



EQUAL EXCHANGE
INFORME ANUAL 2008

principios rectores

- Comerciar directamente con cooperativas de pequeños agricultores organizadas democráticamente.
- Proveer créditos al productor.
- Pagarles a los productores un precio mínimo garantizado que provea una fuente de ingreso estable así como mejoría en servicios sociales.
- Proveer productos alimenticios de alta calidad.
- Apoyar prácticas de agricultura sustentable.
- Construir un ambiente de trabajo en cooperativas que se maneje democráticamente.
- Desarrollar prácticas de negocios sustentables.

nuestra misión

La misión de Equal Exchange es construir relaciones comerciales de largo plazo que sean justas económicamente y sustentable, alentar relaciones mutuamente beneficiosas entre agricultores y consumidores y demostrar, a través del éxito, la viabilidad de las cooperativas de trabajadores y el comercio justo.

nuestra visión

EN 20 AÑOS VEREMOS...

Una comunidad de cooperativista mutuamente vibrante de dos millones de participantes comprometidos negociando justamente un billón de dólares por año de una manera que transforme el mundo.

CUBIERTA: Florizelda Cumia Queredo de CEPICAFE en Perú, embolsando café en un patio de secado. Faja de hilo de la cooperativa San Fernando, Perú.

CONTRA CUBIERTA: Una reunión de miembros de la cooperativa en San Fernando, Perú, Septiembre del 2008.

Construyendo una Red Global Cooperativa

POR RINK DICKINSON Y ROB EVERTS, DIRECTORES CO-EJECUTIVOS

Equal Exchange tuvo un año extremadamente exitoso en el 2008. Fue un año en el que vimos un fuerte crecimiento general - 17% - enraizado en el éxito de nuestros diversos sectores. EL crecimiento fue muy saludable en el Programa Interreligioso, en las cooperativas de alimentos naturales, en las tiendas de abarrotes y en nuestra marca propia, y el equipo del Servicio de Alimentos tuvo uno de sus años más exitosos. Culminamos el año con \$34.4 millones en ventas. Luego de contribuciones de caridad y los desembolsos a nuestros trabajadores propietarios, obtuvimos un ingreso neto antes de impuestos de \$1.47 millones. Desde la perspectiva de producto, café y té se desarrollaron bien, y el chocolate experimentó un crecimiento extraordinario, al 39%.

Esta habilidad para crecer y crecer rentablemente en diferentes sectores, regiones y productos no habría sido posible sin el desarrollo continuo de la capacidad operativa. El volumen de tostado doméstico de Equal Exchange creció en 30% con muy pocos cuellos de botella. Distribución trabajó en más ubicaciones, embarcando 10% más de paquetes, una vez más sin inconvenientes. Se re-organizó el almacén de Massachusetts para hacerlo más eficiente y orientado al equipo. También instalamos un cooler para chocolate. Al mismo tiempo, realizamos el avance más significativo en años en nuestra habilidad para unificar nuestros sistemas de adquisiciones, costos y de obtención de información empresarial clave.

Uno de los puntos principales de nuestro Plan Estratégico 2008-2011 era desarrollar cafés para comprometernos de manera más directa y vibrante con los clientes. Esta orientación vino del éxito de nuestro primer café en Seattle en el Ballard Market. Para el verano del 2008, nos encontrábamos en pleno diseño y planificación de nuestro segundo café, esta vez adyacente a la Estación Norte en el West End de Boston. El nuevo Café de Equal Exchange abrió el 18 de diciembre, tuvo una fuerte respuesta y ha seguido creciendo desde entonces. Todo el equipo de café compuesto por Meghan Hubbs y Adena Killian de Equal Exchange, y Mark Ostow de Café Zing en

Cambridge merecen especial crédito.

En el 2006, Equal Exchange se convirtió en inversionista fundador y co-propietario de Oké EEUU, una compañía bananera de Comercio Justo. Los otros dos propietarios son Red Tomato, una organización sin fines de lucro que conecta a familias de agricultores de frutas y vegetales con consumidores, y AgroFair, una compañía frutera pionera en Comercio Justo con base en los Países Bajos, una parte considerable de su estructura de propiedad pertenece a cooperativas de agricultores. A pesar de que Oké EEUU hizo una incursión mayor en la creación de una cadena de abastecimiento de banana de pequeños agricultores en América del Norte, hacia mediados del 2008 era claro que nuestro modelo económico no estaba funcionando. Para el otoño, los otros propietarios le pidieron a Equal Exchange que tome un rol mayor para salvar la organización. A fines del 2008, los trabajadores propietarios de Equal Exchange aprobaron invertir tiempo y dinero para apoyar el proyecto bananero. Respondimos, y al escribir el presente informe, Oké EEUU está saliendo bien tanto en las oficinas de Massachusetts como en las de Minnesota, y nosotros estamos aprendiendo más sobre cómo formar nexos cooperativos mutuos y construir éxito en el mercado con un producto bastante distinto del café.

El reto de aprender a cómo colaborar de manera efectiva con organizaciones afines es la próxima frontera para Equal Exchange. Esta habilidad para asociarse y cooperar es bastante buscada en el mundo empresarial más convencional. Irónicamente, las organizaciones que se basan en su misión son más débiles en esta habilidad clave. Tendemos a estar demasiado asustados por el riesgo y renuentes a ceder el control.

Creemos que nuestra Visión a 20 Años de una red global cooperativa multifacética, diversa, poderosa, sigue en el objetivo. Construir esta red requiere de humildad, experimentación, y muchas fallas conforme lentamente aprendemos a trabajar juntos. Los invitamos a unírseos es este viaje.

“Creemos que nuestra Visión a 20 Años de una red global cooperativa multifacética, diversa, poderosa, sigue en el objetivo.”





Un Año que Aumentó Ventas y Construyó Conexiones

POR LYNSEY MILLER, JEFE DE DESARROLLO DE MERCADO

Las ventas de Equal Exchange alcanzaron \$34.4 millones en el 2008, atrayendo \$5 millones en crecimiento. En el panorama de una economía declinante, este crecimiento excepcional de 17% fue posible a través de nuestras fuertes relaciones y nuestros diversos programas. Cuando establecimos las metas y prioridades para nuestro actual Plan Estratégico de cuatro años, tomamos la decisión consciente de hacer de lo “directo” un tema. Así como nuestras relaciones directas con las cooperativas de agricultores son el centro de tanto nuestra misión como nuestro negocio, las relaciones directas con los clientes son filosófica y prácticamente importantes para nosotros.

El equipo de Alimentos Naturales va directo

En nuestro sector de ventas más maduro, el mercado de alimentos naturales, estas nuevas estrategias directas inyectaron energía a nuestra propia fuerza de venta. También impactaron exitosamente las cifras de ventas. Por ejemplo, nuestro equipo de Alimentos Naturales lanzó un nuevo programa Almacén Directo, para no sólo trabajar con cooperativas de alimentos compradoras de café a granel, sino también con sus almacenes compradores para canalizar nuestros productos de almacén directamente en vez de a través de un distribuidor. Creamos unidades de exhibición de punta de góndola especiales para exhibir todos nuestros diversos productos – cafés, té, cochos empaquetados, barras de chocolate y bocaditos – juntos en una sola ubicación en la tienda para celebrar octubre como el mes del Comercio Justo. Un número sin precedentes de 61 cooperativas instalaron esta prominente exhibición. Como resultado de esto y de otras estrategias creativas de venta, en el 2008 el equipo de Alimentos Naturales Este creció 22% en ventas y el equipo del Oeste 30%

El Programa Interreligioso agrega nueva sociedad

Nuestro Programa Interreligioso sigue siendo un modelo fuerte para la participación directa en el mercado de Comercio Justo. Las ventas a través de estas relaciones únicas crecieron 10% el año pasado, gracias tanto a nuestras sociedades de larga data como a las nuevas sociedades: el proyecto Disciples of Christ Coffee Project, lanzado con Disciples Home Missions y Week of Compassion. Nuestro Programa Interreligioso continuó construyendo el mercado de Comercio Justo tanto en venta en dólares como en número de participantes comprometidos, generando más de \$8 millones en ventas a través de la adquisiciones de 11,000 congregaciones.

