fairtrade persisten ante contextos nuevos y retos. Sin embargo, este perfil se muestra contenido en una menor cantidad de casos, siendo la mayoría aquellos que no han profundizado en esquemas o prácticas de cofinanciamiento o de incremento de precios. Aunque algunos ofrecen apoyo en especie, como asesorías o financian componentes puntuales, “no es que enseguida desembolsen recursos para esto”, en palabras de una organización de café, sino que ellos mismos tienen presupuestos limitados y planes ya definidos. Esto deja a las OPPs en una suerte de trampa de cumplimiento, ya que deben invertir ahora, con la esperanza de mantener mercado y evitar sanciones en 2026 pero sin garantía de un retorno inmediato.

•Limitaciones para el uso de la prima Fairtrade

Las organizaciones y los(as) productores(as) que fueron entrevistados(as) señalaron que, en muchos casos, la Prima Fairtrade se está redirigiendo para cubrir brechas del proceso de preparación ante el EUDR, pero sin que esta aumente por ello, por lo que cada dólar empleado redestinado al EUDR implica dejar de financiar a otras áreas de carácter social

o comunitario que, de otra manera, la Prima hubiese sostenido.

El contexto ha impulsado a que la inversión de la Prima trascienda el enfoque social tradicionalmente asociado a Fairtrade y esté también demostrando un compromiso creciente de las organizaciones productoras con la protección y gestión responsable del medio ambiente, estimulados sin duda por las exigencias para el cumplimiento del EUDR. No obstante, esto implica que al redirigirla hacia cumplimiento se sacrifican fines sociales y de innovación, y en los casos en donde no hay ventas bajo Fairtrade o aliados externos, los recursos simplemente no alcanzan para todo.

•Temor de exclusión del mercado europeo y la informalidad

Se identifica el reto transversal de que los requerimientos puedan excluir a ciertos productores o regiones del mercado europeo. Este escenario competitivo genera tensiones internas ya que algunos(as) productores(as) en la dinámica Fairtrade se sienten en desventaja frente a otros(as) productores(as) no asociados que venden al “coyote” (intermediario) sin incurrir en costos de cumplimiento, recibiendo por igual el pago inmediato por su café.



Análisis de impactos potenciales del EUDR en organizaciones de pequeños(as) productores(as) de café y cacao

Esta sección examina los impactos potenciales del EUDR en las organizaciones de pequeños(as) productores(as) de café y cacao, a partir de la evidencia recogida en las entrevistas y el análisis comparado entre países. Se abordan los efectos esperados en términos de acceso a mercado, costos de cumplimiento, cambios organizativos y riesgos de exclusión, así como las implicaciones diferenciadas según el grado de preparación institucional, el tipo de certificación y el posicionamiento en las cadenas de valor hacia la Unión Europea.

Impactos comerciales

• Pérdida o redirección de exportaciones ante incumplimiento de EUDR

En la práctica, es claro que no todo el producto que incumpla el EUDR se rededine a un tercer en el mercado, ya que una parte puede quedarse en mercado doméstico o regional; otra verse como pérdida real de exportaciones; mientras que la última, la más delicada, potencialmente terminar en canales informales o de “lavado” de origen vía otros intermediarios.

Otro riesgo poco visibilizado sobre la redirección de exportaciones es la potencial “distorsión” del nuevo mercado de comercialización fuera de la Unión Europea. Esto significa que, si una parte importante de productores(as) empiezan por, o incrementan, sus envíos a este destino, la sobreoferta de producto podría provocar alteraciones en los precios del mercado y fluctuaciones en las relaciones comerciales ya establecidas (un aumento grande de oferta “desviada” podría bajar los precios y

hacer inviable colocar todo el volumen), así como una competencia más agresiva por parte de los actores líderes en el mercado.

Por supuesto, esta preocupación se amplía cuando se considera que esta desviación no estaría limitada a los países analizados en esta investigación, sino, particularmente a aquellos con mayores incidencias de incumplimiento del EUDR, tanto de la región, como también países productores de África y Asia. Naturalmente, la oferta Fairtrade compite en segmentos de valor agregado, que demandan y valoran el Comercio Justo, y que le permiten, hasta cierto punto, no competir de forma directa con otras ofertas de calidad o valor agregado inferior. Es razonable pensar que el producto Fairtrade competiría teóricamente contra otro producto Fairtrade.

No obstante, es claro que, ante una distorsión abrupta o imprevista en un mercado, todos los proveedores y segmentos tienen potencial para alterarse. En general, es importante considerar la capacidad limitada de absorción de terceros mercados, ya que no todos tienen capacidad para incrementarlo ni tampoco que ocurra en plazos de tiempo cortos.

También, es esencial considerar que la variación en los precios relativos en las exportaciones, es decir, que puede ocurrir que los mercados alternativos paguen un precio promedio menor que el desembolsado por la UE, lo que implicaría una pérdida de ingreso aun cuando el volumen comercializado se mantenga.

Todo esto significa que hay una probabilidad importante de que una parte del volumen que no logre colocarse en la UE pueda no ser del todo redirigido a un tercer mercado. Esto con mayor incidencia en productos derivados intermedios o finales (manteca de cacao, chocolate, otros), cuya dinámica comercial resulta muy distinta a las materias primas (café y cacao en grano), dado que requieren de un trabajo más diversificado, orientado al valor agregado, con más actores en la cadena y dependiente de recursos de mercado/marca para su puesta final en puntos de venta, además, de las preferencias del consumidor final, que tiene mayor peso en la decisión de compra cuando se trata de un producto final, por ejemplo, chocolate vs cacao en grano.

•El potencial impacto de ser un país de riesgo medio ante el EUDR

El benchmarking país realizado por la UE como parte del EUDR resulta un tema clave, con potencial impacto para las OPPs y productores(as) Fairtrade en los países bajo análisis ante la pérdida de competitividad con respecto a otros países de menor riesgo. En mayo de 2025, la Comisión Europea determinó un sistema de benchmarking o clasificación de riesgo por país basado en la probabilidad de que esos productos estén asociados a deforestación. Cada país de origen se cataloga en una de tres categorías:



Riesgo bajo: mínima probabilidad de productos asociados a deforestación.



Riesgo estándar (medio): riesgo moderado. (Categoría por defecto para la mayoría de los países).



Riesgo alto: probabilidad significativa de deforestación vinculada.

Esa calificación no sustituye esa debida diligencia, pero sí determina cuán rigurosa será esa diligencia para los importadores europeos y cuán intensa será la fiscalización de las autoridades en la UE. En la práctica operativa del EUDR, tener un riesgo estándar versus un riesgo bajo implica:

- En orígenes de riesgo bajo, el operador europeo puede aplicar una debida diligencia simplificada, en la cual sigue estando obligado a recabar información y geolocalización, pero no tiene que hacer una evaluación formal de riesgo ni diseñar medidas de mitigación, salvo que aparezcan señales de alarma.
- En cambio, cuando el país se califica en riesgo estándar o alto, los importadores deben aplicar la versión completa de la debida diligencia, en la que, además de recopilar información, tienen que valorar el riesgo de deforestación y de incumplimiento legal, y si ese riesgo no es insignificante, están obligados a mitigarlo (con auditorías adicionales, documentación más exhaustiva o, en caso extremo, cambiando de proveedor).
- Otro elemento clave es el porcentaje mínimo de controles que las autoridades europeas deben practicar. Tal como se ha destacado, esta tasa varía del 1%, 3% y 9% según el nivel de riesgo asignado. Ser un origen con riesgo bajo no libera a nadie de cumplir, pero sí reduce el número de expedientes involucrados.

El “riesgo estándar” es una etiqueta con efectos concretos:

En primer lugar, los compradores europeos que trabajan con café y cacao de Ecuador, Perú, Guatemala o Brasil, están obligados a desplegar una debida diligencia completa. No basta con presentar coordenadas de fincas y documentación básica; sus equipos de cumplimiento deben hacer una evaluación



de riesgo y justificar por qué consideran que ese proveedor, en ese contexto país, no presenta un riesgo más que despreciable de deforestación o de incumplimiento de la legislación local.

Si en esa evaluación quedan dudas, la obligación legal es mitigar el riesgo, es decir, solicitar información adicional, ordenar verificaciones en terreno, reforzar auditorías, o, en casos extremos, suspender compras hasta aclarar la situación. Además, tendrán una tasa de vigilancia superior que los países de bajo riesgo, como se ha explicado anteriormente.

Segundo, hay un posible impacto en imagen y percepción. Si bien la UE ha insistido en que ningún país queda estigmatizado por su calificación de riesgo al ser un instrumento técnico, en la práctica comercial esto puede traducirse a una idea simple: trabajar con este origen implica más trabajo administrativo y más exposición regulatoria que trabajar con un país de riesgo bajo.

El reto por mantenerse competitivo ante países de riesgo bajo:

El hecho de que Costa Rica, República Dominicana u otros orígenes hayan sido clasificados como riesgo bajo introduce una nueva capa de competencia. Un importador europeo que busca café o cacao para mezclas estándar, sin exigencias particulares de origen ni atributos de alta diferenciación, puede potencialmente encontrar en la práctica que abastecerse desde un país de riesgo bajo le simplifica pasos internos, menos evaluación, menos documentación que justificar y menor probabilidad de inspecciones. En cadenas donde el precio y la simplicidad operativa pesan más que la narrativa de valor del producto, esa diferencia puede inclinar la balanza.

Esto abre un riesgo potencial para las OPPs de Ecuador, Perú, Guatemala y Brasil ante la pérdida parcial de negocios de volumen (granos para industria, cacao a granel, cafés comerciales) en favor de proveedores de



riesgo bajo, si los compradores perciben que la calidad y el precio son similares y que, con el otro origen, la gestión regulatoria es menos costosa. Por supuesto, siempre y cuando el volumen y precio del nuevo proveedor haga sentido.

En general, el EUDR subraya que la lógica de riesgo está basada en la cadena, no únicamente en el país. Esto quiere decir que un importador no puede justificar su diligencia tan solo argumentando que el origen de sus productos es de bajo riesgo, ni tampoco percibir a todos los proveedores de un país estándar dado su calificación, sino que debe de mirar al proveedor concreto, a sus fincas, a sus evidencias y comprender

el contexto particular de cada uno de sus proveedores.

