

Erfahrung der Comercialisierung des Kaffees im Amazonasgebiet von Ecuador

MARIO JÀTIVA*

*xxx

Abstract

Die Bauern, die Kaffe robusta (*Coffea canephora*) im Amazonasgebiet von Ecuador bewirtschaften, sind ungefahr 15000, weil der Preis des Kaffes täglich niedriger wird, sehen die Bauern, wie ihr einkommen sich verschlechtert. Trotzdem hoffen die Bauern, dass durch einen wirtschaftlichen Prozess, der seit eigene Zeit angefangen hat, ihre Situation zu verbessern.

Trotzdem ist das keine endliche Lösung zu dem Problem, aber das gibt den Bauern eine neue Möglichkeit, weil das erlaubt, dass die Bauern ein besseres Einkommen verdienen. Und damit sie der Kaffeplantage nicht nachlassen, obwohl dieses Region wenige Möglichkeiten für eine neue Kultur anbietet, weil die bedingungen des Bodens nicht ganz geeinig für eine neue Kultur ist.

In der Comercialisierung des Kaffes ergab sich viele Problemen, eins von denen ist der niedrige Preis des Kaffes in trokenen Sustand, das ist zwischen 9 und 11 dolares/45 kg (2001). Hinzu kommt, (die Unerlichkeit den Käufern zu den Preisen und das Gebicht der Kaffe).

Ausserdem fehlt auch ein richtigen Zusammenarbeiten von den Bauern für die Comercialisierung des Kaffes. Dazu kommt auch, dass die Bauern bessere Möglichkeiten durch den Anbau von Coca haben könnte, weil die kolumbianische Gerrilla zur Zeit inlande ist. Auf diesen Grund denkt man, dass die Kaffekultur in diesem Region (Amazonasgebiet) und ihre Mitteilung zu den Resten des Landes bedroht wird.

Weil die Situation bedrohlich ist, haben die Bauern eine Gruppe gegründet (6000 Mitgliedern), Corporacion de Cafetaleros del Ecuador (CORECAF), deren eigentlichen Sinn ist, andere Möglichkeiten und sogar eine Lösung zu dem Problem der Comercialisierung des Kaffes zu suchen.

So ist der Fall, dass die Buern durch einen direkte Kontak zwischen Bauern und Firmen versuchen, neuere Wege zu finden, um das Produkt zu verkaufen, und damit die Zwischenhendlern auf den Mark auszuhalten.

Durch das Projekt will das CORECAF die Erhöhung des kaffepreises, so zu sagen, das CORECAF macht sich vernwortlich von eine Quantität pro Woche rund 27000 und 32000 kg von Kaffe zu den Firmen zu verkaufen mit 14 % von Feuchtichkeit.

Der Preis, der man ausgemacht hat, war für die erste Woche um 14 dolares. Ausserdem hat man drauf geachtet, wie der Lauf der Börse pro Woche war. Während die Zwischenhendlern zur diesen Zeit nur 10 dolares pro 45 kg bezahlt haben.

Mit den oben genanten Vertrag fängt eine neue Generation für die Comercialisierung des Kaffes in Amazonasgebiet von Ecuador. In diese Aktivität ist wichtig zu nennen die Mitbeteiligung von den Leiter der Bauern in den Regionen, auch die Leitern des Bundeslandes

und die technische Gemeinschaft von CORECAF. In die erste drei Wochen gelang man die Comercialisierung von 80.000 kg von Kaffee.

Die erste Erfahrung hat einen positiven Eindruck in diesem Gebiet hinterlassen, weil es gelungen war, dass die Geschäftsleute sich mitbeteiligten, außerdem hat man auch verschiedene Menge von Kaffee gesammelt. Mit einem steigenden Wachstum. Man schätzt sogar mit einer Comercialisierung am Ende des Jahres 2002 von 4500000 kg mit einem Preis rund 18 dolares/45 kg.

Aber das wichtigste daran ist, dass mit dieser ersten Erfahrung man ein neues und verbessertes Angebot für die Comercialisierung des Kaffees in Amazonasgebiet von Ecuador hat. Das mit vielen Perspektiven, die für eine zukünftige Comercialisierung von Kaffee robusta sorgen können.

Keywords: Kommerzialisierung des Kaffee Anbaus