



FAIRTRADE LABELLING ORGANIZATIONS INTERNATIONAL

---

# CRITERIOS GENÉRICOS COMERCIALES DE COMERCIO JUSTO

**Versión actual: 16.02.2009**

**Versiones previas sustituidas:  
No aplica**

**Período para comentarios y preguntas de las partes implicadas en esta nueva  
versión:  
No aplica**

**Contacto para comentarios:  
[standards@fairtrade.net](mailto:standards@fairtrade.net)**

**Para mayor información y para descargar los criterios:  
[www.fairtrade.net/standards.html](http://www.fairtrade.net/standards.html)**

© Fairtrade Labelling Organizations International, 2009. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación de datos, o transmitida en cualquier forma o a través de cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado o de otra forma sin la licencia completa.

Esta versión de los criterios de CJ se ha traducido del inglés. Aunque FLO se esfuerza en asegurar que las traducciones sean genuinas y precisas, debe observarse que la versión en inglés es la única que se utilizará para la certificación, particularmente en casos de conflicto sobre decisiones de certificación.

## Tabla de contenidos

<b>Requisitos Generales y Directrices</b>	<b>3</b>
0.1    Propósito	3
0.2    Alcance	3
0.3    Estructura	3
0.4    Definiciones	3
0.5    Implementación	3
0.6    Aplicación	4
<b>1    Certificación</b>	<b>5</b>
<i>Esta sección aplica para todos los operadores</i>	
<b>2    Trazabilidad</b>	<b>5</b>
<i>Esta sección aplica para todos los operadores</i>	
<b>3    Contratos</b>	<b>6</b>
<i>Esta sección aplica para los pagadores CJ,     productores y transmisores CJ</i>	
<b>4    Comercio sostenible</b>	<b>8</b>
<i>Esta sección aplica para los pagadores CJ,     productores y transmisores CJ</i>	
<b>5    Pre-financiamiento</b>	<b>9</b>
<i>Esta sección aplica para los pagadores CJ,     productores y transmisores CJ</i>	
<b>6    Asignación de precios</b>	<b>11</b>
<i>Esta sección aplica para pagadores CJ,     productores y transmisores CJ</i>	
<b>Anexo 1    Definiciones</b>	<b>14</b>

## Requisitos Generales y Directrices

### 0.1 Propósito

El Comercio Justo (CJ) es una estrategia para la reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible. Su propósito es crear oportunidades para productores y trabajadores en el Sur que han sido marginados o colocados en una situación económica desventajosa por el sistema comercial convencional. Si un acceso justo a los mercados con mejores condiciones comerciales pudiera ayudarles a superar las barreras hacia el desarrollo y el empoderamiento, pueden unirse al CJ.

Operadores comerciales pueden unirse al CJ si se comprometen a apoyar estos objetivos CJ. Este criterio debería ser visto como un requisito mínimo para comerciantes para demostrar su compromiso con el CJ.

### 0.2 Alcance

El criterio diseñado en este documento concierne a los operadores que comercian con productos certificados. Cada operador que vende o compra productos certificados, hasta el punto en el cual el producto certificado se encuentra en su empaque final para el consumidor, debe cumplir con este criterio. Todos los pagadores CJ (operadores que son responsables de pagar el precio CJ) y transmisores CJ (operadores que reciben o manejan el precio CJ), deben cumplir este criterio.

Para productores, este criterio es aplicable siempre que el criterio Genérico para Producto CJ sea cumplido y que exista un criterio de producto para el producto a certificar.

FLO también publica criterios de producto, que complementan y añaden requisitos específicos a estos Criterios Genéricos Comerciales CJ. El criterio de producto pertinente debe también ser cumplido, y se debería leer en combinación con estos criterios. Para algunos productos, los criterios de producto pertinentes definen excepciones con respecto a los requisitos específicos en estos criterios. Aparte de estas excepciones explícitas, los Criterios Genéricos Comerciales CJ sustituyen a los criterios de productos CJ.

Los niveles de los Precios Mínimos CJ y la Prima CJ para productos CJ son publicados separadamente de los criterios de producto. Los pagadores y transmisores CJ deben referirse a la página web de FLO para obtener los niveles pertinentes de los precios y la prima, y así asegurarse que están en conformidad con estos. Así mismo los productores deben verificar que siempre son informados acerca de los niveles vigentes del precio y de la prima CJ para sus productos.

### 0.3 Estructura

Cada sección de los criterios comienza con una declaración introductoria que describe el objetivo de esa sección. Luego es presentado el criterio en sí mismo, estableciendo los requisitos en términos exactos. Debajo del criterio se encuentran los objetivos de cada cláusula y las directrices de interpretación. Estas explicaciones están dadas en *itálica*.

### 0.4 Definiciones

Las definiciones para todos los términos claves usados en estos criterios están incluidas en el Anexo 1 de este criterio.

### 0.5 Implementación

Cuando sean llevadas a cabo las decisiones de inspección y certificación, el Órgano de Certificación aplicará el criterio estrictamente y hará un seguimiento minucioso de los objetivos dados.

Los **criterios técnicos de cumplimiento** de los criterios CJ son desarrollados por el Órgano de Certificación. En los casos en los cuales existan dudas acerca de si una organización ha aplicado

correctamente un requisito, el Órgano de Certificación hará una evaluación acorde con los objetivos establecidos en estos criterios.

