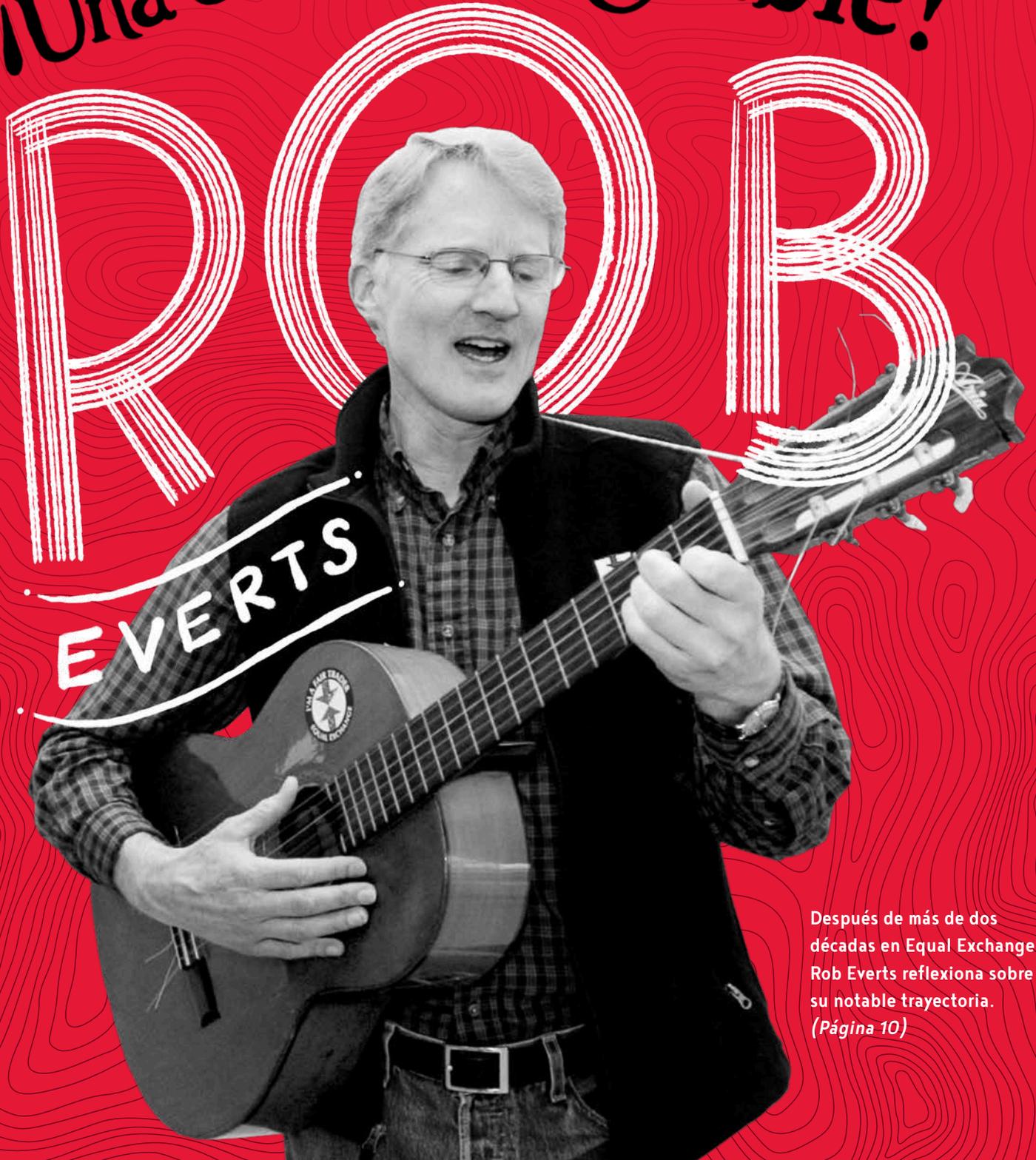


EQUAL EXCHANGE

INFORME ANUAL 2019

¡Una carrera *notable!*



Después de más de dos décadas en Equal Exchange, Rob Everts reflexiona sobre su notable trayectoria. (Página 10)



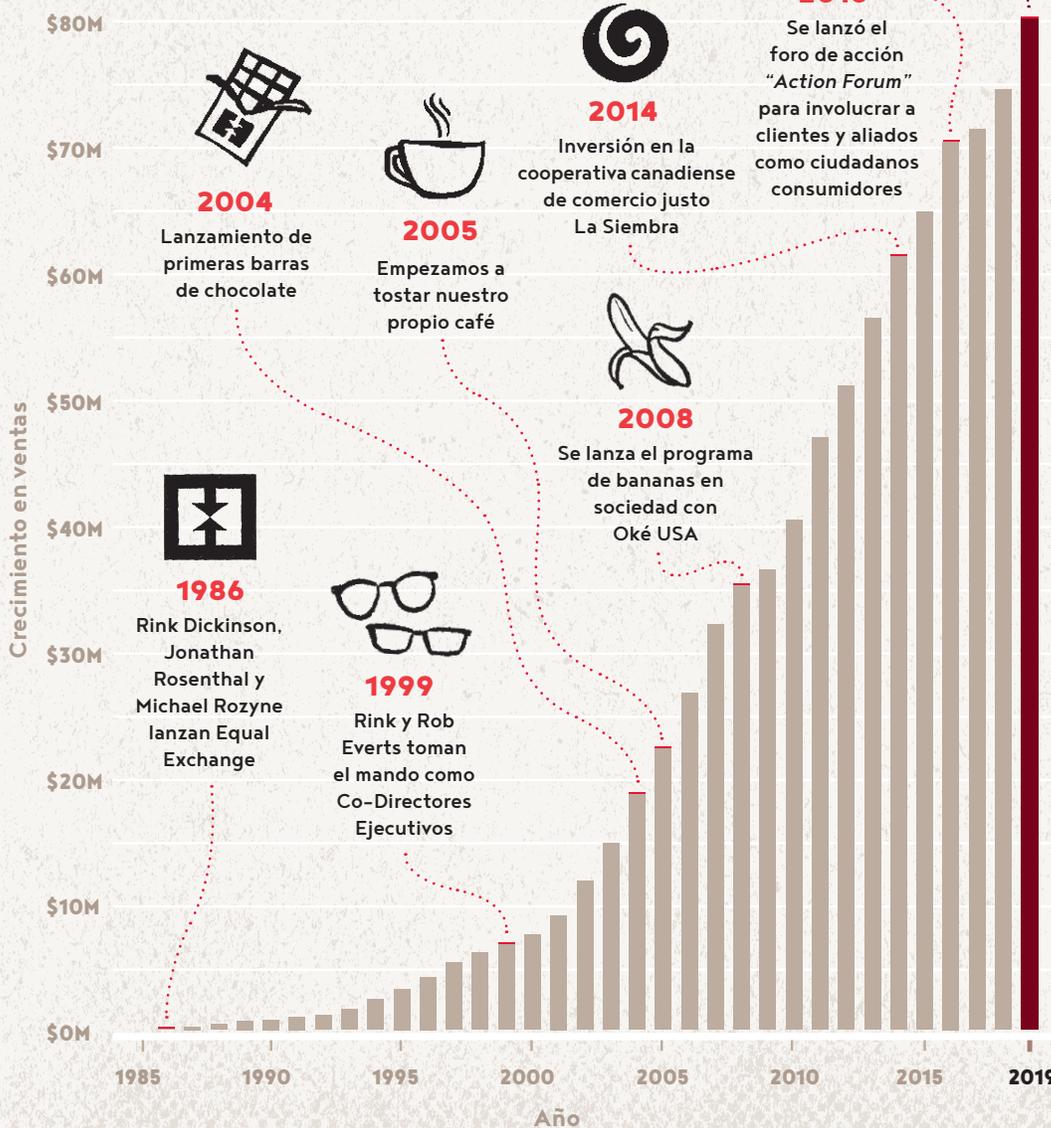
2019
Ventas por categoría

Crecimiento EN VENTAS

1986-2019

\$80.9M

Total Ventas 2019



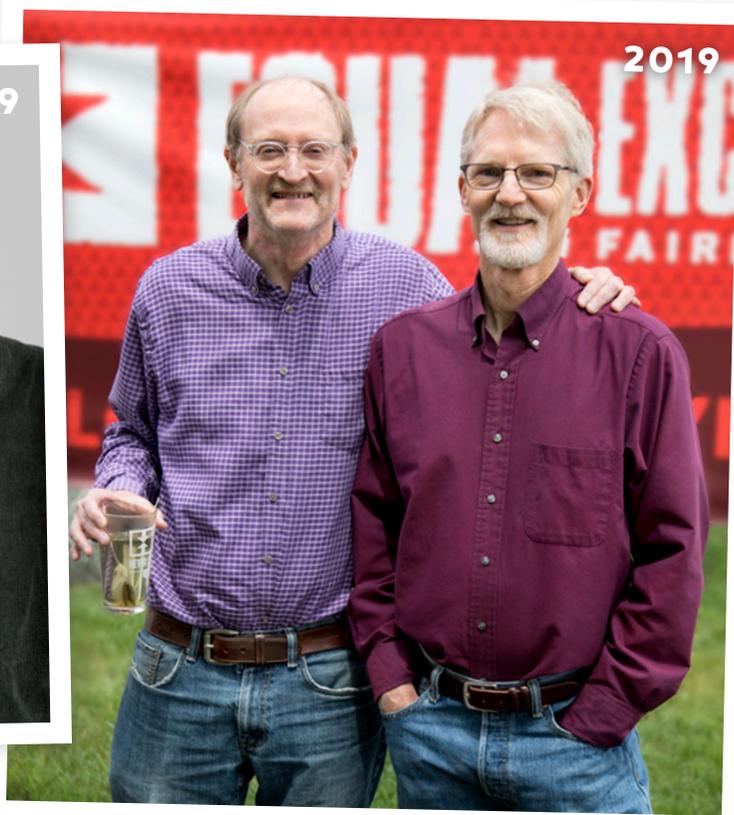
NUESTRA MISIÓN

Construir asociaciones comerciales a largo plazo que sean económicamente justas y ambientalmente sanas, para fomentar relaciones mutuamente beneficiosas entre agricultores y consumidores y demostrar, a través de nuestro éxito, la contribución de las cooperativas de trabajadores y del Comercio Justo hacia un mundo más equitativo, democrático y sostenible.





Izquierda: los Co-Directores Ejecutivos de Equal Exchange Rob Everts y Rink Dickinson en 1999.
Derecha: Rink y Rob en el 2019.



DE LA OFICINA de los DIRECTORES EJECUTIVOS

Temporada de cambios

Por Rink Dickinson, Co-Director Ejecutivo

Este ha sido un año de cambio organizacional. Nos sumergimos profundamente en la reestructuración del personal, la revisión de ventas y en el trabajo de productos. Para acercarnos a los clientes en un mercado en consolidación, fusionamos en uno nuestros dos almacenes del este de Massachusetts.

Durante muchos meses del 2019, Rob Everts y yo pasamos gran parte de nuestro tiempo imaginando cómo serían nuestros nuevos equipos cuando Rob se retirara a fin de año. A nivel de gestión, eso significaba entrevistar, seleccionar y orientar a los nuevos vicepresidentes que trabajarían estrechamente conmigo para liderar Equal Exchange. El comité de contratación de Rob, Wells Neal, Director de Equal Exchange West y yo tuvimos la estimulante experiencia de aprender de un grupo de personas inspiradoras y poderosas que decidieron participar en el proceso de contratación. Seleccionamos a cuatro personas para estos roles: Deepak Khandelwal, Leif Rawson-Ahern, Lynsey Miller y Todd Caspersen. El compromiso de Rob con un proceso de transición tan largo reflejó su profundo respeto por Equal Exchange y por toda la comunidad de Equal Exchange.

