



Resumen y Respuestas a la Retroalimentación

Borrador del Estándar de Comercio 2.0.0

Versión 1.0.0

22 de mayo de 2019

Fair Trade USA



Contenidos

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	COMENTARIOS DE ALTO RANGO A FAIR TRADE USA.....	3
2.1.	Alcance del Estándar de Comercio.....	4
	Actividades Subcontratadas.....	4
	Información a Fair Trade USA sobre Sitios que Usan Masa Balanceada.....	5
3.	MÓDULO 1 – REQUISITOS GENERALES.....	5
3.1.	Límites a Órdenes Realizadas Mientras un Productor Está Suspendido.....	5
3.2.	Cancelación de Órdenes Cuando el Productor está Descertificado.....	6
3.3.	Plazos de Venta de los Productos.....	6
3.4.	Derechos Laborales y Protección Medioambiental.....	7
4.	MÓDULO 2 – DESARROLLO ECONÓMICO.....	8
4.1.	Precio y Plazos de Pago.....	8
	Plazo.....	8
4.2.	Plazos de Pago de la Prima.....	8
	Los plazos más breves plantean desafíos.....	8
	Excepción para pagos trimestrales.....	9
	Transmisores que transmiten la Prima en 15 días.....	10
	Comisiones bancarias.....	11
4.3.	Cálculo de la Prima.....	11
4.4.	Prohibición sobre el Uso de Cheques.....	12
4.5.	Contratos.....	12
	Prima sobre las Órdenes de Compra.....	12
	Estimaciones de volúmenes.....	12
	Elementos del Contrato.....	13
4.6.	Aplicabilidad del Pre-Financiamiento.....	14
4.7.	Mantener el Comercio.....	15
5.	MÓDULO 3 – TRAZABILIDAD DEL PRODUCTO.....	16
5.1.	Trazabilidad Mediante la Documentación.....	16
5.2.	Conservación de Identidad.....	17
5.3.	Retro-certificación.....	17
5.4.	Consignación.....	18



1. INTRODUCCIÓN

Fair Trade USA es una organización sin fines de lucro y el principal certificador de productos comercio justo en América del Norte. Puesto en un producto, su confiable sello Fair Trade Certified™ significa que ha sido elaborado en conformidad con estándares rigurosos de comercio justo que promueven medios de vida sostenibles y condiciones de trabajo seguras, protección del medioambiente y cadenas de suministro sólidas y transparentes. En lugar de generar dependencia en la ayuda, el modelo de Fair Trade USA empodera a los productores, a los trabajadores y a los pescadores para luchar contra la pobreza y conseguir ingresos adicionales que mejoran las condiciones de vida de sus comunidades. Reconocido como un emprendimiento social destacado por parte de la Clinton Global Initiative, la Fundación Skoll y Ashoka, Fair Trade USA también elabora, implementa, actualiza, exige el cumplimiento y audita estándares comercio justo que promueven la sostenibilidad de los ingresos, el bienestar individual y comunitario, el empoderamiento y la custodia ambiental. Para más información, visite FairTradeCertified.org.

Desde 2017, estamos revisando nuestro Estándar de Comercio con el fin de mejorar la forma en que avanzamos hacia nuestra misión y visión de cambio. El objetivo del Estándar de Comercio es permitir el desarrollo económico de los productores de Comercio Justo a través de sus socios comerciales, y al mismo tiempo garantizar a los consumidores que los productos Fair Trade Certified que compran han sido cultivados, cosechados, fabricados y comercializados de maneras que mejoran los medios de sustento y protegen el medioambiente. El Estándar de Comercio se enfoca en las funciones que cumplen los comerciantes para apoyar el desarrollo económico de los productores de Comercio Justo. Los requisitos en torno a los precios Comercio Justo, la Prima Comercio Justo predeterminada, los procesos de subcontratación confiables y el pre-financiamiento, permiten a los productores o bien cosechar o elaborar productos comercio justo de manera sostenible. Estos requisitos también permiten a los productores seguir los principios de Comercio Justo en torno al empoderamiento, la responsabilidad social y la protección medioambiental en su certificación. Por último, el Estándar de Comercio incluye requisitos para la manipulación, la venta, la trazabilidad y la comercialización de productos Fair Trade Certified con el fin de garantizar que solo productos comprados en condiciones de comercio justo puedan llevar el sello Fair Trade Certified.