## **0.6 Aplicación**

Esta es la primera versión de los Criterios Genéricos Comerciales CJ. Entrará en vigencia **el 16 de febrero 2009**. Para operadores certificados antes del 16 de febrero 2009 la fecha límite para estar en conformidad con estos criterios es el **1<sup>ro</sup> de mayo 2009**.

## 1.0 Certificación

### Intención

Todos los operadores que toman propiedad de productos certificados CJ y/o manejan el precio y la prima CJ son inspeccionados y certificados.

- 1.1 Todos los operadores estarán sujetos a inspecciones y a la certificación para evaluar la conformidad con los presentes criterios.

*Los operadores estarán sujetos a un proceso de inspecciones determinados por el certificador para evaluar su conformidad con estos criterios.*

*Los subcontratistas deberán considerarse premisas adicionales del operador. El Órgano Certificador decidirá si es necesario que los subcontratistas sean sometidos a inspección. Cuando un operador comience a trabajar con un nuevo subcontratista, el operador deberá corroborar con el subcontratista que la inspección podrá llevarse a cabo en caso de ser solicitada por el Órgano Certificador.*

*Las inspecciones de los subcontratistas serán emprendidas en base a una evaluación del riesgo de no-conformidad con los criterios comerciales. Toda información, documentación o planes para mitigar el riesgo asociado con sus subcontratistas que el operador pueda proveer, será útil para ayudar a categorizar el riesgo de no-conformidad del subcontratista.*

- 1.2 A menos que los criterios de producto exijan lo contrario, los productores certificados podrán vender como certificados los productos que hayan sido almacenados por un periodo máximo de un año antes de que la certificación fuese concedida.

*Este criterio hace referencia a los cultivos cosechados antes de que el productor fuera certificado. También hace referencia a productos no-agrícolas que son “mantenidos en reserva”.*

*Esto significa que un productor que obtiene la certificación puede comenzar a vender productos recientemente cosechados/almacenados sin tener que esperar a la siguiente cosecha o producción.*

*Los requisitos de trazabilidad serán aplicados a estos productos.*

- 1.3 Todos los operadores deben designar un contacto oficial para los asuntos relacionados con el CJ.

*Todos los operadores deben designar una persona clave de contacto (un Oficial CJ) dentro de su organización. El Oficial CJ será la persona de contacto principal para temas de inspección y certificación. Ella o él será responsable de asegurar la conformidad del operador con todos los requisitos de la certificación y de actualizar la información de contacto y otra información relevante que requiera el Órgano Certificador.*

## 2.0 Trazabilidad

### Intención

Los requisitos de trazabilidad han sido establecidos para proteger a operadores y consumidores. Aseguran que la autenticidad de los productos CJ pueda ser verificada, corroborando así que los operadores únicamente venden productos CJ que han sido adquiridos como CJ. Estos requisitos exigen que un producto pueda ser rastreado hasta su productor a través de registros documentados y solicitan que todo producto CJ sea identificado como tal y físicamente separado de los productos que no sean CJ. Los criterios enfatizan que la elección del método de demostración de la trazabilidad física está en manos del operador.

En los presente Criterios Comerciales, los requisitos de trazabilidad son aplicados desde el productor en adelante. En el caso de Organizaciones de Pequeños Productores, los requisitos de la separación de los productos CJ no son cubiertos por estos Criterios Comerciales sino por los Criterios Genéricos CJ para Pequeños Productores.

- 2.1 Los productos que son comprados, vendidos o modificados como CJ deben haber sido originalmente producidos por productores certificados y deberán ser físicamente rastreados a

través del etiquetado del producto. La trazabilidad debe también ser asegurada en documentos a través del uso de una marca de identificación claramente indicada en todos los documentos relacionados.

### **Trazabilidad física de producto**

*Todos los operadores deben demostrar trazabilidad física de producto.*

*Para la trazabilidad de producto, los operadores deben demostrar que los productos comprados, vendidos o transformados como certificados son rastreables hasta su vendedor cuando adquiridos y hasta sus compradores cuando vendidos (hacia atrás, hacia adelante).*

*El criterio pone la responsabilidad en el comprador para asegurar que los productos comprados como certificados pueden ser rastreados hasta su vendedor. El producto físico debe ser identificable. El método de identificación queda al criterio del operador, pero debe ser verificable (por ejemplo la inclusión del ID de FLO o "FLO Fairtrade" en el empaque).*

### **Trazabilidad en la documentación**

*Este criterio requiere que tanto comprador como vendedor pongan una marca de identificación en los documentos relacionados (tales como Contratos, Recibos de cargamento, Notas de envío, Facturas).*

*Todos los operadores deben asegurar que tanto ellos como el Órgano Certificador sean capaces de rastrear:*

- *El vendedor del producto*
- *La forma física del producto cuando fue negociado (adquisición y venta)*
- *Las transformaciones realizadas y rendimientos relevantes*
- *Residuos*
- *Cantidades compradas y vendidas (hacia atrás, hacia adelante)*
- *Fecha de las transacciones*
- *Pago del precio CJ y pre-financiamiento (cuando aplicable).*

*Todo producto certificado comprado y vendido suelto debe ser almacenado en un área asignada para tal uso y mantenido físicamente o temporalmente separado de los productos no-certificados. Cuando esto no sea posible, se tomarán todas las medidas necesarias para minimizar los riesgos de sustitución de productos certificados por no-certificados.*

- 2.2 En los casos en que los operadores no puedan demostrar que acatan los requisitos de trazabilidad física especificados en el criterio 2.1, se aplicará un periodo de transición. Este periodo no debe durar más de dos años desde la fecha de entrada en vigencia del Criterio Genérico de Comercio. Los requisitos de trazabilidad documental siguen siendo vigentes.