Lo anterior presenta una oportunidad estratégica para las OPPs Fairtrade, presentándose ante el mercado (particularmente clientes fuera de la dinámica del Comercio Justo) como “proveedores seguros de bajo riesgo dentro de un país de riesgo estándar”. Es decir, usar la georreferenciación completa, el monitoreo satelital histórico, los SIC y la experiencia en certificaciones como prueba de que, aunque el país sea estándar, la organización y sus productores(as) operan de facto con un riesgo forestal mucho más cercano al de un origen de bajo riesgo.

La calificación de riesgo país no es estática y está planteada para su modificación en el tiempo

Es importante resaltar que el benchmarking país no es estático. La Comisión Europea ha señalado que la clasificación se revisará periódicamente en función de nueva información sobre deforestación, gobernanza forestal y esfuerzos de los países para reducir riesgos. Esto perfila dos rutas potenciales para los países en análisis:

La primera, mantener su calificación como país de riesgo estándar, que es el escenario más realista a corto plazo. En ese caso, se consolidan las reglas descritas anteriormente sobre la debida diligencia completa para los importadores y una presión continua para demostrar que las cadenas desde estos países son efectivamente libres de deforestación.

La segunda, sería naturalmente mejorar la calificación hacia riesgo bajo. Esto exigiría demostrar con datos, desde la esfera pública, que la tasa de deforestación se ha reducido de forma sostenida, que la aplicación de la ley forestal es efectiva y que existe una gobernanza robusta de los bosques.

La posibilidad de sustitución hacia lo interno del sistema Fairtrade

En el contexto del EUDR y de la nueva reglamentación orgánica, la competencia para las organizaciones Fairtrade de café y cacao en Brasil, Ecuador y Perú deja de ser, principalmente, el productor convencional vecino o el exportador local no certificado y podría potencialmente desplazarse hacia otra escala: a otras organizaciones Fairtrade en África y Asia con capacidad de volumen similar y con propuestas de valor también alineadas a la sostenibilidad.

Potencialmente, existe la posibilidad de un escenario en el que, para algunos compradores europeos, la comparación relevante ya no sea si trabaja con una cooperativa Fairtrade o con un intermediario convencional, sino en qué región Fairtrade concentra sus volúmenes. En general, las empresas que compran café y cacao Fairtrade para vender en Europa con atributos de Comercio Justo y sostenibilidad reflejan, a grandes rasgos, cuatro filtros simultáneos:



Cumplimiento regulatorio (EUDR y, cuando aplica, reglamento orgánico).



Certificación social y ambiental creíble (Fairtrade u otros esquemas).



Volumen y continuidad de oferta.



Calidad y posicionamiento de producto (sensorial, historias, origen).

En este sentido, los compradores buscarán mantenerse dentro de este espectro, por lo que es razonable considerar que las sustituciones más naturales ocurren hacia lo interno del mismo Comercio Justo.

1. En cacao: Ecuador y Perú compiten directamente con cooperativas Fairtrade

de Ghana, Costa de Marfil, Sierra Leona y otros.

2. En café: Brasil y Perú compiten con Etiopía, Uganda, Tanzania, Ruanda, pero también con orígenes Fairtrade de Asia (Vietnam, Indonesia, India) que pueden aportar robustas o arábicas de volumen. Por su parte, Guatemala compite en un esquema distinto, de menor escala, más centrado en calidad y características del grano, por ejemplo, contra Costa Rica o Colombia.

Cambios en el poder de negociación y riesgo de marginación

El EUDR y la normativa orgánica han alterado las dinámicas de negociación entre productores(as) y compradores europeos, en muchos casos, teniendo las OPPs y productores(as) que cargar con una mayor parte del proceso, tanto en la parte administrativa, como también económica.

Muchos importadores han trasladado nuevas exigencias sin ofrecer contraprestaciones en precio o apoyo financiero, lo que debilita el poder negociador de las cooperativas. Los(as) productores(as) Fairtrade entrevistados(as) han expresado, mayormente, su preocupación y desánimo porque, aun estando certificados, “no ha habido ningún tipo de acompañamiento por parte del comprador”, expresando que no se pagan diferenciales ni se cofinancian los costos extra de la trazabilidad.

Un caficultor brasileño resumió la situación: “Es exigencia tras exigencia y no se paga más”, señalando que no ve una “diferencia entre Fairtrade y compradores convencionales” ante el contexto del EUDR y en cuanto a quién asume el costo de las adaptaciones (no con respecto a otros ámbitos, vale la pena aclarar). Esto agrava la sensación de injusticia comercial, ya que las cooperativas deben invertir para cumplir la ley sin recibir

por ahora un incentivo claro del mercado. Consecuentemente, los(as) productores(as) se encuentran en una posición de marginación negociadora, cautelosos de exigir mejores condiciones por riesgo a perder al comprador.

Impacto social y organizacional

• Exclusión de pequeños(as) productores(as) orgánicos y calidad de vida

El impacto social más delicado es el riesgo de que las normativas, aun con fines sostenibles, terminen excluyendo a los(as) productores(as) más vulnerables. Tal como se analizó detalladamente en la Sección II, las nuevas condiciones orgánicas han introducido criterios que algunas OPPs y sus miembros no pueden cumplir inmediatamente, mayormente centrado en los límites de número de miembros de las agrupaciones orgánicas, de la extensión máxima de las parcelas orgánicas o los límites en la facturación anual en producto orgánico.

El impacto más sensible de la implementación de la normativa orgánica de la UE, es sin duda, la exclusión de miembros y la erosión socioeconómica que ello conlleva, además, del debilitamiento de la actividad agrícola orgánica. Las entrevistas a OPPs han revelado cómo algunas han debido separar de las exportaciones a miembros, quedando estos en un tipo de limbo sin poder vender su producto como orgánico a través de la cooperativa, a la espera de una solución.

Existe una dificultad ética que plantea este escenario, en donde se debaten entre la obligación normativa de excluirlos de la exportación a la UE y sus estatutos internos de inclusión y solidaridad, que les impiden dejar fuera a sus propios socios. En materia orgánica, se trata de un dilema social sin precedentes para organizaciones cuyo propósito histórico ha sido agrupar y empoderar a pequeños(as)

productores(as). Misma situación ocurre con respecto al EUDR.

Además, la equidad territorial también está en juego, ya que zonas rurales remotas, con menor acceso a información o apoyo técnico, se encuentran en desventaja para cumplir a tiempo. Esto agrava las disparidades regionales y concentra las oportunidades en grupos de élite dentro del sector rural. Por otra parte, en el largo plazo, existe la posibilidad de que las nuevas agrupaciones creadas, si bien manteniendo lazos comerciales y productivos entre ellas, podrían desarrollarse de manera heterogénea, algunas desarrollando mayores capacidades y otras quedando rezagadas, lo cual, acentuaría aún más la disparidad y la erosión social entre productores(as) que pertenecen, en su mayoría, a las mismas comunidades.

En términos de derechos humanos, esto impacta directamente el derecho a un nivel de vida adecuado. Disminuir el ingreso neto de hogares rurales con vulnerabilidad económica aumenta la probabilidad de inseguridad alimentaria, endeudamiento y migración forzada.

Claro está, la exclusión no implica que el(la) productor(a) deje de trabajar, pero sí pierde capacidades competitivas vinculadas a cadenas orgánicas y de Comercio Justo, con mecanismos de precio mínimo, estabilidad contractual y acompañamiento técnico, que son justamente ventajas con respecto a productores(as) convencionales, así como el acceso a una red de protección institucional basada en SIC, asesoría legal y contable, apoyo para cumplir otras normativas (como el EUDR).

• Relevancia generacional y sostenibilidad de las OPPs

Culturalmente, la necesidad de cumplir requisitos burocráticos (georreferenciación, registros, trazabilidad digital) entra en conflicto, en ocasiones, con prácticas

tradicionales de agricultura familiar, generando tensiones. Comunidades indígenas, por ejemplo, han manifestado preocupación por verse obligadas a formalizar situaciones consuetudinarias, como la tenencia colectiva de la tierra o el trabajo familiar no remunerado.

Para cumplir con criterios europeos de legalidad, ahora deben titular tierras (como parte del cumplimiento de la normativa local pertinente exigido por la diligencia debida, esto es independiente de la ausencia de deforestación) registrar a familiares como empleados o cumplir trámites que antes no eran necesarios. Esto, sin un acompañamiento adecuado (técnico o sensible a sus realidades) del Estado, se vuelve costoso, complejo y puede incluso percibirse como una intromisión cultural.

El cambio normativo impacta también la participación de jóvenes en la agricultura, de manera positiva o negativa, según el contexto que se aborde. En materia orgánica y tal como se señaló anteriormente, los nuevos retos normativos están provocando una fuga forzada de la actividad orgánica para algunos(as) productores(as), lo cual, en paralelo, tiene un impacto en las generaciones más jóvenes al no encontrar estímulos o recompensas claras para retornar a la actividad orgánica, sino más bien, viendo sus ingresos y recursos comprometerse.

La fuga de miembros jóvenes no solo compromete la renovación generacional, sino que pone en peligro la sostenibilidad de

las organizaciones a mediano plazo. Menos socios implica menor base productiva y menores ingresos por ventas conjuntas, debilitando la capacidad operativa de la cooperativa y reduciendo su presencia en la comunidad.

• Reconfiguración del tejido organizativo de las OPPs

Uno de los impactos más sensibles del contexto normativo orgánico es la reorganización forzada de la estructura interna de algunas organizaciones. La nueva definición de Grupos de Operadores (GoO) abordada en la Sección II, exige que todos los miembros estatutarios sean pequeños(as) productores(as) orgánicos o en conversión.

Esto tensiona especialmente a cooperativas mixtas (orgánico más convencional) quienes no pueden ya certificar el grupo completo, por lo que, están teniendo que decidir entre separar a los orgánicos en una entidad jurídica específica; o excluir a convencionales de la membresía del GoO y, en algunos casos, de la propia base social si esa entidad quiere ser el grupo certificado.

