



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

## Documento Orientativo sobre el Criterio de Comercio Justo Fairtrade para el Café Manejo del Riesgo de Precios Emitido en Enero de 2012

### Tabla de Contenidos

Introducción.....	1
Antecedentes: ¿Qué es un riesgo en materia de precio?.....	2
El manejo del riesgo en materia de precios: ¿qué dice el Criterio para el Café? .....	3
¿Qué verificará el auditor? .....	4
¿Cómo es una estrategia de manejo de riesgo en materia de precios?.....	4
¿Cuál es el impacto del riesgo en materia de precio? .....	7
¿Cómo mitigar el impacto?.....	7
¿Qué hacer en el caso de faltas? .....	8
¿Dónde encontrar asesoramiento sobre cómo manejar riesgos en materia de precio?.....	9

### Introducción

El nuevo Criterio para el Café (Abril de 2011) requiere que los productores y los compradores acuerden, en caso de firmar un contrato con precio fijo (requisito 5.1) o en caso de que el productor fije el precio antes del inicio de la cosecha (requisito 8.3), una estrategia para el manejo de riesgos en materia de precios.

Este documento, elaborado conjuntamente por la Unidad de Criterios y la Unidad de Gestión Global de Productos de Comercio Justo Fairtrade, ofrece una explicación sobre lo que es, y lo que incluye, una Estrategia de Manejo de Riesgos de Precios. También se destacan otras medidas que está aplicando Fairtrade International (más allá de los Criterios) para ayudar a los operadores a manejar el riesgo en materia de precios, así como para prevenir y mitigar las faltas.

*Ofrecemos esta información como guía para ayudar a explicar la intención y los requisitos del criterio y para guiar la práctica del operador. Sin embargo, esta guía no es parte del Criterio y tampoco lo sustituye. Los operadores sólo serán auditados sobre el Criterio y no*



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

sobre el presente documento. Aunque, se les pedirá a los operadores en falta que cumplan con estos en el caso de que sean aplicables las medidas especiales (véase la página 6.

Las contribuciones al tema de manejo del riesgo, las preguntas y los comentarios pueden ser enviados al servicio de apoyo para el Café [coffeehelp@fairtrade.net](mailto:coffeehelp@fairtrade.net), para ayudar a desarrollar las mejores prácticas.

### **Antecedentes: ¿Qué es un riesgo en materia de precio?**

En el 2010-2011, los precios del café de NY “C” subieron de 150 a casi 300 centavos de USD por libra. Esto creó una grave alteración en el mercado del café. La volatilidad de los precios genera incertidumbre y hace el entorno comercial del café muy impredecible. El Comercio Justo Fairtrade y otras cadenas de suministro de café se ven afectados por esto con un importante potencial de pérdidas en ambos extremos de la cadena de suministro.

Cada negocio tiene sus riesgos. Aquí nos concentramos en los riesgos comerciales (en materia de precio) que tienen las organizaciones de productores (OP) en la venta de café de Comercio Justo. El manejo del riesgo en materia de precios se trata de herramientas específicas y estrategias diseñadas y utilizadas por una OP para mantener los riesgos comerciales dentro de límites razonables, es decir, sin poner en peligro las operaciones y la supervivencia de la organización.

Incluso si la OP es propiedad de los productores, en el momento de la adquisición del café, los productores actúan como proveedores y su organización como un comprador, por lo que existe un riesgo comercial. Este riesgo comercial existe en cada etapa de la cadena de suministro, que puede ser corta (productor – OP) o extensa: productor – organización de base – organización secundaria – (privado) exportador. El sistema de Comercio Justo Fairtrade para el café ha sido diseñado hasta el nivel de las exportaciones y el precio de Comercio Justo Fairtrade ha sido definido al nivel FOB, después del cual, el importador en el país consumidor asume el riesgo. El riesgo para la OP es esencialmente la diferencia en el precio y la dinámica entre el mercado local, dónde se compra el café, y el mercado internacional, dónde se vende.