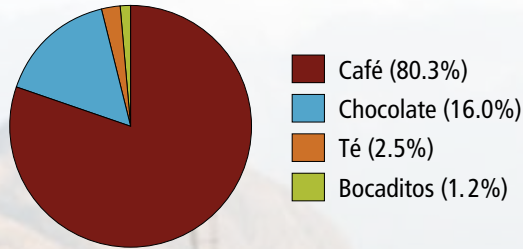
El Programa de Recaudación de Fondos triplica participación

En el 2006, Equal Exchange realizó el piloto del Programa de Recaudación de Fondos, permitiendo que 116 grupos utilicen nuestros productos para recaudar dinero para sus escuelas y organizaciones. Este año, participaron 338 grupos. La industria de recaudación de fondos tradicional se enmarca como medios hacia un fin; grupos con misión social tienen que recaudar dinero a través de productos y sociedades que con frecuencia son contradictorias con sus valores. Equal Exchange creó un programa para desafiar esta norma, y las comunidades han respondido. Este año, ambos fines y medios fueron importantes; las escuelas recaudaron más de \$250,000 para sus programas y canalizaron \$400,000 en compra de productos a la economía de Comercio Justo.

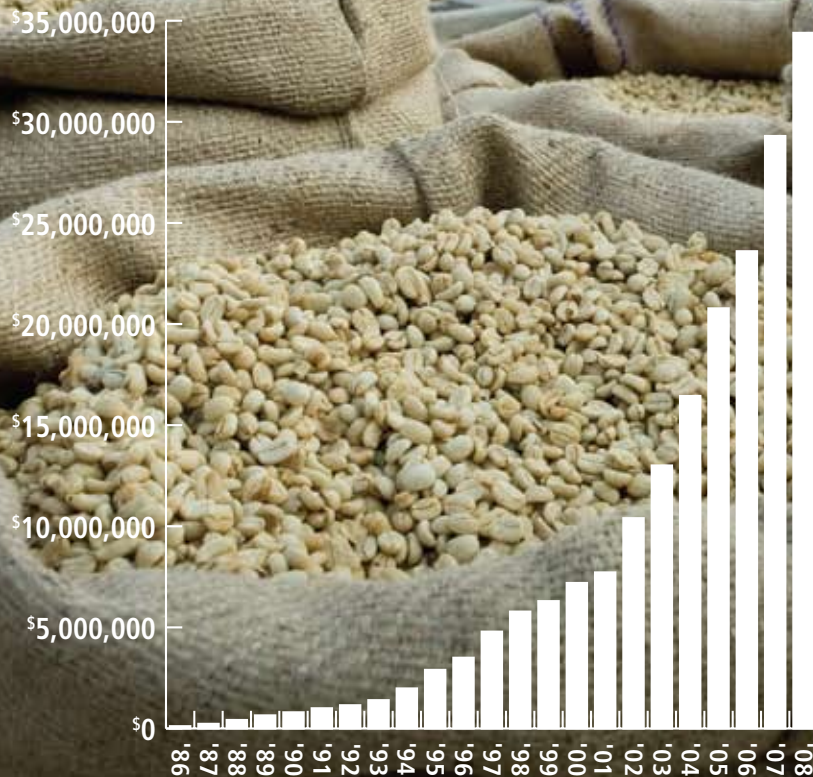
Equal Exchange Café abre en Boston

Como parte de nuestro compromiso para comprometer a clientes minoristas de manera más directa en la misión de Equal Exchange, abrimos nuestro segundo café – nuestro primer café fue en Boston. El Equal Exchange Café abrió justo unas cuantas semanas antes de que terminara el año, y el alentador lanzamiento (¡en medio de una violenta tormenta de nieve!) generó bastante retroalimentación de clientes antiguos, nuevos y de muchas de nuestras cuentas del área de Boston. Vemos el potencial de este esfuerzo para aumentar el reconocimiento de la marca en una ubicación en la que tanto la calidad como el impacto para los agricultores pueden ser exhibidos de formas creativas y más íntimas.

Ventas del 2008 por Categoría de Producto



23 AÑOS DE CRECIMIENTO: VENTAS EN EQUAL EXCHANGE



Viendo hacia Adelante en medio de la Incertidumbre Económica.

POR LYNSEY MILLER,
JEFE DE DESARROLLO DE MERCADO

Conforme vemos hacia nuestras expectativas de ventas para el 2009, tratamos de equilibrar tres factores claves:

- 1) El crecimiento histórico fuerte de nuestra empresa año tras año.
- 2) Las sombrías predicciones económicas para la economía más amplia.
- 3) El creciente interés entre los consumidores por conocer de dónde provienen sus alimentos.

Pero, sí sabemos que en nuestros 23 años de historia, inclusive durante bajas económicas, Equal Exchange ha seguido siendo rentable, ya que con frecuencia las personas se vuelven hacia cafés, negocios locales y congregaciones para encontrar comunidad en estos tiempo – los mismos lugares que conforman la mayor parte de nuestra base de clientes. También sabemos que la diversidad está a nuestro favor, y que tenemos diversidad en cuatro áreas claves:

NUESTRA LÍNEA DE PRODUCTO – café, té, cacao, chocolate y bocaditos.

NUESTRA BASE DE CLIENTES – cooperativas de alimentos, mercados independientes y propiedad de familias, cafés, instituciones, congregaciones, recaudadores de fondos de escuelas.

NUESTRA GEOGRAFÍA – apoyo tanto al personal como al cliente en ambas costas y en muchas ciudades entre ambas costas.

NUESTRAS FUENTES DE PRODUCTO – cooperativas de pequeños agricultores en más de 20 países.

FOTO DE LA DERECHA: Organic Ceylon Green Pyramid Tea de los agricultores de SOFA en Sri Lanka. Los té pirámide vienen en bolsas biodegradables de forma piramidal que permite hojas más largas y mejor extracción.

Plantando Democracia en la Industria del Té

POR RODNEY NORTH, RELACIONES PÚBLICAS

Equal Exchange está cambiando el sistema de té al trabajar con pequeños agricultores— y necesitamos su ayuda.

En los Estados Unidos, el 98% del té certificado como de “Comercio Justo” es cultivado en plantaciones. Contrariamente, el café, el cacao y el azúcar de Comercio Justo deben provenir de cooperativas de pequeños agricultores, un requerimiento que apoyamos con fuerza. Por más de un siglo, las plantaciones de té, también conocidas como “haciendas” o “jardines de té”, han explotado a los trabajadores y reforzado las profundas divisiones sociales y económicas. Por lo tanto, ofrecer la certificación de Comercio Justo a plantaciones ha sido siempre controversial.

La certificación de Comercio Justo requiere del pago de una prima social y de la creación de un consejo conjunto gerencial y labora para dispersar los fondos. Sin embargo, la investigación muestra que estos requisitos producen poco cambio y afirma la creencia de Equal Exchange de que los estándares de Comercio Justo para las plantaciones no pueden por sí mismos corregir el gran desbalance de poder que existe en la industria del té y no producirá los cambios profundos en el sistema que el Comercio Justo debería aspirar a lograr.

Por ejemplo, en el mercado de té rooibos, cerca del 98% de la producción proviene de plantaciones sudafricanas a gran escala que fueron establecidas durante las eras colonial y del apartheid, cuando los agricultores africanos negros fueron desplazados de las mejores tierras para el cultivo de rooibos. En vez de desafiar la estructura del mercado de rooibos, los certificadores de Comercio Justo han escogido en cambio aceptarlo, y certificar a algunas de estas

grandes plantaciones para que vendan en el mercado de Comercio Justo.

En vez de trabajar con estas plantaciones, buscamos a las dos cooperativas de pequeños agricultores Khoi San que representan el decreciente dos por ciento de pequeños agricultores de rooibos que no forman parte del sistema de plantación. Creemos que trabajar con Heiveld Co-operative y Wupperthal Tea Association representa el verdadero corazón de lo que quiere decir Comercio Justo.

Hoy en día, estas dos cooperativas están dando grandes pasos e inclusive han adquirido su propia operación de empaquetado de té. Como lo dijo Barend Salomo de Wupperthal Tea Association en la celebración por el 20 Aniversario de Equal Exchange en el 2006: “Me siento muy orgulloso de que Equal Exchange nos pueda ayudar a establecer un puente entre el pasado y el futuro donde, una vez más, podamos sentirnos orgullosos y libres e independientes para compartir nuestro patrimonio [el té rooibos] con el resto del mundo.”

A pesar de cumplir con todos los estándares de la certificación de Comercio Justo, escogimos no poner el sello de Comercio Justo TransFair USA en nuestros Organic Pyramid Teas (Tés Piramidales Orgánicos). Esto es para mostrar nuestro apoyo a— y nuestra creencia en — los pequeños agricultores en la industria del té, y para alentar una discusión sobre los estándares del Comercio Justo. Esperamos que ustedes nos ayuden conforme tratamos de construir un mercado viable para los pequeños agricultores de té.

FOTOS: Superior: Miembros de Small Organic Farmers Association (SOFA) en Sri Lanka; Centro: Phyllis Robinson (izquierda) Gerente de Educación y Campañas de Equal Exchange, y Deepak Khandelwal (derecha) antiguo Gerente de Productos Té de Equal Exchange, con miembros de SOFA; parte inferior: Jessie Myszka Directora de Distribución de Equal Exchange con Hendrik Hesselman de Heiveld Co-operative en Sudáfrica.