Nos consideramos afortunados de haber recibido tantos comentarios de nuestra amplia base de interesados durante la consulta pública y agradecemos enormemente a nuestros socios el tiempo y el esfuerzo que destinaron para ayudarnos a crear un Estándar de Comercio más eficaz. **Este documento contiene un resumen de los temas claves de los comentarios que recibimos sobre el borrador del Estándar de Comercio, así como las respuestas de Fair Trade USA a las sugerencias hechas.**

El documento muestra primero un resumen y las respuestas a la retroalimentación de más alto rango y comentarios de naturaleza más general. Luego, se documentan los temas clave de cada módulo del Estándar de Comercio. También recibimos muchos comentarios detallados que no se encuentran en estos temas clave, y con el fin de tener un estándar mucho más eficaz y claro, hicimos muchas ediciones pequeñas que no se ven reflejadas en este resumen.

2. COMENTARIOS DE ALTO RANGO A FAIR TRADE USA

En general, los distintos participantes reaccionaron positivamente ante la orientación del Estándar de Comercio revisado, encontraron que su redacción y estructura eran claras y apreciaron la coherencia de los requisitos en las distintas categorías de productos y la incorporación del Propósito y la Aclaración.



Muchos actores también agradecieron el proceso de consulta y la oportunidad de participar a través de comentarios por escrito, llamadas telefónicas, seminarios vía web y talleres.

Respuesta de Fair Trade USA: Gracias nuevamente a todos los líderes de industrias, socios en nuestros ideales y expertos que dedicaron muchísimas horas a hacer comentarios sobre el Borrador del Estándar de Comercio 2.0.0. El apoyo que nos brindaron para dar forma al Estándar de Comercio 2.0.0 fue fundamental y no podríamos haber concluido esta tarea sin su experiencia y conocimientos.

Una de las preocupaciones expresadas con mayor frecuencia en distintas secciones decía relación con que los requisitos del Estándar de Comercio iban más allá de lo que los participantes consideraban el alcance y la función adecuada de Fair Trade USA. En otros casos, las partes consultadas se mostraron gratamente sorprendidas de ver que el Estándar de Comercio cubre algunos elementos muy particulares del comercio justo.

Respuesta de Fair Trade USA: Muchos de esos requisitos se relacionan con el componente de desarrollo económico del Estándar de Comercio, tales como elementos requeridos en los contratos o los plazos dentro de los cuales se debe pagar un producto. El componente de desarrollo económico del Estándar de Comercio es, de hecho, uno de los elementos más especiales de las cadenas de suministro de Comercio Justo y contempla derechos y protecciones para fábricas y trabajadores. Es una de las principales diferencias entre nuestro Estándar de Comercio y otras verificaciones de la 'cadena de custodia' y parte de nuestro modelo único. Si bien nos esforzamos por estimular prácticas que lleven la delantera, también queremos que la implementación de nuestros estándares sea factible por parte de nuestros socios. El equipo de Estándares de Fair Trade USA nunca deja de recopilar aprendizajes a partir de la implementación con el fin de consolidar y mejorar los requisitos en futuras versiones de nuestros estándares (la próxima versión del Estándar de Comercio está programada para 2024, en línea con las mejores prácticas de ISEAL).

2.1. Alcance del Estándar de Comercio

Actividades Subcontratadas

Algunos actores pidieron mayor aclaración y orientación detallada respecto de los subcontratistas, particularmente aquellos que trabajan para fábricas y centros de distribución. En sus comentarios, algunas marcas de prendas de vestir y productos del hogar (PVPH) plantearon que los elementos del alcance relacionados con los subcontratistas, por ejemplo la adhesión a los Convenios Fundamentales de la OIT, iban más allá del alcance de lo que Fair Trade USA podía y debería exigir.

Respuesta de Fair Trade USA: Después de diversas consultas y consideraciones respecto de lo que es loggable y adecuado, y en línea con nuestras organizaciones pares, vamos a eliminar el requisito propuesto en la versión borrador en cuanto a incluir en el alcance del Estándar de Comercio a "Cualquier sitio o entidad que rotula físicamente un producto con el sello Fair Trade Certified o diseña la etiqueta de un producto con el sello Fair Trade Certified". También eliminaremos el requisito de que cualquier sitio o entidad que se haga cargo del diseño de la etiqueta quede incluido en el alcance. Las actividades de etiquetado o rotulado están cubiertas por los requisitos del Estándar de Comercio, pero el comerciante será responsable de otras entidades que no necesariamente tienen la obligación de quedar cubiertas por el alcance o de tener una licencia directamente con nosotros. Mediante la inclusión de sitios o entidades que compran, venden o asumen de otra manera la propiedad de un producto Fair Trade Certified, así como de sitios que facturan, pagan o manejan de otro modo el Precio y/o la Prima Comercio Justo



