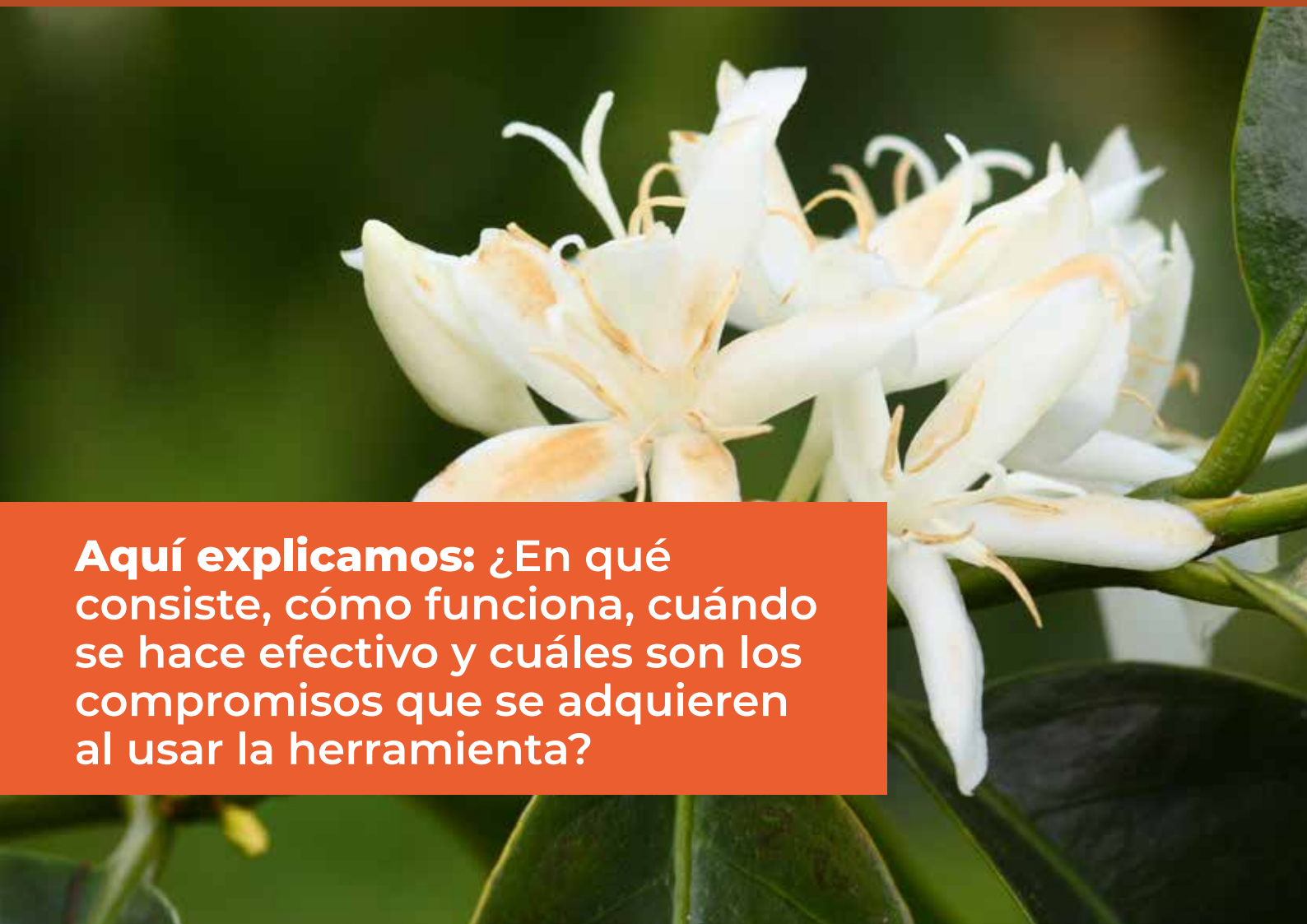




ABC VENTA DE CAFÉ CON ENTREGA A FUTURO

Alternativa para gestionar el
precio de venta del café



Aquí explicamos: ¿En qué consiste, cómo funciona, cuándo se hace efectivo y cuáles son los compromisos que se adquieren al usar la herramienta?

1



¿EN QUÉ CONSISTE?

Es una herramienta comercial ofrecida por la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) como alternativa para gestionar efectivamente el precio de venta de su café.

2



¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Todos los productores de café siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos por la cooperativa y/o Almacafé /FNC.

3



¿CUÁL ES EL VOLUMEN MÍNIMO DE VENTA?

Se pueden negociar futuros desde 200 kg de café pergamino seco en adelante. El máximo de venta es de hasta el 50% de la estimación de la cosecha.

4



¿CÓMO FUNCIONA ESTA HERRAMIENTA?

La venta a futuro, le permite al caficultor anticipar la venta del café hasta 24 meses antes de la entrega. Es decir, es un compromiso entre comprador y vendedor donde queda definido el precio, la cantidad, la calidad y el momento de entrega del café.

Para hacer negociaciones a futuro, el productor debe conocer su costo de producción. El costo de producción es algo individual y diferente para cada productor, pues depende de las características particulares de cada empresa cafetera.

5

¿POR QUÉ SE DEBE CONOCER TAMBIÉN LA PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN EN LA FINCA?



Porque es una venta anticipada en la que el caficultor debe definir cuánto café puede comprometerse a entregar. Se recomienda hacer futuros máximo por la mitad del estimado de producción de cada cosecha, puesto que hay variables de clima y otras situaciones que pueden afectar la producción. Una alternativa para gestionar el precio y promediarlo, es realizar diferentes negociaciones con precios distintos.