Por otra parte, los(as) productores(as) demasiado grandes para efectos del Reglamento (tierra productiva orgánica de más de 5 ha o ventas de facturación orgánica superiores a €25.000), deben certificarse de manera individual si quieren seguir vendiendo como orgánico a la UE.



División y reconfiguración administrativa	Las cooperativas están implementando distintas alternativas jurídicas y administrativas para asegurar el cumplimiento de la normativa orgánica. En esencial, la mayoría de los escenarios implican la separación de miembros o la división de sus figuras administrativas, lo cual erosiona el espíritu cooperativista y colaborativo que caracteriza a estas organizaciones, con potencial de debilitar la cohesión histórica de la OPP.
Reconsolidación interna	Algunos medianos productores han reorganizado la tenencia de la tierra cediendo parcelas a familiares para cumplir con el umbral de 5 ha o para repartir el volumen y seguir siendo considerados pequeños. Estas maniobras preservan el acceso a la certificación, pero crean riesgos patrimoniales y de gobernanza familiar hacia el futuro. Esta ha sido una de las prácticas más comunes entre las OPPs entrevistadas, siendo una alternativa que los(as) productores(as) tienen a su alcance, de menor riesgo relativo y una que asegura la continuidad inmediata en la actividad orgánica. El impacto más inmediato es, sin duda, el costo legal y administrativo que esta división conlleva. Mientras que, otros impactos de carácter familiar o patrimonial podrían empezar a aparecer en el mediano y largo plazo, en la medida en que los contextos familiares cambien con el tiempo.
Salida parcial de la dinámica orgánica	Los miembros que no pueden o no quieren adecuarse (por tamaño, por rechazo a las nuevas reglas, o por costo) abandonan la certificación orgánica, aunque sigan en la cooperativa como convencionales o vendan fuera de ella. Esto implica que cada salida reduce el volumen orgánico colectivo, distorsiona los precios del mercado y erosiona redes sociales internas.
Productores(as) en incertidumbre, puestos de lado mientras se buscan alternativas	En varios contextos, se documentó en entrevistas cómo algunos socios han quedado momentáneamente separados de la dinámica de exportación orgánica a la UE mientras la organización define qué figura jurídica usar y cómo adecuar estatutos, SIC y contratos. Este tipo de pausa indefinida genera en los(as) productores(as) una fuerte incertidumbre social al no saber si su apuesta por la agricultura orgánica seguirá teniendo mercado ni en qué condiciones.

Impactos económicos

• Costos de geolocalización a partir de entrevistas

Entre los casos documentados en las entrevistas, está el de una cooperativa cacaotera en Perú que gastó entre \$60.000 y \$100.000 USD en su proceso de adecuación al EUDR (adquisición de imágenes, desarrollo de mapas, sistemas informáticos), lo cual estimaron que equivaldría a un

costo aproximadamente de \$100 USD por productor en esa organización de alrededor de 600 miembros. Este caso ilustra la magnitud del esfuerzo financiero, en una cooperativa que, afortunadamente, tuvo la capacidad financiera para hacer frente a los gastos, eso sí, debiendo tomar parte de su Prima Fairtrade.

De forma similar, otras cooperativas cafetaleras en Perú señalan que han debido

contratar personal adicional y capacitar equipos para el levantamiento de datos, duplicando sus costos administrativos habituales. En Ecuador, una cooperativa de segundo grado calculó inicialmente que cada una de sus 20 organizaciones base (unas 50 fincas cada una) gastarían alrededor de \$5.000 USD en el proceso, es decir, un proceso de \$100.000 USD entre todas.

Tomando como referencia los casos anteriores, si bien son distintos, convergen en un orden de magnitud similar de alrededor de \$100 USD por productor solo para la fase de adecuación y en gastos centrados en mapeo y georreferenciación en campo. Naturalmente, se requeriría desarrollar una investigación cuantitativa entre todas las OPP asociadas a CLAC para poder extrapolar estadísticamente este costo promedio al total de organizaciones.

Por su parte, CLAC complementa esta información con un dato importante, que brinda una panorámica más regional y extensa a sus OPP asociadas. Señala CLAC que, como resultado del trabajo en campo que han impulsado, estiman que los costos promedio específicamente de georreferenciación oscilan entre \$15 USD por punto geográfico y \$60 USD por polígono para sus organizaciones. Tomando como referencia el costo del polígono, este valor resulta congruente con el costo promedio estimado anteriormente, considerando que este cálculo puede incorporar algunos otros gastos relacionados con la geolocalización.

• **Presión sobre la sostenibilidad económica de las cooperativas**

La suma de costos adicionales y la ausencia de ingresos compensatorios tiene el

potencial claro de impactar las finanzas de las organizaciones, poniendo en riesgo su equilibrio económico. Muchas OPPs operaban ya con márgenes ajustados, atendiendo retos asociados a clima, a productividad y a perturbaciones en los mercados, sumado ahora a obligaciones normativas que han incrementado sus gastos sin que el precio de venta lo compense.

Entrevistados de todos los países coinciden en que “el esfuerzo adicional no recibe compensación”, con costos de auditorías, controles y segregación orgánica que son absorbidos por los mismos productores(as), sin que el mercado premie esta diferencia. En Guatemala, señalan que “los precios del café orgánico son casi iguales al convencional”, lo que ha llevado a algunos a abandonar la certificación orgánica porque ya no ven rentable pagar por inspecciones y trámites sin obtener un diferencial.

En Brasil, una organización relató que “el certificado orgánico estaba muy caro y, sin compradores dispuestos a pagar más, terminamos vendiendo el café como convencional”. Estos testimonios evidencian un debilitamiento de los incentivos económicos, con cooperativas que enfrentan pérdidas o deben subsidiar la sostenibilidad con fondos propios.

En varios casos, las OPPs han tenido que endeudarse o buscar subvenciones para financiar la transición, lo que incrementa su riesgo financiero. Aquellas que no consiguen apoyo externo podrían potencialmente enfrentar riesgo de liquidez si los gastos continúan en aumento, sin que el precio lo compense.

Caracterización de los retos según país ante el EUDR

Ecuador



Ecuador se destaca por sus organizaciones de cacao fino de aroma de alto nivel de exportación, muchas de las cuales combinan certificaciones Fairtrade y orgánica. Como particularidad, cuenta con estructuras de segundo grado consolidadas (unión de cooperativas que agrupa cientos de productores(as)).

Como fortalezas, los ecuatorianos mencionan haber adquirido conocimiento y conciencia a través del proceso EUDR. La discusión de la norma en talleres y asambleas, entre ellos espacios impulsados por CLAC, logró que los(as) productores(as) se informaran de manera más técnica.

Asimismo, clientes europeos estratégicos han jugado un rol positivo: OPPs de segundo grado compartían un comprador principal en común, el cual destacan fue el primero en apoyarles ante las nuevas exigencias. Aprovechando una relación comercial de confianza, este importador canalizó cooperación internacional y en conjunto con la organización diseñaron herramientas de monitoreo y brindaron capacitaciones. Gracias a eso, ambas entidades lograron implementar casi “al 100% todas las herramientas para poder cumplir con la normativa”. Este caso ejemplifica cómo alianzas comprador-productor pueden facilitar la adecuación, en contraste con organizaciones sin compradores ancla han tenido que hacer frente al proceso con menos recursos.



Sin embargo, entre los retos particulares del caso ecuatoriano se encuentran:

1. Formalización tributaria y seguridad social: existe un dilema con llos(as) pequeños(as) agricultores(as) ecuatorianos que reciben el Seguro Social Campesino. Para mantener este beneficio, tradicionalmente muchos no se inscriben en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) ya que tener actividades comerciales registradas podría excluirlos del régimen. Dado que el EUDR pone presión para que todas las transacciones sean trazables, idealmente con facturas, esto ha generado un nivel de resistencia al cambio.

2. Transición generacional y mano de obra: Ecuador tiene cooperativas cacaoteras sólidas, pero con una base social aparentemente envejecida. Esto es relevante para EUDR, pues la adopción de nuevas tecnologías (GPS, sistemas de trazabilidad) y procesos tiende a encontrar menor resistencia y mayor adaptación con generaciones jóvenes. La cooperativa está “tratando de reclutar juventud” en el cacao, pero es un proceso lento. Si no lo logran, en pocos años podrían enfrentar escasez de personal calificado para tareas de trazabilidad, lo que pondría en riesgo la sostenibilidad del cumplimiento.

3. Coordinación con autoridades locales: Directivos de organizaciones productoras mencionaron que una debilidad es el “*enrolamiento con las entidades locales... faltaría fortalecer esa comunicación con las entidades públicas que dan los lineamientos del EUDR*”. Es decir, que la organización considera que las cooperativas necesitan mayor alineamiento con los ministerios u órganos ecuatorianos encargados de implementar el EUDR. Las organizaciones quieren claridad sobre, por ejemplo, qué considera el gobierno como prueba de cumplimiento legal (¿basta estar en el catastro? ¿habrá un certificado libre de deforestación gubernamental?).

En conclusión, Ecuador refleja un panorama relativamente positivo en lo ambiental (cumplimiento alto en no deforestación, donde muchas de las zonas de producción, sobre todo en la zona de la costa occidental, son antiguas, por ende, los bosques se deforestaron hace mucho tiempo) y proactivo en lo organizativo, apoyado por compradores clave. Los puntos de atención son la formalización de pequeños(as) productores(as) y el relevo generacional, que deben abordarse para asegurar la continuidad del cumplimiento.



Perú es un país clave para el café y cacao en América Latina y el Caribe. Es un exportador de café arábica y uno de los mayores productores mundiales de cacao fino de aroma. Las organizaciones Fairtrade en Perú suelen estar bastante desarrolladas, muchas son cooperativas históricas de café establecidas desde hace décadas, y en cacao varias surgieron tras programas de desarrollo alternativo.

Perú tiene la peculiaridad de que buena parte de sus productores(as) ya estaban certificados como orgánico además de Fairtrade, por lo que una parte importante del cacao de exportación en cooperativas es orgánica. Esto significó entonces que los cambios regulatorios de la UE impactarán doblemente.