A nivel de ventas y clientes, estoy muy orgulloso de lo que logramos en el 2019. Las ventas de café crecieron un 1%, el café a granel a la baja en un 6%, pero el café envasado al alza en un 11%. El chocolate subió un 13% y tres nuevas barras de chocolate obtuvieron una colocación razonable. La mala

noticia fue que, en el verano, Whole Foods tomó la decisión de eliminar todas nuestras barras de chocolate de 80 gramos, lo que resultará en una magnitud similar de pérdida de ventas en ese sector en el 2020. El té tuvo un año sobresaliente, con un crecimiento del 23%, mientras que las nueces y frutas crecieron 4%. Todo esto refleja excelentes ventas, servicio al cliente y esfuerzo operativo de nuestros trabajadores-propietarios comprometidos.

A principios del 2019, estaba claro que teníamos que extender nuestro contrato de arrendamiento en nuestro almacén de Canton, Massachusetts, a una tasa mucho más alta, obtener un almacén secundario diferente o volver a consolidar todas las operaciones del este de Massachusetts en nuestra sede en West Bridgewater. Elegimos, creemos correctamente, volver a poner todas nuestras actividades en nuestra sede. Noviembre y diciembre fueron un desafío, ya que todo cambió y tuvo que ser reconstruido en el apogeo de la temporada alta. Pero lo logramos gracias a que nuestros equipos operativos trabajaron en condiciones realmente difíciles para continuar atendiendo a los clientes y seguir recibiendo pedidos.

Viendo hacia el 2020, todo se siente un poco diferente. Pero creo que los cambios fueron positivos y nos están llevando en la dirección correcta.

Rink Dickinson



De izquierda a derecha: Ciudadanos-consumidores Mo Valko, Dan Ridgway y Roux Nolan, con la Organizadora de Equal Exchange Danielle Robidoux en la Cumbre del 2019.

ORGANIZANDO

Construyendo nuestra red alternativa

Por el Equipo Organizador Ciudadano-Consumidor

Han pasado aproximadamente cuatro años desde que comenzamos este trabajo de organización de base en Equal Exchange. Todo comenzó con la contratación y unos roles nebulosos y un equipo fuerte con una visión poderosa. Equal Exchange tiene una visión para construir una comunidad de consumidores que estén profundamente involucrados en el comercio alternativo. Queremos derribar los muros entre nosotros y aquellos que nos apoyan, y nos consideramos una gran comunidad que trabaja por un mundo mejor. Este trabajo de organización nos es conocido, pero, al mismo tiempo, es una nueva dirección importante para Equal Exchange. Hemos recorrido un largo camino desde que comenzamos a sembrar las semillas para este trabajo y tenemos un largo y emocionante camino por delante, siendo este año nuestro año más emocionante.

En el 2019, lanzamos dos campañas de solidaridad. Una denominada Behind the Barcodes en colaboración con Oxfam America. Esta fue una campaña en la que Oxfam responsabilizó a los seis principales supermercados minoristas por violaciones a los derechos humanos que se dan a lo largo de sus cadenas de suministro. Muchos de los miembros de esta comunidad de ciudadanos-consumidores contactaron a sus tiendas locales e hicieron ruido. La otra campaña en la que

trabajamos fue apoyar un proyecto de ley junto con la Organización de Mercados Competitivos (OCM por sus siglas en inglés) para respaldar la Moratoria de Fusión de Alimentos y Agronegocios y la Ley de Revisión Antimonopolio del 2019. Desde que comenzamos este trabajo de organización, hemos tenido cinco reuniones distritales en Vermont, Wisconsin, Minnesota y Ohio. Más de 1,000 miembros se contactaron con sus representantes para solicitar su apoyo para este proyecto de ley. Este año fue el primero en que ejercitamos nuestros músculo político y muchos de ustedes fueron parte de ese viaje y han sido pioneros en esta dirección con nosotros como coorganizadores. Tener estos objetivos y campañas compartidas ha ayudado a que nuestra comunidad se fortalezca y conecte.

En el 2019, celebramos nuestra tercera Cumbre anual en la que invitamos a toda nuestra comunidad de ciudadanos-consumidores, trabajadores-propietarios y socios agricultores para tres días de aprendizaje, comunidad y celebración conjunta. Ha sido nuestra mejor Cumbre hasta la fecha. Aprovechamos al máximo el espacio de nuestra sede y tuvimos un orador increíble y carismático: Santiago Paz López, gerente de exportaciones de la Cooperativa Norandino de la región, Piura, Perú. Tuvimos presentadores invitados de nuestras dos campañas

INFORME DEL PROYECTO DE CAFÉ DEL CONGO

Una asociación en evolución con Panzi

En el 2011, creamos el Proyecto de Café del Congo para apoyar a las sobrevivientes de violencia sexual tratadas en el Hospital Panzi y apoyar a los pequeños productores de café en la República Democrática del Congo. Desde su inicio, el proyecto ha recaudado más de \$ 100,000 para Panzi, esa financiación ha sido dedicada a la capacitación vocacional en el centro de atención posterior Maison Dorcas y, más recientemente, para apoyar el desarrollo de infraestructura en la clínica Panzi Bulenga, que sirve a la comunidad local donde nuestros socios cultivan, en la construcción de un tanque de agua y un laboratorio para la clínica. La fundadora del proyecto, la gerente de calidad de Equal Exchange, Beth Ann Caspersen, los visitó en septiembre del 2019 para presenciar la colocación de los cimientos del nuevo edificio. Pasó tiempo con la directora de la clínica, Musa Moïse Bwema, con miembros de la cooperativa de café SOPACDI y con la comunidad local para discutir los importantes servicios gratuitos disponibles para hombres y mujeres de todas las edades sobrevivientes de violencia sexual.

Equal Exchange se enorgullece de ser socio de la Fundación Panzi, y cada año, nuestra asociación crece y evoluciona. Estamos especialmente agradecidos con todos los consumidores que compran el café y cuentan la historia. El 2019 fue nuestro mejor año en términos de recaudación de fondos; hasta la fecha, el proyecto obtuvo más de \$ 17,000. Las necesidades son grandes, pero la contribución es significativa. Durante la visita de Beth Ann, el Dr. Bwema comentó: "esta es una contribución significativa que nos permite crecer y ofrecer servicios que antes no podíamos ofrecer. Gracias."

**-Beth Ann Caspersen,
Gerente de Control de Calidad de Café**



Dr. Bwema sostiene orgullosamente una bolsa de Café del Congo de Equal Exchange.

de solidaridad, aliados de cooperativas de alimentos y asociaciones interreligiosas. Discutimos temas que van desde la difícil situación de los agricultores estadounidenses hasta los desafíos para construir una Organización de Comercio Alternativa (ATO) que podría tener éxito en años venideros. También presentamos un camino de gobernanza para que los ciudadanos-consumidores participen en la estructura de gobernanza de Equal Exchange. El proceso fue profundamente inspirador, ya que varios consumidores ciudadanos se presentaron para postularse a la junta, nominaron a sus pares para postularse y hablaron desde el corazón por qué quieren formar parte de la junta de Equal Exchange. El proceso de gobernanza terminó cuando el grupo eligió a su primer designado para la junta (en espera del voto de un trabajador-propietario). Esta Cumbre fue un hito importante para la comunidad de ciudadanos-consumidores y este evento continuará creciendo en años venideros.

Este año, nuestro equipo organizador viajó a 11 estados y realizó un total de 26 eventos. Piloteamos reuniones mensuales de miembros en las que participamos en proyectos activos junto con la membresía. Este año, hemos llegado a conocer mejor a muchos de aquellos que nos apoyan. Estamos construyendo un grupo de personas con ideas afines que están comenzando a generar ondas, que un día se convertirán en olas.



¿Desea ser parte de esta comunidad? Búsqúenos en equalexchange.coop/apply



Aisha, una de los miembros, conversa sobre los problemas de nuestro sistema alimentario enormemente consolidado en la mesa de Equal Exchange en el evento Homegrown Village Farm Aid, 2019.

Precios justos del café: un desglose

Por Kimberly Coburn, Comprador de Café



Miembros de las organizaciones de Cesmach, Comon Yaj Noptic, Finca Triunfo Verde y Equal Exchange visitan la Reserva de Biósfera El Triunfo. El Triunfo es una mezcla increíblemente importante y biodiversa de bosque tropical y húmedo en la cordillera de la Sierra Madre de Chiapas que rodea a estas cooperativas y a sus miembros productores.

Este año, los precios han sido un tema importante de conversación en la industria del café. Desde el precio más bajo en la década de \$.89 centavos / lb en mayo pasado, hasta un promedio de fin de año de \$ 1.01 / lb, la volatilidad de los precios y su efecto en los socios productores ha estado en la mente de todos.

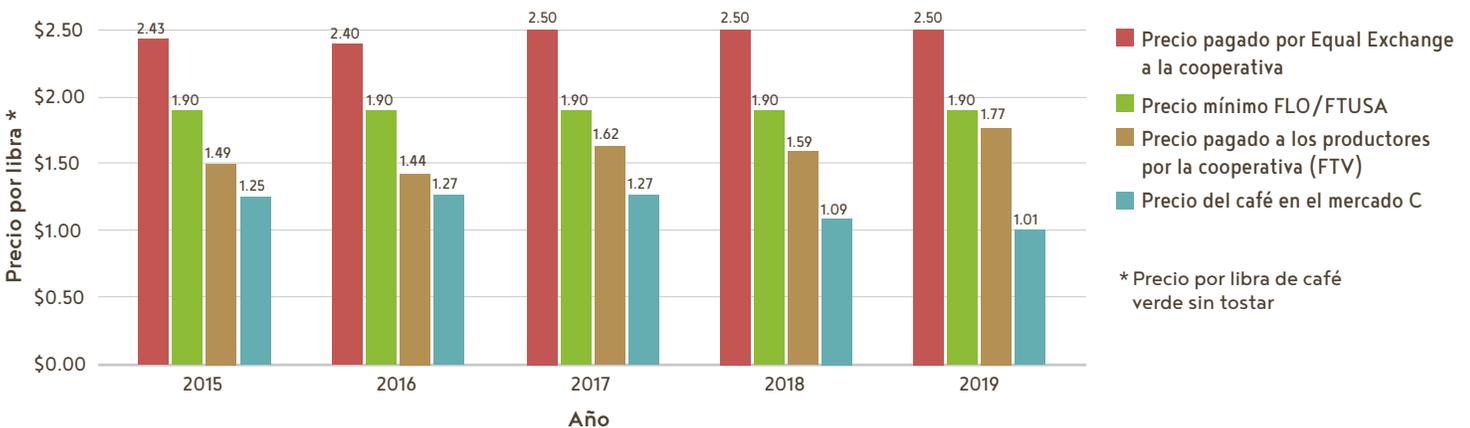
Parte de nuestra misión es asegurar que los agricultores a pequeña escala puedan prosperar y, por lo tanto, Equal Exchange se compromete a pagar precios superiores al mercado (nuestro mínimo actual es de \$ 2.20 / lb) por el café especial que compramos. Debido a que pagamos precios más altos, las cooperativas de las que nos abastecemos pueden pagarles a sus miembros un precio sostenible al tiempo que proporcionan margen para que las organizaciones inviertan nuevamente en sus operaciones.

Para obtener mayor información desde un punto de vista diferente, le pedimos a uno de nuestros socios de mucho tiempo en México, Finca Triunfo Verde (FTV), que compartiera

los precios históricos que han pagado a los 500 agricultores de su cooperativa durante los últimos cinco años. El cuadro y el gráfico a continuación comparten la información que obtuvimos a través de nuestro intercambio.

Las cooperativas brindan servicios esenciales a sus miembros, como acceso a crédito y asistencia técnica agronómica, y las cooperativas como FTV también están mejor posicionadas para negociar precios más altos con compradores (como Equal Exchange). Si bien, a continuación, incluimos los precios históricos de ambas cooperativas (FTV e Equal Exchange), tenga en cuenta que estos datos solo reflejan una parte de nuestra participación. Las cooperativas de productores como FTV también tienen acceso al financiamiento previo a la cosecha y al trabajo del proyecto, como el Programa de Desarrollo Cooperativo de USAID (consulte la página 8 para obtener mayor información).

