



Resumen de cambios

Comentarios Recibidos sobre el Borrador del

Estándar de Comercio de Fair Trade USA

y Respuestas de Fair Trade USA

Noviembre de 2013

www.FairTradeUSA.org

© 2013 Fair Trade USA. Todos los derechos reservados.

Contenido

- 1. Introducción y antecedentes.....2
- 2. Comentarios y respuestas: Sección sobre Desarrollo Económico.....3
 - 2.1 Requisitos para el Precio Comercio Justo.....3
 - 2.2 Requisitos para la Prima Comercio Justo4
 - 2.3 Comercio Sustentable6
 - 2.4 Prefinanciación8
- 3. Comentarios y respuestas: Sección Comercio..... 12
 - 3.1 Trazabilidad Física de los Productos..... 12
 - 3.2 Contratos 13

1. Introducción y antecedentes

Un agradecimiento a las partes interesadas

Fair Trade USA agradece sinceramente a todos nuestros socios, colegas y partes interesadas por haber brindado comentarios fundamentales y profundos. Sin su compromiso y variada experiencia, nuestro Estándar de Comercio no tendría la fuerza que tiene hoy. Según esta consulta, hemos realizado aproximadamente veinte modificaciones a los estándares y criterios de cumplimiento. En este documento se explican en detalle todos los comentarios recibidos y la forma en que se incluyeron en nuestro Estándar nuevo. Seguiremos controlando su implementación y buscaremos formas de mejorar nuestros estándares para poder tener un impacto mayor sobre más personas. Nos comprometemos profundamente a cumplir con nuestra promesa de desarrollo económico.

Antecedentes

Fair Trade USA (FTUSA) publicó el Borrador de la Versión 1.0 del Estándar de Comercio de Fair Trade USA en junio de 2012 y solicitó a las partes interesadas su opinión a lo largo de un período de 60 días para recibir comentarios en línea y siguió las comunicaciones personales durante varios meses más, hasta agosto de 2013. Informamos a los productores y socios autorizados acerca del período de consultas y nos comunicamos anticipadamente con ONG, productores, exportadores, fabricantes e importadores.

Durante el período de consultas, recibimos comentarios de 40 grupos de entornos diferentes, como agricultura, comercio, préstamos, ONG y marcas. Trece organizaciones de productores de Comercio Justo, cuatro exportadores de Comercio Justo, dieciséis importadores de Comercio Justo, cuatro prestamistas externos y dos marcas de las categorías de cacao, café, flores, productos agrícolas, azúcar y té, así como una ONG. Algunos prefieren seguir siendo anónimos, pero entre las partes interesadas consultadas se incluyen las siguientes:

Agrocoex	Asoguabo
Arroyense	Bourbon Specialty Coffees
Sustainable Harvest	Capespan North America
Organics Unlimited	InterAmerican Coffee Corp
Occicafe	COOPAYAAF
CoopeTarrazu	CAC Pangoa
Oro Verde	Prodelsur/Volcafe Peru
Transmar	Alberts Organics
RGC	Atlas Coffee Importers
Annies Inc.	Triodos Bank
Progreso	Root Capital
Grassroots Business Fund	Sierra Flowers

En este informe se resumen los comentarios recibidos sobre el contenido del Estándar y sus Criterios de Cumplimiento, y la forma en la que abordamos estos comentarios en la versión final del Estándar de Comercio.

El Estándar de Comercio Final se publicará en la sección Estándares de nuestro sitio web. En este documento, las cláusulas del Estándar están indicadas con números enteros (p. ej., ED-FTP 1) y los criterios de cumplimiento, con su punto decimal (p. ej., ED-FTP 1.2). Tenga en cuenta que los detalles adicionales sobre las definiciones de los términos se pueden encontrar en nuestro "Glosario de Estándares", que también se encuentra disponible en la sección Estándares de nuestro sitio web.

2. Comentarios y respuestas: Sección sobre Desarrollo Económico

2.1 Requisitos para el Precio Comercio Justo

ED-PR 1

Una de las partes interesadas dijo que "los costos de los insumos y las materias primas se están elevando, mientras que los precios están cayendo. La investigación sobre precios de FLO se realizó hace mucho tiempo y ya no refleja la realidad actual de los productores".

Respuesta de FTUSA:

Mientras que comprendemos las inquietudes sobre los cálculos de precios mínimos de FLO, respetamos que hayan podido obtener los precios mínimos de FLO y que seguirán aceptándolos cuando sea posible. Sin embargo, revisaremos los precios de Comercio Justo cuando sea necesario. Por ejemplo, hace poco, Fair Trade USA revisó los precios de la quinoa y publicó la consulta y los resultados en la sección Estándares de nuestro sitio web. La Base de Datos de Precios de Fair Trade USA es la referencia oficial de los requisitos de Precio Comercio Justo.

ED-PR 2.3

Durante esta consulta, también les preguntamos a las partes interesadas acerca de cómo se representan los costos de exportación si los productores no exportan por su cuenta, pero el Precio Comercio Justo se establece al nivel de exportación (FOB). (Esta situación solo ocurre en algunas cadenas de suministro y, principalmente, en las categorías de café y cacao).