conforme al alcance, siempre se garantizará que se incluya a un comerciante adecuado. Esto también asegurará que el uso correcto del sello Fair Trade Certified siempre quede cubierto por el alcance. Puesto que toda entidad que asume la propiedad legal antes de que el producto esté en su “envase de consumo final” debe tener nuestra licencia, el producto todavía no se encuentra en su envase de consumo final si falta ponerle la etiqueta.

También optamos por eliminar el requisito de que los subcontratistas deben adherir a los Convenios Fundamentales de la OIT. En el Borrador del Estándar de Comercio se indicaba que los comerciantes debían contar con un acuerdo o contrato con la entidad subcontratada que declarara que el subcontratista cumplía con los Convenios Fundamentales de la OIT en relación con trabajo forzoso, libertad de asociación y negociación colectiva, trabajo infantil, y discriminación, entre otros temas. Habíamos agregado este requisito para ser coherentes con nuestros estándares para productores, pero esto habría significado una ampliación considerable del alcance.

Información a Fair Trade USA sobre Sitios que Usan Masa Balanceada

Recibimos algunas solicitudes de orientación de empresas que usan masa balanceada respecto de si tendrían que informar a Fair Trade USA sobre todos los sitios donde se manipulan productos Fair Trade Certified.

Respuesta de Fair Trade USA: Si bien estamos conscientes de que dicha comunicación requerirá más tiempo y esfuerzos, en el Estándar de Comercio 2.0.0 final sí exigiremos que se informe a Fair Trade USA sobre todos aquellos sitios donde se manipulan productos Fair Trade Certified con el fin de respaldar el correcto abastecimiento y seguimiento de los productos que usan el sistema de masa balanceada. Este proceso se detalla en el documento separado llamado Requisitos del Alcance del Certificado Según el Estándar de Comercio.

3. MÓDULO 1 – Requisitos Generales

3.1. Límites a Órdenes Realizadas Mientras un Productor Está Suspendido

Las reglas contenidas en el borrador sostenían que cuando un proveedor está suspendido, solo se pueden suscribir contratos nuevos con proveedores existentes por hasta el 50% del volumen tranzado anteriormente. El Criterio de Cumplimiento 1.2.2.b del borrador indicaba, “Si el comerciante o su proveedor/comprador son suspendidos, solo se firman nuevos acuerdos o contratos de compraventa de productos Fair Trade Certified si existe una relación comercial vigente. El volumen total de cualquier acuerdo o contrato de compraventa nuevo no debe superar el 50% del volumen de producto Fair Trade Certified comercializado con ese socio en los 12 meses previos a la fecha de suspensión”. Varias marcas de PVPH expresaron su preocupación respecto de este requisito en base a la forma de abastecimiento de las líneas de productos en la industria de las PVPH, comentando a la vez que el requisito no es viable en su sector. Una marca de PVPH indicó que limitar las órdenes de Comercio Justo perjudica a los trabajadores sin que existan incentivos reales para que la gerencia solucione el problema que llevó a la suspensión.

Respuesta de Fair Trade USA: Luego de consideraciones adicionales y conversaciones con actores clave, y tomando en cuenta la intención que se persigue con las restricciones durante una suspensión –motivar a la fábrica a resolver los no cumplimientos lo antes posible y garantizar que los compradores se preparen para una posible descertificación– hemos decidido crear una excepción conforme a la cual la limitación de volumen no es aplicable a los comerciantes del



sector de Prendas de Vestir y Productos del Hogar (el requisito sí se mantiene tal cual para los comerciantes de las demás categorías). El Estándar de Comercio (1.2.2.b) final indica que, solo en el caso de las Prendas de Vestir y los Productos del Hogar: “. Si el comerciante o su proveedor o comprador son suspendidos, solo se pueden suscribir nuevos contratos o acuerdos de compraventa para productos Fair Trade Certified si es razonable esperar que puedan ser cumplidos antes del término del plazo de suspensión (la fecha límite de descertificación).” Esta excepción se incorpora en consideración a los largos tiempos de espera que rigen en esta industria y también en el entendido de que ya que Fair Trade USA espera que las marcas abastezcan el 100% de sus productos de una fábrica bajo condiciones Comercio Justo, es poco realista reducir las nuevas órdenes al 50% del volumen tranzado anteriormente. Hemos incluido la cláusula respecto de que las órdenes deben poder “satisfacerse razonablemente antes del término de período de suspensión” con el fin de prohibir explícitamente la colocación de órdenes que podrían poner presión sobre una fábrica para apurar dichas órdenes o forzarlas a necesitar sobretiempos o cualquier otro tipo de práctica fabril prohibida en otra parte del Estándar para Fábricas de Prendas de Vestir y Productos del Hogar.