IMPACTO DE LOS PRECIOS DE EQUAL EXCHANGE A TRAVÉS DEL LENTE DE FINCA TRIUNFO VERDE





Meaghan Holmes (extremo izquierdo de la primera fila) y Dary Goodrich (extremo derecho de la primera fila) con miembros de la cooperativa Scoops Ikpa luego de una reunión en la aldea Anonoè.

CHOCOLATE

Ahora abasteciéndonos justamente de África occidental

Por Dary Goodrich, Gerente de Productos de Chocolate

Después de varios años desafiante enfrentando fuertes vientos en contra en el mercado del chocolate, ¡estoy encantado de compartir la noticia de que, en el 2019, crecimos nuestro programa de chocolate una vez más! Y este crecimiento no fue solo en ingresos, sino también en algunas formas más significativas.

Uno de los cambios más significativos para nuestro programa en el 2019 fue nuestra primera compra de cacao de África occidental a través de nuevas relaciones con dos cooperativas, Scoops Procab y Scoops IKPA, en Togo. Desde el lanzamiento de nuestro programa de chocolate en el 2002, Equal Exchange ha comprado exclusivamente granos de cacao de cooperativas de agricultores en América Latina, sin embargo, aproximadamente el 70% del cacao del mundo proviene de África occidental, principalmente Costa de Marfil y Ghana. Allí, persisten problemas insolubles de pobreza, desigualdad, trabajo infantil (todavía hay alrededor de 2 millones de niños que trabajan en condiciones peligrosas en estos dos países) y deforestación. Estos problemas provienen de las estructuras arraigadas y los desequilibrios de poder del sistema convencional de chocolate. Es un paso importante para nosotros comenzar a abastecernos de África occidental de una manera que se alinee con nuestra misión y valores. Estamos en los primeros días de estas nuevas relaciones, pero después de una visita a Togo en octubre, estamos seguros de que estamos trabajando con socios enfocados en la construcción de una alternativa poderosa para pequeños agricultores basada en principios de comercio justo, producción orgánica y trazabilidad.

Junto con el crecimiento de nuestros orígenes de cacao en grano, ampliamos nuestra línea de chocolate en el 2019 con el lanzamiento de tres nuevas barras de chocolate, incluida nuestra barra de chocolate Total Eclipse 92%, en la que se puede disfrutar de chocolate hecho con granos de Scoops Procab y Scoops IKPA. Con el lanzamiento de nuestras nuevas barras y con el arduo trabajo de nuestros equipos de ventas para compartir nuestra historia y productos en los Estados Unidos, aumentamos los ingresos de nuestro programa de chocolate en el 2019 en un 10% de \$ 13.3 millones a \$ 14.6 millones. Esto significó mayor volumen comprado de cooperativas de agricultores a precios en promedio 28% más altos que el precio promedio de los productos básicos de cacao en el 2019.

Komi Awoesso, un miembro de la cooperativa Scoops Procab y el agricultor que aparece en la parte trasera de la nueva barra de chocolate Total Eclipse 92% de Equal Exchange.

TRES BARRAS NUEVAS



Chocolate Amargo Orgánico con Almendras Enteras y Sal Marina:

Las almendras y la sal marina son una combinación ganadora, ¡especialmente cuando ambas provienen de cooperativas! Las almendras enteras en esta barra provienen de una cooperativa en España. La sal proviene de una cooperativa en Francia, donde se ha cosechado del mismo pantano desde la Edad del Hierro.



Chocolate Orgánico con Leche de Coco y Azúcar de Palma de Coco:

Esta barra tiene una sensación más ligera de chocolate con leche, pero no contiene ingredientes lácteos. La leche y los copos de coco orgánicos provienen de socios en Sri Lanka. Y está endulzado con azúcar de coco orgánico de Indonesia derivada del néctar que proviene de las flores de la planta.



Chocolate Orgánico Eclipse

Total 92%: Intensamente oscura pero adorable, esta barra de chocolate al 92% con granos de Togo es suave y achocolatada, con toques de sabor a nuez.

UN AÑO DE CRECIMIENTO no convencional

Por Emily Gove, Estratega de Ventas de Oké USA

Al entrar en su decimotercer año de funcionamiento, Oké continúa presionando en el mundo de productos frescos para lograr transparencia, democracia y equidad. Los últimos cinco años han mostrado un crecimiento récord para Oké y el 2019 no fue la excepción, ya que las ventas se dispararon un 36%, gracias a un equipo en crecimiento y a nuevas asociaciones. Esto se traduce no solo en cambios importantes a nivel de ventas y personal, sino también en un impacto sustancial a nivel de productor. Las nuevas ventas han permitido a Oké ampliar y fortalecer las relaciones con los socios productores, y continuar siendo pioneros con una alternativa radical en la industria de productos convencionales.

Ravdeep Jaidka (izquierda) y Meghan Bodo (derecha) con Alfredo, agricultor de aguacates de PROFOSMI, delante del proyecto de apicultura de la cooperativa.

Aguacates de Equal Exchange – ¡80,000 libras a la semana!

Con la introducción de una nueva cooperativa de pequeños productores de aguacate en México, Oké vio un aumento dramático en el suministro de aguacate. Esto ha llevado al desarrollo de programas de asociación a nivel de distribuidor, al marketing creativo y a la comercialización a nivel de tienda. El 2019 marca el segundo año de la promoción “Game Day, Play Fair” de Oké, en la que las tiendas participan en una cooperación amistosa, construyen grandes y creativas exhibiciones antes del día del juego y la culminación de la temporada de fútbol. Las ventas de un distribuidor crecieron aproximadamente un 80% en enero, catalizadas por el lanzamiento y promoción del concurso. La exhibición más grande del año fue en la cooperativa Willy St en Madison, WI, durante el Mes de las Cooperativas y el Comercio Justo en octubre, ¡una exhibición que batió récords como la exhibición de productos de comercio justo más grande del mundo!

En la actualidad, en México, Oké tiene alianzas con tres grupos de agricultores: PROFOSMI, Pragor y VICS. Pragor fue la primera cooperativa de aguacate en organizarse en la región de Michoacán y ha sido socio de Oké desde el lanzamiento del programa de aguacate de Equal Exchange en el 2013. PROFOSMI, fundada el año pasado, ha ayudado a alargar la temporada de importación de Oké desde México e incrementar la cantidad de aguacates orgánicos y de comercio justo disponibles en el mercado.

Bananas de Equal Exchange – una nueva costa y un click de distancia

Desde sus inicios en el 2006, Oké ha tratado de abrir la costa oeste para bananas de agricultores a pequeña escala. La competencia de bajo precio y fácilmente disponible, hecha posible por la proximidad logística y los monocultivos de banano a gran escala en México, había hecho que la fruta de Ecuador y Perú fuera difícil de vender. En enero del 2019, Earl’s Organics, un distribuidor en San Francisco y cliente comprometido con el aguacate de Equal Exchange, lanzó oficialmente un programa de bananas de Equal Exchange. A través de esta asociación, Earl’s y Oké están estableciendo una presencia de marca de alta calidad y están construyendo un sistema alimentario cooperativo en el que el precio de las bananas respalda el sustento de todos en la cadena de suministro.

En la costa este, Oké se ha asociado con FreshDirect, con sede en la ciudad de Nueva York, un supermercado en línea que ha revolucionado la compra y entrega de alimentos. A través de su sitio web y de su red de entrega, FreshDirect puede ofrecer la entrega de alimentos en el hogar a compradores en línea, enfatizando tanto la comodidad para el comprador como la sostenibilidad social y ambiental de los productos que ofrece.

RESUMÉN DE AGUACATE



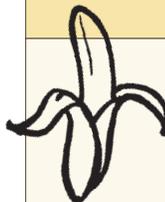
6,125,006
aguacate vendido
en el 2019

\$4,407,739
a cooperativas
de agricultores

4 GRUPOS DE PRODUCTORES:

PROFOSMI, México
Pragor, México
VICS, México
La Grama, Perú

RESUMEN DE BANANA



32,055,440
bananas vendidas
en el 2019

\$5,844,982
a cooperativas
de agricultores

3 GRUPOS DE PRODUCTORES:

APOQ, Perú
CEPIBO, Perú
El Guabo, Ecuador



Jessica Jones-Hughes, Ravdeep Jaidka y Angelica Hicks, miembros del personal de Oké, visitan una finca con Roberto Ordoñez (izquierda), agrónomo de la cooperativa bananera AsoGuabo en Ecuador. También asistieron minoristas y distribuidores cooperativos de la costa este.

Los productos frescos de Equal Exchange son poco convencionales

La nueva temática de marketing de Oké, “poco convencional”, se lanzó en las tiendas a nivel nacional como un esfuerzo para interactuar con los clientes de manera creativa y alentar el pensamiento crítico sobre la naturaleza no convencional de los productos frescos de Equal Exchange a nivel de tienda. El equipo de Oké celebró este tema a través de proyectos creativos y de marketing. En marzo del 2019, Oké lanzó un llamado a todos los interesados para que envíen propuestas a The Banana Zine, una colección de obras artísticas y políticas sobre bananos y la industria alimentaria. Banana Zine ofreció un atractivo y cooperativo ángulo sobre un producto que a menudo se da por sentado en los estantes de las tiendas. El equipo de Oké compartió nuestra naturaleza poco convencional a través de características en artículos noticiosos destacados, como el artículo de The New Economy sobre el impacto del bajo precio de las bananas y el artículo de The Guardian sobre las realidades de la industria del aguacate. En ruta, los miembros del equipo de Oké asistieron a ferias de productos y visitaron cooperativas en todo Estados Unidos. Oké e Equal Exchange coorganizaron *The UnConvention*, una reunión de mentes en las Ciudades Gemelas, que reunió al personal de diferentes departamentos en varias cooperativas alimentarias locales para abordar las desigualdades en las industrias del café y el banano, y analizar formas en que las cooperativas de consumidores pueden fortalecerse mutuamente en un sistema alimentario cada vez más consolidado. ¡El 2019 fue un año fructífero para los productos de Equal Exchange, y Oké espera con ansias el 2020!



Terminando el año, el equipo de producto de Oké USA / Equal Exchange creció a nuevas alturas, con nueve empleados a tiempo completo: Primera fila (de izquierda a derecha): Johanna Contreras Manito, Emily Gove, Monica Foss. Fila de atrás (de izquierda a derecha): Nicole Vitello, Angelica Hicks, Ravdeep Jaidka, Jessica Jones-Hughes, Alyssa Melendez, Brooke Werley.

Eche un vistazo a Banana Zine, una colección de obras sobre bananos y la industria alimentaria.

[equalexchange.coop/
produce-materials](http://equalexchange.coop/produce-materials)

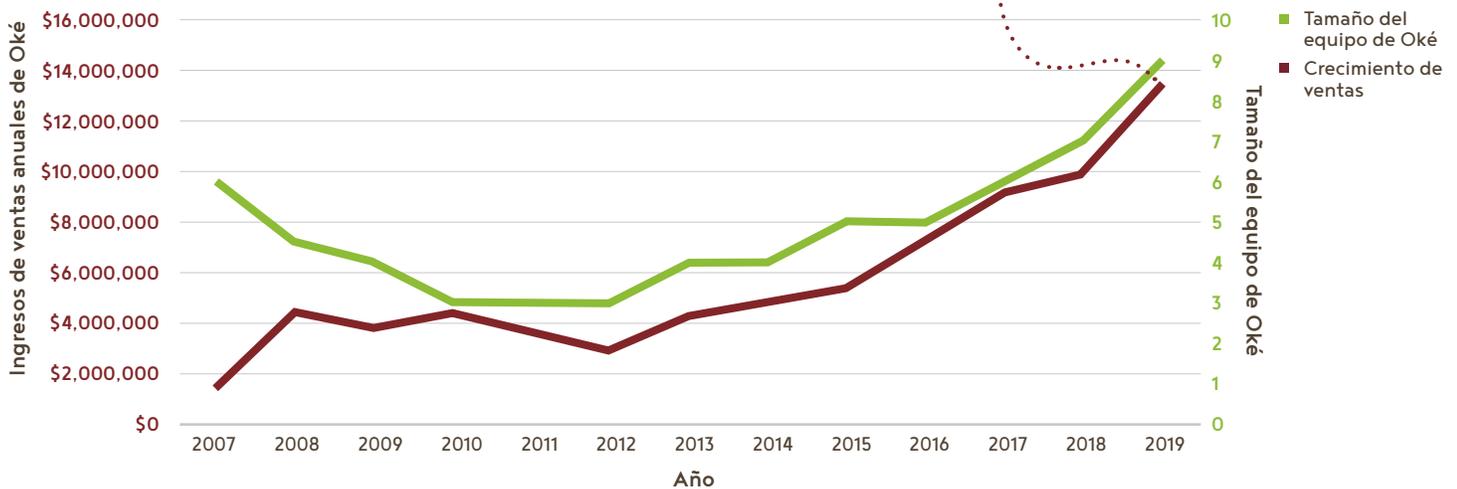


VENTAS 2019

\$8,198,898 banana
\$5,056,278 aguacate
\$206,726 puré

\$13,461,902

EQUIPO Y CRECIMIENTO DE VENTAS DE OKÉ 2007-2019



Oké USA fundada en agosto, 2006



Socios de CDP de 8 cooperativas diferentes participan en un taller práctico de compostaje orgánico con Sol & Café en Jaén, Perú.

