

Ética empresarial

Por
John Gibbons



A mucha gente le gusta pasar tiempo en las casas de café. Para los estudiantes de la universidad, las cafeterías son el mejor lugar para hablar, estudiar, y pasar tiempo. A mí también, me encanta visitarlas. Puesto que mi escuela secundaria estaba menos de una milla de una cafetería muy popular, mis amigos y yo íbamos allí frecuentemente, y también trabajé allí el verano pasado. Mi amor por el café y la cultura en las cafeterías me ha inspirado a abrir una cafetería. Ya que tengo una especialización en español y una segunda en negocios, estoy tratando de aprender más sobre los negocios internacionales entre los países que tienen fincas cafeteras. Un aspecto que me interesa mucho es el concepto del comercio directo. Entre más aprendo cada día, más me gusta este concepto.

Muchas personas dicen que los negocios son impersonales y competitivos. Las empresas pequeñas frecuentemente tienen dificultades en vender suficiente para competir con las empresas grandes. Imagínese si los propietarios de negocios se apoyaran mutuamente y pudieran tener mucho éxito en un medio ambiente de cooperación. En esta situación, muchas empresas pueden tener éxito, y la comunidad se beneficiaría mucho. Esto es posible con la práctica del comercio directo. Como propietario de un café, creo que todos debemos usar el comercio directo.

El concepto del comercio justo le es familiar a mucha gente. El comercio justo significa que los proveedores son pagados justamente. El comercio directo es un paso más allá porque no hay uno o más intermediarios. Según el estudio canadiense opciones éticas del comercio, el comercio directo acorta la cadena entre el viaje del producto al negocio, y hace el negocio más personal (Wells 3). Esto significa que no hay nadie que compre el producto antes que la empresa, y solamente existen dos pactantes en el comercio. Muchas veces, este concepto crea algo que se llama negocios éticos. Pienso que los negocios éticos son los más importantes de todos los negocios. Cuando un depósito usa el comercio directo, los agricultores son pagados mejor, y esto ayuda las fincas y a las familias allí. Esto crea un medio ambiente sostenible. Muchas veces, los propietarios de las empresas van a los países con los productos en el comercio directo, y también desarrollan una relación entre sus clientes y las familias allí. El estudio canadiense dijo que es más benéfico darles más dinero en lugar de proveer ayuda financiera (Wells 3).

Hay muchos beneficios del comercio directo de los que mucha gente no sabe. Lo más importante y más conocido es que los agricultores son pagados con más dinero del que es suficiente para vivir. Sin el comercio directo y el comercio justo, los agricultores no progresan, y siempre necesitan encontrar más clientes. Leí una noticia en *New York Times* de un propietario de un depósito que usa el comercio directo. Una vez, él visitó una finca de su cliente, y el cliente le dijo que sería más fácil si tuviera una bicicleta para transportar los granos de café. El propietario hizo más que esto, él formó un proyecto que se llamó Bicicletas a Rwanda, y en 2007, los agricultores recibieron cuatrocientas bicicletas diseñadas para las cargas pesadas de café sobre las colinas de Rowanda (Meehan). El propietario del café decidió comprarles a todos los empleados en la finca bicicletas para facilitar su trabajo, y también mejorar la eficiencia en la finca. Ahora, la finca puede producir más café con menos tiempo. También, el propietario tiene una gran relación con los

agricultores de la finca. De esta conversación sobre el comercio directo, cientos de agricultores fueron dotados de bicicletas en Rowanda. Con el comercio directo, hay muchos beneficios mundiales y se crean situaciones positivas del trabajo.

Creo que las relaciones con los agricultores son el beneficio mejor del comercio directo, pero también la calidad del café es mejor. ¿Por qué es mejor? Porque los granos son más frescos. Como quiero abrir una casa de café, he hecho mucha investigación y también he hablado con muchos propietarios sobre la calidad del café. Dos lugares bien conocidos que usan el comercio directo son Intelligentsia de Chicago, IL. y Madcap de Grand Rapids, MI. He visitado a los dos depósitos y aprendí mucho de sus propietarios. Toma mucho tiempo para que los granos vayan de un intermediario a otro, y por último al depósito de café. Según a www.ethicalcoffee.net, muchos tostadores prefieren el comercio directo para saber específicamente de donde son los granos, tienen más control sobre la calidad de café («What is direct trade coffee»). Muchas veces, hay más de cinco intermediarios. El café es una fruta y como otras frutas, puede dañarse. Entre menos tiempo tome el café en ir de la finca a los depósitos de café, más fresco estará. Frecuentemente, el café de comercio directo es de origen único, es decir, es un tipo de café de una región única. Por lo general, el café de origen único es mejor que los otros cafés.

Pero todo no es color de rosa en este sistema. Hay varias dificultades que se deben tener en cuenta, pero que tienen solución. La gente no debe creer que el comercio directo signifique menos dinero. Sin embargo, es fácil pasar los gastos al consumidor. Por ejemplo, si la calidad del café es mejor, y si saben por qué el café cuesta más, comprarían mucho café. De mis experiencias, la gente quiere apoyar los negocios que usan la ética. Especialmente en los EE.UU. a muchas personas les gusta la calidad y el mejor producto, y ellos pagarán por eso. Otro problema en el comercio directo es que es un poco más difícil y toma más tiempo. Para solucionar esta dificultad, los negocios pueden trabajar en conjunto. Según a

www.ethicalcoffee.net, hay cooperativas de café para hacer más fácil el comercio entre las empresas y sus propietarios («What is direct trade coffee»).

El concepto de comercio directo no es limitado al café. Hay dos empresas locales que usan el comercio directo. The Bridge en Holland, MI, es parte del World Trade Organization que consiste en más de setenta países («Our values»). De la manera similar, la propietaria de Otavalito en Saugatuck, MI, (Robin Tinholt) viaja a Ecuador cada año para trabajar con los artesanos de Ecuador para su tienda («The Mission»). Muchas empresas venden cosas únicas que son populares.

No hay ninguna razón para que un depósito de café no tenga el comercio directo. Ayuda a las fincas, agricultores, y a las familias allí a lograr un medio ambiente sostenible. Los agricultores recibirían más dinero y tendrían vidas mejores. Al usar el comercio directo, la calidad del café resulta mejor. La cadena de proveedores es cortada a dos personas y la ruta del café de origen a la casa de café es más rápida. También permite que los propietarios controlen la calidad de su café. Cada depósito de café debería usar el comercio directo.

Works Cited

Hudson, Ian and Mark Hudson. "Fair Trade Coffee: The Prospects and Pitfalls of Market Driven Social Justice." *Historical Materialism* 17.2 (2009) 237-252. Web.
24 Nov. 2010.

Meehan, Peter. "To Burundi and Beyond for Coffee's Holy Grail." *The New York Times*.

The New York Times, 12 Sept. 2007. Web. 27 Nov. 2010.

"The Mission of Otavalito." *Otavalito*. N.p. n.d. Web. 27 Nov. 2010. www.otavalito.com

"Our Values: Putting Artisans First." *Ten Thousand Villages*. N.p. 2009. Web. 27 Nov. 2010.

www.tenthousandvillages.com

Wells, Stephen R. *An Ethical Review of Alternative Trade Options for Canadian*

Retailers 6 April 2007: 1 – 30. PDF File.

"What is Direct Trade Coffee?" *Ethical Coffee*. N.p. n.d. Web. 27 Nov. 2010.

www.Ethicalcoffee.net