En el primer año tras la entrada en vigor de este criterio se llevará a cabo un estudio que revelará si la trazabilidad física es viable o hasta que nivel puede serlo para los operadores certificados para el azúcar de caña, el cacao, el jugo de frutas y el té. Los operadores certificados a los criterios de azúcar de caña, cacao, jugo de frutas y té quedarán exentos de los requisitos de trazabilidad física hasta que se tome una decisión basada en los resultados de tal estudio. Los requisitos de trazabilidad documental siguen siendo vigentes.

## **3.0 Contratos**

### **Intención**

Los contratos entre productores y compradores establecen el marco de trabajo para las operaciones comerciales CJ. Es importante que las obligaciones contractuales sean acordadas mutuamente, bien documentadas, y claramente entendidas por las partes contratadas.

3.1 Los compradores deben firmar contratos de adquisiciones vinculantes con los productores. A menos que los criterios de producto exijan lo contrario, los contratos deben como mínimo indicar los:

- Volúmenes acordados
- Calidad
- Precio
- Términos de pago
- Condiciones de entrega

Todos los contratos entre los productores y pagadores CJ y transmisores CJ deben estipular un mecanismo de arbitraje acordado por ambas partes.

*Los compradores deben asegurar que un contrato escrito existe para todo producto comprado y vendido bajo este criterio.*

*El criterio puntualiza que, como mínimo, ambas partes deben acordar volúmenes, calidad, precio, términos de pago y condiciones de entrega, y estos términos acordados deben estar claramente indicados en el contrato.*

*Los criterios de producto CJ pueden, para productos particulares, incluir requisitos adicionales acerca del contenido del contrato. Cualquiera de dichos requisitos adicionales deberá estar incluido en el contrato acordado.*

*Las responsabilidades en la preparación del contrato deben ser acordadas mutuamente. Cuando no se pueda llegar a un acuerdo entonces la responsabilidad de preparación del contrato descansará en el comprador quién debe también asegurar que el contrato es accesible al vendedor en el idioma acordado.*

*El criterio también requiere que un mecanismo de arbitraje sea escrito en el contrato entre productores y pagadores y transmisores CJ.*

3.2 Cuando se anuncie la suspensión de un productor o un comprador de CJ, los contratos firmados para productos certificados CJ antes de la fecha del anuncio serán reconocidos como válidos, por un período máximo de seis meses.

*Todo contrato CJ existente antes del anuncio de suspensión podrá ser cumplido si ambas partes (productor y comprador) están de acuerdo.*

*Pera que el producto pueda ser considerado como certificado CJ deberá ser entregado dentro de un periodo límite de tiempo de seis meses.*

*Ningún nuevo contrato CJ será firmado tras la fecha de anuncio de la suspensión.*

3.3 Todo operador que pierda la certificación debe inmediatamente parar de comprar o vender productos como certificados CJ. Este criterio es aplicable desde la fecha de decertificación. Los contratos con un operador decertificado que hayan sido realizados antes de la fecha de decertificación serán aceptados. Los contratos que aún no hayan sido realizados en el momento de la decertificación no serán considerados contratos CJ.

*Este criterio requiere que desde la fecha de decertificación, los operadores no adquieran productos de, o vendan productos a, operadores decertificados para su venta como productos certificados.*

*El criterio insiste que cuando un producto certificado de un operador decertificado haya sido entregado antes de la fecha de decertificación, éste sea aceptado como certificado. Por ejemplo, bajo un contrato FOB, si el producto está a bordo antes de la decertificación entonces será aceptado. Los contratos que no hayan sido aún entregados no se considerarán contratos CJ.*

3.4 Los compradores no deben ofrecer comprar productos certificados a un productor a cambio de que el mismo productor venda una cantidad de productos no-certificado bajo términos que le son claramente desventajosos.

*Este criterio está dirigido a pagadores CJ que compran productos certificados y no-certificados a un mismo productor.*

*El criterio requiere que la adquisición de productos no-certificados bajo términos que sean claramente desventajosos para el productor nunca debe ser una condición para la adquisición de productos certificados. El certificador determinará si una transacción determinada puede ser considerada como “claramente desventajosa”.*

*Todo productor que sienta que ha sido víctima de prácticas desventajosas por los pagadores CJ debería documentar sus inquietudes y enviarlas como una queja al certificador.*

- 3.5 Los productores deben tener acceso a los contratos firmados entre transmisores CJ y pagadores CJ.

*Este criterio requiere que los transmisores CJ ofrezcan a los productores acceso a los contratos que ellos hayan firmado con pagadores CJ. Esto significa que a petición de un productor el transmisor CJ debe poner a su disposición una copia de el/los contrato/s.*

- 3.6 Toda reclamación asociada a envíos específicos debe ser documentada de acuerdo con los requisitos para reclamaciones de la política comercial correspondiente, y las solicitudes deben ser hechas en los períodos de tiempo requeridos.