Como parte de nuestra campaña Small Farmers. Big Change (Pequeños Agricultores. Grandes Cambios) para llevar justicia y salud al sistema de alimentos en el planeta, Equal Exchange estableció el fondo Small Farmers Green Planet Fund (Fondo Planeta Verde Pequeños Agricultores) para apoyar los esfuerzos de nuestros agricultores socios en la lucha contra el cambio climático. Aquí presentamos cuatro proyectos apoyados por el fondo en el 2008.

POR PHYLLIS ROBINSON, GERENTE DE EDUCACIÓN Y CAMPAÑAS

El Fondo Planeta Verde Pequeños Agricultores



South Africa



Nicaragua



Colombia



Mexico

ASOCIACIÓN DE TÉ WUPPERTHAL Y COOPERATIVA HEIVELD

En los últimos años, los agricultores de rooibos han experimentado los impactos severos de la sequía y de las altas temperaturas, sentidos más severamente en las partes más secas en las que ellos cultivan. Las delicadas condiciones del suelo y del agua en estas áreas están siendo amenazadas por temperaturas cada vez más altas. Los patrones de precipitación pluvial también han cambiado y las parcelas agrícolas sufren altos niveles de degradación y pérdida de nutrientes del suelo. Este proyecto de adaptación a los cambios climáticos incluye conservación de suelos y agua, prácticas agrícolas nativas, y prevención de la erosión. La prosperidad de los agricultores a largo plazo dependerá en gran parte de su habilidad para adaptar sus prácticas agrícolas a estas condiciones climáticas cambiantes.

UNIÓN DE COOPERATIVAS TIERRA NUEVA

Cada vez que visitamos Tierra Nueva, oímos repetidamente de los agricultores lo orgullosos que se sienten de sus esfuerzos por proteger sus frágiles ecosistemas, y vemos que tan comprometido está su presidente con la conservación de sus recursos naturales. Así, Equal Exchange y el socio de Interreligiones, la Iglesia Presbiteriana (EEUU), decidieron que querían apoyar más estos esfuerzos. El proyecto de reforestación "Planting Trees for life" (Plantando Árboles para Vida) incluye la plantación de café, frutales y árboles maderables orgánicos para generar ingresos adicionales y diversificar las dietas, y la construcción de cocinas con combustibles eficientes.

ASPROCAFE

Los agricultores indígenas en ASPROCAFE están profundamente comprometidos con el medio ambiente y han dedicado el dinero extra recibido de las ventas de café de Comercio Justo para crear el proyecto Café Orgánico. Éste es un proyecto integrado por seguridad alimentaria, preservación ambiental y reforestación que incluye plantar café orgánico y árboles frutales; capacitaciones en conservación de suelos y agua, jardinería orgánica y producción de pesticidas naturales, fertilizantes y gas metano para cocinar; y un fondo de crédito para mujeres para que adquieran animales de granja para producir fertilizantes orgánicos y diversificar sus dietas e ingresos.

CESMACH

Los agricultores de CESMACH no sólo se han establecido la meta de convertirse en el proveedor de café orgánico de mejor calidad en la región, sino también crear e implementar una variedad de proyectos de desarrollo social y ambiental que beneficien a los miembros y a su frágil biósfera. Este proyecto de seguridad alimentaria con mujeres de la cooperativa incluye plantar huertos de frutas orgánicas y jardines de vegetales, producción de pollos, y protección de especies de árboles nativos en la biósfera. Las mujeres también reciben capacitación y asistencia técnica en manejo de proyectos y desarrollo de liderazgo.

FOTOS (de derecha a izquierda): Hendrik Hesselman, Cooperativa Heiveld; Marvin Tónico Polanco, Unión de Cooperativas Tierra Nueva; Doña Ana Lucia Bañol, ASPROCAFE; Maria Leticia Velazco, CESMACH.



JUAN JESUS CASTILLO: **Trabajando en Solidaridad** BY JIM FELDMANN, REPRESENTANTE DE VENTAS EN EL OESTE



Juan Jesús Castillo es un pequeño agricultor de café del pueblo de Sapse en la región norte en Perú, donde él y su esposa cultivan tres acres de café orgánico. Castillo también es presidente del Comité Sub-Regional de la Asociación de Productores de Los Ranchos. Como presidente del directorio, guía a los directores en los programas de desarrollo para las 230 familias agricultoras organizadas en seis cooperativas a nivel de pueblos. La comunidad Sapse de Castillo es parte de una cooperativa regional más grande denominada CEPICAFE.

Como parte de los esfuerzos continuos de Equal Exchange para conectar productores y consumidores, la oficina de ventas del Oeste (con base en Oregón) llevó a un grupo selecto de gerentes de tienda a vivir y trabajar con los miembros de CEPICAFE en agosto del 2007. Castillo recibió a dos clientes de Equal Exchange en una estadía de dos noches en su hogar. El viaje creó una conexión deseada por los participantes para continuar más allá de la visita. De esta manera, en mayo del 2008, Equal Exchange invitó

a Castillo a realizar su primer viaje fuera de Perú y visitar nuestras comunidades en los Estados Unidos.

El viaje se inició en Minneapolis, donde Castillo asistió a la reunión anual de la asociación Specialty Coffee Association de América. Vio, de primera mano, cómo era la industria del café del otro lado, conversó con los tostadores y compañeros productores de alrededor del mundo. “Esto es muy importante...llegar a conocer gente en los Estados Unidos con la que estamos cooperando para construir el Comercio Justo,” dijo Castillo. “Llegarlos a conocer personalmente hace que la cooperación se convierta en amistad, y eso me motiva a trabajar más fuerte en solidaridad.”

Castillo se dirigió luego a California, donde tuvo una presentación en la cooperativa Chico Natural Foods Co-op. Explicó el impacto del Comercio Justo en la vida diaria de su comunidad: “Con el Comercio Justo, tenemos más auto respeto y tenemos la habilidad de mejorar nuestras vidas. No es algo que se nos dé; es una sociedad de iguales.”

El grupo viajó a Seattle, donde Castillo se reunió con representantes de tiendas de la región. Realizó una

presentación al personal de la tienda de abarrotes en la cooperativa Port Townsend Food Co-op. Allí explicó que al igual que la tienda Port Townsend, la comunidad de Castillo también estaba organizada como una cooperativa.

De Washington viajó a Oregón para hablar en el Portland VegFest sobre Comercio Justo y el rol de las cooperativas. “Las cooperativas de productores están directamente involucradas con el establecimiento de los estándares de Comercio Justo,” dijo. “Somos solidarios los unos con los otros y con el movimiento de Comercio Justo. Participando de este sistema, hacemos más fuertes a nuestras cooperativas.”

También hubo tiempo para actividades recreativas. Castillo fue de pesca al río Santiam con Jeff Watson de Lifesource Natural Foods (Salem, Oregón), quien piloteaba el bote. Y como no podía ser de otra manera, Castillo pescó el pez más grande y único del día. Castillo ha dicho que se sentía como entre amigos durante su viaje. “Me fui sintiéndome muy satisfecho de que podemos cooperar juntos y espero de que podamos seguir haciéndolo.”

FOTOS: Izquierda: Ming Chang y Juan Jesús Castillo en la tienda Sunny Farms Country Store en Sequim, Washington; Superior centro (de izquierda a derecha): Marcelo Mino, Bob Gerner, Castillo, Kevin Hollender, Representante de Ventas del Oeste de Equal Exchange y Carla Gerner en la tienda de abarrotes El Cerrito Natural Grocery en El Cerrito, California.; Inferior centro: Castillo, Jim Feldmann y Jeff Watson Representantes de Ventas en el Oeste de Equal Exchange pescando en el Santiam River; Derecha: Roxanne Magnuson (segunda de la izquierda) Representante de Ventas en el Oeste de Equal Exchange y Jeff Watson (centro) con Castillo y su familia en Perú en el 2007.



VICTOR DÍAZ: **Construyendo la Toma de Consciencia** POR ASHLEY SYMONS, REDACTORA DE MARKETING



Victor Díaz es un agricultor de cacao en la República Dominicana. También es miembro CONACADO, una cooperativa de agricultores que provee cacao para los productos de chocolate de Equal Exchange.

En abril del 2008, el Programa de Recaudación de Fondos de Equal Exchange condujo a una delegación de participantes en recaudación de fondos— principalmente profesores y padres — a Yamasá, donde se ubica la finca de Díaz, junto con las otras fincas que conforman el Bloque 2 de la cooperativa. Los visitantes vieron de primera mano cada paso de la cosecha y procesamiento de las bayas de cacao.