6

¿ESTA VENTA TIENE COSTO PARA EL CAFICULTOR?



NO. Este mecanismo de venta no tiene ningún costo. La cooperativa descontará los costos de comercialización del café.

7

¿QUÉ DEBE HACER EL CAFICULTOR PARA VENDER CAFÉ A FUTURO?



- 1. Conocer sus costos de producción.**
- 2. Definir el mes de entrega del café pergamino seco y la cantidad según su ciclo de cosecha.**
- 3. Definir el precio al que quiere vender.**
- 4. Acordar con la cooperativa la negociación donde se definen: fecha de entrega, cantidad, condiciones de calidad y precio.**

Estas condiciones se confirman por escrito a través de un contrato entregado por la cooperativa al caficultor y se convierten en las reglas de cumplimiento entre ambas partes.

5. Entregar su café en la fecha y cantidad comprometida.

8

¿CUÁNDO RECIBE EL PAGO?



El productor recibirá el pago en el momento de entregar su café con la calidad acordada, en el mes pactado con la cooperativa.

Es importante indicar que independiente del precio vigente del día de la entrega, el caficultor debe cumplir con las condiciones pactadas con la cooperativa y así mismo la cooperativa con el productor.

9

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS VENTAS A FUTURO PARA CAFICULTORES Y COOPERATIVAS?



Para los caficultores, porque les permiten asegurar el precio de venta de una parte de su café garantizando así una **RENTABILIDAD que les permita concentrarse en las labores de la finca para producir más y mejor café.**

Para las cooperativas, son una forma de apoyar a los caficultores en la búsqueda de una mejor rentabilidad y también planear mejor el flujo de su operación al tener una

mejor información sobre el volumen del café que van a comercializar.

10



¿QUÉ IMPLICACIONES JURÍDICAS TIENE INCUMPLIR UNA VENTA A FUTURO?

Incumplir los compromisos de una venta a futuro da lugar a que la parte afectada pueda reclamar por la vía judicial, mediante un proceso ordinario y/o ejecutivo los perjuicios que dicho incumplimiento le cause. Así mismo, en caso de que se hubieran pactado sanciones por incumplimiento en el contrato, se podrán imponer multas por retraso, hacer efectivas cláusulas penales, entre otras.

De esta manera, tanto la Cooperativa como el caficultor deben hacer exigible el cumplimiento de lo pactado y se aplicarán las penalidades correspondientes de los contratos. Por otro lado, el incumplimiento de una venta a futuro puede dar lugar a que se cierre la posibilidad de acceder a esta herramienta de comercialización de nuevo.

11



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA CONFIANZA ENTRE LAS PARTES?

La confianza es el centro de todos los negocios y más aún de estas operaciones que implican un mayor plazo. Es un compromiso entre todas las partes: el productor se compromete con la cooperativa, esta con la Federación y la Federación a su vez con la bolsa de futuros, los bancos,

tostadores y compradores de café de todo el mundo. Así está toda la cadena comprometida y es deber de todos cumplir.

En todas estas relaciones, el punto de partida es la confianza de que tanto el vendedor como el comprador cumplirán lo pactado: el caficultor se compromete a entregar una determinada cantidad y calidad de café al precio pactado inicialmente y la cooperativa, a recibir el café y pagar el precio acordado y así sucesivamente.

La confianza y el cumplimiento oportuno de los compromisos son la única forma de mantener esta herramienta vigente.

12



¿QUÉ IMPLICACIONES TIENEN LAS VENTAS DE CAFÉ A FUTURO EN CUANTO A LA ÉTICA Y EL BUEN GOBIERNO DE LA FNC?

El Código de Ética y Buen Gobierno de la Federación define unos principios y pautas de conducta para los colaboradores de la institucionalidad, los representantes cafeteros y los caficultores. Por tanto, el llamado del gremio es a ser correctos y éticos, honrando los compromisos adquiridos en las ventas de café a futuro, esto es, entregando el café vendido al precio acordado.

EL SIGUIENTE EJEMPLO ILUSTRA UNA **VENTA DE CAFÉ CON ENTREGA A FUTURO**

Ricardo es un caficultor que sabe que existe la alternativa para vender su café con entrega a futuro. Él estima producir durante el año 2021, 25 cargas (3.125 kg) de café pergamino seco y conoce que sus costos de producción son aproximadamente \$860.000 por carga y su cosecha principal es el segundo semestre cuando produce aproximadamente el 80% de su producción, unas 20 cargas.

Teniendo en cuenta sus costos y su ciclo de cosecha, Ricardo decide vender 4 cargas de café pergamino seco para el mes de diciembre de 2021 a un precio de \$1.400.000/carga.



Una vez la cooperativa le confirma que las condiciones de mercado le permiten vender a este precio, las dos partes acuerdan:

- 1.** Cantidad comprometida: **500 kg.**
- 2.** Tipo de café: **Pergamino seco.**
- 3.** Fecha de entrega: **Diciembre 2021.**
- 4.** Precio de venta: **\$1.400.000 / carga.**

Para garantizar el cumplimiento de esta negociación, la cooperativa elabora un contrato con los acuerdos pactados y fija las reglas de cumplimiento entre ambas partes.

Durante el año, Ricardo se dedica a cuidar su cultivo para obtener una excelente producción y alta calidad.



En diciembre de 2021, Ricardo entrega a la cooperativa los 500 kg de café pergamino seco, la cooperativa lo recibe, lo analiza y le paga el precio acordado de \$1.400.000 la carga de precio base y lo ajusta según la calidad del café.





**Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia**



www.federaciondecafeteros.org