El borrador del criterio de cumplimiento se redactó de forma tal de dar a entender que, después de que los productores habían vendido el producto a los exportadores al precio Comercio Justo FOB (o superior) menos los costos de exportación, los exportadores tuvieron que reembolsar retroactivamente a los productores si habían vendido el mismo producto a los importadores a un precio más alto, pero los exportadores no pudieron recuperar las pérdidas si el mercado se movió en otra dirección. Las partes interesadas explicaron que esta no es la manera en la que se realizan auditorías de Comercio Justo en otros sistemas y una mayoría de los que respondieron preguntó si es justo o realista exigir a los exportadores que transfieran las ganancias mientras que absorben las pérdidas. Otros explicaron que para cumplir con este requisito, deberían contar con un tipo de contrato específico, en el que el productor de Comercio Justo pida que el precio sea fijo para asegurar la base del precio, mientras que deja abierta la opción de volver a fijar el precio si el precio de mercado aumenta.

Respuesta de FTUSA:

Fair Trade USA decidió a partir de estas conversaciones que el principio fundamental por seguir es que los exportadores deben pagar a los productores al menos el Precio Comercio Justo (Precio Mínimo Comercio Justo o precio de mercado relevante, el que sea mayor) en el nivel FOB del día en que se fija el precio con el productor, menos las deducciones acordadas. Los nuevos criterios de cumplimiento aclaran este principio en las siguientes situaciones:

- En el caso de contratos abiertos, el estándar requiere que los productores decidan cuándo se fijará el precio. En este caso, los productores deben recibir al menos el Precio Comercio Justo del día en que se fija el precio, menos las deducciones acordadas. Si el exportador se aferra al producto y realiza una venta con Certificación de Comercio Justo posterior y, en el ínterin, el Precio Comercio Justo aumentó o disminuyó, no es necesario pagar (o cobrar) un ajuste retroactivo al productor.
- Cuando el exportador y el productor aceptan un contrato en firme y se fija un precio el día de la compra (el estándar permite esto en situaciones específicas, como cuando el productor tiene productos en existencia al momento de celebrar el contrato), se aplica la misma regla: los productores deben recibir al menos el Precio Comercio Justo en el nivel FOB del día de la compra, menos las deducciones acordadas. Si el Precio Comercio Justo después sube o baja, no es necesario pagar o cobrar ajustes retroactivos.

2.2 Requisitos para la Prima Comercio Justo

ED-FTP 2

Dos partes interesadas expresaron que las fechas límite de pago se deben extender cuando hay reclamos sobre la calidad.

Respuesta de FTUSA:

El Estándar de Comercio se centra en los requisitos generales de contratación, más que en circunstancias excepcionales, como los reclamos sobre la calidad. Existen protecciones adicionales para los productores de productos en los que los reclamos de calidad prevalecen más, como los productos agrícolas, pero en general, el Estándar no reglamenta este tema. En la mayoría de los contratos, los reclamos sobre la calidad estarán contemplados mediante la violación de los requisitos del contrato. Según la ley de contratos general, mientras que en un contrato la calidad se define como un término material, la incapacidad de entregar un producto de dicha calidad será considerada violación del contrato por parte del vendedor. Debido a esta violación material, el comprador tiene la opción de rechazar la compra de los bienes o volver a negociar el contrato, ya que no se puede esperar que el comprador pague el precio que se fijó anteriormente por un producto de menor calidad.

Introducción de referencia a PACA para la categoría de productos agrícolas

Fair Trade USA realizó muchas consultas en cuanto a si debíamos hacer referencia a la Ley de Productos Agrícolas Perecederos (PACA) de EE. UU., dentro de nuestro Estándar de Comercio para la categoría de productos agrícolas. PACA enumera los términos de los requisitos de comercialización para la importación de productos agrícolas a EE. UU. y es regulada por el Departamento de Agricultura de EE. UU. PACA protege a los agricultores e importadores de productos agrícolas estableciendo y haciendo cumplir un código de prácticas de comercialización justa para vendedores y compradores de productos agrícolas y ayudando a que las empresas resuelvan las disputas comerciales. Fair Trade USA introdujo una referencia a la ley PACA en el Borrador del Estándar de Comercio para simplificar la administración del cumplimiento a los agricultores e importadores de productos agrícolas de Comercio Justo que deben observar los estándares de la ley PACA y de Comercio Justo. Además, Fair Trade USA apunta a garantizar que los agricultores permanezcan dentro de sus "derechos fiduciarios de PACA" y no firmen un contrato que anule los derechos y las protecciones que PACA les ofrece.

La mayoría de las partes interesadas con las que conversamos respondieron positivamente a la introducción de referencias a la ley PACA en el Estándar de Comercio y opinaron que esto fue una simplificación de la administración de cumplimiento porque deben cumplir con ambos estándares. Algunas de las personas que respondieron pensaban que la ley PACA regía las transacciones entre los comerciantes de productos agrícolas de EE. UU. solamente y no se aplicaba al comercio internacional. Sin embargo, la División PACA del USDA confirmó que la ley PACA rige la importación de productos agrícolas a EE. UU.

ED-FTP 2.1

Categoría de productos agrícolas: En el Borrador del Estándar de Comercio se exigía que los términos de pago de la categoría de productos agrícolas estén en conformidad con la ley PACA. Además, el estándar exigía que cuando las bananas se compran en la puerta de la finca o en el nivel Ex Works, el Pagador Comercio Justo debe realizar el pago en un plazo de 15 días posteriores a la entrega del producto.

Todos los que respondieron apoyaron los términos de pago ofrecidos en el Borrador del Estándar de Comercio. Varios importadores y agricultores notaron que los términos de pago eran diferentes según la categoría y la región. Sin embargo, todas las personas que respondieron estuvieron de acuerdo en que los términos de pago de la ley PACA refuerzan el Estándar de Comercio, siempre que los productores comprendan que pueden negociar mejores términos.