También visitaron las escuelas a las que asisten los hijos de los agricultores de cacao. “En un lugar en el que la educación está tan sub valorada, donde los niños no se están convirtiendo en agricultores de cacao, significa mucho tener visitantes de los Estados Unidos que deseen conocer nuestras escuelas y conversar sobre la importancia del cultivo del cacao,” dijo Díaz sobre las visitas a las escuelas. A sus 52 años, Díaz es uno de los agricultores más

jóvenes en la cooperativa; la mayoría de los agricultores en CONACADO tienen entre 60 y 70 años de edad, y sus hijos y nietos no planifican seguir sus pasos. Él se sintió agradecido por el entusiasmo que surgió alrededor del cultivo de cacao entre los jóvenes de su comunidad a raíz de la visita de Equal Exchange.

Ocho meses después, las cosas dieron un giro. Díaz viajó a los Estados Unidos, el viaje incluyó visitas a escuelas en Nueva York y Massachusetts, en las que hay niños que participan en el Programa de Recaudación de Fondos. Los niños aprendieron cómo se cultiva el cacao y los pasos que atraviesa antes de convertirse en productos de chocolate vendidos en las actividades de recaudación de fondos de sus escuelas. “Vimos la magia que se da cuando un agricultor ingresa a una habitación en la que hay personas que venden los productos,” afirmó Virginia Berman, Directora del Programa de Recaudación de Fondos de Equal Exchange.

Díaz también visitó la cooperativa Park Slope Food Co-op en Nueva York, donde vio las barras de chocolate de Equal Exchange en el estante y pudo interactuar con los clientes de la cooperativa de alimentos. “Esta es una visita muy importante para nosotros... que los productores visiten a los consumidores, eso es como fertilizarnos,” manifestó Díaz.

“Cuando los productores conocen a los consumidores, nos fuerza a producir aún un producto de mejor calidad. Y, es realmente importante para los consumidores conocer a los agricultores que producen sus alimentos.”

A lo largo del viaje, Díaz afirmó que había recibido una cálida bienvenida, y “sentirse en familia”. En su viaje de regreso a la República Dominicana, él “se sintió contento porque había vivido una nueva experiencia, y en cada visita a diferentes lugares hubo siempre impacto y recuerdo.”

Esta fue la segunda visita de Díaz a las oficinas principales de Equal Exchange. Él también vino en noviembre del 2007, poco tiempo después de que un huracán dañara los cultivos en la República Dominicana. Durante esa visita, el deseaba expandir este mensaje a los consumidores de los Estados Unidos: “Compren productos de cacao de Equal Exchange y Comercio Justo,” dijo Díaz. “Ellos están ayudando al desarrollo de nuestra comunidad. Nos están ayudando a preservar nuestro medio ambiente. Al comprar estos productos, ustedes están cooperando en ayudarnos a lograr bienestar para nuestras familias y el desarrollo de nuestras comunidades.”

FOTOS: Superior izquierda: Víctor Díaz con el Gerente de Equal Exchange Retail Web Store, Gary Goodman, e Ignacia del Rosario de los Santos, una maestra de la escuela El Mogote en la República Dominicana; inferior izquierda: Díaz y Virginia Berman Directora del Programa de Recaudación de Fondos de Equal Exchange en Brooklyn en la escuela New School; Díaz con niños de las familias de agricultores de cacao; Díaz visitando Equal Exchange en noviembre del 2007



FOTOS: Superior izquierda: Danielle Lafond Técnico de Control de Calidad de Equal Exchange durante un maridaje de café y chocolate; Inferior izquierda: Thomas Lussier Jefe de Tostado de Equal Exchange utilizando un verificador para observar el café conforme se tuesta; Superior centro: tasas de café alineadas para una cata de la producción diaria; Centro: bolsas de granos verdes de café en el almacén de Equal Exchange en Massachusetts; Inferior centro: Las diversas etapas del tostado de café; Superior derecha: el equipo de tostado de Equal Exchange; Inferior derecha: Beth Ann Caspersen Gerente de Control de Calidad de Equal Exchange durante una cata de producción.



Arte y Ciencia de la Calidad

POR BETH ANN CASPERSEN, GERENTE DE CONTROL DE CALIDAD

Las experiencias sensoriales son tanto ejercicios físicos como mentales para nuestro cerebro. A través de la vista, oído, tacto, gusto y olfato, usted crea una experiencia en su mente en base a la forma en la que se conecta con sentimientos familiares. Piense en la suave textura del terciopelo. El brillante reflejo de la luz sobre la nieve fresca. El sabor ácido de una manzana verde. El olor a pan tostado. O el grito distante de una gaviota. Cada sensación produce un sentimiento y puede evocar un recuerdo. En el análisis sensorial, estamos utilizando estos tipos de experiencias de vida en la sala de degustación para capturar, describir y clasificar una miríada de sensaciones experimentadas a través de nuestros productos.

Equal Exchange tiene cuatro categorías diferentes de productos: café, té, chocolate y bocaditos, y cada categoría tiene un conjunto específico de estándares de calidad física y sensorial. Los requisitos físicos tales como tamaño, color y uniformidad son universales para dar a conocer la forma en la que son producidos. Las características sensoriales como el aroma y la sensación bucal se utilizan para todos los productos, pero los atributos especializados pueden diferir. Sin embargo, nuestra meta general es producir los productos más dulces y limpios que muestren las características únicas, el origen específico para tentar a los más ávidos aficionados a la comida.

Entonces, ¿cómo traducimos esta práctica sensorial en los deliciosos productos de Equal Exchange que usted conoce y ama? Nuestro proceso tiene múltiples capas, combinando tanto el arte como la ciencia. Nos aproximamos al trabajo de degustación a través del control de calidad tradicional, la participación de tostadores de café en las catas, y este año introducimos un panel sensorial transversal a los distintos departamentos.

Nuestro departamento de Control de Calidad (CC) es re-

sponsable de guiar el proceso para medir, probar y analizar todos nuestros productos. Como importadores de café, evaluamos todos los granos verdes de café antes de tostarlos, e informamos estos resultados a nuestros socios productores. Adicionalmente, toda la calidad del producto se confirma a través de mediciones tradicionales de control de calidad y pruebas de sabor antes de que los productos lleguen al consumidor.

La segunda parte de nuestro enfoque es juntar a los equipos de Control de Calidad y Tostado para probar y evaluar nuestro café. Esto nos permite tomar juntos decisiones críticas sobre nuestro café y proveer la retroalimentación que es necesaria para perpetuamente mejorar nuestro proceso de tostado. Adicionalmente, cada día a las 11 a.m., usted verá de dos a cuatro personas en el laboratorio de CC participando de la cata de producción. Este es nuestro proceso para evaluar el sabor y la consistencia de nuestro producto tostado. Cada sesión puede consistir de 50 o más muestras y a pesar de que parezca abrumador para alguien nuevo, encontramos que el proceso para evaluar cafés le da a cada degustador un espectro completo de sabores. Frecuentemente usted verá a miembros del equipo de Ventas, conjuntamente con sus clientes, participando de este valioso ejercicio de degustación. La cata de la producción es una herramienta sorprendente para el equipo de CC y se encuentra abierta a cualquier miembro del personal que desee participar.

La tercera parte de nuestro enfoque— y el trabajo de degustación más nuevo de este año — es un panel sensorial trans- departamental consistente de 10 empleados de Equal Exchange que incorpora a varios equipos en nuestra estrategia de desarrollo de producto. Este trabajo ha sido muy estimulante y le otorgará importantes habilidades al personal de Equal Exchange, así mejoraremos nuestra experiencia en degustación conforme expandamos y diversifiquemos nuestra línea de productos

LOS CASPERSENS VAN A COLOMBIA

Para mí, Equal Exchange es un negocio familiar, pero no en el sentido tradicional. Mi esposa, Beth Ann, trabaja aquí; mis padres y mi hermana son inversionistas; Beth Ann y yo somos propietarios de acciones Clase A y Clase B —es un negocio familiar. Entonces cuando llegó el momento de visitar ASPROCAFE en Colombia, fue natural llevar a nuestro hijo de seis meses, Magnus, y a mi madre para que lo cuidase mientras nosotros trabajábamos en el laboratorio de cata y visitábamos los distantes fundos cafetaleros.

Como resultado de llevar a la familia, se hicieron arreglos para quedarnos con una familia de agricultores colombianos. La familia Trujillo nos abrió su hogar e hizo de éste uno de los mejores viajes que yo haya tenido en 10 años. Admito que dar el salto y dejar a nuestro hijo y a su abuela a su cuidado fue un poco temeroso. Pero trajo como resultado que nuestras relaciones con los Trujillo y con otros en la comunidad se profundizaran, y se profundizaran las relaciones institucionales entre ambas cooperativas.

