

April 12, 2011

The discussion started following requests to the platform regarding *'the current situation of high price of conventional cotton (today 1.97US\$/lb) and the formation of prices for organic or fairtrade/organic cotton - quite challenging for all partners involved in organic cotton value chains!'*

The initial question centred around *'what keeps business partners keeps together in the organic programmes despite the high cotton price.'*

Initial reactions raised some additional issues such as *'it is also important to relate high prices at present to the many years of declining and volatile prices.'* The question of having stability in the market and some security for producers – and other stakeholders was also raised.

The discussion on the topic of high prices in organic and Fairtrade cotton was certainly wide ranging and brought out several sub-topics of great interest. This is a discussion that will undoubtedly continue!

I have tried to summarise as far as possible and group some of the major issues and questions arising.

Are high prices a short term phenomenon? What about the years of low prices?

The question of whether the current high prices for cotton was discussed, and the issue of how for many years cotton prices were very low also. At the same time, this has impacted on organic cotton prices, but also, this has highlighted how the relations in some sectors of the organic cotton market mean there is little loyalty.

High prices may in any case not last and this may be an aberration.

Some projects illustrated how they build farmer loyalty, and so have been able to maintain their markets and client relations during the volatile period. Securing farmer loyalty is built on offering more than just a purchase of products but also delivering social benefits as well as market security and agronomic services.

As one comment put it: *'Short term approaches are unstable. Now the impact is on the buyers for the first time in a long time.'*

Retailers do not necessarily expect cost neutrality between organic and conventional cotton, *'but they are expecting pricing based on market forces and transparency'*.

The discussion thus went from the short term implications of high prices to the long term need to ensure a sustainable business model. In a more stable market, good producers would be protected to some degree against low prices while in times of high pressure on prices, stable and forward long term relations would stabilise prices below spikes.

Organic and Fair cottons. Are they commodities?

The discussion covered the issue of whether or not organic and Fairtrade cotton should be considered and treated as commodities. For many contributors this cannot be seen as the need to build sustainable production requires a long term investment and building of trusting relationships, which commodity markets inherently lack.

'What is coming forth over the last few years is that sustainable cotton sourcing cannot be like the routine cotton business where you can cherry pick your lot and bargain for prices.'

April 12, 2011

Sustainable markets imply both the guarantee of integrity of the product and also some form of secure market. Buyers ensure farmer loyalty by offering more guarantee of a market.

Differences between the pioneer brands who helped develop organic cotton and mainstream brands are also noted. In other words, they are expecting "business as usual", and would like to source "sustainable commodity cotton".

One opinion offered the idea that retailers could treat organic and FT cottons as commodity, but this would imply some increased implication from downstream players such as Mills. Retailers have little knowledge of commodities as this is not their main activity. In this scenario, Mills would take over the holding of suitable stocks and the focus of products using organic and FT cotton would be on certain categories with a relatively stable demand.

This topic certainly highlighted a strong feeling that stability is needed to ensure long term stability and protect against any volatility in commodity markets. There is thus a responsibility on buyers to not try and push prices down, below costs of production. Long term contracts are also a feature of more stable markets, while farmers do need an incentive to grow to organic and FT standards.

Can organic and FT use the futures market and other tools such as arbitration?

The issue of stability led to some discussion of already available tools for stabilising markets, such as futures markets, and arbitration rules such as those of the Liverpool Cotton Association.

Ideas were raised around whether standard contracts could be envisaged, that could ensure that at least some of a producer's production is sold within a price band that is linked to world prices but where there are both an upper and a lower limit to how far the price moves from the contract value?

Organic cotton prices are also tied to the futures market for conventional cotton. 'The use of hedging can protect buyers and sellers from swings in the market that we have seen. There is no sense in reinventing the wheel when this works well for the conventional buyer/seller. Options, puts and calls, offer excellent risk management tools without the exposure of futures for those not wanting to make margin calls.'

However, these systems have limitations for the majority of small farmers around the world, who do not have access to even basic systems such as crop insurance and credit. Another weakness is that they do not account for what economists call positive and negative externalities - in other words, the sustainability of production over time and not just supply and demand now.

A further contribution raised the issue of who bears the risk. Often buyers appear who have not made any investments in the crop, while the farmer is taking the risk of producing – weather, pests, etc.

Another business raised several important issues and made suggestions for solutions. A further point here was that ultimately what the market will pay is a big factor for businesses working with farmers whatever the investments they make. There is a need to improve cost efficiencies of some of the later processing stages to address some problems, as well as marketing all crops from the rotation and not just cotton – even if some of these are not sold as organic. Being able to add value and control this value can also help.