*Este criterio hace referencia a reclamaciones específicas que pueden formar la base de disputas entre un productor y un comprador. El criterio requiere que los operadores traten de resolver cualquiera de dichas disputas. Cuando no sea posible, el operador debe documentar la reclamación de acuerdo con los requisitos de la política comercial relevante al caso y debe seguir los procedimientos para reclamaciones y resoluciones del certificador cuando éstas existan.*

## 4.0 Comercio sostenible

### **Intención**

El objetivo de CJ es crear colaboraciones/asociaciones comerciales sostenibles entre productores y compradores, con la finalidad de permitir a los productores tener acceso a largo plazo a mercados bajo condiciones viables. Más allá de los requisitos en los criterios, es importante que estas relaciones se fortalezcan a lo largo del tiempo y estén basadas en el respeto mutuo, la transparencia y el compromiso.

El intercambio de información es un elemento básico en una relación comercial, en particular para los productores. Los planes de abastecimiento permiten a los productores planear más efectivamente sus producciones, y asegurar la entrega de las cantidades solicitadas de productos (de la calidad requerida) a los compradores. El objetivo es el de animar a los compradores a facilitar el proceso de planificación para los productores.

También se anima a los compradores a ofrecer cualquier tipo de asistencia adicional previamente acordada con los productores. Herramientas como el compartir información, actualización de precios, capacitaciones en calidad, planes de distribución de los riesgos y otras deberían ser consideradas.

- 4.1 Los compradores (incluyendo aquellos que realizan adquisiciones a través de la junta de mercadeo) deben proporcionar un plan de abastecimiento a cada productor del cual prevén comprar, así como también a los transmisores CJ, en caso de ser aplicable.

*Es un requisito según este criterio que cada operador que planea comprar a un productor en particular le proporcione un plan de abastecimiento. El certificador esperará ver evidencia de que un plan de abastecimiento ha sido proporcionado a cada productor. Cuando aplicable, el comprador deberá también compartir una copia del plan de abastecimiento con el transportador.*

*Los planes de abastecimiento harán referencia a la calidad, cantidad, fechas de entrega/adquisición y precio/valor del producto tal y como esté determinado en el criterio de producto.*

*Los compradores son animados a usar el patrón de compra de la temporada o año anterior a modo de guía para el desarrollo de sus planes de abastecimiento. En los casos en los que no exista un patrón de compra previo (por ejemplo cuando el comprador, productor, o producto sean nuevos en tal relación comercial) el comprador debería hacer una estimación razonable.*

*El periodo de tiempo aplicable para proporcionar el plan de abastecimiento a los productores está definido en los criterios de producto.*

*Cualquier comprador que esté adquiriendo un producto certificado que es exportado a través de una Junta de Comercialización debe de toda manera proporcionar un plan de abastecimiento al productor. Los compradores pueden también considerar compartir el plan de abastecimiento con la Junta de Comercialización para ayudar en la planificación.*

## 5.0 Pre-financiamiento

### **Intención**

El pre-financiamiento es uno de los beneficios esenciales para productores dentro del sistema de CJ. La intención de esta sección es ayudar a los productores a ganar acceso a formas legítimas de asistencia financiera para apoyar las compras de sus miembros.

El pre-financiamiento debería ser proporcionado lo antes posible después de ser firmado el contrato para así asegurar que los productores pueden usarlo de la forma más efectiva.

CJ anima a los comerciantes a ofrecer otras formas de financiamiento o pago tales como “pre-pagos”, “pagos adelantados” y/o “financiamiento de cultivos” a los productores. Sin embargo, este criterio se refiere a “pre-financiamiento” únicamente en relación a pagos que sean hechos contra contratos acordados entre productores y compradores de productos CJ. Los pagos de pre-financiamiento son pagos que usualmente conllevan intereses.

Los criterios indican explícitamente que los compradores pueden explorar posibilidades para buscar pre-financiamiento a través de terceras partes. Sin embargo, las tasas de interés que los productores pagan por dichos acuerdos de pre-financiamiento no deben ser más altas que los costos que conllevaría el comprador al pedir el préstamo a terceras partes.

El porcentaje límite de pre-financiamiento representa el máximo que los compradores tienen que pagar, si solicitado por los productores. Sin embargo, los compradores son animados a proporcionar porcentajes más altos de pre-financiamiento si así lo desean los productores, tras acuerdo mutuo.

- 5.1 Los productores pueden pedir pre-financiamiento a pagadores CJ contra períodos de tiempo acordados y, cuando proceda, contra cantidades específicas, a menos que lo contrario sea especificado en los criterios de producto.

Cuando existan Juntas de Comercialización, los requisitos de pre-financiamiento no son aplicables a los productos pertinentes.

*Este criterio crea la opción para productores de pedir pre-financiamiento a los pagadores CJ. La responsabilidad de pedir pre-financiamiento contra contratos acordados con el pagador CJ descansa en el productor.*

*Los pagadores CJ pueden escoger, con el acuerdo del productor, el ofrecer pre-financiamiento a través de terceras partes.*

*Los productores que sientan que están siendo coaccionados a no pedir pre-financiamientos son animados a redactar una queja para la investigación del certificador.*

- 5.2. Cuando se requiera pre-financiamiento y a menos que lo contrario se indique en los criterios de producto, los pagadores CJ deben proporcionar pre-financiamiento de hasta un 60% del valor del contrato. El porcentaje mínimo del pre-financiamiento debe ser definido por el productor.