En resumen, el riesgo se puede definir de la siguiente manera:

- La OP compra el café, lo tiene en reserva y lo vende más tarde. Si el mercado cae, pierde. A esto se le conoce como estar largo.
- La OP vende el café a plazo. Si el mercado sube cuando se compra el café, pierde. A esto se le conoce como estar corto.



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

El café se vende a menudo a plazo con un diferencial. Un diferencial es la diferencia entre el mercado de futuros (LIFFE Londres para Robusta, ICE Nueva York para Arábica) y un grado particular o tipo de café.

Los precios futuros pueden ser cubiertos (fluctuación de precios para la compensación física por el mercado de futuros), el diferencial no.

### **El manejo del riesgo en materia de precios: ¿qué dice el Criterio para el Café?**

El Criterio para el Café ha sido revisado, con el objetivo de reducir el riesgo en materia de precio para los productores, disuadir la especulación en ambos lados, y con ello reducir el riesgo de impago. Por lo tanto, el nuevo criterio:

- define los contratos abiertos como regla general:

Esto permite a las OP fijar el precio del contrato en el momento en que los miembros entregan el café, evitando así el riesgo de fluctuaciones de precios entre la compra y la venta.

- permite los contratos con precio fijo sólo en algunos casos<sup>1</sup>:

Con ello se reconoce que en ciertos casos, los contratos con precio fijo tienen sentido, pero el criterio limita el alcance de estos casos.

- requiere que una estrategia de manejo de riesgo se ponga en marcha en el caso de los contratos con precio fijo:

Esto es para fomentar que estén bien informados las OP y los comerciantes sobre el riesgo que están tomando, y para identificar con claridad y acordar sobre maneras de manejar ese riesgo.

- requiere la aprobación del comprador para la fijación de precios antes de la cosecha, y requiere de una estrategia de manejo del riesgo puesta en marcha:

Esto es para evitar que los precios se establezcan demasiado pronto en la temporada, así como para reducir el riesgo en materia de precio.

- limita los precios fijos para un período de la cosecha:

Esto es para evitar que los precios se fijen para un período demasiado largo, lo que aumentaría el riesgo en materia de precio.

---

<sup>1</sup> Las excepciones son: los contratos con precio fijo serán permitidos cuando:

- a) los sistemas de subasta no permitan contratos abiertos,
- b) la OP ya tiene el café en existencia
- c) la OP y los compradores acuerdan que es mutuamente beneficioso tener un contrato con precio fijo.
- d)



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

### **¿Qué verificará el auditor?**

Los auditores de FLO-CERT verificarán que se cumplan todos los criterios mencionados anteriormente.

Cuando se prevé que una estrategia de manejo de riesgos deba estar puesta en marcha<sup>2</sup>, el auditor no evaluará el contenido de la estrategia ni determinará si es adecuada o no, ya que la estrategia de manejo de riesgos depende de cada situación particular. Sin embargo, el auditor, comprobará que el comprador y el vendedor hayan acordado por escrito cómo los serán manejados los riesgos.

### **¿Cómo es una estrategia de manejo de riesgo en materia de precios?**

Es una buena práctica para las OP tener estrategias apropiadas para el manejo de riesgos y herramientas puestas en marcha para todas sus operaciones comerciales. Como se mencionó anteriormente, el criterio requiere que una estrategia para el manejo del riesgo esté puesta en marcha por lo menos en ciertos casos.

La siguiente sección proporciona una guía sobre qué herramientas y estrategias se necesitan posiblemente para manejar riesgos, y lo que incluye, por lo general, una estrategia para el manejo del riesgo.