USAID

Apoyo a la innovación en cooperativas de agricultores a través de USAID

A través del Programa de Desarrollo Cooperativo, Equal Exchange adjudicó \$ 4 millones para apoyar las actividades agrícolas de cooperativas asociadas en América Latina

Por Julia Baumgartner, Gerente CDP

En el 2018, Equal Exchange recibió una subvención del Programa de Desarrollo Cooperativo (CDP) financiado por USAID para apoyar a agricultores a pequeña escala en muchas de nuestras cadenas de suministro. Trabajando en cuatro países, con nueve socios cooperativos, el objetivo general es apoyar a las cooperativas agrícolas a medida que desarrollan una cultura innovadora de resolución de problemas y mejoran su capacidad de proporcionar servicios valiosos para los miembros y sus comunidades. Creemos que los negocios cooperativos de mayor rendimiento contribuirán a un ecosistema cooperativo más saludable y sostenible para todos.

A través de una estrategia de desarrollo liderada localmente, en el 2019, el CDP comenzó el proceso de diseño con una serie de talleres con cooperativas asociadas, que proporcionaron un espacio para evaluar cada contexto único, incluidos los desafíos y las oportunidades. A partir de ahí, los representantes de cada cooperativa diseñaron actividades innovadoras para fortalecer sus propios negocios. Estos programas resultantes fueron tan diversos como los contextos en los que operan estas organizaciones. Equal Exchange pudo financiar \$ 527,458 directamente a las cooperativas para que pudiesen implementar estas actividades en el 2019.

Un aspecto único del proyecto es la capacidad de aprovechar las relaciones de compra a largo plazo que Equal Exchange mantiene con las cooperativas asociadas. A pesar de desafíos tales como el cambio climático, el alto costo de los insumos, las estrictas regulaciones del mercado internacional y la falta de recursos para la experimentación, estos recursos adicionales permiten a las cooperativas asumir riesgos que de otro modo no podrían enfrentar en su trabajo diario. Nuestras relaciones de compra a largo plazo fomentaron un profundo sentido de confianza y permitieron una implementación simplificada de las actividades.

Y cuando dejamos la creatividad a las cooperativas para que presenten sus propias ideas, sus prioridades no son una sorpresa: soluciones al cambio climático y mejoras a la equidad de género, participación juvenil y calidad. Con los socios cooperativos, estas son las actividades más comunes en las que estamos trabajando juntos:

- Análisis de suelos y producción de compost
- Fortalecimiento de programas de asistencia técnica
- Diversificación de productos
- Estrategias creativas para incluir a jóvenes en las cooperativas
- Aprendizaje entre cooperativas
- Seguridad alimentaria
- Procesos post cosecha y capacitación en cata
- Capacitación sobre equidad de género

| SOCIOS COOPERATIVOS | | |
|---------------------|----------------------|--|
| PAÍS | CADENA DE SUMINISTRO | SOCIO |
| MÉXICO | Café | Comon Yaj Noptic CESMACH Finca Triunfo Verde |
| | Avocado | Análisis de mercado realizado con varios productores |
| GUATEMALA | Café | Manos Campesinas |
| PERÚ | Café | San Fernando Sol & Café |
| | Cacao | Norandino |
| | Banana | Cepibo |
| PARAGUAY | Caña de azúcar | Manduvira |



Daniela Flores, Coordinadora Regional de CDP en México y Leslie Rosales, consultora de Equidad de Género para CDP en un taller en Jaén, Perú.

La equidad de género es un tema transversal en todo nuestro trabajo en el CDP: desde nuestro propio equipo hasta el diseño de actividades y la participación de los agricultores. Leslie Rosales, una consultora de género a tiempo completo, está a bordo mientras trabajamos con las cooperativas para proponer actividades para mejorar el acceso de las mujeres a los recursos y su participación. Hemos descubierto que las mujeres representan un promedio del 20% de la membresía total, pero ocupan menos del 1% de los roles de toma de decisiones en las cooperativas. Del mismo modo, la participación de las mujeres en capacitaciones cooperativas es muy limitada (y actualmente ni siquiera se mide). Por lo tanto, el programa CDP se centrará en crear las condiciones necesarias para que las mujeres participen plenamente en las actividades de sus organizaciones. Y eso comienza con una comprensión básica de lo que es la equidad de género y lo que no lo es.

Junto con las cooperativas, este trabajo implica la desmitificación de los términos relacionados con género, el análisis de los estereotipos de género y los roles de las mujeres en los diferentes segmentos de la cadena de suministro y su contribución en las actividades productivas y reproductivas. Dadas las herramientas, las cooperativas han comenzado a diseñar actividades para crear conciencia y generar políticas y propuestas que garanticen sistemáticamente la equidad de género como parte del trabajo cooperativo. Aunque recién estamos comenzando, estamos entusiasmados por ver cómo se desarrollará este trabajo en los próximos años.

El aprendizaje entre cooperativas también es relevante para nuestro plan de integración de género y juventud, en el que estamos trabajando para fomentar el liderazgo para que las mujeres miembros hagan cambios dentro de sus propias organizaciones. Al crear una red de cooperativas en toda América Latina, podemos facilitar intercambios de cooperativa a cooperativa para compartir el aprendizaje, los desafíos y las mejores prácticas, y crear nuevos espacios para el diálogo.

EQUAL EXCHANGE APORTA

Fondo Small Farmer Fund 2019

Equal Exchange se asocia con una vibrante red de organizaciones de asistencia, desarrollo y defensa de los derechos humanos basadas en la fe. En el 2019, Equal Exchange generó \$ 59,714 para nuestros socios a través de nuestro fondo Small Farmer Fund.

| | |
|---|-----------------|
| American Friends Service Committee | \$1,065 |
| Baptist Peace Fellowship of North America | \$685 |
| Church of the Brethren | \$822 |
| Catholic Relief Services | \$20,873 |
| Disciples of Christ | \$1,111 |
| Episcopal Relief and Development | \$1,903 |
| Jewish Fair Trade Project | \$921 |
| Mennonite Central Committee | \$1,994 |
| Presbyterian Church (USA) | \$9,476 |
| United Church of Christ | \$4,346 |
| United Methodist Committee on Relief | \$8,308 |
| Unitarian Universalist Service Committee | \$8,210 |

Mayor información en:
equalexchange.coop/ee-and-you/congregations

Contribuciones de caridad del 2019

| | |
|--|--------------|
| Fair World Project (FWP) | \$18K |
| Interreligious Task Force of Cleveland | \$8K |
| Organization for Competitive Markets | \$15K |
| Red Tomato Inc | \$15K |
| RSF Social Finance (para nuestro Donor Advised Fund) | \$82K |
| Ten Thousand Villages | \$18K |
| Franklin County (MA) Community Development Corporation | \$15K |
| Charles Sherrod Community Development Corp | \$15K |

Para mayor información sobre nuestro Donor Advised Fund y para hacer contribuciones, visite:

equalexchange.coop/donor-advised-fund/give

A pesar de la diversidad en tamaño, cultivos, geografía y mercados, el modelo cooperativo es relevante para las nuevas organizaciones y estos intercambios han demostrado generar nuevas ideas y amistades.

En Equal Exchange, creemos firmemente en el modelo cooperativo. A través de nuestra participación en el CDP, podemos avanzar en este modelo. Nuestra esperanza es contribuir a la sostenibilidad de las empresas cooperativas en todo el mundo y apoyar a las comunidades en el camino hacia la autosuficiencia.

Convención DESAFIANTE

Reflexiones del Co-Director Ejecutivo,
Rob Everts, sobre sus 23 años
en Equal Exchange



Qué trayectoria tan notable. Qué oportunidad tan afortunada de vivir mis valores todos los días durante veintitrés años. Y qué audaz experimento del desafiar lo convencional, Equal Exchange sigue siendo desafiante cuando ingresa a su 34 ° año.

El 31 de diciembre, renuncié a mi cargo como copresidente y co-director ejecutivo, que ocupé durante los últimos veinte años. Esa es una historia en sí misma: ¿en qué otro lugar del mundo empresarial o sin fines de lucro se puede encontrar codirectores que hayan aguantado exitosamente tanto tiempo? Qué placer y qué experiencia de aprendizaje ha sido trabajar tan cercanamente con Rink durante este período. ¿Cuántos fundadores de organizaciones podrían encontrar una manera de compartir el liderazgo ejecutivo de esta manera?

Una de las primeras lecciones que aprendí de Rink y los cofundadores Jonathan Rosenthal y Michael Rozyne fue su estímulo directo a los errores y la riqueza única de aprendizaje que proviene de ellos. Es una parte de la cultura que he tratado de vivir y perpetuar durante mis años aquí. Es imposible exagerar la importancia de muchos valores fundamentales que establecieron los fundadores y también el papel que ha jugado la continuidad de Rink al ver que estos valores realmente se arraigan en toda esta organización.

Estas reflexiones serían incompletas si no hablara de otro elemento de la cultura que hemos tratado de construir aquí: diversión. Siempre hemos creído que los trabajadores propietarios deberían tener una vida fuera del trabajo y que el trabajo duro y la diversión pueden coexistir. Hablando por experiencia personal, durante estos años, he disfrutado cantando en innumerables eventos y en las tiendas. ¿Cuántas empresas dan la bienvenida a ese tipo de actividad de sus líderes?



*"Son las
PERSONAS
...
las que hacen posible
esta organización y el
cambio que buscamos."*

-Rob Everts





En sentido horario desde abajo a la izquierda: Rob con el equipo de organización de consumidores ciudadanos en la Cumbre del 2019, recogiendo cerezas de café en Nicaragua en el 2007, tocando música fuera de Hunger Mountain Coop en Montpelier, Vermont, visitando a los productores de cacao en Perú en el 2012, y hablando en la Cumbre del 2019 en Massachusetts.

Aquí hay algunas cifras para cuantificar el recorrido de Equal Exchange en mis 23 años aquí. Cuando comencé en 1997, éramos una organización con ventas menores a \$ 5 millones y 20 trabajadores propietarios. Hoy, esos números son \$ 80 millones y 130, respectivamente. Y, a excepción de 1997, cada año ha sido rentable.

En este período, hemos crecido nuestra línea de productos a partir de café y una línea incipiente de té. Ahora ofrecemos una gran variedad de café, té, chocolate, bananas, aguacates y varios frutos y frutas secas, así como también aceite de oliva y granos de Cisjordania. La cantidad de cooperativas de agricultores con las que nos asociamos ha aumentado de 15 a 75. Nuestros productos se pueden encontrar en miles de tiendas y cafeterías en todo el país y en muchas congregaciones religiosas.