*Los productores pueden pedir pre-financiamiento de hasta un 60% del valor del contrato. Los compradores deben proporcionar el pre-financiamiento solicitado.*

*Los productores pueden usar el nivel de Precio Mínimo CJ (donde exista) cuando se calcule el valor del pre-financiamiento. Para los productos que no tienen precio mínimo o cuando los precios del mercado sean más altos que el Precio Mínimo, entonces el valor del contrato puede ser usado.*

*El nivel de pre-financiamiento debe ser determinado por el productor, hasta un techo de 60%.*

*Donde ambas partes estén de acuerdo, pre-financiamiento que exceda el 60% del valor del contrato puede ser dado.*

- 5.3 Los compradores CJ deben hacer disponible el pre-financiamiento desde la firma del contrato en adelante y nunca más tarde que un período de tiempo específico, como se indica en los criterios de producto.

*Este criterio hace una distinción entre hacer una petición para financiamiento y la entrega de hecho de un pre-financiamiento. Mientras la petición debe ser hecha cuando los pedidos hayan sido confirmados, este criterio requiere que el pre-financiamiento se haga disponible (entregado) por el pagador CJ para su uso por el productor tan pronto como sea posible después de la firma del contrato. El pre-financiamiento debe ser entregado dentro del período de tiempo determinado en el criterio de producto pertinente, siendo esta la fecha límite final.*

- 5.4 Cuando un nivel de riesgo suficientemente alto de no-repago o no-entrega haya sido asociado con un productor particular y únicamente si ese nivel de riesgo ha sido evaluado y verificado por una tercera parte prestamista, los requisitos de pre-financiamiento bajo los criterios 5.2 y 5.3 no tienen que ser cumplidos.

*Este criterio da una opción a los pagadores CJ para pedir al certificador que los requisitos bajo los criterios 5.2 y 5.3 no tengan que ser cumplidos.*

*El mecanismo de evaluación será vía una tercera parte prestamista. Si el pagador CJ se encuentra con un productor particular pidiendo un pre-financiamiento de "alto riesgo", debe contactar a una tercera parte prestamista para pedir el pre-financiamiento para el productor. Cuando el prestamista este de acuerdo, el pre-financiamiento deberá realizarse. Si el prestamista lleva a cabo una evaluación que clasifique al grupo del productor como de "alto riesgo" y no se proporciona pre-financiamiento, el informe de evaluación del prestamista deberá ser presentado al certificador.*

*Donde se considere que los compradores evalúan persistentemente a sus productores como siendo de "alto riesgo", el certificador podrá pedir una verificación adicional por otra tercera parte prestamista. La interpretación de "persistentemente" en este contexto será determinada por el certificador.*

- 5.5 Los intereses sobre el valor del pre-financiamiento deben ser acordados por ambos comprador y productor y no deben exceder el costo actual del préstamo (incluyendo costos administrativos). Los compradores son animados a hacer disponible todo pre-financiamiento en los mejores términos (con tasas más bajas de interés) para el productor.

*Le está permitido al comprador cargar interés a la cantidad pre-financiada. La tasa de interés no debe exceder los costos del préstamo. Ambas partes deben estar de acuerdo en el nivel de interés cargado a la cantidad pre-financiada.*

*El acuerdo sobre la tasa de interés debe incluir una consideración sobre los costos administrativos que hayan sido incurridos por el comprador en la organización y entrega del pre-financiamiento.*

- 5.6 Los requisitos de la legislación local y nacional toman prioridad cuando entren en conflicto con estos requisitos de pre-financiamiento.

*En casos donde la legislación local y nacional tome por hecho que al pagador CJ no le está legalmente permitido pagar el pre-financiamiento, este criterio no aplica. En dichos casos, es importante que el pagador CJ comunique las restricciones legales al productor.*

- 5.7 Cuando el pre-financiamiento haya sido acordado, el pagador CJ debe documentar ya sea una sección separada en el contrato sobre el pre-financiamiento o un acuerdo de crédito con el productor por separado.

*Bajo este criterio, el proporcionamiento de pre-financiamiento debe estar documentado como una sección separada dentro del contrato o como un acuerdo de crédito separado. Esto significa que la facilidad de pre-financiamiento debe ser documentada en un acuerdo claro incluyendo términos y condiciones para ambas partes. Esto debería incluir las cantidades a ser pre-financiadas, fechas de comienzo, fecha de repago, detalles de la remesa del contrato, tasas de interés, y opciones de recolección del pago (por ejemplo del contrato de pagos).*

## 6.0 Asignación de precios

### **Intención**

El Precio Mínimo CJ o el precio pertinente de mercado y la Prima CJ son los beneficios esenciales del sistema CJ para productores. El pago del Precio Mínimo y de la Prima CJ es una función clave para aquellos operadores comerciales que compran a los productores y son responsables de pagar el precio CJ (el “pagador Comercio Justo”).