Cuando los miembros de ASPROCAFE vieron que traíamos a Magnus con nosotros, a un área que muchos consideran peligrosa y que muy pocos Norte Americanos visitan — sin mencionar en sus primeros seis meses de vida — el impacto fue profundo. Nos hicimos más *humanos* y menos *compradores*; confiaron más en nosotros y aprendimos a confiar más en ellos también. Este viaje fue un buen negocio porque, después de todo, es la base de nuestro negocio — y de nuestra familia.

POR TODD CASPERSEN,
DIRECTOR DE COMPRAS
Y PRODUCCIÓN



Magnus y Todd Caspersen en su visita de diciembre del 2008 a ASPROCAFE en Colombia.



Kyle Moody **BARISTA MASTER, EQUAL EXCHANGE CAFÉ, BOSTON**

“Trabajo en el Equal Exchange Café porque va de acuerdo con mis creencias humanitarias y medio ambientales. Cada día honro a todas las personas dedicadas a hacer nuestro café, chocolate, té, azúcar, bocaditos domésticos y productos horneados, absolutamente lo mejor. ¡Qué don educar a nuestros clientes sobre lo que hacemos!”



Gradon Tripp **CLIENTE, EQUAL EXCHANGE CAFÉ, BOSTON**

“Me siento satisfecho de tener el Equal Exchange Café cerca de mi oficina. La calidad del café y del expreso, los pasteles y almuerzos, atendidos por un personal excepcionalmente amigable y a través de una estructura empresarial altamente ética, son signos pequeños de lo que podría ser si cada empresa fuese mejor con todas las mentalidades.”





Abre Equal Exchange Café en Boston

POR ROB EVERTS, DIRECTOR CO-EJECUTIVO



“Un Café Latte mediano, una taza de Organic French Roast, un bizcocho inglés y un bagel, por favor.”

Felizmente, hemos venido escuchando esto bastante desde que abrimos nuestro primer café en Boston el 18 de diciembre. El Equal Exchange Café, adyacente al histórico North End de Boston, es una tienda con puerta a la calle en un edificio que alberga muchos negocios y organizaciones en los pisos superiores. Es de notar que las oficinas principales de Oxfam América, nuestros amigos y aliados de mucho tiempo, se encuentran en este edificio.

Los Cafés son una de las muchas formas en las que esperamos comprometer a los clientes de manera más directa en los años venideros. En el café podemos mostrar los frutos del enorme esfuerzo que nuestros socios agricultores invierten en cultivar café, té y cacao de la más alta calidad. Y para complementar nuestros productos y leche de agricultores lácteos regionales, estamos apoyando a pequeñas empresas independientes locales para que ofrezcan pasteles frescos y saludables, y almuerzos ligeros.

Nuestra Visión a 20 Años habla de “comunidad mutuamente cooperativa de dos millones de participantes comprometidos...”

y creemos que el potencial compromiso directo de los cafés minoristas puede jugar un rol importante en el cumplimiento de esta ambiciosa visión. El café independiente no solamente provee el “tercer lugar” entre el hogar y el trabajo, frecuentemente descrito, para Equal Exchange también representa una oportunidad de conectar a clientes curiosos, que buscan el cambio, con las esperanzas y dificultades de pequeños agricultores alrededor del mundo. Con el tiempo, y con alimentos y bebidas de alta calidad, esperamos comprometer a miles de personas en nuestros esfuerzos para reformar un sistema alimenticio dominado por gigantes corporativos.

Tenemos mucho que aprender en el mundo empresarial minorista. Desde ya, estamos agradecidos a muchos cafés por compartir sus experiencias con nosotros. Adicionalmente, un reto particular para Equal Exchange como organización es cómo incluir a baristas, generalmente trabajadores por horas y con frecuencia realizando trabajos temporales, en la cooperativa de trabajadores. Nuestra estructura y estatutos actuales se aplican solamente a trabajadores “regulares” a tiempo completo. Ahora, con la adición del segundo café (el primero lo abrimos en Seattle en el 2006), nuestros trabajadores propietarios tendrán que abordar el tema. Manténgase en sintonía.



FOTOS (en sentido horario, desde la parte superior izquierda): Clientes haciendo cola durante la Gran Inauguración del Equal Exchange Café; Barista Ariel Aaronson-Eves durante el evento de maridaje de chocolate y café; Master Barista Kyle Moody con Rob Everts Director Co-Ejecutivo de Equal Exchange; Adena Killian Gerente del Café.

Próximo al centro del modelo de negocio de Equal Exchange hay dos puertas. Una abierta, la otra cerrada, y en el interior reside una gran fortaleza – y un secreto para nuestro éxito.

Gran parte de los negocios están diseñados para dar dos resultados financieros: generar utilidades y crecer en valor. Luego, dichas utilidades se distribuyen nuevamente entre los propietarios del negocio; las utilidades se pueden redistribuir a través de dividendos y se puede crecer en valor a través de los precios crecientes de las acciones, a través de ganancia de capital.

Por más de dos décadas, Equal Exchange ha escogido solo un medio: le damos la bienvenida a las utilidades y declinamos la ganancia de capital. La tabla en la página 13 es el resultado; muestra nuestras acciones a precios fijos y el dividendo anual (típicamente el cinco por ciento), los cuales son reinvertidos en más acciones. Se ve bastante bien, así que vayamos un poco más profundo.

La Libertad de No Ganancia de Capital. La respuesta a la pregunta “¿Cuánto vale la empresa?” puede cambiar a cada momento. Todos hemos visto los

gráficos de la bolsa de valores. La respuesta sube y baja y una gran riqueza se genera y se pierde en este trabajo de adivinación y especulación. En Equal Exchange hemos cerrado esa puerta. Compre una acción en la cooperativa, y su precio es fijo. No hay ganancia de capital, no hay esperanza de riquezas caídas del cielo, no hay indicadores que observar, no hay caídas estrepitosas. Esa acción no se puede vender en la bolsa de valores a un precio variable, se vende nuevamente a Equal Exchange al precio que usted pagó por ella.

Sin forma de hacerse rico, la necesidad de control también se ha debilitado. En la mayor parte de modelos de negocio, el control le permite a los propietarios maximizar sus retornos y obtener pedazos más grandes de la torta. Pero si su pedazo de torta es fijo ¿qué es lo que se está tratando de controlar? Esto nos permite vender acciones sin derecho de voto, y retener el control en los trabajadores propietarios, quienes son tanto los mayores inversionistas como los que se encuentran más cercanos a la misión.

Pero espere, todos los pedazos de la torta son fijos, sin embargo, Equal Exchange está creciendo, ¿a quién le pertenece el resto de la torta? Le pertenece a la comunidad. Así lo establecen nuestros estatutos. Si alguna vez se vendiese la cooperativa, cualquier dinero extra y ganancia de capital se destinaría a favorecer el Comercio Justo. Esto es libertad; libertad de tener que, o tener la tentación de, convertir a la cooperativa en efectivo. Es la libertad de lograr nuestra misión.

La Índole de las Utilidades. Utilidades, eso es diferente. Nos gustan las utilidades. Somos comerciantes, y el comercio sostenible incluye utilidades. Las utilidades nos dan los medios para invertir en nuevas ideas, para cubrir fallas ocasionales, y recompensar a los trabajadores propietarios e inversionistas por su labor y dinero. Las utilidades, a diferencia de los precios de las acciones, son medidas por estándares auditables. Reflejan lo que hicimos. Las utilidades demuestran a otros que el Comercio Justo puede prosperar.

Entonces, mientras que las organizaciones sin fines de lucro evitan ambas puertas, y las corporaciones abrazan ambas, Equal Exchange ha escogido un sendero singular – sí a las utilidades, no a la ganancia de capital – y hemos venido crecido firmemente por 20 años. Esperamos que usted siga recorriendo este camino con nosotros. Conforme más personas busquen alternativas económicas, nosotros esperamos compañía.