Respuesta de FTUSA:

En el Estándar de Comercio final, Fair Trade USA alineó los términos de pago de las transacciones de productos agrícolas de Comercio Justo con la ley PACA. En octubre de 2013, Fair Trade USA realizó un seminario por Internet para agricultores sobre la ley PACA y la forma en la que se relaciona con los reclamos sobre la calidad, las inspecciones independientes y los contratos.

ED-FTP 2.2

En el Borrador del Estándar de Comercio, Fair Trade USA introdujo la opción de que, cuando los pagos de las Primas se realicen en forma separada del pago de los productos (por ejemplo, en la cuenta del Comité Comercio

Justo en lugar de la cuenta del exportador), los pagos de la Prima se pueden realizar mensualmente o, cuando los montos de la Prima son pequeños (inferiores a USD 500), trimestralmente, en lugar de realizarlos junto a cada transacción de Comercio Justo. Esta medida estaba destinada a abordar el alto costo de las transferencias electrónicas, especialmente en las categorías de productos en que el producto se envía con frecuencia, como el envío semanal de flores o productos agrícolas.

Los comentarios sobre este estándar fueron variados. Para una de las partes interesadas, este fue un enfoque útil. Otra de las partes interesadas dijo que el comprador debería tener que pagar la cantidad total de cada factura. Tres de las partes interesadas recomendaron que cualquier variación en el tiempo de pago del precio o de la Prima se debiera acordar entre el Pagador Comercio Justo, el productor y el Comité Comercio Justo por escrito, ya sea en el contrato de venta o en un acuerdo por separado. Dos productores mencionaron que habían utilizado este método en el pasado. Una de las partes interesadas sintió que permitir que el Pagador Comercio Justo pague cantidades de Prima aún más pequeñas en una fecha posterior parecía arbitrario. Otro productor notó que las reglas de pago de la Prima deberían ser más flexibles, no menos, porque (1) la presencia de más cantidad de reglas hace que el comercio sea más lento y desalienta la participación de las empresas en el Comercio Justo y (2) los Comités Comercio Justo no dependen de los pagos de las Primas para el flujo de efectivo de la misma forma que lo hacen los negocios tradicionales.

Respuesta de FTUSA:

Como compromiso, Fair Trade USA seguirá permitiendo los pagos de las Primas mediante transferencias totales, en lugar de cada transacción. Sin embargo, el Estándar de Comercio final requiere que estos pagos totales se comuniquen al final de cada mes y se paguen en un plazo de 30 días, en lugar de trimestralmente. Fair Trade USA permitirá que se realicen diferentes programas de pago solo si el Pagador Comercio Justo y el Comité Comercio Justo/la Organización de Productores Registrados han firmado la documentación del acuerdo para este programa de pagos y han enviado esta documentación a Fair Trade USA y, en dichos casos, se deben seguir realizando al menos trimestralmente.

2.3 Comercio Sustentable

ED-ST 2

En la mayoría de las cadenas de suministro de Comercio Justo, los productores venden directamente a un Pagador Comercio Justo, que les paga directamente la Prima y el Precio Comercio Justo. Sin embargo, en algunas cadenas de suministro, los productores venden a un exportador ("transmisor") que después vende al Comprador Comercio Justo. En este caso, el transmisor recibe la Prima y el Precio Comercio Justo del comprador y los transfiere a los productores. Fair Trade USA solicitó específicamente comentarios de las partes interesadas sobre el nivel de transparencia de los transmisores a los productores. El Borrador del Estándar de Comercio requería que los Transmisores Comercio Justo compartieran copias de los contratos Comercio Justo firmados con los Pagadores Comercio Justo con los productores a quienes les compraron los productos de Comercio Justo.

Fair Trade USA habló específicamente sobre este tema con ocho productores de Comercio Justo, siete exportadores de Comercio Justo, cuatro importadores de Comercio Justo y un analista de mercado. Los comentarios fueron muy diversos y quedó claro que el significado de este requisito depende mucho del establecimiento de la cadena de suministro. En las distintas cadenas de suministro, los exportadores asumen roles variados. Cuando los exportadores actúan simplemente como vínculos y proveedores de servicios entre los importadores y los productores, los precios se fijan al mismo tiempo a lo largo de la cadena de suministro. En estos casos, se informó que los contratos de Comercio Justo fueron compartidos en toda la cadena de suministro con mucha transparencia en cuanto a los precios recibidos por cada parte y los costos acordados por estas. Recibimos los mismos comentarios de las cadenas de suministro donde hay un nivel de integración vertical entre el productor y el exportador; por ejemplo, las cooperativas que tienen interés mayoritario en la empresa exportadora.

Los comentarios fueron más variados en las cadenas de suministro en que los exportadores actúan como comerciantes y asumen el riesgo de la fluctuación del mercado. En algunas de estas cadenas de suministro, los productores y los exportadores informaron que los contratos de Comercio Justo se compartieron con los Pagadores Comercio Justo o que se suministró un informe que resumía la información brindada en los contratos de Comercio Justo (como los volúmenes, el precio y la Prima) al finalizar la temporada de comercialización. En estas cadenas de suministro, algunos Transmisores Comercio Justo estaban menos preparados para compartir los contratos que firman con los Pagadores Comercio Justo con los productores de Comercio Justo a quienes les compraron productos de Comercio Justo. Algunos de los motivos manifestados fueron que hay demasiada información confidencial en los contratos, por ejemplo, los márgenes y los precios, o que es posible que los productores salteen a los exportadores en la próxima cosecha si conocen al máximo comprador.