Es difícil resaltar los momentos más memorables de estos años, pero aquí va un divagante riff de aquellos momentos que seguramente estarían en esa lista: nuestro viaje del 2006 a Sudáfrica para aprender sobre el té rooibos y conocer a las cooperativas que lo producen; nuestros eventos del vigésimo aniversario ese mismo año aquí en nuestro almacén, con la increíble presencia y participación de todos los constituyentes significativos de nuestra órbita; la apertura de nuestro primer café en Boston en Causeway St. en el 2008; la discusión profunda y la aprobación final por parte de los propietarios trabajadores ese mismo año para invertir \$ 400,000 en capital de riesgo extremadamente alto para rescatar a Oké USA del hundimiento; la navegación a través de la Gran Recesión y vivir para ver otro día; asumir el negocio del aceite de oliva palestino de la visionaria amiga personal Tania Maxwell en el 2011, nuestro primer viaje a

Cisjordania, y los esfuerzos posteriores para llevar al mercado productos adicionales de agricultores de Cisjordania; la Cumbre de consumidores-ciudadanos del verano pasado y la hermosa expresión de la democracia participativa.

Terminaré simplemente diciendo lo obvio: son las personas aquí y con quienes interactuamos todos los días lo que hace posible esta organización y el cambio que buscamos. No puedo hacer justicia aquí a lo que he aprendido y lo que ha significado interactuar con nuestro personal en todas partes del país y nuestras organizaciones hermanas de comercio alternativos en todo el mundo. Del mismo modo, la humildad y el compromiso de nuestros socios agricultores es un elemento que las palabras por sí solas no pueden transmitir.

Sé que el camino por delante traerá desafíos nuevos y extremadamente difíciles. Especialmente en este período en el que las democracias de todo el mundo están bajo una coacción sin precedentes, el esfuerzo diario para dar sentido a la democracia en nuestro lugar de trabajo adquiere una importancia adicional. Pero sé que Equal Exchange tiene la tenacidad y la capacidad para enfrentar estos desafíos frontalmente y tener éxito.

Gracias a todos y todas por haberme permitido desempeñar mi pequeño papel en esta audaz empresa durante tantos años.

Rob Everts, Co-Director Ejecutivo

EE UK apoya a pequeños agricultores y continua creciendo

Por Senga Gall, Gerente de Operaciones, EE UK

Diciembre del 2019 marcó el final de nuestro segundo año completo de comercio como subsidiaria de propiedad absoluta de Equal Exchange Inc. En el 2018, continuamos creciendo, terminando el año con un 7% más en facturación. Es importante destacar que también seguimos siendo rentables.

Nuestro crecimiento fue impulsado principalmente por un aumento del 14% en el volumen de ventas de café, lo cual fue fantástico. Como el café representa más del 50% de nuestras ventas, es vital que continuemos fortaleciendo esta categoría. Nuestra mezcla Grown by Women se ha convertido en nuestro producto de café más vendido.

En agosto, relanzamos nuestro café colombiano de origen único, con granos de mujeres agricultoras de la cooperativa ANEI en la Sierra Nevada de Colombia. En noviembre, el representante de ventas, Josh Pitts, tuvo el privilegio de visitarlas, pasó tiempo con los agricultores, miembros del pueblo indígena Arhuaco que realmente están progresando con el programa de café de sus mujeres y la calidad general de su café.

Otras categorías también crecieron, pero todavía estamos luchando por avanzar con el chocolate. Es una categoría muy concurrida en el Reino Unido, con muchas marcas orgánicas y de comercio justo que luchan por espacio restringido en los estantes.

Continuamos priorizando a nuestros clientes clave, cientos de pequeños minoristas independientes y cafés, y defendiendo el papel de los pequeños agricultores en nuestro sistema alimentario.

La investigación de alternativas a nuestro no sostenible envasado de café continuó tomando tiempo, pero aún tenemos que ver una solución aceptable. El brexit también ha traído desafíos y estos continuarán en el 2020, principalmente en torno a la moneda y las regulaciones de importación/exportación.



Josh Pitts en la Sierra Nevada de Santa Marta, procesando café en la cooperativa ANEI dirigida por mujeres en Colombia.

LA SIEMBRA

La Siembra conmemora 20 años

Kelly Storie, Directora Ejecutiva, Cooperativa La Siembra

En el 2019, La Cooperativa La Siembra celebró su vigésimo aniversario como cooperativa canadiense propiedad de los trabajadores, orgullosa de las inversiones que han realizado para fortalecer sus negocios y promover la cooperación internacional como un medio para cumplir con sus compromisos de comercio justo.

En los últimos 20 años, La Siembra ha comprado más de \$ 41M CAD o 23,000 toneladas métricas de comercio justo y cacao orgánico y azúcar, lo que ha significado \$ 1.6M CAD en primas de comercio justo para cooperativas de pequeños productores. En ese tiempo, han vendido 13 millones de barras de chocolate de la marca Camino, que son suficientes para pavimentar un camino de chocolate desde Boston a Ottawa y de regreso.



Comenzando desde la fila superior, de izquierda a derecha: los miembros de La Siembra Taylor Eby, Isabel Martins, Renato Sobrino, Josiane Paquet, Tom Hanlon-Wilde, Shannon Devine, Caitlin Beaton, Kelly Storie, Liam Paddock, Imran Kaderina, Melanie Broguet, Rew MacCrimmon.



Nuestro cambiante panorama del café

Por Leif Rawson-Ahern, Vicepresidente y Alison Booth Gribas, Gerente de Café y Especialista en Servicios Alimentarios

El 2019 fue un año de cambio para el programa de café de Equal Exchange. Después de casi 11 años, nuestro café en el centro de Boston cerró sus puertas definitivamente el 30 de septiembre. Esta experiencia de una década nos enseñó mucho sobre los desafíos y las oportunidades del comercio minorista. En un entorno de alimentos naturales cada vez más consolidado, hay mucho que decir para crear nuestro propio espacio minorista donde tengamos control y podamos fomentar un ambiente minorista más comunitario, uno que esté más alineado con nuestra misión comercial alternativa. En muchos sentidos, lo logramos en nuestro café de Boston. Tuvimos una base de clientes maravillosa y profundamente dedicada, muchos de los cuales vinieron sin falta diariamente durante años. Si eres una de esas personas, ¡gracias! El café de Boston sirvió como telón de fondo para la vida de nuestros clientes. Se celebraron innumerables reuniones comunitarias en el café, se escribieron libros, se lanzaron empresas y organizaciones sin fines de lucro, se formaron amistades de por vida y varios matrimonios pueden rastrear sus orígenes hasta el café. Ha sido una inspiración y un honor ser parte de tantas historias maravillosas mientras se mueven más de 50 toneladas de café y cientos de miles de bolsitas de té y barras de chocolate para nuestros pequeños agricultores socios. Por otro lado, el café de Boston nunca fue financieramente sostenible y constantemente perdió dinero año tras año. Aprendimos mucho a través de esta experiencia y, sin embargo, todavía tenemos mucho que aprender sobre la viabilidad de los cafés minoristas financieramente sostenibles dentro del ecosistema de Equal Exchange.

Si bien estábamos tristes de decir adiós al café de Boston, el 2019 también marcó el comienzo de dos nuevos proyectos de café, ambos en el área de Seattle. En mayo, abrimos Equal Exchange Espresso en sociedad con Central Market. Este acogedor quiosco de café espresso está ubicado en el bullicioso Mercado Central en Shoreline, WA, y ofrece un menú completo de café expreso, café y té, así como un desayuno ligero. En noviembre, abrimos un Espresso Equal Exchange de 1,200 pies cuadrados, en el vecindario Ballard de Seattle. Este “gran café” ofrece servicio completo de café expreso, café y té, así como un menú ampliado de alimentos y una gran mesa comunitaria para reuniones y grupos. Si estás en el área de Seattle, ¡únete a nuestra comunidad de cafés!

Sabemos que los cafés son un trabajo duro, pero también vemos un potencial increíble en el espacio comercial para Equal Exchange. A través del comercio minorista, podemos involucrarnos más profundamente con nuestra creciente comunidad de ciudadanos-consumidores y continuar desarrollando nuestra red para el comercio alternativo a lo largo de la cadena de suministro, de principio a fin, en espacios comunitarios físicos construidos en base a una profunda solidaridad. Cada uno de estos proyectos conlleva riesgos, cantidades incalculables de trabajo y, si tenemos suerte, sostenibilidad financiera en cada ubicación. El comercio minorista también ofrece la esperanza de un mercado vibrante y comunitario para Equal Exchange.

Izquierda: Equal Exchange Espresso en Ballard, Seattle, Washington. Derecha: trabajadores del Café Katrina Freitag, Russell Hardwick y Jesse Fong.

Mensajes de la comunidad en respuesta al cierre de nuestro café en Boston.

¡Escribí mi tesis doctoral aquí!
Compraba comida y daba buenas propinas. Los extrañaremos mucho: este era nuestro lugar favorito, de calidad y socialmente consciente, habrá un gran vacío sin ustedes, ¡esperamos que pronto encuentren un hogar aún mejor que los trate como se lo merecen! ¡Gracias!
-Melinda

He estado viniendo aquí desde que tenía 6 años y ahora tengo 17. Este era el lugar de reunión con mi madre todos los miércoles antes del violín. Básicamente crecí aquí. Lo extrañaré por siempre. ♡ Clara

No puedo contar la cantidad de conversaciones significativas que he tenido en este espacio. También he valorado las amistades que he hecho con el equipo de EE a lo largo de los años. ¡Oxfam los extrañará mucho! ¡GRACIAS!

♡ Michael B. ✎



NUESTRA visión DE 10 AÑOS

A veces, hay momentos en los que se puede sentir y nombrar el cambio. Nos encontramos en uno de esos momentos, reconociendo cambios significativos en nuestro entorno. Por consiguiente, sabíamos que esto ofrecía una oportunidad de reenfocarse. Vimos valor en hacer un recuento y mirar hacia adelante como organización. Entramos en un proceso de visión, con el objetivo de crear una visión de 10 años que nos uniera, inspirara y expandiera para cumplir nuestra misión de manera que se reconociera en nuestro contexto actual.

Lo mágico de la visión es que el proceso en sí mismo puede cambiarla. Nuestra junta directiva identificó la necesidad de una nueva visión. Eso dio inicio a un proceso de un año que incluyó un comité, a los Directores Ejecutivos, al personal y al cuerpo de trabajadores propietarios. El borrador de la visión informó los debates y la discusión, y aquellos a su vez volvieron a informar la visión. La junta aprobó la visión final, y el cuerpo de trabajadores propietarios la ratificó. A través del trabajo de visión, nos alineamos más.

De todas las palabras y conceptos de la visión, quizás la conclusión más provocativa es el llamado a la acción, es decir, para tener poder, el tipo de poder que queremos, necesitamos encontrar las formas correctas no para reunir poder, sino para compartirlo.

- Lynsey Miller, Vice Presidente

LJ Taylor, Gerente de Ventas

Becca Koganer, Directora de Ventas del Este



Parte I: el entorno

Con más de 30 años en nuestro trabajo, nos encontramos en una encrucijada.

Hemos tenido éxito de muchas maneras, construyendo asociaciones comerciales reales, introduciendo productos increíbles, abriendo nuevas cadenas de suministro auténticas y aumentando los ingresos, la propiedad de los trabajadores y el impacto en el mercado estadounidense.

Tenemos desafíos formidables por delante, principalmente debido al hecho de que el control y la influencia de los agricultores siguen siendo demasiado similar a cuando comenzamos, que el poder todavía se encuentra directamente en manos de las grandes corporaciones, y que su éxito -e incluso su éxito en producción orgánica y de productos de comercio justo- amenazan no solo nuestro impacto futuro, sino también la base misma que hemos construido durante más de 30 años, la base sobre la cual nos mantenemos firmes mientras miramos hacia adelante.