Los Precios Mínimos CJ fueron creados para proteger y reducir los riesgos de los productores dada la coyuntura de que los precios del mercado caigan.

- 6.1 Los pagadores CJ deben pagar a los productores al menos el Precio Mínimo CJ por el producto contratado, cuando éste exista, o el precio pertinente del mercado cuando no exista un Precio Mínimo CJ.

Cuando el precio pertinente del mercado para un producto sea más alto que el Precio Mínimo CJ, como mínimo el precio del mercado debe ser pagado.

*El Precio Mínimo CJ de un producto, cuando exista, es lo mínimo que el pagador CJ puede pagar al productor. El Precio Mínimo CJ es el punto de partida para negociaciones de precio entre los productores y el pagador CJ. Cuando el precio pertinente del mercado para un producto sea más alto que el Precio Mínimo CJ, entonces al menos este precio más alto del mercado debe ser pagado.*

*Ambas partes deben mantener evidencia del nivel del precio y de cómo éste fue acordado. Cada parte puede demostrar el precio del mercado basado en acuerdos/contratos con otros clientes/proveedores en un período similar (en caso de y cuando sea requerido).*

*El Precio Mínimo CJ incluye cualquier referencia a precios orgánicos o precios orgánicos diferenciales.*

*Los pagadores CJ deben referirse a la información del Precio Mínimo CJ, la cual es publicada por separado.*

- 6.2 Los pagadores CJ deben pagar adicionalmente una Prima CJ por el producto. Donde sea aplicable, los transmisores CJ son responsables de pasar la Prima CJ a los productores. Las reglas para pagos aplican de manera diferente para diferentes tipos de organizaciones CJ, como se muestra a continuación:

- Para Organizaciones de Pequeños Productores, los pagos deben hacerse directamente a la Organización certificada de Pequeños Productores.
- Para Situaciones de Trabajo Contratado, los pagos deben hacerse directamente a la cuenta del Órgano Mixto del operador certificado para Trabajo Contratado.
- Para Proyectos de Producción por Contrato, los pagos deben hacerse directamente a una cuenta separada por la cual el Órgano Promotor o su candidato es responsable.
- Cuando sea apropiado, los pagos pueden también hacerse a un fideicomiso de la prima o un canal de la prima, u otra tercera parte acordada con el permiso por escrito del productor.

*Los pagadores CJ deben pagar una Prima CJ por los productos adquiridos, como especificado en los criterios producto relevantes.*

*Los requisitos para quienes deberían recibir los pagos varían de acuerdo con el tipo de organización de productores que está siendo pagada. Los productores pueden pedir que el pago se haga vía una tercera parte cuando esto sea apropiado.*

*No está permitido hacer descuentos de la Prima CJ.*

Los pagadores CJ deberán referirse a la información sobre la Prima CJ, publicada separadamente por FLO.

No se permite ningún descuento del pago de la Prima CJ.

- 6.3 El precio podrá ser fijado, por acuerdo mutuo, para cualquier día futuro de entrega, a menos que lo contrario sea indicado en los criterios de producto pertinentes.

*Este criterio les da a ambos pagadores y productores CJ la opción de determinar cuándo y cómo es fijado el precio, a menos que esto ya haya sido indicado en el criterio de producto. Esto significa que mientras ambas partes estén de acuerdo acerca de cuándo y cómo el precio es fijado (y los requisitos bajo los criterios 6.1 y 6.2 hayan sido cumplidos), estarán en conformidad con estos criterios.*

- 6.4 Los Precios Mínimos de CJ son establecidos en uno o varios niveles de la cadena comercial.

Los Precios Mínimos CJ aplican hasta el punto donde los productores son responsables del producto. Si no hay un precio disponible para el nivel apropiado de responsabilidad del productor el precio mínimo tiene que ser adaptado como corresponde.

En el caso de Organizaciones de Pequeños Productores, los Precios Mínimos CJ son establecidos al nivel de la Organización de Productores, no al nivel de los productores individuales (miembros de la organización).

*Los Precios Mínimos CJ son establecidos en uno o varios niveles de la cadena comercial: Puerta de Finca (referirse a las definiciones específicas de FLO para Puerta de Finca), Ex Works (EXW), Franco a Bordo (FOB), u otros niveles de los Términos Inco.*

*Para cada producto de venta, se aplica únicamente un precio mínimo, eso es, al nivel de precio donde termina la responsabilidad del productor.*

*Los Precios Mínimos CJ establecidos al Puerta de Finca y al EXW son aplicables únicamente a productores que no exportan ellos mismos los productos. Los Precios Mínimos CJ establecidos al nivel FOB son aplicables únicamente a productores que exportan los productos por sí mismos.*

*Por ejemplo, si una organización de productores es responsable de un producto hasta el nivel Puerta de Finca, entonces aplica el precio de Puerta de Finca (donde este exista).*

*En caso de que no existan precios para el nivel pertinente de responsabilidad del productor, entonces el precio mínimo debe ser adaptado como corresponde. Para productores que van más allá del nivel de responsabilidad implicado por el precio, cualquier costo adicional cargado por el productor debería ser agregado al precio mínimo. Donde la responsabilidad del productor termina antes del nivel en el cual el precio es establecido, entonces costos razonables incluidos en el precio pero no cargados por el productor podrían ser sustraídos del precio mínimo. Estos costos deberían ser documentados. La interpretación de "costos razonables" en este contexto será determinado por el certificador.*

*Por ejemplo, si un productor es responsable de todos los costos hasta el nivel del Puerta de Finca pero no más allá, pero el Precio Mínimo CJ está únicamente establecido hasta el nivel FOB para ese producto, entonces el precio que recibe el productor por parte del pagador CJ será el precio FOB menos los costos razonables de transporte y exportación.*

- 6.5 Pueden también surgir casos en los que los Precios Mínimos CJ son establecidos a niveles pertinentes, pero el productor o el pagador corren con los costos de ciertas actividades que no están reflejadas en el precio.