Varias de las partes interesadas sugirieron que no es necesario compartir los contratos, siempre que en el contrato original entre el productor y el exportador quede claro cómo se establecerán los precios y cómo se comunicarán y se pagarán las Primas (que ya se exige en el TRPR 2.3). Entre otras sugerencias se incluyeron hacer que la documentación, incluidos el Precio y la Prima (por ejemplo, una factura de compra), esté disponible sin exponer todo el contrato o hacer que el auditor verifique los pagos de la Prima que corresponden al productor cuando se realizan auditorías para el exportador.

Respuesta de FTUSA:

Debido a que la naturaleza de los comentarios recibidos fue muy variada, Fair Trade USA ha mantenido intacto el fundamento y la intención del estándar, y al mismo tiempo tuvo en cuenta la inquietud expresada por algunas de las partes interesadas de que los productores de Comercio Justo pueden utilizar los conocimientos del comprador final de su producto para cortar sus socios comerciales actuales. Por lo tanto, el Estándar de Comercio final de Fair Trade USA exigirá que los transmisores Comercio Justo brinden un informe a los proveedores de Comercio Justo al finalizar cada temporada de comercialización (al menos una vez al año) que detalle los volúmenes vendidos como productos con certificación de Comercio Justo, así como el precio y la Prima Comercio Justo recibidos, incluidas las diferenciales de precio y los cálculos de la Prima, si corresponde. Debemos notar que la mayoría de los pagos de precio y Prima Comercio Justo son realizados directamente por los compradores a los

productores de Comercio Justo y que el transporte solo está presente en algunas cadenas de suministro de cacao, café y azúcar.

2.4 Prefinanciación

Debido a la introducción de requisitos adicionales y aclaraciones en la sección de prefinanciación del Borrador del Estándar de Comercio, Fair Trade USA realizó muchas consultas sobre esta sección. Hablamos sobre la sección Prefinanciación del Estándar de Comercio con cuatro productores de Comercio Justo, un exportador de Comercio Justo, seis importadores de Comercio Justo, cuatro prestamistas externos y una ONG.

Alcance de la aplicabilidad

Para poder lograr equidad y coherencia, varias de las partes interesadas dijeron que la prefinanciación debe estar disponible para las estructuras de todos los productores, no solo para las Organizaciones de Pequeños Productores. Una de las partes interesadas no estuvo de acuerdo y recomendó restringir la financiación previa a la cosecha para las Organizaciones de Pequeños Productores, incluidas las cooperativas.

Respuesta de FTUSA:

Fair Trade USA siguió la recomendación de la mayoría de las partes interesadas. El Estándar de Comercio final aplicará el estándar de prefinanciación a todos los productores de Comercio Justo, independientemente de para qué estándar tienen certificación. Debido a que el estándar hace que la responsabilidad caiga sobre el productor que solicita apoyo para acceder a la prefinanciación, se puede asumir que los productores se seleccionarán automáticamente y solo aquellos que necesiten una financiación previa a la cosecha pedirán ayuda a sus compradores.

La mayoría de las partes interesadas opinó que los productores de todas las categorías deberían poder solicitar apoyo a los compradores para acceder a la financiación previa a la cosecha. Además, una de las partes interesadas comentó que el suministro de financiación previa a la cosecha debía depender de la existencia de contratos de venta con compromisos de volumen firmes, y observó que los contratos de volumen fijo no son necesarios para la categoría de flores y plantas de Comercio Justo.

Respuesta de FTUSA:

La financiación previa a la cosecha es una necesidad muy común en algunas categorías, mientras que es probable que los productores de otras categorías no soliciten este tipo de financiación. La necesidad de financiación previa a la cosecha depende de los ciclos de cosecha y tiene una importancia especial en las industrias que tienen una o dos temporadas de cosecha anuales, como el café y el cacao. El estándar se aplica a todas las categorías, pero dado que la responsabilidad de solicitar apoyo para la financiación previa a la cosecha cae sobre el productor, es probable que no se aplique donde no sea realmente necesario o posible debido a la falta de contratos de venta.

ED-PF 1

Hubo consenso entre casi todas las personas que respondieron en que la mayoría de los Pagadores Comercio Justo no pueden suministrar financiación previa a la cosecha directa debido a sus propias limitaciones de flujo de efectivo y acceso al capital. Todos los productores comentaron que reciben casi toda la financiación previa a la cosecha a través de prestamistas externos. Los importadores comentaron que no pueden brindar prefinanciación directa por completo o que solo pueden ofrecer préstamos previos a la cosecha a un subconjunto muy pequeño de sus tantos proveedores.

Nos complació que casi todos los que respondieron, con sus diversos entornos y perspectivas sobre Comercio Justo, estuvieran de acuerdo con los fundamentos del estándar y creyeron que nuestros aportes fortalecieron el estándar. Específicamente, estuvieron de acuerdo en que, a pedido de los productores, los Pagadores Comercio Justo deben brindar financiación directa previa a la cosecha a los productores o apoyar al productor para acceder a la prefinanciación por parte de un prestamista externo. La mayoría de los que respondieron también estuvieron de acuerdo en que la declaración de alternancia del estándar resuelve el problema. Tal como lo notó una cooperativa: *"Si es posible otorgar prefinanciación directa, perfecto. Si no, entonces es importante que los compradores ayuden a las cooperativas con la prefinanciación de los prestamistas sociales y los bancos"*. Un importador sintió lo siguiente: *"Está bien ser más transparente en cuanto a cómo funciona realmente el proceso de prefinanciación: decir que el Pagador suministra la financiación o ayuda al productor a que la consiga. No importa cuál es la fuente de la financiación; lo que importa es que los agricultores la obtengan. Hay muchas formas de que los proveedores obtengan la financiación, pero. . . los Pagadores deben estar dispuestos a ayudar"*.