A practical solution is to have a mechanism where groups can link together or join parts of their value chains to increase these efficiencies, and to develop facilitating mechanisms in the sector to support this. This could take the shape of regional marketing bodies or platforms.

April 12, 2011

One participant noted that an online hub would soon be available to producer groups to post product availability to the group's members.

Different kinds of organic cotton?

An issue that was raised by some contributors was around different ways of producing organic cotton, as well as price competition, with some sales at the same price as conventional, which can discriminate against groups making serious investments. The implication is that there is organic cotton produced with little investment in producers, or that is irregular, and this makes it difficult for others to break even.

There is a call for buyers and large groups promoting organic cotton to try and address this issue.

Business models that secure farmers

Logically, this issue leads to discussion of what makes a secure business model for farmers. Farmers are more likely to show loyalty to people who support them, invest in them and with whom trustworthy relationships are maintained.

'both side must be a part of a long term project where farmers can count on the buyers support every year and whatever the situation is, and buyer must also be motivated by having price opportunities/solution with the farmers.'

Another part of this equation is the need to also work on rotation and other crops farmers grow to reduce single-crop dependency.

An example was given from the dairy industry in Germany where farmers who were struggling in conventional markets founded a collective and bought their own dairy. Farmers benefit from long term contracts and stable prices.

Secure markets and business models are needed, as is addressing the good and the bad practices in the industry, especially to help newer entrants to the sector adapt and compete and to support existing growers and projects survive.

Transparency

One solution proposed to the discussion was to establish an *'organic cotton exchange where every transaction in organic cotton (lint & seed cotton) be registered to monitor the price trend & quantity traded during a specified period in all organic cotton growing countries. This should be in open domain & can be viewed by all stakeholders.'*

Generally, transparency and best practice need to be promoted by promoting and labelling bodies.

Services

Many of the ideas raised in the discussion have costs, and suggestions include access to services, finance and credit to support the organic cotton sector. This includes investments in soil health, quality control and so on.

Organic cotton is part of a bigger picture

An important reminder towards the end of the discussion was that organic cotton fits into a bigger picture, an organic movement and an organic system as well as to issues like *'...crop diversification, climate change & adaptation, risk reduction/mitigation and more importantly food security...'*. A premium alone does not address all of this.

Influence of High Cotton Price on Organic and Fair Trade

April 12, 2011

This requires a big vision from promoting bodies of organic agriculture, and organic cotton as stand alone and valuable in their own right.

This requires long term support from brands and companies, traders and consumers.

An important reminder came towards the end that links to this with the above, from a small, start up business using organic cotton: 'I commend all of you for keeping this development alive, our planet needs it, people are interested in change more than ever, they want to make a difference and because we are more aware of environmental issues and where they intersect with business and the market place it is pretty hard to go back to the industrial age. So please keep your conversation alive as it is very nourishing for small business owners like me.'

This neatly tied the farm and the market back together.

El debate se inició siguiendo las solicitudes de la plataforma relacionadas a la "situación actual de altos precios del algodón convencional (actualmente US\$ 1.97 la libra) y la formación de precios para algodón orgánico o algodón del comercio justo y orgánico - todo un reto para todos los socios involucrados en el costo del algodón en la cadena de valor! "

La pregunta inicial en torno a "que mantiene juntos a los socios en los programas orgánicos a pesar de los altos precios del algodón"

Las reacciones iniciales plantean algunas cuestiones adicionales, como 'también es importante relacionar los altos precios en la actualidad a los muchos años de declive y volatilidad de los precios". La pregunta sobre tener estabilidad en el mercado y la seguridad de algunos de los productores - y otras temas de interés también fueron planteados.

La discusión sobre el tema de los altos precios del algodón orgánico y el Comercio Justo fue sin duda de gran alcance y sacó varios sub-temas de gran interés. Esta es una discusión que sin duda seguirá!

He tratado de resumir en la medida de lo posible algunos de los principales problemas y cuestiones que se plantean.

Son los altos precios un fenómeno de corto plazo? ¿Qué pasa con los años de precios bajos?

Se discutió la pregunta sobre los elevados precios actuales del algodón y sobre como por muchos años los precios del algodón también estuvieron muy bajos. Al mismo tiempo, esto ha repercutido en los precios del algodón orgánico, pero también, esto ha puesto de manifiesto cómo en algunos sectores del mercado de algodón orgánico existe poca lealtad en las relaciones.

Los altos precios en todo caso no duran y esto puede ser una aberración.

Algunos proyectos grafican cómo fidelizar a los agricultores, y así han sido capaces de mantener sus mercados y relaciones con los clientes durante el período volátil. Asegurar la lealtad de los agricultores se basa en ofrecer algo más que una compra de productos, entrega de beneficios sociales, así como la seguridad del mercado y la asistencia agrícola.