3.2. Cancelación de Órdenes Cuando el Productor está Descertificado

Muchas marcas y algunas fábricas de Prendas de Vestir y Productos del Hogar expresaron que la obligación de cancelar órdenes pendientes inmediatamente cuando un productor es descertificado es un desafío enorme. Esta preocupación se debe a los prolongados tiempos de preparación de las órdenes y a las especificidades de producción de las PVPH. Una marca de PVPH indicó que en esta industria, una vez que se coloca una orden, no existe otro comprador para el producto de la marca especificada, mientras que en el caso de otros productos, si estos resultan descertificados el proveedor puede encontrar otros compradores. Otra marca indicó que cuando se emite una OC, es frecuente que los productos ya estén vendidos a los minoristas como Fair Trade Certified y estén impresos en los catálogos. No recibimos comentarios con inquietudes de consideración de actores de otras categorías.

Respuesta de Fair Trade USA: Comprendemos los desafíos en relación con este requisito. Sin embargo, asegurar que los productos Fair Trade Certified no se abastezcan ni se vendan por entidades descertificadas es fundamental para mantener la integridad del programa Comercio Justo. Por lo tanto, mantendremos el requisito planteado en 1.2.3.b, pero trabajaremos con las marcas de PVPH para abordar los problemas que planteen órdenes específicas.

3.3. Plazos de Venta de los Productos

Resumido de la siguiente manera en la respuesta de temas candentes: “Las reglas del borrador indican que el producto en stock de un productor descertificado solo puede ser vendido como Fair Trade Certified durante un plazo máximo de 120 días luego de la descertificación en caso de transacciones entre empresas, y durante un máximo de un año en el caso de ventas al consumidor”.

Casi el 50% de los encuestados indicaron que no estaban de acuerdo con estos plazos. La mayoría de aquellos que estaban en desacuerdo representaban a marcas y minoristas de PVPH. La mayoría de las marcas expresaron inquietudes importantes: la imposibilidad de sacar la etiqueta después del hecho; la imposibilidad de controlar a otras entidades que venden el producto a los consumidores; lo común que es que algunos productos permanezcan en las tiendas durante un largo período. Las marcas confían en su capacidad de hacer seguimiento a los productos individuales hasta cada OC, lo cual les permitiría probar (incluso varios años después) de que el producto se fabricó mientras la fábrica estaba certificada. En general, los actores de otras categorías no plantearon objeciones a estas restricciones y muchos opinaron que son un medio de control importante para el riesgo a la reputación y el seguimiento de la Prima,



aunque algunos que comercializan productos con un tiempo de almacenamiento más prolongado plantearon que la limitación de un año para vender al consumidor final podría ser compleja.”

Respuesta de Fair Trade USA: Agradecemos los comentarios juiciosos que nos hicieron llegar respecto de este tema. Puesto que limitar el plazo para vender al consumidor está fuera del control de la mayoría de las marcas, eliminamos las limitaciones a las ventas tanto entre empresas como directamente al consumidor final. El sello Fair Trade Certified permite a los consumidores saber que, en su momento, el producto fue manufacturado bajo condiciones Comercio Justo; incluso si el productor resulta descertificado con posterioridad, eso no cambia lo que sucedió en el pasado. Si se compró bajo condiciones Comercio Justo, entonces debería quedarse así. En coherencia con nuestras organizaciones de certificación pares, hemos eliminado este requisito.

3.4. Derechos Laborales y Protección Medioambiental

La incorporación de criterios relativos a las siguientes leyes laborales y medioambientales correspondientes, así como la restricción de uso de ciertos productos químicos (sub-módulos 1.4 y 1.5) en las actividades comerciales son aspectos nuevos en el Estándar de Comercio, y recibimos comentarios muy valiosos en relación con su incorporación. En general, la retroalimentación fue favorable a la incorporación, pero también se pidió conocer más detalles acerca de cómo se evaluaría el cumplimiento de dichas leyes.