Sin embargo, una cooperativa comentó que el estándar no debería permitir que los importadores elijan entre ayudar a los productores mediante prestamistas externos y suministrar la financiación previa a la cosecha directamente. La persona que respondió argumentó que los préstamos a través de prestamistas externos generalmente se encuentran fácilmente disponibles, pero son menos deseables que la financiación directa previa a la cosecha debido a las tasas de interés más altas y los documentos relacionados con estos préstamos de terceros.

Un prestamista externo, por otro lado, pensó que el estándar no debería permitir el suministro de prefinanciación directa por parte de los compradores a los productores, ya que los compradores no tienen las capacidades ni las habilidades de los prestamistas externos. Indicaron que esto puede crear una dependencia indeseable con respecto al comprador que podría entorpecer la negociación de las ventas.

Respuesta de FTUSA

Según el consenso de la mayoría de las numerosas partes interesadas que proporcionaron opiniones, el Estándar de Comercio final sigue exigiendo que, si así lo solicitara el productor, los Pagadores Comercio Justo suministren financiación previa a la cosecha directa o ayuden al productor a asegurar la financiación previa a la cosecha mediante un tercero.

Mientras que casi todas las personas que respondieron estuvieron de acuerdo en que el estándar de prefinanciación debería exigir que los Pagadores Comercio Justo ayuden a los productores de Comercio Justo para que accedan a la financiación previa a la cosecha por parte de prestamistas externos, hubo distintas ideas en cuanto a cómo debería ser esta ayuda.

La mayoría de los productores a los que se les consultó pensó que era valioso que los compradores sirvieran como referencia de crédito y los recomendaron como candidatos para préstamos a prestamistas externos. Esto fue especialmente cierto siempre que los productores trabajaron con bancos locales. Los importadores dijeron que probablemente podrían brindar este tipo de recomendación. Tal como lo destacó un prestamista social, sin embargo, dichas referencias no deberían exigirse a los compradores de la junta, ya que la capacidad de servir como referencia de crédito depende de si el productor es realmente recomendable.

Respuesta de FTUSA

Según estos comentarios, el Estándar de Comercio final de Fair Trade USA exigirá que los Pagadores Comercio Justo sirvan de referencia de crédito y recomienden productores a los prestamistas según lo solicite el productor. Sin embargo, hemos agregado la condición de que esto solo se aplica si el productor ha suministrado productos al comprador en el pasado con éxito.

Los productores también estuvieron de acuerdo en que es útil que los importadores confirmen la validez de sus contratos de compra a prestamistas externos, de manera que estos acuerdos se pueden utilizar como garantía prendaria. Nuevamente, esto pareció especialmente útil en las situaciones en que los productores trabajan con bancos locales, lo que generalmente exige dicha confirmación. Uno de los prestamistas sociales destacó que los contratos de venta generalmente no exigen confirmación adicional, y una de las partes interesadas mencionó que para algunas categorías de productos, los contratos no serían valorados como garantía prendaria para los prestamistas externos debido a que no tienen compromisos de volumen estrictos. Sin embargo, la mayoría de los importadores estuvo de acuerdo en que confirmar la validez de los contratos es algo que están dispuestos a hacer y que pueden hacer.

Respuesta de FTUSA

Según lo recomendó la mayoría de las partes interesadas, el Estándar de Comercio final requerirá que los importadores confirmen a los prestamistas externos que el contrato de Comercio Justo es válido y se puede utilizar como garantía prendaria para préstamos (si los productores piden ayuda para acceder a la prefinanciación).

Los comentarios de las partes interesadas mostraron que la acción más eficaz y crucial para apoyar la financiación previa a la cosecha para los productores es la predisposición de los importadores para canalizar los pagos a través de prestamistas externos. Los productores, los importadores y los prestamistas sociales aceptan que esta es la forma en la que los productores reciben financiación previa a la cosecha para la mayoría de los contratos de Comercio Justo.

Respuesta de FTUSA

Según la recomendación de la mayoría de las partes interesadas, el Estándar de Comercio final exigirá que los importadores estén dispuestos a canalizar los pagos a través de prestamistas externos para permitir que los productores reciban prefinanciación (si los productores solicitan ayuda para acceder a la prefinanciación).

Dos prestamistas sociales confirmaron que estas tres acciones de los compradores de Comercio Justo (como referencias, contratos de validación y canalización de pagos a través de prestamistas) ayudarán a que los productores accedan a la financiación previa a la cosecha de terceros. Otras formas en que los importadores pueden ayudar a los productores a recibir financiación previa a la cosecha sería ayudar en el proceso de diligencia debida mediante el suministro de información sobre la calidad y confiabilidad del producto, para garantizar préstamos o para firmar contratos a largo plazo y suministrar cartas de intención.

A algunas de las partes interesadas les preocupaba que el estándar implicara que debían ser consignatarios del préstamo. Un importador comentó que su reputación podría correr riesgo si exigía algo que podría ser perjudicial para el negocio de los compradores de productos de Comercio Justo; por ejemplo, si el financiador o prestamista responsabiliza a los compradores en casos en que el productor realizó el pago fuera de término o no lo realizó.

Respuesta de FTUSA

Según lo recomendaron las partes interesadas, Fair Trade USA ha aclarado en el estándar que los compradores no son responsables del reintegro de los préstamos de terceros. El estándar sigue exigiendo apoyo para la prefinanciación en las tres acciones que se analizaron más arriba, debido a que no representan un riesgo financiero para los compradores. La aplicabilidad del estándar dependerá de la existencia de contratos de venta con compromisos de volumen firmes, que se requieren en todas las categorías de productos, excepto en los productos agrícolas y en las flores.