El país se destaca tanto por una importante dependencia del mercado europeo, particularmente en cacao orgánico y café de especialidad, así como por algunos desafíos estructurales internos que complican la implementación de EUDR, sobre todo vinculados a la tenencia de la tierra.

Varias de las organizaciones peruanas entrevistadas han sido pioneras en prepararse ante el contexto, iniciando con actividades de georreferenciación de forma temprana, no obstante, enfrentándose desde entonces, y aún, a problemas sistémicos de informalidad agraria y un entorno geográfico diverso que incide de manera relativa en el cumplimiento.

Sin embargo, entre los retos particulares del caso peruano se encuentran:

1. Brecha entre productores(as) según su nivel de organización: en la ceja de selva central (Junín, Pasco), donde se ubican cooperativas históricas de café, la actividad cafetalera existe desde hace más de un siglo (fundadas desde la época de la *Peruvian*

Corporation, se menciona). Esto significa que muchas zonas fueron deforestadas hace décadas y los cafetales actuales se encuentran en paisajes agroforestales ya establecidos, con sombra y biodiversidad.

Uno de los dirigentes entrevistados indica que “en la zona... ya las condiciones de generar nuevas deforestaciones no serían muy agresivas”, pues la frontera agrícola llegó hace tiempo y ahora el problema es más bien la degradación de suelos existentes.

Efectivamente, en Selva Central, la transición hacia otros cultivos como el jengibre causó erosión, moviendo agricultores(as) a zonas más altas, pero sin extender mucho más la frontera agrícola en años recientes. Esto juega a favor en materia de deforestación, considerando que, potencialmente, la mayoría de caficultores en organizaciones de Comercio Justo no habrían talado bosques primarios posterior a 2020.

Según las entrevistas, un reto evidenciado en Perú proviene de la gran cantidad de pequeños(as) productores(as) no asociados y con bajos niveles de formalización. Se estima que, en esas regiones, por cada 10 productores(as) solo 4 están en organizaciones, mientras 6 operan de forma independiente o informal. Los organizados “*ya vienen trabajando desde hace dos años recopilando información*”, mientras los no organizados “*no tienen mucha información, hasta ahorita para ellos es un problema, porque no están al tanto*”. Esto implica que, si bien las cooperativas líderes podrían cumplir EUDR relativamente pronto, existe un segmento de productores(as) vulnerables (los no asociados, a menudo más pobres) que quedarían excluidos del mercado UE por no poder demostrar nada.

El gobierno peruano, consciente de ello, ha puesto énfasis en los esfuerzos para incorporar a todos al Padrón de Productores y trazar polígonos para el 100% de cafetales y cacaotales del país. Una de las cooperativas de Pichanaki entrevistadas considera esta meta poco realista, ya que estiman que el enfoque debería primero centrarse en identificar grupos de productores(as) que sí califican para el EUDR (porque no deforestaron después de 2020), para no dilapidar recursos mapeando a todos indiscriminadamente.



2. Tenencia de la tierra: Perú destaca con un alto nivel de informalidad en la propiedad rural. Regiones enteras de la Amazonía o de otras regiones rurales del país fueron colonizadas sin titulación ordenada. Según testimonios, una parte significativa de los(as) productores(as) carecen de título formal o presentan problemas para evidenciar su tenencia.

De forma más preocupante aún, las entrevistas señalan que un número importante de productores(as) están ubicados en tierras categorizadas como de “uso forestal” o bien protegidas por ley, donde las actividades agrícolas están restringidas (incluso si deforestaron hace 20 años y ahora es café). Esto plantea un riesgo operativo para las organizaciones ante el EUDR si mantienen socios en suelos clasificados como forestales.

En este sentido, las organizaciones cargan con un potencial riesgo jurídico al entregar declaraciones de cumplimiento legal que podría ser delicado si alguno de sus socios está en una zona de categoría no agrícola.

3. Capacidades y recursos humanos: organizaciones productoras señalan que trabajan aún en afianzar competencias en su equipo para responder a todas las nuevas demandas. Por ejemplo, no todos los técnicos dominaban Sistemas de Información Geográfica y hubo que capacitarlos intensivamente o contratar especialistas. También se ha necesitado de personal jurídico para asesorar en temas de títulos y contratos, algo que pocas cooperativas agrícolas tienen en planilla. Esto demanda inversión en formación que, de nuevo, se ha cubierto con apoyo de cooperación internacional, ONGs y la Prima Fairtrade.

Un punto que en entrevistas se destaca, es que en Perú la coordinación público-privada mejoró con el tiempo tras algunas inconformidades por duplicación de solicitudes de información por distintas agencias gubernamentales, que, ante el reclamo de organizaciones y productores(as), el Gobierno empezó por centralizar y unificar los esfuerzos para avanzar de mejor forma. Para finales de 2025, se percibe un clima de diálogo más fluido entre asociaciones de productores(as) y autoridades, con mesas de trabajo conjuntas.

4. Impacto comercial y presión del mercado: Los entrevistados han profundizado además en la presión que sus compradores les han transmitido en este proceso. A lo largo de 2025 algunos importadores estaban realizando simulacros o ejercicios de pre-cumplimiento, evaluando datos de productores(as) peruanas, su capacidad de respuesta y el tipo de evidencia que se aporta para la debida diligencia.

En síntesis, Perú muestra cooperativas líderes con compromiso y avances importantes, pero obstáculos estructurales (tierra, informalidad) significativos. La estrategia peruana combina medidas internas (excluir temporalmente fincas no regularizadas, capacitar técnicos, redoblar SIC) con incidencia externa (presionar al gobierno a adaptar leyes, captar cooperación internacional).

Para los(as) productores(as) peruanos, el éxito a largo plazo con EUDR dependerá en gran medida de que el Estado logre articular un marco de legalización especial para pequeños(as) agricultores(as) antes de 2026. Según CLAC, se observa alta incidencia de alertas en Perú en materia de documentación y una de las problemáticas ha estado en áreas que dejaron de ser cultivadas y en donde posteriormente se inició un proceso de regeneración natural, que ya se identificarían como bosque secundario.

Brasil



Brasil aborda el EUDR desde una posición particular al ser un gigante agroexportador de café, el primero a nivel internacional con cerca de un tercio de la producción global de café, donde coexisten cooperativas de pequeños(as) productores(as) y exportadores de mayor escala con realidades distintas, además de retos históricos asociados a deforestación asociados a las regiones del Amazonas.

Las organizaciones Fairtrade en Brasil tienen la ventaja de que muchas prácticas ambientales se vienen implementando desde hace años. En el contexto Fairtrade, Brasil sorprende con pocas organizaciones de café certificadas Comercio Justo en comparación con otros países, considerando sobre todo su escala.

Sin embargo, entre los retos particulares del caso brasileño se encuentran:

1. Antecedentes en sistemas de monitoreo: Brasil cuenta desde hace años con el Cadastro Ambiental Rural (CAR), un registro obligatorio donde toda propiedad rural, pequeña o grande, debe delinear su perímetro y áreas de reserva legal. Al inscribir sus predios, ofrecen datos geoespaciales, además de reconocer sus obligaciones ambientales bajo supervisión oficial. Esto significa que el mapeo georreferenciado es una práctica ya difundida.

De hecho, dirigentes brasileños indican que “aquí en Brasil tenemos un mapeo de todas las unidades rurales” y que las cooperativas procedieron de manera muy

a cargar esos datos a la plataforma Satelligence, facilitada por el sistema Fairtrade, con algunos ajustes necesarios a la data, dado que el CAR da el mapeo de toda la finca, pero de este se debe delimitar las áreas bajo cultivo de café específicamente, en el contexto EUDR.

No obstante, el CAR no necesariamente prueba la ausencia de deforestación después de 2020, especialmente si hubo deforestación ilegal no declarada. En este sentido, las organizaciones de café en Brasil probablemente necesitarán apoyo para analizar la información del CAR de sus miembros y detectar incongruencias (por ejemplo, si algún miembro expandió café sobre bosque recientemente, lo cual estaría registrado satelitalmente, aunque no en documentos oficiales). A pesar de esto, el CAR persiste como una ventaja competitiva con respecto a otros países sin una herramienta equivalente.



2. Confusión en la implementación de la norma y múltiples exigencias: en Brasil, se percibe una gran incertidumbre respecto a la implementación práctica del reglamento europeo, sobre todo porque se percibe que los propios compradores europeos parecen no tener claro aún los mecanismos de cumplimiento. Esto se agrava por la multiplicidad de plataformas de trazabilidad que los importadores están probando, cada uno con distintos formatos.

A pesar de contar con los datos de geolocalización, los brasileños expresan incertidumbre sobre cómo exactamente la UE fiscalizará y usará esos datos. La prórroga sobre la entrada en aplicación del EUDR y la falta de lineamientos concretos sobre la aplicación práctica de los requisitos ha generado algún nivel de escepticismo entre los(as) productores(as), además de una clara confusión.

3. Posibles falsos positivos y conflictos de lindero: Brasil enfrenta el tema de falsos positivos por georreferenciación inexacta. Cooperativas que han comparado diferentes sistemas notan que límites de propiedad pueden desplazarse metros en un mapa u otro, presentando a veces la apariencia de que un cafetal ingresó en zona deforestada colindante. Esto es especialmente sensible en regiones donde

existen áreas de preservación o reservas legales dentro de los lotes, ya que un leve error de coordenadas podría indicar deforestación donde no la hay.

4. Criterio de legalidad: el ecosistema legal de Brasil refleja, posiblemente, un sistema agrario más ordenado que, por ejemplo, el de Perú. Esto apoya a que una parte importante de los(as) pequeños(as) productores(as), asociados a menos cooperativas y organizaciones productoras de café, posean títulos de propiedad de sus tierras o estén en asentamientos legalmente reconocidos. En general, la tenencia de la tierra no está entre los puntos de preocupación de las organizaciones entrevistadas (en contraste con lo evidenciado en Perú e inclusive Ecuador, por ejemplo).