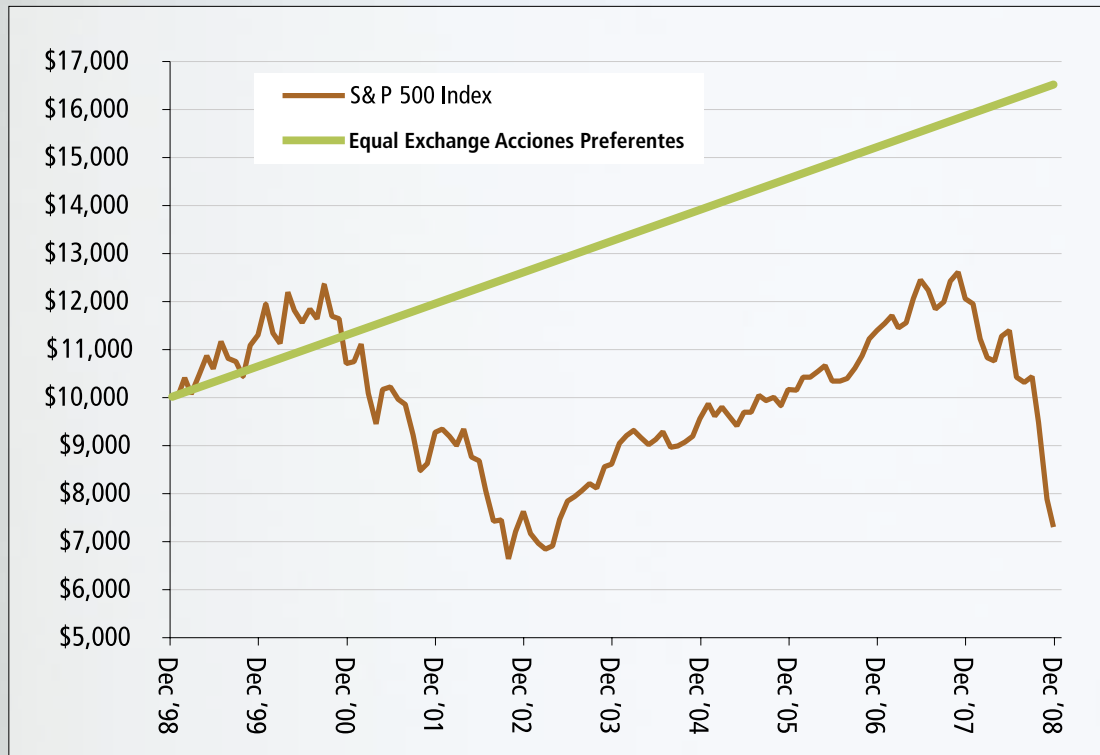
| UTILIDADES | GANANCIA DE CAPITAL | |
|------------|---------------------|--|
| ✓ | ✓ | UNA CORPORACION TIPICA |
| ✓ | ✗ | EQUAL EXCHANGE |
| ✗ | ✗ | UNA ORGANIZACION SIN FINES DE LUCRO TIPICA |

Un Modelo Hermoso

POR ALISTAIR WILLIAMSON, COORDINADOR DE CAPITAL

EQUAL EXCHANGE ACCIONES PREFERENTES VERSUS S&P 500

Este gráfico muestra un inversión de \$10,000 realizada en 1999, tanto en el índice S&P 500 (el cual hace seguimiento a las 500 compañías más grandes de los Estados Unidos), como en las Acciones Preferentes de Equal Exchange. En ambos casos cualquier dividendo generado se reinvertió en nuevas acciones.



CANDACE Y RICHARD GALIK

“Al adquirir Acciones Preferentes de Equal Exchange hace 10 años, realizamos una inversión estable con dividendos anuales que han aventajado a la inflación; también nos comprometimos con productos de calidad y el Comercio Justo.”



INFORME DE TRABAJADOR PROPIETARIO

Los Propietarios votaron por el Gran Cambio

POR MIKE MOWRY, COORDINADOR DE TRABAJADORES PROPIETARIOS

Me hice el Coordinador de los Trabajadores Propietarios en mayo, en un año estimulante y vital para la cooperativa. En medio del torbellino del mercado, de la avaricia corporativa y del creciente descontento entre aquellos que producen nuestros alimentos y aquellos que los consumen, los trabajadores propietarios de Equal Exchange tomaron una decisión intrépida de afinar nuestro enfoque en la creación de un sistema alimentario más justo y recto. Mientras los mercados a nuestro alrededor fluctuaban esporádicamente en el 2008, nosotros como miembros de la cooperativa votamos por aumentar la cantidad de dinero que habíamos

invertido en Equal Exchange. A través de la adquisición de acciones Clase B, ahora nosotros colectivamente tenemos inversiones personales en nuestra organización cercanas a los \$500,000. En la búsqueda de ampliar nuestra dedicación a los Pequeños Agricultores. Gran Cambio. Los trabajadores propietarios también aprobaron una propuesta para empezar a vender bananas de Comercio Justo- un camino nuevo y estimulante hacia el trabajo con más cooperativas de pequeños productores alrededor del mundo.

INFORME DEL DIRECTORIO

Sobre Personas y Frutas Perecederas

BY ALISTAIR WILLIAMSON, PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Es setiembre del 2008, y hay una propuesta al directorio. "Invirtamos medio millón de dólares en un negocio dificultoso importando frutas perecederas de bajo margen," dijo Rink Dickinson, Director Co-Ejecutivo y fundador de Equal Exchange. "Es el momento de pasar al Comercio Justo de bananas." Es estimulante, pero en tiempos tan inseguros, ¿Cómo decidimos? Decidimos contemplando nuestra visión; decidimos contemplando el fracaso; decidimos juntos.

Nuestra Visión a 20 Años habla de una comunidad de Comercio Justo de un billón de dólares. Ya llevamos tres años en esto, no hay tiempo para ser tímidos. Para cambiar realmente la naturaleza del comercio, no se pueden evitar las bananas. Consideramos el impacto de perder nuestra inversión completa; ¿podría Equal Exchange debilitarse peligrosamente? Nuestra conclusión fue no. Luego, el directorio (de nueve), nuestros Directores Co-Ejecutivos y el cuerpo de trabajadores propietarios (86 en aquel entonces) cada uno hizo una opción. Todos decidieron invertir.

Para nosotros fue un feliz acontecimiento poder

ofrecer recursos de esta escala a otros, así como se nos ofrecieron a nosotros. Las deliberaciones y la fuerte difusión de las voces también nos recordó que, grande o pequeño, un directorio fallaría si se hiciese anónimo. No debemos olvidar o disfrazar que la gente es la que toma las decisiones, no las instituciones.

Reconociendo esto, buscamos tanto discernimiento, habilidades y experiencia como pudimos tener a nuestras manos. Por seis años a la fecha, nos hemos vuelto hacia Terry Appleby, uno de los tres directores externos de nuestro directorio. El Gerente General de Hanover and Lebanon Co-op Food Stores, él dirige un negocio el doble que el nuestro y ha servido toda su carrera en cooperativas. Su fácil trato, conocimiento generoso y determinación para comprender nos han servido más allá de nuestros conocimientos. Este año, tristemente, alcanza el plazo máximo de seis años. Gracias, Terry. Diez mil te agradecen desde los pueblos y montañas boscosas alrededor del planta.

Nuestro hogar es tu hogar.

Contribución a la misión de Equal Exchange

| | 2008 | 2007 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|
| Ventas brutas | \$34,440,241 | \$29,370,480 |
| COMPROMISO DE COMERCIO JUSTO | | |
| | 2008 | 2007 |
| Total Adquisiciones de Comercio Justo | \$15,942,269 | \$11,676,645 |
| Sobre precio de mercado (solo café) | \$1,191,177 | \$509,170 |
| Prima comercio justo (solo café) | \$644,945 | \$495,014 |
| Fondos pequeños productores | \$152,873 | \$142,585 |
| Adelantos facilitados | \$2,000,404 | \$2,375,230 |
| ASIGNACIÓN INGRESOS | | |
| | 2008 | 2007 |
| Ingresos Revisados* | \$2,024,000 | \$1,363,886 |
| Contribuciones de Caridad | \$105,000 | \$5,296 |
| Dividendos de Acciones de Clase B | \$282,959 | \$213,888 |
| Dividendos a los socios-trabajadores | \$451,004 | \$260,359 |
| Impuestos | \$600,000 | \$435,000 |
| Ingresos Retenidos (Reinvertidas) | \$585,181 | \$449,343 |

*Para mostrar las asignaciones de ganancias. "Ingresos revisados" es "Ingresos antes de impuestos" más "contribuciones de caridad" más "dividendos miembros."

DIRECTORES INTERNOS: Steve Bolton (*Gerente de Operaciones*), Alison Booth (*Gerente de Equal Exchange Espresso Bar*), Dary Goodrich (*Gerente de Productos de Chocolate*), Rodney North (*Relaciones Públicas*), Keith Olcott (*Gerente de Servicio al Cliente*), Alistair Williamson (*Coordinador de Capital*)

DIRECTORES EXTERNOS: Terry Appleby (*Hanover and Lebanon Co-op Food Stores*), José Luis Rojas (*Root Capital*), Martin Van Den Borre (*La Siembra*)

INFORME FINANCIERO

Crecimiento Fuerte y Nuevas Inversiones

POR BRIAN ALBERT, DIRECTOR FINANCIERO

A pesar de que el clima de incertidumbre económica afectó a tantas personas en el 2008, Equal Exchange registró un aumento de ventas que excedió el 17%. Este crecimiento, emparejado con gastos atentamente monitoreados, nos ha permitido re-asignar recursos en los estimulantes proyectos de banana y café.