En el Borrador del Estándar de Comercio se estableció que la ayuda con la prefinanciación solo se exige cuando hay una relación comercial de al menos un año de antigüedad. Hemos recibido comentarios muy variados sobre esto. Algunas de las partes interesadas comentaron que esto sería perjudicial para los grupos de productores principiantes que tienen una clara necesidad de obtener el crédito, especialmente durante el primer año crítico de una relación de compra. La falta de acceso a la financiación podría contribuir a que la cooperativa no cumpla con los términos del contrato, por lo que el comprador estaría interesado en ayudar para que el productor acceda a la financiación. Por otro lado, muchas otras partes interesadas indicaron que brindar financiación directa previa a la cosecha o recomendar grupos de productores a prestamistas externos con quienes no tienen relación ni experiencia implica un gran riesgo, y sintieron que una relación de un año era aceptable, ya que permite que haya tiempo para desarrollar confianza y seguridad.

Otras de las partes interesadas sintieron que un año era un período demasiado corto y que de dos a tres años era más realista para establecer una relación. Finalmente, hubo una recomendación para agregar a las pautas del estándar que consiste en que los compradores que no habían tenido que asegurar la prefinanciación para un productor antes intenten acceder a la Alianza Financiera para el Comercio Sostenible (FAST).

Respuesta de FTUSA:

Debido a los comentarios variados, eliminaremos la "regla de un año" del estándar y le daremos a los productores la oportunidad de solicitar apoyo con la prefinanciación cuando lo necesiten.

ED-PF 2

Una de las partes interesadas comentó que cuando el comprador otorga prefinanciación al productor directamente, no es realista exigir al comprador que cobre solo la misma tasa de interés que la que paga en su propia línea de crédito porque existen riesgos y costos adicionales que se deben tener en cuenta. Esta parte interesada sugirió que la tasa de interés que se está cobrando debe ser igual o inferior a la tasa que cobran otras instituciones de préstamo social.

Respuesta de FTUSA:

Comprendemos los desafíos que representa suministrar financiación directa. Sin embargo, el Estándar de Comercio final seguirá prohibiendo que los Pagadores Comercio Justo que brindan prefinanciación directa a los productores cobren tasas de interés por este servicio financiero. Los Pagadores Comercio Justo que no pueden asumir el riesgo de los préstamos de prefinanciación sin cobrar intereses pueden optar por apoyar a los productores ayudándolos a acceder a la prefinanciación a través de otros medios.

ED-PF 3

Una de las partes interesadas indicó que es común que ocurran demoras en la entrega de productos y que debería formar parte del estándar que si hay prefinanciación en un contrato, la organización del productor debe comunicar de inmediato los cambios que se hagan en el contrato (es decir, fecha de entrega, precio, calidad o cancelación) al prestamista.

Respuesta de FTUSA:

Estamos de acuerdo en que la comunicación eficaz entre los tres socios es fundamental para que el suministro del préstamo tenga éxito. Sin embargo, el alcance de la certificación con respecto al Estándar de Comercio está limitado a la relación entre el Pagador Comercio Justo y el productor, y no incluye la relación entre la organización del productor y el prestamista.

3. Comentarios y respuestas: Sección Comercio

3.1 Trazabilidad Física de los Productos

TR-PT 4 y TR-PT 5

Una de las partes interesadas mencionó que es fácil cumplir con los requisitos de trazabilidad física de los productos, según lo escrito. También reconoció la dificultad que representa separar los productos de Comercio Justo de los productos que no pertenecen al Comercio Justo en algunas categorías de productos, pero indicó que obviar este requisito debería ser solo un permiso temporal. Esta parte interesada recomendó el establecimiento de un período limitado para el balance de masa y la adhesión voluntaria a los requisitos de trazabilidad física de los productos, e indicó que ningún producto que siga utilizando el método de balance de masa después de un período establecido debe permitir que el producto sea etiquetado como Comercio Justo.

Respuesta de FTUSA: Fair Trade USA evaluó críticamente las exenciones de los requisitos de trazabilidad física para las categorías de productos donde está permitido (actualmente, azúcar, jugo de frutas, té y

cacao), pero descubrió que requerir la trazabilidad física o introducir tal requisito evitaría la certificación y los beneficios para miles de pequeños productores que trabajan con estos cultivos. Los agricultores que son pequeños productores de estas categorías generalmente no tienen sus propias instalaciones de procesamiento y venden pequeños volúmenes de productos a instalaciones de procesamiento a gran escala. En muchos casos, ejecutar lotes de procesamiento por separado en estas instalaciones podría ser poco viable económicamente debido a los pequeños volúmenes de productos con certificación de Comercio Justo y la sensibilidad al tiempo del procesamiento. Estos factores forzarían en última instancia la exclusión de los productores en pequeña escala de la certificación de Comercio Justo a menos que los requisitos de trazabilidad física se adapten a la realidad. Nuestro estándar sobre trazabilidad física de los productos es coherente con el de otros grupos de certificación líderes.

3.2 Contratos

TR-CT 1

En cuanto a los contratos de producción, una de las partes interesadas mencionó que generalmente se desconoce el volumen que se necesitará o que entregarán los productores hasta el día del envío. Esta parte interesada sintió que es necesario poder otorgar una amplia gama de volumen en los contratos y después ajustarlos semanalmente, según sea necesario.

Respuesta de FTUSA:

El Estándar de Comercio exige que los contratos de Comercio Justo incluyan una especificación de volumen. Sin embargo, en la categoría de productos agrícolas, este requisito se considera completo si se otorga un *rango* de volumen y las órdenes de compra se utilizan después para enmendar el contrato. Esto está especificado en los criterios de cumplimiento que se aplican solo a los productos agrícolas. No es necesario realizar cambios en el Estándar de Comercio final para permitir esta práctica en la categoría de productos agrícolas.