En materia laboral o de derechos humanos, las organizaciones señalan protegerse, además de sus propios estándares de cumplimiento, en verificar que no existan quejas o sanciones a sus productores(as). Se señaló que es normal que compradores soliciten verificar que ningún proveedor aparezca en “listas negras”, que son registros públicos o privados que identifican empleadores o entidades con sanciones o antecedentes por infracciones laborales o de derechos humanos, y que los compradores consultan como parte de la debida diligencia de proveedores.

El cumplimiento legal en las organizaciones entrevistadas no parece estar entre sus puntos de preocupación más serios, probablemente porque Brasil, al tener una infraestructura robusta y madura para el café, dado su peso global en este mercado, así como de una estructura estatal más fuerte, cuenta con insumos mejor desarrollados o que han alcanzado aun mayor nivel de desarrollo de los(as) productores(as) del grano, lo cual, funciona no solo como evidencia ante el EUDR, sino que refleja un abordaje de mayor escala en la actividad agroexportadora.

En síntesis, se refleja que las organizaciones entrevistadas enfrentan el EUDR con una buena preparación en materia de georreferenciación, pero con algunas dudas sobre la consistencia de plataformas y metodologías empleadas por el mercado y por sus compradores europeos. Entre sus retos están los posibles errores de interpretación de datos (falsos positivos), para lo cual abogan por claridad y herramientas de rectificación rápidas. No se observa una crisis de tenencia de tierra o informalidad laboral tan severa como en otros países, aunque sí preocupa la sobrecarga documental o administrativa para las organizaciones, según escala.



Guatemala



Guatemala cuenta con pequeños(as) productores(as) de café organizados en cooperativas Fairtrade, muchas de las cuales también están dentro de la dinámica orgánica, con participación de productores indígenas con fincas pequeñas. Esto favorece que una mayoría califique como “pequeños” bajo la norma orgánica (es decir, con terrenos inferiores a 5 hectáreas).

Un factor contextual destacado en entrevistas es la debilidad institucional interna, con poca asistencia del gobierno central o de asociaciones nacionales hacia los(as) pequeños(as) productores(as). A diferencia de Ecuador o Perú, Guatemala presenta una menor incidencia de riesgo de deforestación, pero enfrenta retos estructurales relacionados con la escala operativa, el acceso técnico y la asimetría de información entre productores(as) y compradores.

Sin embargo, entre los retos particulares del caso guatemalteco se encuentran:

1. Falta de apoyo gubernamental: Uno de los principales retos señalados en Guatemala ha sido la falta de apoyo gubernamental y la necesidad de autogestión por parte de las cooperativas. Una gran parte del proceso de preparación ha recaído en las estructuras de Comercio Justo, en donde la Coordinadora Guatemalteca de Comercio Justo y CLAC han tenido un rol destacado. Afortunadamente, mediante proyectos internacionales se ha conseguido financiar la captura de coordenadas y mapas de las fincas orgánicas, con la ventaja de que una parte importante de los(as) productores(as) en cooperativas ya tenían sus parcelas georreferenciadas debido a requisitos orgánicos.

2. El arraigo generacional favorece la ausencia de deforestación: muchos caficultores guatemaltecos Fairtrade son campesinos en organizaciones medianas de zonas montañosas. La deforestación en áreas cafetaleras de Guatemala ha sido baja en épocas recientes, ya que el café se cultiva típicamente en fincas familiares establecidas desde hace varias generaciones con sombra de árboles nativos.



En estas zonas, el café se maneja bajo sistemas diversificados (con árboles frutales y maderables integrados) y se cumplen ya muchos requisitos ambientales desde antes. Por tanto, en cuanto a deforestación, consideran que la gran mayoría de pequeños(as) caficultores(as) guatemaltecos(as) cumplen naturalmente con este requisito del EUDR.

3. Tendencia a la regeneración y reforestación: en paralelo, algunas cooperativas guatemaltecas suelen estar certificadas orgánicas y con sellos como “Bird-Friendly” (certificación que establece en lugar de garantiza que el café y otros productos, como cacao, se cultivan de manera sostenible en fincas de sombra, que protegen el hábitat de las aves migratorias), lo cual ya exigía no deforestar y conservar cobertura arbórea. Un productor entrevistado menciona que tienen 40% de su producción certificada bajo sombra y que, debido al cambio climático, incluso quienes antes manejaban poca sombra ahora están incrementándola porque el café sufre bajo calor extremo. Es decir, que la tendencia es hacia más árboles, no menos.

Esta transición hacia sistemas más biodiversos fortalece la resiliencia de los cafetales frente a la variabilidad climática y contribuye a la conservación de ecosistemas locales, alineando tanto los intereses productivos como los ambientales de las comunidades, lo cual se traduce también a un valor agregado y una ventaja competitiva en el mercado, particularmente el europeo, cuyos consumidores son altamente sensibles a estas prácticas.

4. Desfase entre la exigencia normativa europea y la escala de las organizaciones: según entrevistas, la organización guatemalteca de café más grande en Fairtrade cuenta con cerca de 5.000 productores(as), lo cual es la excepción, mientras que otras tienen 80 socios(as) o menos. Esta diferenciación hace que el abordaje para atender retos tenga una escala particular a cada caso. En las organizaciones más grandes, el costo administrativo para apoyar la geolocalización, la debida diligencia y el recurso humano necesario es mayor, no obstante, su escala podría jugar a favor en términos de recursos, estructura y costos; mientras que, en las más pequeñas, los recursos son más limitados.

En general, a diferencia de Perú o Brasil, cuyas organizaciones son más grandes, la mayoría de las cooperativas Fairtrade de Guatemala son pequeñas y no cuentan con equipos técnicos robustos para hacer frente al proceso de cumplimiento del EUDR.

Así, el levantamiento de polígonos y georreferenciación en Guatemala ha sido realizado por las propias organizaciones, sin apoyo financiero directo para esta tarea. Si bien CLAC les ha ofrecido asistencia técnica y una plataforma gratuita (Satelligence), los costos logísticos, humanos y técnicos han recaído directamente sobre los(as) productores(as)..

5. Cambio generacional, competitividad y reconocimiento de la actividad productiva: Algunas organizaciones entrevistadas destacaron que los(as) pequeños(as) productores(as) que logren cumplir con el EUDR tendrán ventaja sobre “otras empresas o exportadoras que solo lucran y son intermediarias”, ya que ellos podrán acceder a mejores mercados y clientes que pagan bien por un café trazable y sostenible, de manera directa. Al mismo tiempo, consideran que este esfuerzo debería de recompensarse con precios diferenciados, porque, de lo contrario, los jóvenes seguirán prefiriendo migrar que quedarse en el campo.

Esto se vincula nuevamente con el cambio generacional destacado en Ecuador. Guatemala sufre una acentuada migración de jóvenes rurales a Estados Unidos, y un café con mayor valor (libre de deforestación, orgánico, comercio justo) podría revertir parcialmente esa fuga si logra precios premium que mejoren la rentabilidad, además de profundizar los modelos de agronegocios modernos desarrollados para mercados competitivos, como el europeo. Por ende, los(as) productores(as) guatemaltecos(as) ven en el EUDR una motivación extra para diversificar fincas, mantener bosques y atraer clientes nicho, siempre y cuando haya correspondencia en el pago.

En síntesis, Guatemala tiene a su favor la conservación existente en sus sistemas de café y una base de productores(as) concienciados(as) ambientalmente (por tradición y necesidad climática). Las organizaciones Fairtrade guatemaltecas han demostrado capacidad de organización, pero carecen de los recursos institucionales, comerciales y financieros necesarios para sostener este cumplimiento en el mediano plazo.

El mayor riesgo no es técnico, sino estructural, ya que, sin mecanismos formales de corresponsabilidad por parte de los compradores ni apoyo financiero sostenido, existe una amenaza real de pérdida de competitividad o incluso de abandono del mercado europeo por parte de organizaciones pequeñas, si se impone una interpretación rígida de la EUDR.

Se necesita asegurar que todas sus cooperativas, incluso las de menos recursos, reciban asistencia para implementar georreferencias, registros formales y demás. Si lo logra, Guatemala posiblemente podrá cumplir EUDR con relativo bajo riesgo de exclusión de productores(as), ya que su contexto natural le es favorable. Eso sí, la clave será monetizar esa ventaja, convirtiendo el café “libre de deforestación” de pequeños(as) productores(as) en un producto valorado por importadores, de modo que el cumplimiento se vea reflejado en contratos estables y precios justos.

Identificación y análisis de retos en la implementación del Reglamento sobre Producción Ecológica y Etiquetado de Productos Ecológicos (EUOR)

La actualización del Reglamento orgánico europeo (2018/848) ha tenido un impacto tanto profundo como estructural en las organizaciones Fairtrade de café y cacao en Latinoamérica y el Caribe, muchas de las cuales combinan la certificación de Comercio Justo con la de producto orgánico, siendo Latinoamérica una región líder en la oferta de café y cacao con doble certificación. Con la entrada en vigor del nuevo reglamento a partir de 2022, estas mismas organizaciones han tenido que reevaluar su elegibilidad y realizar cambios significativos para mantener la certificación ecológica hacia 2025, en paralelo mientras impulsan también cambios significativos derivados del EUDR.

• Tres requisitos disruptores de certificación grupal

Si bien existen distintos ajustes de carácter administrativo u operativo derivados de la normativa orgánica, de manera consensuada, se evidencian tres cambios normativos estratégicos que implican un impacto sensible para las organizaciones entrevistadas:

1. La exigencia de que toda la unidad productiva sea orgánica, lo que excluye a productores(as) con fincas mixtas o vecinos convencionales, que en la práctica se ha traducido a la exclusión de miembros no orgánicos de la organización certificada;
2. Un límite de 5 hectáreas o €25.000 EUR en ventas por productor(a) del grupo, junto con la documentación y resguardo de ella que esto implica; y
3. Un tamaño máximo de 2.000 miembros por agrupación, lo cual supone un reto

directo y sensible para las organizaciones más grandes.

En la práctica, esto ha forzado a las cooperativas a implementar algunos ajustes. En primera instancia, algunas optaron por convertir a todos sus socios a la producción orgánica.