#### **A) Herramientas para el Manejo del Riesgo en Materia de Precios**

Con el fin de tener puesta en marcha una estrategia apropiada para el manejo del riesgo, la OP necesita algunas estructuras y herramientas básicas:

1. Una definición clara sobre quién toma las decisiones respecto a las ventas, la fijación de precios y la definición del precio de compra, y sobre cómo y cuándo se toman esas decisiones.
2. Una definición clara de quién asume los riesgos (toma la pérdida) en las diferentes etapas de la (del) cadena de suministro/proceso.
3. Una política sobre las ventas, la fijación de precios y el precio de compra que ha sido aprobado por la Junta Directiva o la Asamblea General y / o un acuerdo firmado con un grupo de agricultores en relación a una operación comercial específica o contrato de

---

<sup>2</sup> El Criterio menciona que una estrategia de manejo de riesgo debe estar puesta en marcha en los siguientes requisitos:

- Requisito 5.1 (en caso de un contrato con precio fijo)
- Requisito 8.3 (en caso de que el productor fije el precio antes del inicio de la cosecha)



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

venta, dónde se establecen el tipo de café, el volumen, el precio, la entrega y las sanciones en caso de faltas (incumplimiento).

4. Una política de déficit que establece claramente los criterios por los que los contratos serán honrados en el caso de escasez de café. Los contratos deben ser cumplidos en forma justa y equitativa para todos los contratos pendientes, dando prioridad a los contratos que son pre-financiados y a los clientes consolidados. La evidencia de la política y su aplicación debe ser presentada a FLO-CERT, a petición.
5. Los registros claros de las compras y las ventas, dónde se registre con detalle el estado de cada lote o contrato (incluyendo el precio, la cantidad, la calidad, el productor, el número de orden, etcétera).
6. Las actualizaciones periódicas de las existencias de café disponible/no disponible de los miembros de la cooperativa, para asegurar una previsión precisa de las existencias.
7. Los registros y / o los informes periódicos definiendo la posición (corta / larga) de la OP, tanto en físico (café recibido y contratado), como en futuros (café comprado y vendido, es decir, con un precio atribuido).
8. Los registros actualizados de los costos y los márgenes y las herramientas o los reportes periódicos de la previsión de las ganancias – pérdidas sobre la cosecha completa. El seguimiento de la información del mercado sobre precios NY “C” – a través del sitio Web ICE <https://www.theice.com/FuturesUSReportCenter.shtml> o los precios de Robusta LIFFE <http://www.liffe-data.com/> y los precios del mercado local y los diferenciales NY “C” (cuando sea posible).
9. Las herramientas de monitoreo para el rendimiento y la calidad de los cultivos para asegurar la disponibilidad de los compromisos contractuales y en el caso de conflicto (por ejemplo, los resultados de la cata y el almacenamiento de las muestras, tanto las representativas como las muestras de pre-embarque).
10. Un plan de cosecha o estrategia que considere los escenarios de los cambios continuos en el mercado y el monitoreo permanente de las tendencias del mercado.
11. Los acuerdos claros con compradores sobre cómo manejar la fijación del precio en caso de que la OP tenga una posición (sea larga o corta).
12. Los contratos con el término “Reponer” añadido a los términos y condiciones usuales deben ser considerados con mucho cuidado antes de firmar, ya que la OP no puede tener café suficiente de ese grado para reponer y la falta de entrega con la calidad acordada/especificada tiene severas sanciones económicas en caso de desacuerdo sobre la calidad. Para asesoramiento en este sentido, contacte al [coffeehelp@fairtrade.net](mailto:coffeehelp@fairtrade.net).



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

## **B) Las Estrategias del Manejo del Riesgo en Materia de Precio**

Con el fin de manejar el riesgo en materia de Precio, una OP puede utilizar una serie de estrategias:

1. Las operaciones cruzadas, es decir, la fijación de un contrato de ventas cuando el café sea recibido de los productores y pagado por la OP.
2. El primer y segundo pago. Este enfoque depende de un nivel alto de lealtad de los miembros de la OP, particularmente en un mercado especulativo. Los miembros de la OP asumen el riesgo; la OP deduce los costos y otras contribuciones del precio promedio de venta. El primer pago debe ser sustancialmente menor al precio de mercado.
3. Las ventas en consignación. Los miembros de la OP mantienen la propiedad y asumen el riesgo, decidiendo cuándo vender el café. La OP procesa y exporta el café y fija los contratos cuando los productores deciden vender (una especie de operación cruzada diferida).
4. Los acuerdos internos firmes con los miembros de la OP, en los que ellos entregarán contra un precio fijado antes de la cosecha, integrados en una serie de medidas que limitan el riesgo: un historial de largo plazo y compromisos con las inversiones de los miembros, servicios, etcétera, primas de calidad sustanciales por encima de los diferenciales comerciales regulares, un gran volumen que permita promediar los precios a un nivel, un nivel de ingreso que cubra las necesidades básicas de los agricultores que firman el contrato.
5. La cobertura del riesgo en materia de precio en el mercado de futuros a través de contratos de futuros y/ o opciones. El riesgo de la fluctuación del precio al momento de la compra y venta se ve compensado por las operaciones en el mercado de futuros. Muy pocas OP tienen en cuenta los futuros para cubrir el riesgo, si no se maneja adecuadamente contra las existencias físicas, el manejo de futuros y opciones puede aumentar el riesgo. Los márgenes de cobertura para contratos futuros puede requerir liquidez financiera sustancial.

Una estrategia basada sólo en un acuerdo verbal o escrito entre la OP y los productores con respecto a la fijación de la pre-cosecha de contratos a plazo no será considerada por FLO-CERT suficiente como un manejo del riesgo en materia de precio.

Es una buena práctica para la OP tener en marcha estrategias para el manejo del riesgo y herramientas para todas sus operaciones comerciales. El criterio para el Café de FLO requiere una estrategia para el manejo del riesgo acordada entre el comprador y el vendedor en caso de un contrato con precio fijo o en caso de la fijación de precio antes de la cosecha. El auditor no determina si la estrategia cumple o no con lo anterior, que es



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

meramente indicativo, pero si observa que el comprador y el vendedor hayan acordado por escrito cómo se manejarán los riesgos.

### **¿Cuál es el impacto del riesgo en materia de precio?**

Dado que la OP suele vender a plazo y utiliza los contratos de venta como colateral para obtener financiamiento externo, es común estar corto en físico (el café). Es un riesgo estar corto en el mercado de futuros, es decir, haber fijado el precio del contrato antes de que el café haya sido recibido. Una falta (incumplimiento) en un contrato que ha sido cubierto (el comprador vendió un contrato en el mercado de futuros en el momento en que la OP fijó el precio del café), significa un doble riesgo para el comprador: un riesgo comercial en el café que necesita ser repuesto y el riesgo de fluctuación de precio en el mercado de futuros. Esto último puede ser un riesgo sustancial y ambos tienen que ser cubiertos por la parte que incumplió el contrato.

Ejemplo: Un contrato se fija en 180 centavos de USD por libra, el comprador vende un contrato de futuros. En el momento en que el café tiene que ser enviado, el mercado es de 280. En el caso de una falta, el comprador no sólo tendrá que reponer el contrato con otro café (que puede ser más caro o no estar disponible, por lo que el comprador final puede cobrar una sanción por la falta), pero también tendrá que comprar un contrato de futuros a 280 para retrotraer su posición, a una pérdida de 100. En caso de una falta, la OP y el comprador tienen que llegar a un acuerdo: los dos se ponen de acuerdo para refinanciar el contrato para la próxima temporada (el riesgo del precio y del diferencial son por cuenta de la OP) o pueden ponerse de acuerdo sobre un "lavado" del contrato (la OP paga los costos de la sustitución, una posible sanción, y el costo de retrotraer la posición en el mercado de futuros en caso de que el contrato se haya fijado y cubierto; esto último también puede producir un balance positivo).

### **¿Cómo mitigar el impacto?**

El criterio establece que la OP debe informar al comprador sobre una posible falta 2 meses antes del envío, cuando se puede saber razonablemente si el café estará disponible o no. Esto le da al comprador la oportunidad de buscar una alternativa y proponer la solución de la falta con la OP, con lo que se limitarán los daños para ambos.