April 12, 2011

Un comentario dice lo siguiente: "a corto plazo, los enfoques son inestables. Ahora por primera vez en mucho tiempo el impacto se ve en los compradores".

Los minoristas no necesariamente esperar neutralidad de costos entre el algodón orgánico y convencional "pero ellos están esperando precios según las fuerzas del mercado y la transparencia".

La discusión se fue por lo tanto hacia las implicancias de los altos precios en el corto plazo, sobre la necesidad de garantizar a largo plazo un modelo de negocio sostenible. En un mercado más estable, buenos productores estarían protegidos hasta cierto punto contra los precios bajos, mientras que en épocas de alta presión sobre el precio, relaciones futuras de largo plazo y estables estabilizarían los precios por debajo de los picos.

Algodón Orgánico y Justo. ¿Son materias primas?

El debate abarcó el tema de si el algodón orgánico y de comercio justo deben o no ser considerados y tratados como materias primas. Muchos contribuyentes no ven la necesidad de que para desarrollar la producción sostenible se requiera de una inversión a largo plazo y de la construcción de relaciones de confianza, por la inherente falta de un mercado para materias primas.

"Lo que está surgiendo en los últimos años es que el abastecimiento de algodón sostenible no puede ser como el negocio del algodón convencional donde se puede escoger su lote y la negociación del precio."

Mercados sostenibles implica ambos, garantía de la integridad del producto y también cierta seguridad del mercado. Los compradores aseguran lealtad a los agricultores por ofrecer más garantías del mercado.

También se tomó nota sobre las diferencias entre las marcas pioneras que ayudaron a desarrollar el algodón orgánico y las marcas importantes. En otras palabras, ellos están esperando "lo mismo de siempre", y les gustaría "un algodón sostenible pero como materia prima".

Una opinión da la idea de que los minoristas podrían tratar el algodón Orgánico y de Precio Justo como materia prima, pero esto implicaría un mayor involucramiento de los intermediarios como son las desmotadoras. Los minoristas tienen poco conocimiento de las materias primas ya que esto no es su actividad principal. En este escenario, las desmotadoras se harían cargo del manejo adecuado de las reservas y del enfoque de las categorías de los productos, utilizando algodón orgánico y de Precio Justo, con una relativa demanda estable.

Este tema puso de relieve sin duda un fuerte sentimiento de que la estabilidad es necesaria para garantizar la estabilidad a largo plazo y protegerse contra el efecto de la volatilidad en los mercados de materias primas (commodities). Existe una responsabilidad de los compradores a no tratar de bajar los precios, por debajo de los costos de producción. Los contratos a largo plazo son también una característica de los mercados más estables, mientras que los agricultores necesitan un incentivo para crecer a las normas orgánicas y al comercio justo.

Podrán orgánicos y Precio Justo utilizar el mercado futuros y otros instrumentos como el arbitraje?

El tema de la estabilidad llevó a una discusión sobre las herramientas que ya existen para estabilizar el mercado, como los mercados futuros, y las reglas de arbitraje, tales como los de la Asociación de algodón de Liverpool.

April 12, 2011

Las ideas se suscitaron en torno a si los contratos estándar pueden preverse, garantizando al menos parte de la producción de un productor que pueda venderse dentro de una banda de precios vinculado a los precios mundiales, pero donde exista un límite superior e inferior, hasta qué punto el precio se mueve desde el valor del contrato?

El precio del algodón orgánico también está vinculado con el mercado futuro del algodón convencional. "El uso de la cobertura puede proteger a los compradores y vendedores de las oscilaciones en el mercado que hemos visto. No hay sentido en reinventar la rueda cuando esto funciona bien para el comprador convencional y el vendedor. Opciones de compra ofrecen excelentes herramientas de gestión de riesgo sin la futura exposición para los que no desean realizar llamadas de compra."

Sin embargo, estos sistemas tienen limitaciones para la mayoría de los pequeños agricultores de todo el mundo, que no tienen acceso ni siquiera a los sistemas básicos, como seguros de cosechas y crédito. Otra debilidad es que no dan cuenta de lo que los economistas llaman externalidades positivas y negativas - en otras palabras, sobre la sostenibilidad de la producción en el tiempo y no sólo la oferta, ahora también la demanda.

Una nueva contribución planteó la cuestión de quién asume el riesgo. A menudo, los compradores parecen que no han hecho ninguna inversión en el cultivo, mientras que el agricultor está tomando el riesgo de producir - clima, plagas, etc.