Al no tener más alternativas, algunas OPPs, decidieron escindir la membresía de sus asociados(as) de producto convencional, es decir, separar a quienes no deseaban o no podían ser orgánicos. Sin embargo, esto conlleva a dilemas medulares sobre Fairtrade, ya que puede atentar contra los valores de inclusión y de no discriminación propios del Comercio Justo.

Con respecto a los límites en extensión y ventas (5 hectáreas o €25 mil EUR) de producto orgánico, el abordaje de varias cooperativas fue primero identificar cuántos socios(as) excedían estos umbrales. En café, por ejemplo, una de las organizaciones entrevistadas en Perú determinó que ha perdido alrededor de 500 hectáreas certificadas orgánicas, correspondientes a productores(as) con más de 5 hectáreas, lo cual representa cerca de 10.000 quintales menos de café orgánico exportable, afectando su economía de escala y punto de equilibrio financiero. En cacao se registran casos similares entre productores(as) de tamaño mediano que se vieron forzados a salir del certificado grupal. Algunas organizaciones están evaluando si vale la pena pagar certificación individual para esos miembros grandes, pero es costoso y por ahora han priorizado a los(as) pequeños(as).



- **Costos duplicados y menor volumen certificado**

El efecto neto, reportado por varias fuentes, es que en el periodo 2022-2024 hubo una caída en la producción certificada orgánica, mientras que los costos de certificación y cumplimiento se dispararon. En general, a los gastos agronómicos se suman los costos fijos de la certificación, los honorarios de auditores externos, la formación y retención de personal técnico para el SIC y la inversión en equipos de monitoreo y documentación.

En paralelo, el trabajo para preparar documentación de cada productor(a)(orgánico, en transición, o convencional si lo hubiera) ha sido significativo, lo cual ha acarreado con un desgaste económico y administrativo que se ha sumado junto a los esfuerzos de preparación ante el EUDR. Algunos entrevistados han invertido en sistemas informáticos o en modular sus bases de datos para hacer seguimiento individual de la conversión orgánica.

Según entrevistas, se ha identificado casos en los que el pago anual de la certificación puede superar los \$20.000 USD por organización, sin contar los costos indirectos de auditorías y preparación de evidencias. Esto se suma al hecho de que se observa una falta de mecanismos de cofinanciamiento por

parte de los compradores. Aunque algunos importadores ofrecen apoyo técnico, la carga económica sigue recayendo sobre las OPPs y los(as) productores(as), generando tensiones de liquidez y postergando inversiones productivas, una realidad muy similar a lo evidenciado ante el EUDR.

- **Riesgo de perder la certificación y abandono**

Un peligro latente, que refleja ya señales de incidencia, es que algunas organizaciones o productores decidan abandonar la certificación orgánica de la UE por ser inviable, o que pierdan su certificación al no lograr adaptarse.

En entrevistas, se sugiere que varias organizaciones podrían quedar fuera del mercado orgánico europeo temporalmente hasta que regularicen su situación, dado que la tasa de cumplimiento es aún baja. En general, las cooperativas se han visto forzadas a adaptarse, con costos elevados, porque no pueden darse el lujo de salir del mercado orgánico, al menos por completo, ya que en este segmento han invertido por años y han construido relaciones comerciales maduras, algunas de las cuales, fundamentan su vínculo en la condición orgánica. No obstante, resulta claro que la presión financiera, administrativa y práctica

ha generado un desgaste importante, así como una reconfiguración de sus bases de productores(as).

- **Incentivos debilitados que no compensan el esfuerzo**

Una constante entre las organizaciones entrevistadas, tanto para café y cacao, como en todos los países analizados, es que estos concluyen que las distorsiones por las cuales ha atravesado el mercado orgánico ha impactado sensiblemente a las bases económicas que sostienen a la dinámica orgánica para los(as) productores(as)

El principal factor de desincentivo es de carácter económico. Los testimonios de productores(as) y gestores coinciden en que el diferencial de precio entre lo orgánico y lo convencional se ha reducido o incluso desaparecido.

A esto se suma la percepción de que el esfuerzo adicional no recibe compensación, ya que los costos de auditorías, controles y segregación propias del esquema de certificación orgánico son absorbidos por los(as) productores(as), pero el mercado no premia la diferencia.

Existe conciencia sobre el riesgo hacia un estancamiento o declive en el crecimiento orgánico si no se compensa. Esto es problemático porque, en general, la demanda internacional de orgánico sigue en aumento. Por tanto, existe riesgo de que en el mediano plazo haya menos oferta orgánica certificada de estos países, lo cual puede minar sus relaciones comerciales.

Más allá de lo económico, la operación cotidiana de un sistema orgánico se ha vuelto más pesada. Las organizaciones reportan fatiga documental, retrabajos y procesos duplicados entre distintos compradores o certificadoras. Cada cliente exige su propio paquete de evidencia, lo que genera ineficiencias y altos costos



- **Retos agronómicos y cambio climático**

En el plano técnico, los entrevistados describen la producción orgánica como difícil, riesgosa y cara. Los suelos tropicales pobres en materia orgánica requieren grandes volúmenes de abono natural, lo que encarece la operación. Un experto de CLAC lo explica de forma contundente: “producir orgánico es caro y difícil... en nuestros suelos tropicales pobres en materia orgánica no es fácil, 100 libras de abono orgánico aportan solo 5 libras de nitrógeno, versus 45 libras si fuera urea”, citando un ejemplo práctico sobre las diferencias al producir orgánico o convencional. La consecuencia es que los rendimientos orgánicos suelen ser bajos, varias cooperativas reportan rendimientos 20-30% menores que en convencional, y por ende el ingreso del productor(a), Prima Fairtrade incluida, a veces no compensa.

Por otra parte, el impacto que está provocando el clima extremo en la actividad agrícola aporta una capa adicional de complejidad a la producción orgánica, al estar más expuesta a amenazas relacionadas con plagas, productividad o calidad ante el cambio climático. El impacto climático, sumado a la menor productividad y al alto costo de los insumos biológicos, reduce la rentabilidad del sistema y aumenta la tentación de retornar al modelo convencional.

Todo esto ya era realidad antes, pero ahora con la regulación nueva, se agrega el temor de perder la certificación por incumplir alguna formalidad o porque algún miembro actúe de manera contraria a las prácticas orgánicas. Esto estimula que algunos opten voluntariamente por no entrar a la dinámica orgánica, aunque pudieran, por precaución, lo cual a su vez agrava la limitación de oferta.



Análisis de impactos potenciales del EUOR en pequeños(as) productores(as) de café y cacao



• Salida de productores(as) de los esquemas orgánicos

En paralelo con las nuevas exigencias de estructura de las organizaciones (límites de asociados(as), en ventas o en extensión de sus terrenos orgánicos), la razón principal es económica, ya que, como se mencionó, el diferencial de precio orgánico se ha reducido drásticamente, y en algunos casos desaparecido.

Este goteo de salida reduce la base de productores(as) orgánicos(as) en las OPPs, minando la capacidad de la organización de reunir volúmenes suficientes para sus contratos orgánicos o bien provocando alteraciones en los precios del mercado.

En general, el sector orgánico certificado enfrenta una relativa descapitalización humana, donde los(as) productores(as) históricos que adoptaron la agricultura orgánica hoy se muestran, no solo desalentados de continuar, sino en muchos casos, como bien se ha evidenciado, imposibilitados también para hacerlo.

- **Impacto por la reducción de la oferta orgánica al mercado europeo**

Otro impacto en materia orgánica y como consecuencia directa de la salida de productores(as) de este esquema, es la disminución en los volúmenes de café y cacao orgánicos certificados disponibles para la exportación a la Unión Europea, al menos en el corto y mediano plazo. Perú y Ecuador, por ejemplo, habían consolidado una presencia importante en los mercados orgánicos (Perú exporta gran parte de su cacao y café como orgánico, con cerca de una cuarta parte de su volumen mundial bajo sello Fairtrade).

Si una proporción significativa de sus productores(as) sale del esquema o no logra certificarse bajo la nueva reglamentación, la UE podría enfrentar una caída en las importaciones orgánicas desde estos orígenes, lo cual tendría implicaciones para la posición competitiva de los cuatro países analizados.

Las consecuencias pueden incluir:

- Menor diversidad de orígenes orgánicos en los anaqueles europeos;
- Presión al alza en los precios internacionales orgánicos por una escasez relativa (lo cual podría ocurrir después de que muchos(as) productores(as) hayan salido, no alcanzando a beneficiarse); y
- El riesgo de que los compradores

sustituyan parte del orgánico Fairtrade por producto convencional certificado en deforestación, priorizando cumplir EUDR aunque pierdan la etiqueta orgánica.

- **Riesgos de contaminación cruzada en la actividad orgánica ante la reconfiguración productiva de asociados(as)**

En el plano técnico-productivo, las OPPs orgánicas enfrentan el riesgo de contaminación involuntaria de sus cultivos por agentes externos, lo cual cobra mayor relevancia bajo las nuevas reglas estrictas y particularmente ante la salida de productores(as) del esquema orgánico, algunos de ellos, regresando a prácticas de agricultura convencional.

Muchas plantaciones de café y cacao orgánico colindan con fincas convencionales cuyos propietarios usan agroquímicos o manejan el suelo de forma distinta. Existe la preocupación de que fumigaciones aéreas o escurritía de plaguicidas desde parcelas vecinas terminen dejando trazas en los cultivos orgánicos, exponiendo a los(as) productores(as) a un posible incumplimiento de la norma sin ser ellos directamente responsables.

Varios(as) productores(as) manifestaron ansiedad ante esta situación, ya que aun siguiendo todas las prácticas orgánicas, temen que un hallazgo fortuito de residuos (por contaminación cruzada) les haga perder la certificación del lote o incurrir en sanciones. De hecho, como se mencionó, ya hay cooperativas tomando medidas preventivas como vender cierta producción orgánica como convencional para no arriesgarse a reprobar una prueba de residuos y perder todo el lote.