Las tendencias actuales del mercado son aleccionadoras. Muchas Organizaciones de Comercio Alternativo (ATO) aliadas se han reducido, han estado bajo coacción y algunas incluso han cerrado sus puertas. Esto hace que nuestro trabajo sea más difícil. Muchos clientes principales enfrentan dificultades similares, y algunos clientes clave han cerrado sus puertas. Esto hace que nuestro trabajo y la perspectiva del éxito de los pequeños agricultores sean más difíciles. A medida que el mercado se mueve hacia más ventas en línea que son transaccionales en lugar de vivenciales, nuestra historia se vuelve más difícil de contar y vender. Un mundo sin Equal Exchange en él, se siente más posible que en el pasado. Hay mucho en juego y estamos tan comprometidos como siempre para generar cambio en la vida de agricultores y consumidores, y para cambiar la dinámica de poder en el sistema alimentario.

Creemos que para tener éxito y mantener nuestro impacto hasta la fecha y aprovecharlo para lograr mayor cambio, también debemos hacer algunos cambios fundamentales nosotros mismos.

Lo que quedará:

Nuestra declaración de misión y compromiso con los valores centrales que han sido nuestras luces guía como organización.

Nuestra dedicación a las cooperativas de pequeños agricultores. Si bien tenemos y probablemente continuaremos considerando productos de otros tipos de productores, cualquiera de estos productos estará al servicio de mantener un negocio rentable y competitivo para cumplir con nuestro compromiso fundamental con las cooperativas de pequeños productores. Así como los desafíos a nuestro trabajo han cambiado y posiblemente se han intensificado, las cooperativas de agricultores enfrentan desafíos cambiantes e intensificados. Sus desafíos incluyen las consecuencias del cambio climático, esquemas de certificación debilitados o competitivos y aliados de los compradores de ATO que cierran o reducen sus compras. Las cooperativas de agricultores necesitan nuestra solidaridad tanto como siempre, y fomentaremos y construiremos cadenas de suministro para pequeños agricultores, así como también agregaremos actividades no transaccionales adicionales para impulsar el impacto incluso más allá de nuestras compras.

Lo que cambiará:

En el siguiente periodo de 10 años, nosotros:

- Seremos experimentales, tomando riesgos calculados más allá del trabajo que conocemos y que hemos realizado.
- Continuaremos buscando crecimiento en ganancias. Esto requerirá tanto, priorizar nuestras cadenas de suministro centrales de pequeños agricultores, como también introducir nuevas cadenas de suministro. Investigaremos tipos adicionales de estructuras de grupos de productores, investigaremos manufactura adicional nuestra y nuevos enfoques para distribuir nuestros productos.
- Si bien puede haber períodos de poco o ningún crecimiento, seguiremos siendo financieramente rentables y viables en períodos de crecimiento, meseta o declive.
- Profundizaremos las alianzas y colaboraciones existentes con otros aliados comerciales alternativos que serán difíciles pero impactantes, donde juntos podremos lograr más que como actores independientes.
- Invertiremos en otras organizaciones o buscaremos influenciar o controlar otras organizaciones cuando surjan oportunidades estratégicas y sólidas.
- Nos reuniremos y organizaremos a los consumidores para impulsar el cambio en el sistema alimentario.

Nuestra visión es interiorizar el poder que hemos construido y elegido en los próximos 10 años para compartir el poder con más socios, consumidores y aliados. Exigiremos más de nosotros mismos en este trabajo, así como de nuestros socios y aliados.



INFORME DEL DIRECTORIO

Este último año fue de transición y cambio. Como organización, nos preparamos para pasar de una función de dos co-directores ejecutivos a un solo director ejecutivo. En junio, la junta designó a cuatro vicepresidentes como funcionarios mientras se preparaba para que Rob Everts dejara su puesto en nuestra cooperativa después de 20 años. Ha sido un líder increíble que no puede ser reemplazado. Fue una experiencia surrealista para todos nosotros trabajar juntos durante el año pasado, sintiendo el impacto de su próxima partida. Una transición de esta magnitud representa más que solo el cambio. Brinda la oportunidad de nuevos análisis, redefiniendo relaciones y oportunidades. ¿Cómo funcionaría la junta directiva y las reuniones en esta nueva estructura? ¿Cómo cambiaría la relación y de qué manera necesitaríamos adaptarnos para apoyar mejor a nuestro director ejecutivo único, Rink Dickinson? El establecimiento de una nueva Oficina de Vicepresidentes fue un cambio significativo para todos nosotros, al que seguimos adaptándonos. A medida que crecemos, nos haremos más fuertes. Estamos construyendo nuestra caja de herramientas para apoyar este crecimiento.

Durante los últimos dos años, la junta ha estado trabajando para cumplir su objetivo de crear una visión de 10 años para la organización. La visión pretende ser una herramienta que ayude a guiar a la organización,

especialmente ahora en este momento de transición profunda. Este viaje ha llevado a la creación de un documento poderoso que declara nuestra intención para el futuro que queremos construir para nosotros y para el mundo. Continuamos avanzando en nuestra misión de comercio justo auténtico en un entorno en constante consolidación plagado de control corporativo. Nuestra principal fuente de poder proviene de nuestra organización: es nuestra democracia. Al mirar hacia el futuro, buscamos compartir quiénes somos en este panorama, una organización comercial alternativa propiedad de los trabajadores. La visión fue aprobada por la junta, y pasó a ser aprobada por el cuerpo de trabajadores propietarios para ser adoptada oficialmente. Estamos muy orgullosos del trabajo que hicimos el año pasado. Mirando hacia el futuro, esperamos que gran parte de este trabajo nos prepare bien para los tipos de decisiones que podrían venir en el 2020.

– Becca Koganer, Presidente de la Junta

DIRECTORIO 2018-2019

INTERNO

Beth Ann Caspersen
Daniel Fireside
Becca Koganer

Sharyn McWilliams
Frankie Pondolph
Joaquim Teixeira

EXTERNO

Beth Badger
Dana Geffner
Kelly Storie



Parte II: nuestra visión de 10 años

Es el 1 de mayo del 2028 y hay una reunión estridente en una granja de Massachusetts, para celebrar el cumpleaños de EE.

Es asombroso escanear la multitud. Se reunieron 400 personas: 200 trabajadores-propietarios, 40 productores, 40 cuentas, 20 empleados de organizaciones hermanas y 100 ciudadanos-consumidores. Somos una fuerza a tener en cuenta.

Juntos representamos a los actores clave en un sistema alimentario alternativo que todavía está ganando impulso.

Los grupos de agricultores innovan en calidad, producción orgánica y en la construcción de estructuras e influencias comunales. Son líderes en el análisis y la acción del cambio climático. Si bien nuestras prácticas comerciales son la columna vertebral de nuestras relaciones, han surgido otros programas que agregan dimensión: las deliberaciones ocurren regularmente, conectando directamente a los agricultores, al personal de Equal Exchange, clientes y consumidores; los intercambios entre agricultores ayudan a que las mejores prácticas fluyan a través de las fronteras nacionales; los proyectos financiados por subvenciones crean nuevos recursos desde herramientas de calidad hasta estructuras de procesamiento. Nuestra red global es más fuerte porque estamos más conectados entre nosotros.

Nuestras instalaciones de producción convierten aún más ingredientes crudos en productos deliciosos, al tiempo que aportan más pasos y posiciones de fabricación al cuerpo cooperativo. Una vez conocidos por construir canales de abastecimiento alternativos, hemos ganado experiencia y reputación para la fabricación alternativa. Nuestros productos ganan premios y nuestros métodos son ganadores. Una tendencia pequeña pero creciente

ha surgido como el paso posterior a Buy Local: “Buy With Integrity”.

Nuestros almacenes y oficinas están llenos de actividad, conectando zonas horarias, países y roles en torno a nuestro propósito común. Se toman y envían pedidos, se establecen e inician planes y programas, I&D prospera, los asistentes visitan para inspirar e inspirarse. Hemos avanzado mucho para ser una central para la comunicación efectiva de filosofías, ideas y acciones. Lo que antes era trabajo multinodal o en silos ahora es una red integrada de personas que empujan los límites en múltiples direcciones, mientras permanecen conectados en el núcleo y conectados a la estrategia. Los trabajadores-propietarios aportan sus habilidades y pasión a su parte del todo, al tiempo que empujan a la organización colectiva hacia nuevos límites de inclusión y logro.

Los aliados y las organizaciones hermanas brindan más alcance en ventas, más amplitud de productos y más resolución de problemas en múltiples mercados. Hemos encontrado ejemplos exitosos al unir nuestro propio poder adquisitivo colectivo y la penetración en el mercado para cambiar el panorama de la distribución. Tenemos que rechazar negocios.

Los consumidores ciudadanos se han levantado para desafiar muchas normas antiguas del sistema alimentario: la propiedad corporativa secreta, las ganancias sobre las personas y la sensación de impotencia. Este grupo ha forzado más transparencia, menos impacto ambiental y más conexiones entre las personas que fabrican productos y aquellos que los usan y disfrutan. El sistema alimentario de la gente se ve más claramente que nunca.

Parte III: ¿cómo vamos de aquí hasta allá?

Si bien no podemos conocer los desafíos y oportunidades específicos que surgirán en los próximos 10 años, sí nos reconocemos a nosotros mismos y nuestra misión y podemos establecer suposiciones orientadoras para que sirvan como punto de referencia para las decisiones que tomaremos en la próxima década.

Hacer lo que solo nosotros hacemos

Si bien elementos de nuestro trabajo cambiarán, nos mantendremos enraizados en lo que nos hace diferentes. Vemos la posibilidad, a veces contra viento y marea, y nos atrevemos a darle vida a esa posibilidad. No solo seguimos una fórmula o lista de verificación; más bien encontramos potencial y lo desarrollamos en la realidad. Seguiremos buscando posibilidades. No buscaremos ciegamente todas las posibilidades, sino las que alimenten nuestra misión, incluso si es a través de formas que son nuevas para nosotros. Aceptaremos estas verdades centrales sobre nuestro trabajo a medida que consideramos nuevas empresas:

- No solo se trata de productos, sino también de las personas.
- No se trata solo del qué, sino también del cómo y el por qué.

El impacto y la intención de nuestras acciones son lo que nos impulsa; el impacto y la intención continuarán siendo el corazón de nuestra futura toma de decisiones.



Equilibrar la toma de control y el control compartido

Si bien siempre hemos sido pioneros, también necesitamos aliados. Para generar impacto en los agricultores y en el sistema alimentario más amplio, ahora necesitamos involucrar a nuestros aliados de nuevas maneras.

TOMANDO CONTROL

Hemos invertido en otras organizaciones de comercio justo, con notables resultados exitosos. Esos éxitos nacieron de nosotros tomando riesgos en organizaciones compatibles con la misión que estaban fallando. Optamos no solo por invertir dinero, sino también por exigir influencia y control en sus estructuras importantes, incluido su personal y / o directorio. Continuaremos asumiendo riesgos reflexivos sobre otras organizaciones aliadas, invirtiendo dinero y capacidad en estas organizaciones de maneras que nos permitan un control apropiado, para cumplir mejor nuestra misión e influir en el sistema alimentario.



COMPARTIENDO CONTROL

Nuestras actividades recientes y nuestro aprendizaje continuo han ayudado a subrayar una de nuestras diferencias clave: nuestro modelo democrático. Es un diferenciador de marca que no hemos resaltado lo suficiente. A medida que otras empresas y competidores han adoptado, y a veces comercializado mejor, algunos de nuestros atributos centrales (orgánicos, de comercio justo, enfocados en el impacto), todavía claramente lideramos en ofrecer una verdadera alternativa a través de nuestra estructura democrática. Creemos que, para lograr el siguiente nivel de éxito, la respuesta no es solo comunicar mejor esta diferencia, sino también abrir nuestro modelo a más participantes de más maneras.

Esto podría tomar una variedad de formas y esas formas pondrán a prueba nuestros niveles de comodidad en diferentes grados. Los ejemplos pueden variar desde aumentar el número de trabajadores-propietarios hasta aumentar los tipos de trabajos y funciones de nuestros trabajadores-propietarios para compartir voluntariamente el control con otros que no son trabajadores, a través de sitios dedicados en nuestro directorio o por otros medios. A veces hemos sido críticos de que los modelos de cooperativas de consumo se hayan modificado a sí mismos al excluir a los trabajadores. Estamos cuestionando si nuestro modelo cooperativo de trabajadores se ha modificado al excluir a los consumidores. En este próximo capítulo de nuestro trabajo, nuestra toma de riesgos reflexiva no solo se centrará en nuestras decisiones comerciales externas, sino que también explorará intencionalmente compartir el control y la propiedad, nuevamente en nombre del avance de la escala y el impacto de nuestra misión.