En general, se recomienda comunicarse y resolver estos problemas tan pronto como sea posible, ya que es más difícil encontrar soluciones al final de la cosecha, y refinanciarlo a la próxima cosecha puede aumentar el riesgo financiero para ambas partes. En caso de que el contrato haya sido pre-financiado por una entidad crediticia independiente, esta última debe participar en la solución de la falta para arreglar el pago del préstamo.



FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

## ¿Qué hacer en el caso de faltas?

En los pocos casos dónde las faltas ya se han producido, Fairtrade International aplicará medidas especiales para ayudar a resolver estos contratos. Por lo tanto, los operadores en falta tendrán que proporcionar información adicional a FLO-CERT sobre los contratos y el proceso de contratación de Comercio Justo Fairtrade. El incumplimiento de estas solicitudes puede resultar en la suspensión.

Las Medidas Especiales para los operadores en falta, incluyen:

- 1) Los productores deben comprometerse con los comerciantes para tratar y resolver los contratos de Comercio Justo Fairtrade en falta antes de firmar nuevos contratos de Comercio Justo Fairtrade en la temporada siguiente. Ellos pueden hacer esto de forma independiente o a través de la mediación de FLO, pero deben demostrar que están buscando activamente la resolución de los contratos pendientes.

Si los operadores en falta no pueden demostrar que están buscando activamente la resolución del contrato, entonces FLO-CERT aplicará lo siguiente:

- 2)
  - a) Si se falta a un contrato de pre-financiamiento, la entrega futura debe cumplirse a la brevedad posible. Los contratos pre-financiados tienen prioridad sobre cualquier otro nuevo contrato.
  - b) Bajo las medidas especiales, los operadores en falta están obligados a suministrar a FLO-CERT, con fines de monitoreo, una lista/registro de los contratos de café de Comercio Justo Fairtrade.
  - c) Los operadores en falta podrán solicitar asistencia a Fairtrade International para ayudar a resolver los problemas de los contratos a través de [coffeehelp@fairtrade.net](mailto:coffeehelp@fairtrade.net). Sin embargo, la mediación de FLO no reemplaza el arbitraje formal, en el caso de que los contratos no se resuelvan, a través de los órganos estándares de la industria del café, es decir, el contrato de la Asociación del Café Verde o el Contrato Europeo para el Café.
  - d) Recomendamos a cualquier operador que haya tenido una falta, contactar al Servicio de Apoyo para el Café de FLO ([coffeehelp@fairtrade.net](mailto:coffeehelp@fairtrade.net)) para el asesoramiento dentro de los 60 días de la fecha de no entrega para asegurar un mejor apoyo.

A partir de entonces, el servicio puede negarse a mediar. El equipo de mediación incluye a la Unidad de Gestión Global de Productos, el Asesoramiento Legal y el asesoramiento de expertos en café externos.





FAIRTRADE  
INTERNATIONAL

### **¿Dónde encontrar asesoramiento sobre cómo manejar riesgos en materia de precio?**

El asesoramiento gratuito en relación al manejo del riesgo y los contratos de café de Comercio Justo Fairtrade ya está disponible a través del Servicio de Apoyo para el Café, auspiciado por Fairtrade International ([coffeehelp@fairtrade.net](mailto:coffeehelp@fairtrade.net)).

Las preguntas también pueden dirigirse a su contacto habitual dentro del sistema de Comercio Justo Fairtrade. Los productores pueden comunicarse con su Oficial de Enlace o con la Red de Productores. Los comerciantes y los concesionarios pueden contactar a la Iniciativa del Sello de Comercio Justo Fairtrade en su país / Certificador o al responsable del producto de la Unidad de Gestión Global de Productos Lee Byers: [l.byers@fairtrade.net](mailto:l.byers@fairtrade.net)