Ajustes estratégicos impulsados por las organizaciones

Esta sección describe las principales estrategias organizativas que las cooperativas y organizaciones de pequeños(as) productores(as) han puesto en marcha para adaptarse a los nuevos requisitos del marco normativo de la Unión Europea. A partir de las entrevistas, se identifican respuestas que combinan cambios estructurales en la gobernanza, el uso de recursos propios del sistema Fairtrade y la renegociación de relaciones comerciales con compradores europeos. En conjunto, estos ajustes muestran cómo las organizaciones están buscando sostener su acceso al mercado y la viabilidad de sus modelos asociativos en un contexto de mayores exigencias regulatorias y costos de cumplimiento.



• Creación de nuevas estructuras jurídicas paralelas

El rediseño de las figuras organizativas ha destacado como una respuesta estructural de transformación a los nuevos límites y requisitos impuestos por el marco normativo de la UE. Según las entrevistas, varias cooperativas están reconfigurando su estructura legal o creando nuevas organizaciones paralelas, ya sea para cumplir con el límite máximo de 2.000 miembros por grupo impuesto por la reglamentación orgánica o bien para separar de forma clara las líneas de producto orgánico y convencional.

Aunque en el corto plazo esto permite mantener la certificación y evitar sanciones, en el mediano plazo introduce tensiones en la gobernanza, fragmenta la base social y debilita la cohesión histórica de las OPPs bajo Comercio Justo.

• Uso de la prima Fairtrade para cofinanciar la transición

De acuerdo con las organizaciones entrevistadas, muchas de ellas han canalizado parte de su Prima Fairtrade a costear el proceso de ajuste ante el contexto normativo orgánico, en usos que van desde capacitación a productores(as) hasta gastos en materia legal o administrativa cuando ocurren procesos de separación de asociados(as).. Esto fue también señalado anteriormente en materia de EUDR.

Paracitar un ejemplo, la Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador, entidad de segundo grado, ha documentado que algunas de sus organizaciones destinaron la Prima a capacitación en materia EUDR/EUOR, mientras otras la usaron en infraestructuras de calidad.

En Perú, la organización cacaotera ACOPAGRO también ha señalado usos de la Prima, así como recursos de la cooperación para entrenar a cientos de productores(as) en proceso de transición. Asimismo, cooperantes (ONGs, agencias) han financiado parcialmente esta reconversión, ya que la consideran alineada con objetivos de desarrollo (productores(as) más resilientes, menos químicos).

El uso creciente de la Prima Fairtrade a costos de cumplimiento normativo refleja distintas perspectivas, por un lado, constituye una ventaja competitiva del sistema Fairtrade con la cual productores(as) terceros(as) no cuentan, teniendo que enfrentarse al contexto normativo con sus propios fondos, o bien, sin el cuerpo institucional de apoyo que las cooperativas u organizaciones de otro tipo normalmente brindan y canalizan. Desde una perspectiva institucional, el uso de la Prima en cumplimiento no es problemático siempre que los(as) socios(as) lo aprueben y beneficie

al colectivo. Y ciertamente, garantizar el mercado es un beneficio colectivo crucial.

• **Negociación con compradores para flexibilidades temporales**

Según las organizaciones, han experimentado un nivel satisfactorio de comprensión por parte de sus compradores europeos ante la reducción de oferta orgánica certificada. En lugar de buscar penalizaciones, han aceptado comprar la diferencia como convencional e incluso se han señalado casos en donde los compradores han ayudado a costear parte de la conversión de algunos miembros. Esto, sin embargo, no es universal ni tampoco la norma, de hecho, es normalmente la excepción.

Esto es parte de una estrategia mayor de Fairtrade: en foros internacionales se está exponiendo cómo estas regulaciones, aunque loables, cargan desproporcionadamente a los(as) productores(as). La esperanza es motivar más cofinanciamiento internacional.



Conclusiones

1. Las nuevas regulaciones europeas EUDR y orgánica plantean un punto de inflexión para los(as) pequeños(as) productores(as) de café y cacao Fairtrade en América Latina. Fairtrade de café y cacao en América Latina. Los hallazgos indican que el trabajo para estas organizaciones no parte de cero, sino que estas ya contaban con fortalezas y buenas prácticas acumuladas (trazabilidad, sistemas de control interno, cultura de certificación) que han sido fundamentales para acelerar su respuesta. En todos los países se han hecho inversiones importantes en georreferenciación, auditorías y adopción de herramientas digitales de monitoreo. Esto demuestra la capacidad de adaptación y el compromiso del movimiento de Comercio Justo con la sostenibilidad.

2. Sin embargo, el diagnóstico también muestra que los retos no son meramente técnicos, sino comerciales e institucionales. La preparación ya no consiste solo en levantar datos una vez, sino en desarrollar una capacidad permanente de gestión de información, pasando del cumplimiento estándar de auditorías periódicas a un monitoreo continuo exigente. Esto impone demanda de recursos humanos y financieros que muchas cooperativas pequeñas no tienen asegurados a largo plazo.

Además, se evidenció que el eslabón crítico es la legalidad nacional, ya que los(as) productores(as) pueden manejar temas ambientales, pero la falta de títulos de tierra, la informalidad laboral/tributaria y la débil presencia estatal en el campo generan heterogeneidades profundas entre países y territorios. En Perú, hay productores(as) en zonas “grises” legales (fincas establecidas hace décadas en suelos que hoy el Estado clasifica como forestales). En Ecuador, un punto de dolor es la formalización tributaria y laboral de los pequeños; en Guatemala, el limitado acompañamiento y soluciones públicas.

3. De forma transversal, los(as) productores(as) y sus organizaciones están haciendo su parte ante este contexto, pero existe una sensación de desequilibrio en quién carga con los costos y riesgos. Si no se logran mecanismos de apoyo y financiación compartida, se corre el riesgo de que los más vulnerables paguen el precio más alto, ya que son los(as) productores(as) más pequeños(as), menos formalizados o con menos recursos tecnológicos quienes podrían quedar fuera del mercado europeo, agravando la pobreza rural y la desigualdad. Esto contravendría el espíritu mismo de las regulaciones, cuyo fin último es ambiental y socialmente positivo. Asimismo, la presión financiera sin compensación visible podría socavar la sostenibilidad de las propias cooperativas, forzándolas a desviar fondos de desarrollo a burocracia, o a fragmentarse internamente.

Las OPPs temen una erosión de los principios de Comercio Justo como la inclusión, la solidaridad y el empoderamiento de los(as) pequeños(as) si se ven obligados a excluir miembros con tal de mantener el acceso a este mercado. Es un dilema ético

4. Por otro lado, esta coyuntura también está estimulando respuestas ingeniosas y el fortalecimiento de capacidades. Las cooperativas están replanteando sus estrategias, creando nuevas figuras legales para cumplir requisitos sin dismantelar su base social, adoptando tecnología de datos como nunca, dialogando con gobiernos sobre formalización agraria, e involucrando a personas jóvenes en tareas de trazabilidad digital.

Aquellas que logren navegar con éxito estos cambios probablemente saldrán más fuertes y diferenciadas de este contexto. Como se analizó, en un mercado donde la trazabilidad y la sostenibilidad ganan peso, las cooperativas que se conviertan en proveedores confiables de “deforestación cero” tendrán una ventaja competitiva valiosa, pudiendo mantener y atraer compradores a pesar de estar en países de riesgo medio. De algún modo, se abre la oportunidad de reinventar el valor agregado, orientado a ya no solo vender café/cacao de alta calidad con impacto social, sino vender certeza de sostenibilidad respaldada por datos duros.

5. La sostenibilidad de los(as) pequeños(as) productores(as) de café y cacao ante las normativas de la UE dependerá de la acción colectiva y coordinada. Si cada actor (productores(as), cooperativas, gobiernos, compradores, certificadoras y cooperantes internacionales) asume su parte, es factible convertir estos retos en catalizadores de innovación y mejora continua. Las recomendaciones a continuación apuntan a ese enfoque colaborativo, priorizando medidas concretas, graduales y realistas que permitan una transición exitosa hacia la nueva normalidad comercial.

Recomendaciones

Considerando los hallazgos anteriores, se desprenden las siguientes líneas de acción potenciales y recomendaciones para los distintos actores de la cadena, con el fin de explorar posibles alternativas y escenarios a los retos planteados, buscando salvaguardar la competitividad y la inclusión de los(as) pequeños(as) productores(as).

1. Sobre el fortalecimiento de capacidades y sistemas de cumplimiento normativo

Resulta estratégico fortalecer las capacidades técnicas y de gestión de las organizaciones de pequeños(as) productores(as) para cumplir con las nuevas regulaciones, especialmente en materia de trazabilidad, monitoreo ambiental y control de normativas locales. La adaptación al EUDR exige habilidades como la georreferenciación de fincas, el monitoreo satelital de deforestación y la documentación de cumplimiento legal, ámbitos donde muchas cooperativas aún presentan vacíos de conocimiento o recursos.

Por ello, podría considerarse ampliar y profundizar los programas de formación y asistencia técnica ya iniciados por CLAC, los cuales han sido valorados positivamente (talleres de sensibilización, apoyo de analistas de campo, acompañamiento en carga de datos). Esta ampliación sería posible siempre que se cuente con recursos humanos adicionales y financiamiento para sostenerla en el tiempo, e idealmente con la participación de cooperativas más avanzadas que puedan compartir buenas prácticas.

Un énfasis especial debería centrarse en capacitar sobre cómo proceder ante riesgos detectados en campo, por ejemplo, qué hacer si una alerta satelital indicara posible deforestación en una parcela. Actualmente la recomendación operativa es mayormente documentar dichas alertas para auditorías, pero los(as) productores(as) entrevistados expresaron no tener claridad sobre cómo mitigar efectivamente esos riesgos ni contar con medios para subsanarlos. Sería útil entonces desarrollar protocolos claros y entrenamiento práctico para la gestión de alertas y no limitarse a su registro, de modo que las organizaciones puedan actuar rápidamente en caso de falsos positivos o incidencias, asegurando que los informes de riesgo se traduzcan en acciones correctivas en finca.