Cuando el productor carga con un costo que no está incluido en el Precio Mínimo CJ este costo adicional debe ser agregado al Precio Mínimo CJ pagado al productor.

A la inversa, cuando un cierto costo esté incluido en el Precio Mínimo CJ, pero el productor no sea responsable de tal costo éste podría ser deducido del Precio Mínimo CJ pagado al productor.

*Por ejemplo, si un productor toma responsabilidad por una actividad que no está incluida en el Precio Mínimo CJ (por ejemplo transporte hasta el puerto, empaquetado específico o procesamiento), el costo de esta actividad adicional será agregado al Precio Mínimo CJ pagado por el pagador CJ al productor.*

*Por otro lado, si un productor recibe aportes en especies por el pagador CJ y el productor no los paga, entonces los costos de estos aportes deben ser documentados y podrían ser deducidos por el precio pagado por el pagador CJ al productor.*

- 6.6 A menos que de lo contrario esté especificado en los criterios de producto, los pagadores CJ podrían usar cualquier método disponible de pago siempre que éste sea transparente, rastreable y de mutuo acuerdo entre el pagador y el productor CJ.

*Este criterio permite a ambas partes acordar el mejor mecanismo para el pago y recibo de pago. Cualquier instrumento financiero disponible por los operadores pueden ser usado (por ejemplo: carta de crédito, transferencia bancaria) siempre que el método de pago sea acordado entre ambas partes.*

*Todas las formas de pago deben ser transparentes y rastreables. La responsabilidad de demostrar el pago al certificador descansa sobre el pagador CJ.*

- 6.7 El pago del precio CJ debe hacerse no más tarde de 30 días después de su facturación a menos que de lo contrario se especifique en el criterio de producto.

*El criterio indica que el pago de los precios CJ debe hacerse no más tarde de 30 días después de la fecha de la factura. Los criterios de productos podrían especificar términos diferentes.*

*El precio CJ consiste en el Precio Mínimo CJ (cuando exista y sea aplicable) y la Prima Comercio Justo FAIRTRADE.*

- 6.8 Todo precio CJ nuevo aplica desde el día de su anuncio por FLO, a menos que lo contrario sea definido por FLO. Sin embargo los contratos existentes deben honrar el precio que fue anteriormente acordado.

*Todo precio CJ nuevo anunciado por FLO entrará en efecto la fecha de su anuncio y debe ser aplicado por operadores desde esa fecha en adelante, a menos que lo contrario sea definido por FLO. Los precios nuevos serán aplicados en todo contrato nuevo que esté siendo negociado desde esa fecha en adelante.*

*Para contratos existentes donde el precio haya sido ya acordado y fijado, el precio original debe ser honrado. Esto aplica aún cuando la fecha de entrega del contrato sea en el futuro.*

## Anexo 1

Este anexo incluye las definiciones vigentes de los términos comerciales empleados por el establecedor de criterios CJ y el órgano certificador. Estos términos podrían aparecer ya sea en estos Criterios Comerciales CJ, o en los Criterios para productos CJ.

### Definiciones

1. **Agente** es una persona jurídica o natural que proporciona servicios de comercialización o logística a los operadores, pero no toma pertenencia legal del producto certificado en ningún momento.
2. Un **Canal de la Prima** es una organización la cual no se encarga de productos certificados CJ pero que se le es pedido recibir la Prima CJ en nombre de los productores. El canal de la prima es responsable de enviar la Prima CJ a la organización de productores pertinente o a la cuenta del cuerpo conjunto.
3. **Certificación** significa el proceso de emisión de una confirmación por un órgano certificador mostrando que un operador y/o un lote específico de productos se encuentran en conformidad con estos criterios.
4. **Certificación Retroactiva** (o 'retrocertificación') cuando un comprador ha comprado un producto a un productor certificado o transmisor bajo condiciones ordinarias (no certificado), y quiere convertirlo en un producto certificado.
5. **Certificado** es una confirmación por escrito emitida por el órgano certificador conforme un operador o un lote específico de producto(s) se encuentra(n) en conformidad con el criterio.
6. **Compensación de Producto** es definido como cuando el comprador compra un producto no-certificado de un productor o transmisor CJ bajo condiciones ordinarias (no-certificadas), y quiere convertir ese producto en certificado al comprar la cantidad y calidad equivalente de un producto certificado en una fecha posterior, el cual es después usado como no-certificado.
7. **Comprador** es un operador que compra productos certificados.
8. **Consumidor** significa el usuario final del producto.
9. **Contrato** significa un acuerdo escrito entre dos o más partes.
10. **Criterio de Producto** es un grupo de requisitos a un producto que aplican únicamente para aquellos operadores que están comerciando con uno o más de los productos incluidos en el criterio.
11. **Derogación** es la capacidad restringida para evitar un criterio específico bajo condiciones específicas.
12. **Ex Works** el vendedor hace la mercancía disponible al comprador en las premisas del primero u otro lugar mencionado (trabajos, fábricas, depósito, etc.) no cubriendo la exportación ni cargado en ningún vehículo de recolección.
13. **FLO e.V. (FLO)** es Fairtrade Labelling Organizations International e.V., organización sin fines de lucro que desarrolla los criterios CJ, proporciona orientación para apoyar a los productores y facilita el desarrollo de los mercados CJ.