Nosotros representamos la visión

Nuestro activo más valioso es nuestra gente. Para tener éxito en nuestra visión de 10 años, necesitamos movilizar y desarrollar a nuestra gente. Para construir nuevas empresas, también debemos valorar y nutrir los cimientos que ya existen: líneas de productos exitosas, operaciones, servicio al cliente. Además de mantener lo que ya funciona bien, necesitaremos fomentar el desarrollo de liderazgo dentro de nuestras filas. Los nuevos productos, proyectos y servicios requerirán una mayor capacidad empresarial. Desarrollaremos nuestras habilidades en análisis de riesgos y en la toma de riesgos. A menudo es demasiado fácil rechazar nuevas ideas; practicaremos conscientemente aceptar nuevas ideas. Regularmente consideraremos el costo que conlleva no cambiar. Nos reuniremos en los momentos clave para practicar la resolución creativa de problemas. Desarrollaremos confianza en todos los equipos y evaluaremos valientemente tanto nuestros éxitos como nuestros fracasos, para mejorar con cada nuevo paso.

En solidaridad

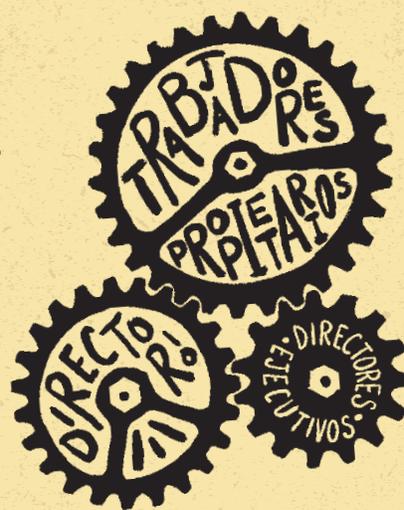
Nuestra visión se centra en quiénes seremos y qué nos guiará en nuestra misión de cambiar el sistema alimentario por el bien de los pequeños agricultores.

Nuestra visión de 10 años es una visión con los ojos bien abiertos. Dado el contexto actual, tenemos objetivos que debemos y tenemos para nosotros mismos, para el impacto de los agricultores y para el sistema alimentario más amplio. Estamos necesariamente entrelazados, donde somos más fuertes con otros aliados y auténticos ATO, clientes y grupos de agricultores que están sobreviviendo y prosperando. Y esa red más amplia es más fuerte con Equal Exchange sobreviviendo y prosperando. ¡Es con esta responsabilidad para nosotros mismos y para aquellos otros para quienes y con quienes hacemos el trabajo, que empujaremos todas nuestras zonas de comodidad por las razones correctas!

INFORME DE TRABAJADORES PROPIETARIOS: DEMOCRACIA EN ACCIÓN

Uno pensaría que después de tres décadas de ser una cooperativa de trabajadores, Equal Exchange tendría que haber resuelto la democracia en el lugar de trabajo. Una cosa que hemos aprendido repetidamente: la participación democrática requiere mucho trabajo. En ese sentido, el 2019 fue como siempre. Con el doble de reuniones de lo programado, ¡ocho! – ponemos a prueba nuestra capacidad de gobernanza y lidiamos con la forma de empoderar a los trabajadores propietarios mientras seguimos operando al ritmo requerido para sobrevivir en un mercado que cambia rápidamente. Dentro de este contexto, nuestros 130 trabajadores propietarios dieron un salto de fe y ratificaron una nueva visión de 10 años para Equal Exchange que nos desafiará a expandir nuestro modelo democrático y a compartir el control y la propiedad para avanzar en la escala y el impacto de nuestra misión. Si bien no sabemos exactamente cómo se verá eso ni a dónde nos llevará, sí sabemos que somos más fuertes juntos. Eso lo sabemos con certeza.

–Manju Gupta-Koley y Ann Cherin,
Coordinadores de Trabajadores Propietarios



Cómo la cera de abejas y una cuerda pueden salvar el alma de su empresa

Por Daniel Fireside, Coordinador de Capital

Equal Exchange ha visto formarse muchas empresas impulsadas por una misión, crecer y luego venderse a corporaciones anónimas, una tragedia griega en tres actos. Los inversionistas exigen la venta o los fundadores reciben una oferta demasiado buena como para ser rechazada. La misión nunca sobrevive a largo plazo, y unos años después, la mayoría confiesa que el dinero no valió la pena.

¿Cómo ha evitado Equal Exchange este destino durante más de tres décadas mientras se ha convertido en una de las cooperativas de trabajadores más exitosas del país? Las pistas se encuentran en otro tipo de historia griega, la del héroe Odiseo. Quería escuchar las sirenas, cuyo glorioso canto hizo que los hombres condujeran sus barcos hacia las rocas. Odiseo ordenó a su tripulación atarlo al mástil de su barco y que se llenaran las orejas con cera de abejas. No pudieron escuchar sus órdenes de estrellarlos hasta que el barco estuvo fuera de peligro.

Al principio, los trabajadores propietarios de Equal Exchange reconocieron los peligros de navegar una empresa impulsada por una misión social en aguas frías capitalistas. Agregamos una cláusula a nuestros estatutos que dice que, en el caso de venta, no podríamos conservar nada del dinero. Todos los ingresos netos serían donados a otra compañía de comercio alternativo.

Mientras tanto, nuestro uso innovador de acciones preferentes sin derecho a voto nos ha ayudado a crecer. Hemos recaudado más de \$ 17 millones en capital externo y millones más en préstamos. Nuestros inversionistas y prestamistas están felices de asumir un papel de apoyo sabiendo que nos hemos impedido vender nuestra empresa al mejor postor.

Nuestra cláusula de “No vender” y nuestro modelo de capital cooperativo nos protegen de la tentación y preservan nuestra misión social. Si otros quieren navegar en las mismas aguas peligrosas sin terminar en tragedia, harían bien en seguir nuestro ejemplo.

INFORME FINANCIERO

Superando desafíos

Por Peter Lynch, Director de Finanzas

Enfrentamos numerosos desafíos en el 2019. Con respecto a nuestras finanzas, las ventas consolidadas alcanzaron los \$ 80 millones, un 7.8% más que en el 2018. Las ventas nacionales de Equal Exchange crecieron 3.3%, mientras que Oké USA y EEUK tuvieron un crecimiento más significativo de 36.4% y 6.9% respectivamente. El margen bruto fue consistente con el año anterior y la ganancia neta fue ligeramente superior al 2.93% frente al 2.76%. El balance se mantiene sólido con un ligero aumento en el inventario de café verde para reponer la baja de fines del 2018.

Durante el 2019, también tuvimos una serie de cambios operativos. Comenzó con mi nombramiento como Director de Finanzas a principios de año y, luego, con la decisión de que nos mudaríamos de las instalaciones de Canton a West Bridgewater en octubre. La mudanza fue una empresa masiva con muchas partes en movimiento y coincidió con la época más ocupada del año. Al final, todo salió bien, a pesar de algunos baches en el camino. Agradezco la flexibilidad y los esfuerzos de todos para adaptarse. Al final, se siente bien estar de vuelta.

| ESTADO DE RESULTADOS | 2019 | 2018 | 2017 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|
| TOTAL VENTAS | \$80,960,000 | \$74,677,000 | \$70,899,000 |
| Costo de ventas (café/té/chocolate, tostado, empaque, embarque) | \$58,847,000 | \$54,137,000 | \$51,805,000 |
| Gastos operativos (marketing, ventas, administración, educación) | \$19,868,000 | \$18,533,000 | \$17,202,000 |
| Otros gastos (interés primario sobre préstamos) | \$267,000 | \$293,000 | \$484,000 |
| TOTAL COSTOS | \$78,982,000 | \$72,963,000 | \$69,491,000 |
| INGRESOS NETOS ANTES DE IMPUESTOS | \$1,978,000 | \$1,714,000 | \$1,408,000 |
| Impuestos | \$684,000 | \$521,000 | \$288,000 |
| Dividendos de accionistas | \$853,000 | \$778,000 | \$838,000 |
| UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS (reinvertido en el negocio) | \$470,000 | \$465,000 | \$282,000 |

Equal Exchange, Inc. y Subsidiaria Estados Financieros Consolidados Auditados al 31 de diciembre, 2019 y 2018.

**EQUAL EXCHANGE, INC. Y SUBSIDIARIA
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
31 DICIEMBRE, 2019 Y 2018**
**EQUAL EXCHANGE, INC. Y SUBSIDIARIA
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
31 DICIEMBRE, 2019 Y 2018**

| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
|--|----------------------|----------------------|
| Activos | | |
| ACTIVOS CORRIENTES: | | |
| Efectivo | \$ 1,514,736 | \$ 1,512,244 |
| Cuentas por cobrar, neto | 6,777,801 | 5,984,548 |
| Inventario | 23,584,690 | 20,275,773 |
| Gastos prepagados y otros | 1,454,783 | 1,092,050 |
| Impuesto a la renta corporativo prepagado | - | 94,159 |
| Impuesto a la renta diferido | 220,000 | 115,000 |
| | <u>33,552,010</u> | <u>29,073,774</u> |
| PROPIEDAD Y EQUIPO, NETO | 5,851,318 | 5,509,054 |
| OTROS ACTIVOS: | | |
| Activos intangibles, neto | 3,611 | 4,016 |
| Inversiones | 307,680 | 342,680 |
| Documentos por cobrar | <u>360,000</u> | <u>360,000</u> |
| | <u>671,291</u> | <u>706,696</u> |
| | \$ <u>40,074,619</u> | \$ <u>35,289,524</u> |
| Pasivos y Patrimonio neto | | |
| PASIVOS CORRIENTES: | | |
| Documentos por pagar – Líneas de crédito | \$ 2,159,728 | \$ 376,405 |
| Porción actual de deuda a largo plazo | 1,641,700 | 676,590 |
| Cuentas por pagar y gastos acumulados | 5,888,001 | 4,027,383 |
| Impuesto a la renta corporativo por pagar | 98,573 | 5,997 |
| Bonos de descuentos por pagar | <u>375,467</u> | <u>222,627</u> |
| | 10,163,469 | 5,309,002 |
| PASIVOS A LARGO PLAZO: | | |
| Deuda a largo plazo, neto de porción actual | 3,586,167 | 4,733,390 |
| Impuesto a la renta diferido | <u>957,000</u> | <u>690,000</u> |
| | 4,543,167 | 5,423,390 |
| PARTICIPACIÓN MINORITARIA DE ACCIONISTAS EN SUBSIDIARIA CONSOLIDADA | 135,148 | 118,831 |
| CAPITAL PROPIO: | | |
| Acciones preferenciales, \$1 valor Par; 9,999,500 acciones autorizadas; emitidas y vigentes, 629,382 acciones en 2019 y 616,794 acciones en 2018 | 17,308,010 | 16,961,845 |
| Acciones comunes, \$1 Par Value; 500 acciones autorizadas, emitidas y vigentes, 145 acciones en 2019 y 145 acciones en 2018 | 469,776 | 465,801 |
| Menos: subscripciones por cobrar | (76,095) | (82,921) |
| Utilidades no distribuidas | <u>7,532,054</u> | <u>7,114,692</u> |
| Otros ingresos completos acumulados | (910) | (21,116) |
| | <u>25,232,835</u> | <u>24,438,301</u> |
| | \$ <u>40,074,619</u> | \$ <u>35,289,524</u> |

| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
|---|---------------------|---------------------|
| VENTAS NETAS | \$ 80,959,703 | \$ 74,676,898 |
| COSTO DE VENTAS | <u>58,846,524</u> | <u>54,136,547</u> |
| INGRESO NETO | 22,113,179 | 20,540,351 |
| GASTOS OPERATIVOS: | | |
| Gasto por deuda incobrable | 59,976 | 141,316 |
| Gastos generales y administrativos | <u>19,808,039</u> | <u>18,395,208</u> |
| | <u>19,868,015</u> | <u>18,536,524</u> |
| UTILIDADES DE OPERACIONES | 2,245,164 | 2,003,827 |
| OTROS INGRESOS (GASTOS): | | |
| Pérdida en inversión | (16,433) | 18,014 |
| Ingreso por intereses | 88,166 | 83,982 |
| Gasto por intereses | <u>(338,745)</u> | <u>(393,757)</u> |
| | <u>(266,473)</u> | <u>(300,946)</u> |
| UTILIDADES ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA E INTERESES A LA RENTA DE PARTICIPACIÓN MINORITARIA | 1,978,691 | 1,702,881 |
| IMPUESTO A LA RENTA (CRÉDITO): | | |
| Vigente: | | |
| Federal | 295,371 | 404,930 |
| Estatad | <u>226,629</u> | <u>250,000</u> |
| | 522,000 | 654,930 |
| Diferido: | | |
| Federal | 86,000 | (94,134) |
| Estatad | <u>76,000</u> | <u>(40,000)</u> |
| | <u>162,000</u> | <u>(134,134)</u> |
| | 684,000 | 520,796 |
| INTERESES ANTES DE PARTICIPACIÓN MINORITARIA | 1,294,691 | 1,182,085 |
| INTERES EN PARTICIPACIÓN MINORITARIA EN CONSOLIDATED SUBSIDIARIES | <u>(23,223)</u> | <u>(11,257)</u> |
| UTILIDADES NETAS | \$ <u>1,271,468</u> | \$ <u>1,170,828</u> |