2. Sobre alianzas y financiamiento compartido para el cumplimiento normativo

Dado que el costo de implementar estas nuevas regulaciones recae desproporcionadamente sobre productores(as) y sus organizaciones, sería útil articular alianzas y esquemas de cofinanciamiento que alivien la carga financiera en origen. Los hallazgos muestran que muchas cooperativas están destinando recursos propios y la Prima Fairtrade para cubrir gastos de adecuación (desde la georreferenciación de parcelas hasta certificaciones orgánicas), incluso sacrificando proyectos sociales o inversiones productivas para redirigir fondos hacia

el cumplimiento. Este redireccionamiento implica un tipo de trade-off, es decir, un intercambio, ya que al usar la Prima Fairtrade en actividades de cumplimiento se dejan de atender otras necesidades de desarrollo de la comunidad.

Por ello, resultaría estratégico explorar mecanismos de financiamiento compartido con compradores, socios comerciales e incluso con programas de cooperación internacional, de manera que los(as) pequeños(as) productores(as) no asuman solos el costo de entrada a los mercados regulados. Una evidencia alentadora es que algunos clientes europeos ya han mostrado disposición a apoyar, por ejemplo, en Ecuador un importador ancla canalizó fondos de cooperación internacional y colaboró con una unión de cooperativas para desarrollar herramientas de monitoreo y capacitaciones, logrando juntos implementar casi al 100% todos los requisitos del EUDR.

Adicionalmente, convendría involucrar a actores de la cadena de valor europea en asumir los costos, dado que su capacidad financiera es mayor y el impacto económico de cumplir con estas normas es relativamente bajo en términos proporcionales para ellos. Los análisis de impacto muestran que, para los grandes importadores, asegurar la trazabilidad y la ausencia de deforestación representa solo una fracción mínima de sus ingresos y costes operativos.

No menos importante es buscar apoyos financieros de la cooperación internacional y fuentes públicas. Varias organizaciones han accedido a proyectos puntuales (por ejemplo, fondos de la UE o de ONGs para levantar polígonos GPS), lo cual sienta precedentes positivos. Sin embargo, los(as) productores(as) señalan que estas iniciativas aún son limitadas y que necesitarán más respaldo público para cubrir vacíos estructurales como la formalización de tierras o la verificación legal estatal.



3. Sobre la adaptación organizativa ante las nuevas exigencias orgánicas

La actualización del Reglamento Orgánico de la UE ha impuesto cambios profundos en la forma en que las cooperativas administran la certificación orgánica de sus miembros. En particular, la exigencia de que todos los integrantes del GoG sean pequeños(as) productores(as) 100% orgánicos, lo cual, tal como se ha explicado anteriormente, ha obligado a reestructurar prácticas que antes eran comunes. Dado este escenario, sería recomendable que las organizaciones exploren mecanismos flexibles de adaptación estructural, evitando en lo posible la exclusión tajante de productores(as) que no puedan (o no deseen) convertirse inmediatamente al orgánico.

Por ejemplo, podría considerarse la creación de unidades o secciones paralelas dentro de la cooperativa, e incluso figuras legales separadas, que agrupen a los(as) socios(as) convencionales por un lado y a los orgánicos por otro.

Bajo esta modalidad, una misma organización de comercio justo podría cumplir la norma orgánica con el subconjunto de miembros certificados, sin perder completamente el vínculo con aquellos agricultores(as) que permanecen en manejo convencional. La condición para implementar esta solución es contar con asesoría legal y administrativa, ya que supone manejar doble estructura (lo cual conlleva trámites y costos adicionales). No todas las cooperativas tendrán el tamaño o la capacidad administrativa para hacerlo, por ello, esta recomendación se vería facilitada por asistencia técnica externa que ayude a diseñar estos modelos duales y evaluar su viabilidad caso por caso.



4. Incidencia y colaboración con autoridades públicas

Otra pieza clave para la sostenibilidad a largo plazo es la coordinación con los gobiernos y entes públicos, tanto a nivel nacional como internacional. Muchos de los obstáculos identificados, como la falta de títulos formales de tierra, la necesidad de demostrar el cumplimiento de leyes locales más allá del control de los(as) productores(as), o conflictos entre la formalización fiscal y los beneficios sociales, exceden la esfera de acción directa de las cooperativas y requieren soluciones

de política pública. Por tanto, sería estratégico intensificar la incidencia de CLAC y las organizaciones Fairtrade ante las instituciones estatales, para crear un entorno habilitante que facilite el cumplimiento de las normativas europeas.

Un segundo ámbito de recomendación es promover el reconocimiento y uso de plataformas públicas nacionales como medios válidos de verificación para el EUDR. Existen ya ejemplos prometedores donde la infraestructura tecnológica local puede aportar soluciones de menor costo, como en Brasil, que ha desarrollado sistemas robustos; o bien Honduras que explora una plataforma abierta para enviar cargamentos con declaración EUDR usando datos oficiales; Costa Rica integró un módulo especializado en EUDR dentro de su sistema estatal TrazarAgro, y Ecuador lanzó en 2024 un Sistema Único de Registro y Trazabilidad enfocado en cacao. Estas iniciativas podrían reducir significativamente los costos y esfuerzos que hoy asumen las cooperativas en recabar sus propios datos, siempre y cuando la UE y los compradores europeos las acepten como fuentes de evidencia confiables.



5. Prevención de la exclusión de productores y sostenibilidad del modelo asociativo

Un riesgo transversal identificado es que los nuevos requerimientos terminen excluyendo a los(as) productores(as) más vulnerables o a organizaciones de base más pequeñas del mercado europeo. Para evitar que la sostenibilidad social del modelo Fairtrade se vea comprometida, se recomienda enfocar esfuerzos en que ningún(a) pequeño(a) productor(a) se quede atrás por falta de apoyo o información. Esto implica dos líneas de acción principales, primero, apuntalar a las organizaciones rezagadas en su proceso de cumplimiento; segundo, a fomentar la permanencia de los(as) productores(as) dentro de sus cooperativas aun frente a las presiones externas.

En cuanto al primer punto, sería útil identificar tempranamente a aquellas cooperativas o regiones que muestran mayor rezago en la implementación de EUDR u orgánico (por ejemplo, porque tienen menos recursos, o menor acceso a capacitación, o porque

tomaron conciencia tardía del reglamento) y dirigir hacia ellas un acompañamiento intensivo y focalizado.

La condición para que esta recomendación funcione es una asignación eficiente de los recursos de asistencia, con aliados que mapeen dónde están las brechas más críticas y actuar allí primero, dado que no todos necesitarán el mismo nivel de intervención. En paralelo, se debe fortalecer la difusión de información a nivel comunitario ya que aún persiste el desconocimiento en algunos(as) productores(as) sobre lo que implican estas normas, por lo que multiplicar charlas en localidades remotas, materiales en lenguas nativas si aplica, y aprovechar la estructura de base (asambleas, juntas vecinales) ayudará a que ningún socio quede sin enterarse de las obligaciones normativas.

El segundo punto se refiere a la retención de miembros dentro de las cooperativas, incluso cuando la ruta del cumplimiento puede parecer más exigente que vender fuera del esquema. Se ha observado que en algunos países productores Fairtrade han desertado de sus organizaciones para venderle a intermediarios locales, especialmente durante periodos de altos precios internacionales. Para contrarrestar esta tendencia, sería conveniente que las cooperativas y sus aliados busquen maneras de hacer más atractivo permanecer en la organización que abandonarla.

Otra recomendación complementaria es reconocer y recompensar el esfuerzo de cumplimiento dentro de la cooperativa. Por ejemplo, si algunos(as) socios(as) invierten un esfuerzo extra en la adaptación al cumplimiento, la cooperativa podría establecer pequeños incentivos locales, desde un reconocimiento público, prioridad en ciertos servicios, hasta distribuir parte de los beneficios adicionales logrados gracias al cumplimiento (si los hubiera) hacia aquellos más comprometidos. Esto crearía una cultura donde se valore al socio(a) cumplido en lugar de que se sienta en desventaja.

6. Aprovechamiento de oportunidades de mercado y valor agregado

Si bien el cumplimiento de estas nuevas normativas impone cargas, también podría convertirse en una ventaja competitiva y de posicionamiento de mercado para el café y cacao Fairtrade de América Latina y el Caribe, siempre que se gestione estratégicamente. En lugar de ver las regulaciones solo como un costo, las organizaciones pueden enmarcarlas dentro de una narrativa positiva de calidad, sostenibilidad y trazabilidad total que las diferencie en el exigente mercado internacional. Estas cualidades, sumadas a la certificación de Comercio Justo, crean un perfil de producto único (deforestación cero, orgánico y Fairtrade) que, de comunicarse adecuadamente, puede abrir nichos de mercado de mayor valor.

Sería conveniente, entonces, que los actores involucrados y las organizaciones diseñen estrategias de marketing y comunicación enfocadas en resaltar estos logros de sostenibilidad. Algunos tostadores o chocolateros de nicho en Europa podrían estar dispuestos a pagar un ligero diferencial o a fidelizar sus compras si pueden contar con historias de origen sólidas en materia ambiental.

La ganancia podría traducirse más en conservar mercados que en incrementos de precio a corto plazo. Sin embargo, a mediano plazo, mantener y mejorar el acceso al mercado europeo, uno de los más exigentes, pero también de los más dispuestos a pagar por calidad diferenciada, es en sí un beneficio importante. Adicionalmente, contar con café y cacao “triple certificado” abre la puerta a segmentos de consumidores dispuestos a premiar la sostenibilidad extrema.

Un elemento habilitante para aprovechar estas oportunidades será contar con socios comerciales comprometidos que también crean en este enfoque de valor agregado. Es más fácil capturar mayor valor cuando el comprador final está alineado ideológicamente y mercadea el producto bajo esos atributos. Afortunadamente, los hay en el circuito Fairtrade (tostadores éticos, importadores especializados).

La tarea de las cooperativas es identificar quiénes son esos jugadores en su portafolio de clientes y trabajar estrechamente con ellos. Si se logra, el cumplimiento normativo dejará de verse solo como un gasto obligatorio y pasará a ser parte de la propuesta de valor del producto Fairtrade. En perspectiva, esto alinea la producción latinoamericana con las tendencias globales, ya que el consumidor y las regulaciones cada vez piden más sustentabilidad, no menos.