14. **Franco a Bordo (FOB)** significa que el vendedor entrega cuando las mercancías pasan las barandas del barco en el puerto mencionado de entrega. Desde el punto de ubicación siguiente el comprador tiene que cargar con todos los costos y riesgos de pérdida o daños de las mercancías. Bajo términos FOB, el vendedor debe ocuparse de los trámites de exportación.
15. **Fuerza Mayor** es una cláusula usada en contratos para liberar a una de las partes de una obligación contractual en el evento de una situación ocurrida que no está bajo su control, tal como una guerra, conmoción civil, huelga o un clima excepcionalmente severo.
16. **Inspección** significa un proceso de verificación para evaluar la conformidad de un operador y/o un productor con los criterios CJ.
17. **Operador** es cualquier productor, comprador, vendedor o transmisor CJ certificado en los criterios.
18. **Órgano Certificador** es una o varias terceras partes independientes a las cuales FLO ha delegado la función de inspección y certificación.
19. **Órgano Promotor (PB)** es un término usado por FLO dentro del contexto de Producción por Contrato. Puede ser cualquier organización intermediaria legalmente establecida, ya sea un comerciante (exportador/comerciante) o no comerciante (ONG o privado) que forma una asociación con los productores que contrata. El cuerpo promotor proporciona a los productores individuales una gama de servicios, incluyendo apoyo para la organización. Puede recibir la Prima CJ en nombre de los productores.
20. **Pagador CJ** es el comprador responsable de pagar el Precio Mínimo y la Prima CJ. Los compradores deben chequear con el certificador sus estatus como pagadores potenciales CJ.
21. **Plan de Abastecimiento** es una previsión de las cantidades potenciales y calidades posibles que son adquiridas durante el año o la temporada.
22. **Precio CJ** es el precio total pagado a los productores e incluye el Precio Mínimo CJ (o el precio pertinente del mercado donde sea aplicable) y la Prima CJ.
23. **Precio del Mercado** significa el precio calculado bajo condiciones normales/ordinarias (incluyendo cualquier diferencial debido a la calidad, variedad u otros factores), sin referencias a cualquier Prima adicional CJ.
24. **Precio Mínimo CJ** (cuando existe) es el precio más bajo posible que puede ser pagado por los compradores a los productores por un producto que se convertirá en certificado contra los criterios CJ.
25. **Precio de Puerta de Finca** tal y como utilizado por FLO se refiere a la puerta de la entidad productora certificada (por ejemplo Organizaciones de Pequeños Productores), y no el portón de las haciendas individuales de los productores. La Puerta de Finca por lo tanto significa que el vendedor (la entidad productora certificada) entrega al situar las mercancías a la disposición del comprador en el local del vendedor.
26. **Pre-financiamiento** significa proporcionar financiamiento contra contratos entregados por anticipado o recibos del producto.
27. **Prima CJ** es una cantidad pagada a los productores además del pago por sus productos. Se prevé que la Prima CJ sea invertida en los negocios y la comunidad de los productores (para Organizaciones de Pequeños Productores o proyectos de Producción por Contrato) o en el desarrollo socio-económico de los trabajadores y sus comunidades (en Situaciones de Trabajo Contratado).

28. **Producción por Contrato (CP)** productores individuales los cuales están contratados para producir y vender sus productos a un proveedor de servicios. En el contexto del CJ, CP también se refiere a un grupo de criterios CJ que describen la relación entre el proveedor de servicios (Órgano Promotor), los productores contratados, y sus representantes (Consejo Ejecutivo de Productores).
29. **Producto** significa cualquier producto certificado que haya sido producido y comercializado según ambos los criterios específicos para ese producto y los requisitos en los criterios genéricos CJ pertinentes.
30. **Productor** significa cualquier entidad que haya sido certificada bajo los Criterios Genéricos CJ para Organizaciones de Pequeños Productores de FLO, Criterios Genéricos CJ para Situación de Trabajo Contratado, o Criterios CJ para Proyectos de Producción por Contrato Producción.
31. **Productos no-certificados** es cualquier producto que no haya sido producido o comercializado bajo los criterios CJ.
32. **Subcontratista** significa un individual o compañía que proporciona servicios de procesamiento y/o manufacturación a nombre de un operador sin tomar pertenencia legal del producto.
33. **Transmisor CJ** es cualquier operador que recibe el precio CJ o la Prima CJ de un pagador CJ y lo pasa al productor certificado.
34. **Trazabilidad** es la habilidad de rastrear la historia, aplicación y/o ubicación de un producto.
35. **Vendedor** es el operador que vende un producto certificado.