Otra empresa planteó varias cuestiones importantes e hicieron sugerencias para las soluciones. Otro punto aquí es que en última instancia lo que el mercado se paga es un factor importante para las empresas que trabajan con los agricultores y en relación a las inversiones que tienen que hacer. Existe la necesidad de mejorar la rentabilidad de algunas de las últimas etapas de proceso para resolver algunos problemas, así como la comercialización, todos los cultivos de la rotación y no sólo de algodón - incluso si algunos de estos no se venden como orgánicos. Ser capaz de agregar valor y el control de este valor también puede ayudar.

Una solución práctica es tener un mecanismo donde los grupos pueden unirse o unir partes de sus cadenas de valor para aumentar su eficiencia, y para desarrollar mecanismos que faciliten en el sector se apoye estos mecanismos. Esto podría tomar la forma de organismos regionales o plataformas de comercialización

Un participante señaló que un centro en línea estará muy pronto estará a disposición de las agrupaciones de productores para publicar la disponibilidad del producto a los miembros del grupo.

Diferentes tipos de algodón orgánico?

Una cuestión que fue planteada por algunos participantes fue alrededor de diferentes formas de producción de algodón orgánico, así como la competencia de precios, con algunas ventas en el mismo precio que los convencionales, que pueden discriminar contra grupos que hacen inversiones serias. La implicación es que es el algodón orgánico producido con poca inversión de los productores, o es irregular, y esto hace que sea difícil para otros gastos.

Esto es un llamado a los compradores y los grandes grupos de promoción de algodón orgánico para tratar de abordar esta tema.

Modelos de Negocio seguros para los agricultores

April 12, 2011

Lógicamente, esta cuestión lleva a la discusión sobre que hace un modelo de negocio sea seguro para los agricultores. Los agricultores tienen más probabilidades de mostrar lealtad a las personas que los apoyan, invierten en ellas y con los que se mantienen relaciones de confianza.

"ambos lados deben ser parte de un proyecto a largo plazo, donde los agricultores pueden contar con el apoyo de los compradores cada año, sea cual sea la situación, y el comprador también debe estar motivado por tener oportunidades y soluciones de precios con los agricultores."

Otra parte de esta ecuación es la necesidad de trabajar también en el crecimiento de los cultivos de rotación y que los agricultores puedan reducir la dependencia de un solo cultivo.

Se dio el ejemplo de la industria de productos lácteos en Alemania, donde los agricultores que estaban luchando en los mercados convencionales fundaron un colectivo y se compraron su propia lechería. Los agricultores se benefician de contratos a largo plazo y precios estables.

Los mercados seguros y los modelos de negocio son necesarios, al igual que frente a lo bueno y las malas prácticas en la industria, especialmente para ayudar a los nuevos actores que ingresan al sector, a adaptarse y ser competitivos, y para apoyar la supervivencia de los proyectos de los productores existentes.

Transparencia

Una solución propuesta durante el debate fue establecer el "intercambio de algodón orgánico, donde se registran las transacciones de algodón orgánico (fibra y algodón rama) para supervisar la evolución de los precios y la cantidad del comercio durante un período determinado en todos los países con desarrollo de algodón orgánico. Esto debe ser mostrado en un lugar abierto y podría ser visto por todos los interesados."

En general, la transparencia y las mejores prácticas deben ser promovidas por los organismos de promoción y etiquetado.

Servicios

Muchas de las ideas planteadas en el debate tienen costos, y las sugerencias incluyen el acceso a los servicios, financiamiento y crédito para apoyar el sector del algodón orgánico. Esto incluye inversiones en la salud del suelo, control de calidad y así sucesivamente.

El algodón orgánico es parte de una imagen más grande

Un importante recordatorio al final de la discusión fue que el algodón orgánico se circunscribe en un panorama más amplio, un movimiento orgánico y un sistema orgánico, y temas como "... la diversificación de cultivos, el cambio climático y la adaptación, la reducción de riesgos y la mitigación, y muy importante la seguridad alimentaria... ". Un premio por sí sola no tiene en cuenta todo esto.

Esto requiere una gran visión de la promoción de organismos de la agricultura orgánica, y el algodón orgánico de manera autónoma y valiosa por derecho propio.

Esto requiere apoyo a largo plazo de las marcas y las empresas, comerciantes y consumidores.

Un importante recordatorio al final del debate que vincula a este con lo anterior, de un pequeño, puesta en marcha de negocios utilizando algodón orgánico: "Felicitó a todos ustedes para mantener este

Influence of High Cotton Price on Organic and Fair Trade

April 12, 2011

desarrollo con vida, nuestro planeta lo necesita, la gente está interesada en el cambio, sin embargo, ello puede hacer la diferencia”.

Esto claramente enlaza a la finca y el mercado, nuevamente juntos.