Una mirada al Balance muestra un aumento significativo en el inventario, el cual refleja tanto cantidad adicional como el costo más alto del normal del café verde este año. El manejo cuidadoso de este inventario nos permitirá reducir los saldos crecientes de nuestras líneas de crédito. También hay un aumento en la porción actual de hipotecas, lo que refleja un pago global de la porción de un paquete utilizado para adquirir un edificio en el 2004; esperamos la rutinaria renovación de ese préstamo en el 2009.

Uno de los puntos importantes del año no es tan aparente. A finales del año, el cuerpo de nuestros trabajadores propietarios eligió invertir todo nuestro capital interno en acciones Clase B, demostrándole al mundo nuestra creencia en nosotros mismos y en nuestra visión.

Esperamos otro año estimulante y provocador en el 2009, mientras seguimos aprendiendo cómo lograr nuestra Visión a 20 Años.

Estado de Pérdidas y Ganancias

| | 2008 | 2007 | 2006 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Ventas Totales | \$34,440,000 | \$29,370,000 | \$23,639,000 |
| Costo de Ventas (Café, té, chocolate, tostado, empaque, embarque) | \$22,447,000 | \$18,867,000 | \$14,165,000 |
| Gastos Operativos (Marketing, ventas, administración, educación) | \$9,535,000 | \$8,646,000 | \$7,946,000 |
| Otros Gastos (Interés primario sobre préstamos) | \$990,000 | \$759,000 | \$576,000 |
| Costo Total | \$32,972,000 | \$28,272,000 | \$22,687,000 |
| Ingresos Antes de Impuestos | \$1,468,000 | \$1,098,000 | \$952,000 |
| Impuestos | \$600,000 | \$435,000 | \$415,000 |
| Dividendos Accionistas | \$283,000 | \$214,000 | \$173,000 |
| Utilidades Anuales no Distribuidas (Reinvertidas en el negocio) | \$585,000 | \$449,000 | \$364,000 |

DONDE SEA QUE SE ENCUENTRE, SEA PARTE DE NUESTRA VISIÓN DE DOS MILLONES DE PARTICIPANTES COMPROMETIDOS

EN UN LUGAR DE ADORACIÓN: sirva café Equal Exchange en las horas sociales y converse sobre los aromas y sabores.

EN LA ESCUELA: participe del Programa de Recaudación de Fondos de Equal Exchange para recaudar dinero para su escuela o grupo.

EN EL TRABAJO: prepare café o té Equal Exchange para sus colegas.

EN LA TIENDA: pida cafés, tés, chocolates y bocaditos Equal Exchange en los lugares donde hace sus compras.

EN EL TREN: comparta un pedazo de chocolate Equal Exchange con un extraño.

EN EL GIMNASIO: cuénteles a su amigo de entrenamiento sobre algo atractivo que usted piense que Equal Exchange está haciendo.

EN UN CAFÉ: si su café no sirve café o té Equal Exchange, ¡pídale que lo hagan! Sugiera sus favoritos.

EN LA WEB: visite www.equalexchange.coop y nuestro blog en www.SmallFarmersBigChange.coop



*Dana Welch,
Representante de
Servicio al Cliente
y Educadora, de la
oficina de Minnesota.*

EQUAL EXCHANGE Estados Financieros Auditados, 2008 & 2007

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

| | <u>FY 2008</u> | <u>FY 2007</u> |
|--|---------------------|---------------------|
| VENTAS | \$ 34,440,241 | \$ 29,370,480 |
| COSTO DE VENTAS | <u>22,446,593</u> | <u>18,866,940</u> |
| GANANCIA BRUTA | <u>11,993,648</u> | <u>10,503,540</u> |
| GASTOS OPERATIVOS | <u>9,535,120</u> | <u>8,646,241</u> |
| INGRESO POR OPERACIONES | <u>2,458,528</u> | <u>1,857,299</u> |
| OTROS (GASTO) INGRESO: | | |
| Interés gasto | (720,437) | (737,131) |
| Reduccion en valor de inversion al mercado | (80,000) | - |
| Cuentas por cobrar perdidas | (94,265) | (38,759) |
| Gasto contribuciones de caridad | (105,000) | (5,296) |
| Interés ingreso | <u>9,314</u> | <u>22,118</u> |
| | <u>(990,388)</u> | <u>(759,068)</u> |
| INGRESO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA | <u>1,468,140</u> | <u>1,098,231</u> |
| PROVISIONES PARA IMPUESTO A LA RENTA: | | |
| Vigente | 435,000 | 325,000 |
| Diferido | <u>165,000</u> | <u>110,000</u> |
| | <u>600,000</u> | <u>435,000</u> |
| INGRESO NETO | 868,140 | 663,231 |
| UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS, inicio del año | 2,069,068 | 1,619,725 |
| Menos: dividendos de acciones preferenciales | <u>(282,959)</u> | <u>(213,888)</u> |
| UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS, fin de año | <u>\$ 2,654,249</u> | <u>\$ 2,069,068</u> |

Estos estados financieros son extractos de los Estados Financieros Auditados de Equal Exchange, Inc. para los años que concluyeron el 31 de diciembre del 2007 y 2008. Esta auditoria independiente fue realizada por Morris and Morris P.C., Certified Public Accountants of Needham Heights, Massachusetts siguiendo las normas de auditoria generalmente aceptadas en los Estados Unidos de América.

ESTADO DE CUENTAS

| | <u>FY 2008</u> | <u>FY 2007</u> |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ACTIVOS | | |
| ACTIVOS DISPONIBLES: | | |
| Efectivo e equivalentes | \$ 212,717 | \$ 381,497 |
| Cuentas por cobrar - Comercio | 2,227,843 | 1,973,098 |
| Documento por cobrar - Otros | 88,628 | 34,174 |
| Inventarios | 10,839,429 | 8,193,630 |
| Gastos pagados por adelantado y otros activos disponibles | 928,227 | 766,611 |
| Activos diferidos del impuesto a la renta | <u>145,000</u> | <u>77,000</u> |
| TOTAL ACTIVOS DISPONIBLES | <u>14,441,844</u> | <u>11,426,010</u> |
| PROPIEDAD Y EQUIPO, al costo | 9,761,178 | 9,093,099 |
| Menos: depreciación acumulada y amortización | <u>(2,287,935)</u> | <u>(1,781,198)</u> |
| | <u>7,473,243</u> | <u>7,311,901</u> |
| COSTOS FINANCIEROS DIFERIDOS | 35,434 | 49,794 |
| OCUMENTADO POR COBRAR - OTRO | 190,870 | 151,326 |
| OTROS ACTIVOS | <u>234,473</u> | <u>281,188</u> |
| | <u>7,934,020</u> | <u>7,794,209</u> |
| TOTAL ACTIVOS | <u>\$ 22,375,864</u> | <u>\$ 19,220,219</u> |
| PASIVO Y PATRIMONIO NETO | | |
| PASIVO CORRIENTE: | | |
| Documentos por pagar – Líneas de crédito | \$ 5,164,438 | \$ 4,022,153 |
| Hipotecas y documentos por pagar, porción actual | 1,639,829 | 319,677 |
| Obligaciones arrendamiento financiero | 447,679 | 420,470 |
| Cuentas por pagar - Comercio | 940,158 | 1,079,240 |
| Gastos acumulados y otros pasivos vigentes | 769,526 | 660,063 |
| Bonos de descuento por pagar | <u>255,255</u> | <u>418,205</u> |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | <u>9,216,885</u> | <u>6,919,808</u> |
| HIPOTECAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR porción no rigente | 2,875,097 | 3,259,969 |
| CAPITAL LEASE OBLIGATIONS, porción no vigente | 1,125,216 | 1,572,897 |
| IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO | 637,000 | 404,000 |
| TOTAL PASIVOS | <u>13,854,198</u> | <u>12,156,674</u> |
| CAPITAL: | | |
| Acciones preferenciales; 206,864 acciones en el 2008; 175,939 acciones en el 2007 | 5,680,390 | 4,829,986 |
| Acciones comunes; 93 acciones en el 2008; 85 acciones en el 2007 | 260,903 | 232,555 |
| Menos: suscripciones de acciones comunes por cobrar | (73,876) | (68,064) |
| Utilidades no distribuidas | <u>2,654,249</u> | <u>2,069,068</u> |
| TOTAL CAPITAL | <u>8,521,666</u> | <u>7,063,545</u> |
| TOTAL PASIVOS Y CAPITAL | <u>\$ 22,375,864</u> | <u>\$ 19,220,219</u> |