**EQUAL EXCHANGE, INC. Y SUBSIDIARIA
CONSOLIDADO DE ESTADO DE FLUJOS DE CAJA
AL 31 DE DICIEMBRE, 2019 Y 2018**

| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
|--|---------------------|---------------------|
| Flujo de Caja de Actividades Operativas: | | |
| UTILIDAD NETA | \$ 1,271,468 | \$ 1,170,828 |
| Rubros no efectivos incluidos en utilidad neta: | | |
| Impuesto a la renta diferido (Crédito) | 162,000 | (134,134) |
| Depreciación y amortización | 842,303 | 1,142,492 |
| Gasto por intereses | 3,921 | 3,923 |
| (Aumento) Disminución en: | | |
| Cuentas por cobrar | (793,253) | 1,775,822 |
| Inventario | (3,308,917) | 2,939,137 |
| Gastos prepagados y otros | (362,733) | 178,352 |
| Impuestos corporativos pagados por anticipado | 94,159 | 542,234 |
| Aumento (Disminución) en: | | |
| Cuentas por pagar y gastos acumulados | 1,860,618 | 177,167 |
| Impuesto a la renta corporativo por pagar | 92,576 | 177,167 |
| Bonos de descuento por pagar | <u>152,840</u> | <u>(18,719)</u> |
| | 14,982 | (7,772,765) |
| FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN: | | |
| Adiciones de propiedad y equipo | (1,254,172) | (408,339) |
| Aumento en activos intangibles | 70,010 | - |
| Aumento en inversiones, neto | 35,000 | (80,069) |
| (Aumento) Disminución de notas por cobrar, neto | - | <u>(75,000)</u> |
| | (1,149,162) | (563,408) |
| FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO: | | |
| Nuevos préstamos: | | |
| Documentos por pagar – líneas de crédito | 11,189,722 | 9,105,260 |
| Deuda a largo plazo | 200,000 | 250,000 |
| Reducción de deuda: | | |
| Documentos por pagar – líneas de crédito | (9,406,399) | (14,971,948) |
| Deuda a largo plazo | (386,034) | (442,669) |
| Aumento (Disminución) en interés minoritario | 16,317 | (76,609) |
| Ganancias de suscripciones de acciones comunes | 51,346 | 57,862 |
| Ganancias por emisión de acciones preferenciales | 105,608 | 113,437 |
| Ganancias por reinversión de dividendos en acciones preferenciales | 526,564 | 541,923 |
| Amortización de acciones preferenciales | (286,007) | (681,808) |
| Amortización de acciones comunes | (40,545) | (44,365) |
| Dividendos pagados por acciones preferenciales | <u>(853,196)</u> | <u>(777,579)</u> |
| | <u>1,136,672</u> | <u>(6,885,451)</u> |
| NETO AUMENTO (DISMINUCIÓN) EN EFECTIVO | 2,492 | 323,906 |
| EFECTIVO - INICIO | 1,512,244 | 1,188,338 |
| EFECTIVO - CIERRE | \$ <u>1,514,736</u> | \$ <u>1,512,244</u> |

Divulgación Complementaria de Información de Caja de Flujo

| | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
|--|-------------------|-------------------|
| EFECTIVO PAGADO DURANTE EL AÑO POR: | | |
| Intereses | \$ <u>334,824</u> | \$ <u>389,834</u> |
| Impuesto a la renta | \$ <u>184,821</u> | \$ <u>27,041</u> |
| Anexo de transacciones de inversiones no monetarias: | | |
| ganancia de inversión por transacciones de divisas extranjeras | (910) | 21,116 |



De izquierda a derecha: Michael Rozyne, Daniel Fireside, Clark R. Arrington.

ESQUINA DEL CAPITAL

El cofundador de Equal Exchange, Michael Rozyne, fue el primer coordinador de capital de la compañía, despejando el camino para inversores idealistas dispuestos a arriesgar su dinero con la esperanza de que el modelo comercial alternativo de la compañía pudiera florecer. Cuando Clark Arrington, asesor inicial de los tres cofundadores y abogado de oficio, se incorporó como el próximo Coordinador de Capital, ayudó a asegurarse de que el programa cumpliera con los requisitos legales. El modelo de sin ganancias de capital, dividendos limitados y sin derechos de voto para los inversores nos ha ayudado a crecer durante décadas sin ser presionados para diluir nuestra misión o vender. Daniel Fireside ha estado usando el libro de texto de Michael y Clark desde que asumió como Coordinador de Capital en el 2010. Los tres compartieron un momento en la fiesta de despedida de Rob.

CRÉDITOS FOTOGRÁFICOS

Todas las fotos copyright Equal Exchange.

El Informe Anual de Equal Exchange 2019 se puede descargar en: equalexchange.coop/2019-annual-report

Personal 2019

Mark Allen
Jorge Alves De Pina
Bruno Alves
Juvenal Alves
Emily Ambrose
Aristides
Rafael Aviles
Julia Baumgartner
Laura Bechard
Philip Berry
Renie Bithell
Terry Boisclair
Stephen Bolton
Alison Booth Gribas
Jay Bouhov
Don Brady
Charlie Brandes
Earnie Bruce
Peter Buck
Joao Cardoso
Beth Ann Caspersen
Todd Caspersen
Ann Cherin
Kate Chess
Megan Chisholm
Marlon Cifuentes
Dan Cobb

Kimberly Coburn
Elaine Comstock
River Cook
Zuleica Da Silva
Rachel Dana
Sandra Davis
Victor Depina
Rink Dickinson
Stephanee DiMaggio
Domingos Do Rosario
Madison Dolan
Rick Doughty
Andrew Driscoll
Tyson Dube
Casey Enns
Rob Everts
Alex Farley
Bernardo Fernandes
Jillian Ferreira
Anna Marie Filiatreault
Daniel Fireside
Jesse Fong
Laurie Foote
Luke Fowler
Tony Franklin
Katrina Freitag
Carlos Gomes

Valdumiro Gomes
Alfredo Goncalves
Gary Goodman
Dary Goodrich
Martha Griem
Manju Gupta-Koley
Tyler Hall
Sandra Hammond
Tom Hanlon-Wilde
Russell Hardwick
Marlene Harvey
Gabrielle Heath
Mike Higgins
George Hoard
Kevin Hollender
Meaghan Holmes
Sarah Hrisak
Hilary Johnson
Kevin Jones
Marcus Jones
Levi Kaufman
Deepak Khandelwal
Daron Knight
Rebecca Koganer
Ashley Krant
Wayne Kritzman
David Luna

Peter Lynch
Leah Madsen
Aaron Martin
Bethany K. McGinnis
Timothy McGrail
Ian McMillan
Paul McPhee
Sharyn McWilliams
Greta Merrick
Ellen Mickle
Lynsey Miller
Michael Mowry
Jessie Myszka
Liane Nadeau
Lincoln Neal
Wells Neal
Nanelle Newbom
Nicole Norman
Kimberly O'Donnell
Keith Olcott
Erik Parr
Yania Peralta
Karin Picarski
Frankie Pondolph
Richard Poole
Jennifer Pruess
Jeffrey Purser
Leif Rawson-Ahern
Jacqueline Rhone
Danielle Robidoux
Carlos Rodrigues

Calvin Rosario
Devonte Rosario
Cara Ross
Elton John Sanchez
Pedro Sanchez
Adam Schaeffer
Shawn Seebach
Carlos Semedo
Katie Sharp
Faizon Shepard
Patrick Shepard
Annie Sholar
Edson Silva
Betty Silveira
Marcelo Simoes
Susan Sklar
Mark S. Souza
Cody Squire
Forrest Sutton
Jill Taylor
L.J. Taylor
Joaquim Teixeira
Mario Teixeira
Thiago Valle
Kat Vasconcellos
Beth Wagner
Rainey Warren
Kevin Whelan
Steven Whittaker
Jacob Williams
Lilla Woodham

Dónde nos encontramos

OFICINAS

MASSACHUSETTS
tel: 774-776-7400
50 United Drive
West Bridgewater, MA
02379

OREGON
tel: 866-339-3781
3460 NW Industrial St.
Portland, OR
97210

MINNESOTA
tel: 651-379-5020
744 Vandalia St.
St. Paul, MN
55114

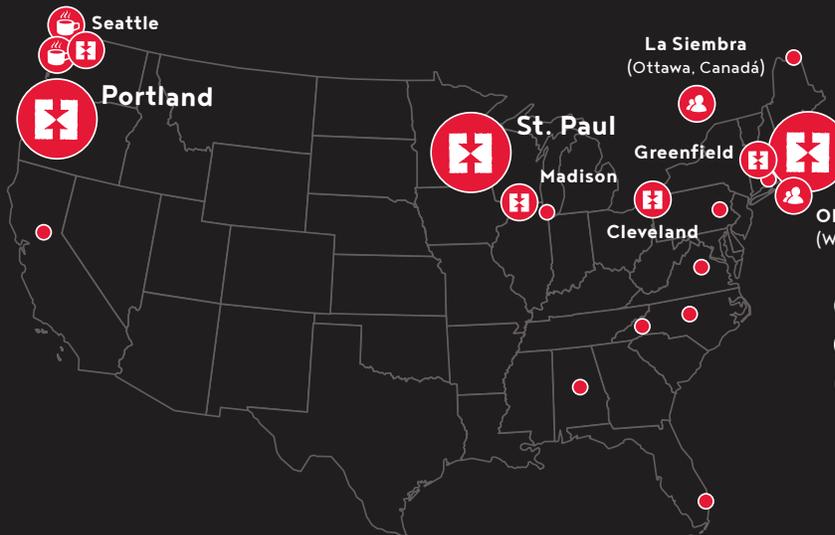
CAFÉS

WASHINGTON
Equal Exchange Espresso
Ballard
tel: 206-784-2177
1448 NW Market St.
Suite 150
Seattle, WA
98107
.....
Equal Exchange Espresso
Shoreline
tel: 206-503-2173
15505 Westminister Way N
Shoreline, WA
98133



www.equalexchange.coop

Imagen superior, de izquierda a derecha: en el evento de Canadian Health Food Association en Vancouver, BC, personal de West Bridgewater vestido para Halloween en la oficina, gerentes de café en el nuevo Equal Exchange Espresso en Shoreline, WA, y representando frutas de comercio justo en Organicology en Portland, OR.



Equal Exchange UK
(Sunderland,
United Kingdom)

**West
Bridgewater**

Oké USA
(West Bridgewater)

- Oficinas
- Organizaciones hermanas
- Cafés
- Oficinas en casa