TR-CT 1.5

En cuanto a los incumplimientos de los contratos de café, varias partes interesadas reconocieron que los avisos inmediatos y con antelación son útiles, especialmente para buscar suministro alternativo o para evitar que haya interrupciones innecesarias en la cadena de suministro, pero sintieron que el requisito de una notificación de dos meses es un poco arbitrario, no resuelve el problema en última instancia y hasta puede dar la impresión de que es aceptable para los incumplimientos de los contratos. Pensaron que los plazos para la notificación del incumplimiento pueden variar, por lo que esto se debe indicar en las pautas y no en el estándar.

Algunas de las partes interesadas dijeron que la suspensión del incumplimiento de un contrato parece justa, pero la descertificación no da como resultado la obtención del producto para el comprador. Además, los incumplimientos de contrato no siempre se originan por las acciones de un exportador, por lo que esto no se debe considerar una falta de cumplimiento importante para un exportador, pero debe ser una falta de cumplimiento importante para un productor.

Una de las partes interesadas sugirió que cuando un proveedor no cumple con el contrato, debe compartir parte del costo del producto sustituto, específicamente la diferencia entre el precio contratado y el costo del producto sustituto (no el costo total del producto sustituto). Para la auditoría de este requisito, la diferencia se podría deducir del precio en el contrato siguiente; el riesgo es que puede incentivar al proveedor para que, en la próxima cosecha, le venda a otro comprador.

Otra de las partes interesadas sugirió que debería haber un requisito en el estándar para informar un incumplimiento de contrato a Fair Trade USA, lo que podría ocasionar que se investiguen y se documenten las razones, las circunstancias y las decisiones sobre el incumplimiento.

Respuesta de FTUSA:

Según los comentarios de las partes interesadas, Fair Trade USA ha eliminado este requisito del borrador de la versión final de los Criterios de Cumplimiento. En su lugar, Fair Trade USA indicará sus expectativas sobre los incumplimientos que no se pueden evitar en sus pautas. Los productores que no cumplan con el contrato y sus exportadores deben seguir las expectativas de Fair Trade USA y tratar de evitar la suspensión mediante: la comunicación anticipada a sus compradores de los incumplimientos, la predisposición para negociar de buena fe con sus compradores y la comunicación eficaz del problema con todas las entidades de certificación relevantes.

TR-CT 1.6

Una de las partes interesadas sintió que es necesario que haya un proceso o un panel de arbitraje para los incumplimientos o que los términos de la rectificación de un incumplimiento se indiquen en el contrato de compra original. Esta parte interesada sintió que el proveedor debe estar protegido en caso de que ocurran actos de naturaleza o fuerza mayor.

Respuesta de FTUSA:

El Estándar de Comercio ya requiere un mecanismo de arbitraje (TR-CT 1.1) y también para la referencia de categoría de productos agrícolas en cuanto a fuerza mayor (TR-CT 1.7). Según estos comentarios, Fair Trade USA especificará adicionalmente en las pautas que los proveedores están protegidos en caso de fuerza mayor.

TR-CT 1.7

Una de las partes interesadas sugirió que se debería exigir a los productores que den aviso con varias semanas de anticipación en caso de que el volumen no sea suficiente, ya que generalmente no comunican sobre la escasez hasta que el producto está en el agua.

Respuesta de FTUSA:

Fair Trade USA agregará a las pautas de los requisitos del contrato de los Estándares para Comercio y Productores que la escasez de volumen y los posibles incumplimientos se deben comunicar lo más pronto posible.

TR-CT 1.7

Una de las partes interesadas comentó que se necesitan entre dos y tres semanas de envíos antes de firmar los contratos para poder comprender la calidad del producto, especialmente en los productos agrícolas.

Respuesta de FTUSA:

FTUSA no adaptará el Estándar de Comercio, pero aclarará en las pautas que se permiten los envíos de muestra.

TR-CT 2 y TR-CT 3

En el Borrador del Estándar de Comercio se excluyen los compradores de flores y plantas del requisito del contrato, y en TR-CT 2 se especifica que los Pagadores Comercio Justo de flores y plantas deben suministrar cartas de intención a sus proveedores. Las cartas de intención funcionan como un compromiso de compra; los compradores deben comprar al menos el 50 % de los volúmenes indicados en las cartas de intención durante el primer año de una relación comercial y el 75 % en los años siguientes (TR-CT 3).

Según las consultas que se realizaron a las fincas, los importadores y los distribuidores con y sin certificación, Fair Trade USA confirmó que los contratos de compra no se pueden personalizar en la industria de las flores. Un comprador comentó adicionalmente que el compromiso de compra relacionado con la carta de intención es contraproducente, ya que los lleva a realizar predicciones de volumen muy cautelosas en las cartas de intención. Otro dijo que los compromisos de compra son difíciles para los importadores y también explicó que una parte del comercio de las flores depende de los "pedidos pendientes" que se realizan para la próxima temporada, según las compras que se realizaron el año anterior. Finalmente, para las fincas de flores, las cartas de intención y el compromiso de compra son útiles, ayudan a planificar y generalmente reflejan la realidad, ya que se basan en las compras del año anterior.

Respuesta de FTUSA:

En función de los comentarios positivos de las fincas de flores en cuanto a que las cartas de intención son valiosas y realistas, Fair Trade USA seguirá exigiendo las cartas de intención y los compromisos de compra en la categoría de flores y plantas.