EQUAL EXCHANGE Estados Financieros Auditados, 2008 & 2007

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

| | <u>FY 2008</u> | <u>FY 2007</u> |
|---|--------------------|-------------------|
| FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES OPERATIVAS: | | |
| Efectivo recibido de clientes | \$ 34,185,496 | \$ 28,966,499 |
| Efectivo pagado por gastos operativos | (34,359,448) | (28,647,767) |
| Interés pagado | (720,437) | (737,131) |
| Impuesto a la renta pagado | (412,249) | (133,202) |
| Intereses por cobrar | 9,314 | 22,118 |
| Efectivo neto por actividades operativas | <u>(1,297,324)</u> | <u>(529,483)</u> |
| FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN: | | |
| Efectivo pagado para la adquisición de inmuebles y equipo | (924,851) | (44,950) |
| Efectivo (por adelantado) colectado en documentos por cobrar - otro, neto | (173,998) | (75,000) |
| Efectivo pagado por inversiones | <u>(20,000)</u> | <u>(153,360)</u> |
| Efectivo neto (Utilizado para) actividades de inversión | <u>(1,118,849)</u> | <u>(273,310)</u> |
| FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES FINANCIERAS: | | |
| Efectivo neto (Pagos) Adelantos documentos por pagar – Líneas de crédito | 1,142,285 | 1,015,307 |
| Ganancias de nuevas deudas de préstamo a largo plazo | 1,100,000 | - |
| Ganancias por la venta de acciones preferenciales | 791,549 | 279,705 |
| Ganancias recibidas de la re inversión de dividendos | 177,087 | 132,276 |
| Ganancias recibidas de las suscripciones por cobrar de acciones comunes | 50,427 | 40,781 |
| Efectivo pagado para reducir las obligaciones de arrendamiento financiero | (420,472) | (301,715) |
| Dividendos pagados por acciones preferenciales | (282,959) | (213,888) |
| Efectivo pagado para reducir hipoteca y documentos por pagar | (164,720) | (84,026) |
| Efectivo pagado para rescatar acciones preferenciales | (118,232) | (146,600) |
| Efectivo pagado para rescatar acciones comunes | <u>(27,572)</u> | <u>(17,700)</u> |
| Efectivo neto provisto para actividades financieras | <u>2,247,393</u> | <u>704,140</u> |
| NETO (DISMINUCIÓN) AUMENTO DE EFECTIVO | (168,780) | (98,653) |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES, inicio de año | <u>381,497</u> | <u>480,150</u> |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES, fin de año | <u>\$ 212,717</u> | <u>\$ 381,497</u> |

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, continuado

| | <u>FY 2008</u> | <u>FY 2007</u> |
|---|-----------------------|---------------------|
| RECONCILIACIONES DE INGRESO NETO CON EFECTIVO NETO (USADO POR) PROVISTO PARA ACTIVIDADES OPERATIVAS: | | |
| Ingreso neto | <u>\$ 868,140</u> | <u>\$ 663,231</u> |
| Ajustes para reconciliar el ingreso neto con el efectivo neto | | |
| Depreciación y amortización | 777,955 | 648,794 |
| Reduccion en valor de inversion al mercado | (80,000) | - |
| Cuentas por cobrar perdidas | (94,265) | (38,759) |
| Cambios en activos y pasivos: | | |
| (Aumento) Disminución en cuentas por cobrar - Comercio | (269,010) | (442,740) |
| (Aumento) en inventarios | (2,645,799) | (1,210,319) |
| (Aumento) en gastos prepagados y otros activos | (175,306) | (483,959) |
| Disminución (Aumento) en impuesto a la renta prepagado | - | 98,886 |
| (Aumento) Disminución activos diferidos del impuesto a la renta | (68,000) | (2,000) |
| (Disminución) Aumento en cuentas por pagar - Comercio | (139,082) | (140,527) |
| (Disminución) Aumentos en gastos acumulados y otros pasivos vigentes | 86,712 | (94,689) |
| Aumento (Disminución) en impuesto a la renta acumulado por pagar | 22,751 | 92,912 |
| Aumento en bonos de descuento a la clientela por pagar | (162,950) | 190,169 |
| Aumento en impuesto a la renta diferido por pagar | <u>233,000</u> | <u>112,000</u> |
| Total Ajustes | <u>(2,165,464)</u> | <u>(1,192,714)</u> |
| Efectivo neto (usado por) provisto para actividades operativas | <u>\$ (1,297,324)</u> | <u>\$ (529,483)</u> |

¿En qué lugares de
**LOS ESTADOS
UNIDOS**
se encuentra
Equal Exchange?



OFICINAS DE EQUAL EXCHANGE:

West Bridgewater, MA
St. Paul, MN
Hood River, OR
Portland, OR



EQUAL EXCHANGE CAFÉS:

Boston, MA - Equal Exchange Café
Seattle, WA - Equal Exchange Espresso Bar





EQUAL EXCHANGE

BARBARA ALBERNAZ BRIAN ALBERT MIKE ALLEN JUVENAL ALVES JODI ANDERSON RON ARM RAFAEL AVILES TERINA BARNES DAVID BATES SARAH BELFORT VIRGINIA BERMAN PHIL BERRY RENIE BITHELL
 TERRY BOISCLAIR STEVE BOLTON ALISON BOOTH PETER BUCK JOAO CARDOSO HEATHER CARPENTIER BETH ANN CASPERSEN TODD CASPERSEN DIA CHENEY ANN CHERIN DAN COBB BRIAN CROUTH MIKE CUMMISKEY
 AARON DAWSON ANTONIO DELGADO JOHN DEPINA VICTOR DEPINA JIM DESMOND RINK DICKINSON SANDRA DISTELRATH DOMINGOS DO ROSARIO MARIA F. DOS REIS RICK DOUGHTY JOE DRISCOLL KELSIE EVANS
 ROB EVERTS JIM FELDMANN MICHELLE FORD JONATHAN FREEDMAN JAMIE GALLAGHER CARLOS GOMES GARY GOODMAN DARY GOODRICH TOM HANLON-WILDE LISA HARRIS BRIAN HENRY KEVIN HOLLENDER
 MEGHAN HUBBS DONNA HUNT JEANNE HUNT KEVIN JONES SUZANNE KELEHER ANDREW KESSEL DEEPAK KHANDLWAL ADENA KILLIAN HOPE KOLLY WAYNE KRITZMAN DANIELLE LAFOND SAMUEL LEWONTIN
 THOMAS LUSSIER ROXANNE MAGNUSON IAN MCMILLAN SHARYN MCWILLIAMS LYNSEY MILLER GLADYS MINAYA MIKE MOWRY JESSIE MYSZKA LIANE NADEAU WELLS NEAL RODNEY NORTH BRIAN O'CONNELL
 KEITH OLCOTT MARGARET O'NEILL SCOTT PATTERSON MEGHAN PFEIFFER KARIN PICARSKI RICHARD POOLE ELIOT RAMOS NICK REID JOE RIEMANN PHYLLIS ROBINSON DAN RONY CARA ROSS LISA RUSSELL JOSE SANCHEZ
 ADAM SCHAEFFER CARI SENEFSKY SUSAN SHAW RICK SHEPARD SUSAN SKLAR MARK SOUZA CODY SQUIRE DANIEL STEINBERG FORREST SUTTON ASHLEY SYMONS L.J. TAYLOR JOAQUIN TEIXEIRA MARIO TEIXEIRA
 ANNA UTECH LISA VALDEZ NICOLE VITELLO DANA WELCH ESTHER WEST ALISTAIR WILLIAMSON AMY WISEHART LILLA WOODHAM

Editores: Ashley Symons y Ann Cherin; **Diseñador:** Liane Nadeau

Créditos fotográficos: Cubierta, foto de agricultor Olaf Hammelburg, hilos Jessica Notargiacomo; Contra cubierta, Jessica Notargiacomo; p. 1, Gary Goodman; p. 2, Gary Goodman; p. 3, Jessica Notargiacomo; p. 4, Sri Lanka Deepak Khandelwal; producto Gary Goodman, South Africa Deepak Khandelwal; p. 5, (L-R) Deepak Khandelwal, Phyllis Robinson, Phyllis Robinson, Lilla Woodham; p. 6, Jim Feldmann, foto de Perú cortesía de Roxanne Magnuson; p. 7 República Dominicana Gary Goodman, salón de clase cortesía de Virginia Berman, Equal Exchange Gary Goodman; p. 8, superior izquierda e inferior derecha Ashley Symons, todas las otras Gary Goodman; p. 9, Beth Ann Caspersen; p. 10, tomas de rostros Ashley Symons; p. 11, hilera superior Ashley Symons, inferiores Gary Goodman, detalle interior Kayden Nadeau; p. 14, acercamiento Gary Goodman; p. 15, Scott Patterson; Contra carátula, Gary Goodman.