TR-CT 4

En los productos agrícolas, las partes interesadas respondieron que las cartas de intención parecen redundantes, ya que todo lo presente en esas cartas también puede estar en el contrato o en la orden de compra.

Respuesta de FTUSA:

Según estos comentarios y el hecho de que tanto los contratos de compra como las órdenes de compra son requeridos en la categoría de productos agrícolas, hemos decidido eliminar el requisito sobre las cartas de intención, ya que coincidimos en que es redundante. El contrato debe definir cómo y cuándo se pueden ajustar los volúmenes y debe establecer que los volúmenes se deben ajustar por escrito o por correo electrónico, según la disponibilidad del productor y la demanda del importador. La confirmación del volumen ocurre cuando se presentan las órdenes de compra.

TR-CT 5.2

Reclamos sobre la Calidad de los Productos Agrícolas:

Algunas de las partes interesadas sintieron que la ley PACA era buena y protegieron a los productores bastante bien en cuanto a los reclamos de calidad. También indicaron que es una ventaja utilizar la ley PACA en el estándar porque los inspectores, los expedidores y los almacenes la comprenden. Mientras que uno de los productores mencionó que no siempre desean utilizar inspectores de PACA porque son costosos, otro indicó que prefiere trabajar con inspectores de PACA. Una de las partes interesadas notó que se puede indicar cualquier variación de la ley PACA en el contrato, por ejemplo, grados más altos de calidad.

Por el contrario, una de las partes interesadas sugirió que más que hacer referencia a PACA, el estándar debería exigir que el contrato de compra indique claramente cómo se manejarán los reclamos de calidad, específicamente que: 1) todos los productos serán inspeccionados dentro de una cantidad de días hábiles acordada; 2) la inspección de calidad será realizada por un servicio externo acordado; 3) todos los reclamos deberán enviarse dentro de una cantidad de días hábiles acordada y 4) todos los requisitos adicionales de calidad deberán comunicarse y acordarse antes del envío, de manera que el proveedor tenga una idea de qué es lo que se verificará. Otras partes interesadas repitieron que PACA no provee suficiente flexibilidad en cuanto a la inspección de calidad, expresaron escepticismo con respecto a las habilidades y el conocimiento de los inspectores de USDA y preferirían realizar inspecciones opcionales, según lo soliciten el comprador o el proveedor. Esto reduciría el costo de las inspecciones; una de las partes interesadas sugirió que el comprador podría tomar fotografías de los problemas de calidad junto con los números de lote y enviarlas directamente al proveedor para aumentar el conocimiento de los problemas de calidad en nombre del proveedor.

Algunas de las partes interesadas exigieron que se aclare el significado de "aceptación" y "calidad al llegar" y a qué punto. Una de las partes interesadas dijo que "aceptación" significa descargar el producto por cualquier motivo que no sea inspección y que, para los importadores, esto ocurre después de que llega a los EE. UU., en el puerto de origen.

Respuesta de FTUSA:

Según estos comentarios mezclados, Fair Trade USA seguirá exigiendo que el contrato de compra indique claramente que los reclamos de calidad estén alineados con la ley PACA y también que indique cómo se manejarán los reclamos de calidad. Esto permite que los socios comerciales definan los mecanismos de reclamos de calidad dentro de las restricciones de la ley PACA. En agosto, realizamos una capacitación PACA 101 para el personal interno y realizaremos una similar para los agricultores más adelante este mes para que los productores aumenten el conocimiento sobre la ley PACA y sus derechos.

TR-CT 9

Varias de las partes interesadas indicaron que solo pueden realizar Comercio Justo mediante la retrocertificación, ya que en el momento de la compra no saben qué se venderá como Comercio Justo. Sintieron que la única forma de eliminar la retrocertificación sistémica (actualmente permitida en azúcar y té) sería bajar las Primas Comercio Justo, ya que con la retrocertificación, los compradores arriesgan el pago de Primas Comercio Justo de grandes cantidades de productos que posiblemente terminarán sin ser vendidas como Comercio Justo. Una de las partes interesadas sintió que la retrocertificación permite que los productores

vendan más productos y cobren la Prima Comercio Justo, mientras otorgan a los compradores flexibilidad adicional en la cadena de suministro. Otra indicó que, debido al procesamiento y las prácticas de la industria, tanto la retrocertificación como el balance de masa son alternativas necesarias para poder participar en el Comercio Justo.

Por el contrario, otros remarcaron que la retrocertificación debilita la influencia de los compradores con los proveedores debido a la demora inherente del pago de la Prima y hace que los proveedores se inclinen menos a trabajar con los compradores de Comercio Justo. Finalmente, una de las partes interesadas quiso saber si Fair Trade USA exigirá o ayudará a que los operadores se aparten de un modelo de retrocertificación de alto riesgo y cómo lo llevará a cabo, y cuáles son los pasos que Fair Trade USA está dando para evitar abusos en el sistema, lo cual, para esta parte interesada, representa riesgos para el apoyo continuo de las partes interesadas, y la integridad y credibilidad de sistema en general.

Respuesta de FTUSA:

Debido a la naturaleza particular del azúcar de EE. UU. y los mercados de té de alta calidad, que se importan con poca frecuencia y mucho antes que las ventas, Fair Trade USA siente que es necesario seguir permitiendo la retrocertificación sistémica en las categorías de té (Camellia) y azúcar, ya que esto permite que haya un volumen más alto de ventas de Comercio Justo y más beneficios para los agricultores y trabajadores. Para otros productos, Fair Trade USA seguirá otorgando excepciones según el caso si hay beneficios para los productores.