Varios comerciantes de frutas y verduras frescas no se mostraron a favor de la inclusión de 1.5.1.b, según la cual “los plaguicidas enumerados en la Lista Roja de Plaguicidas Prohibidos por Fair Trade USA no se usan en productos Fair Trade Certified”. Varios actores también manifestaron su confusión respecto de por qué había reglas sobre el uso de plaguicidas en un Estándar de Comercio por cuanto las consideran más adecuadas a los estándares de producción. Una marca de PVPH comentó que los productos químicos utilizados, por ejemplo, en tareas de fumigación debían ser responsabilidad de la fábrica del producto, no de la marca más abajo en la cadena. Un comerciante de frutas y verduras frescas y otro de una marca de PVPH comentaron que, en muchos casos, los comerciantes no están ni al tanto ni tienen la capacidad de controlar el uso de plaguicidas y productos químicos peligrosos de parte de otros actores en cadenas de suministro largas. Un importador de frutas y verduras frescas advirtió sobre la incorporación de conceptos más allá del alcance de Fair Trade USA.

Respecto del criterio de cumplimiento que exige adhesión a leyes medioambientales nacionales específicas (1.5.1.a), una marca de PVPH consultó que qué sucedería si no existen tales leyes en el país de fabricación (y si se espera que cumplan con las leyes de EE.UU. incluso en el país de fabricación). Una marca de PVPH comentó que la redacción respecto de cuáles leyes ambientales específicas debían seguirse no estaba lo suficientemente clara.

Respuesta de Fair Trade USA: Tal como se indica en 1.5.1.a, se evaluará el cumplimiento de las leyes correspondientes en caso de que algún actor plantee una queja o si los auditores observan alguna infracción grave; aquello gatillará que Fair Trade USA lleve a cabo una investigación más profunda sobre el tema. Siempre hemos esperado que los socios comerciantes cumplan las leyes correspondientes, pero ahora estamos aclarando explícitamente dicha expectativa en el Estándar de Comercio versión 2.0.0. En caso de que un país en particular no cuente con leyes ambientales aplicables, no esperamos que el comerciante cumpla las leyes de Estados Unidos en sus operaciones comerciales en dicho país. Y si bien comprendemos que “leyes ambientales correspondientes” es un término amplio, redactamos el criterio de cumplimiento deliberadamente de esa manera porque Fair Trade USA siempre está consiguiendo nuevos socios en nuevas latitudes y las leyes están sujetas a cambios, de manera tal que sería inviable especificar a cuáles leyes nos estamos refiriendo.



El motivo por el cual hemos incluido requisitos respecto del uso de plaguicidas y productos químicos peligrosos en el Estándar de Comercio es para cubrir situaciones en las que se usan plaguicidas que están en la Lista Roja de Fair Trade USA durante la comercialización de un producto, más que en su proceso de fabricación o producción. Por ejemplo, este requisito se aplicaría cuando un comerciante de frutas y verduras frescas lleva a cabo fumigación del producto después de que este ya fue cultivado y cosechado. Los requisitos relacionados con el uso de productos químicos durante la producción de un producto están cubiertos en otros estándares de producción y la adhesión a ellos es responsabilidad del productor Titular del Certificado.

4. MÓDULO 2 – Desarrollo Económico

4.1. Precio y Plazos de Pago

Plazo

Las reglas contenidas en el borrador indicaban que los pagos del Precio del producto se debían hacer lo antes posible y no más allá de 30 días después de la fecha de facturación del producto, y que el comprador y el proveedor podían acordar en forma mutua un plazo de pago alternativo que fuera justo y razonable. La mayoría de los comentarios en torno a la separación y la estandarización de los plazos de pago del Precio y de la Prima fueron favorables a los cambios y plazos. Sin embargo, muchas marcas de Prendas de Vestir y Productos del Hogar solicitaron plazos de pago más largos, principalmente debido a sus sistemas de facturación interna. Puesto que para muchos solo una pequeña porción de los volúmenes de productos que comercializan son Comercio Justo, comentaron sobre la dificultad administrativa de cambiar el plazo de pago del precio solo de esas órdenes específicas en el contexto de sistemas de facturación corporativos mucho más grandes. Por su parte, las fábricas de PVPH prefieren plazos de pago más cortos. Académicos y expertos de la industria opinaron que la exigencia de un plazo máximo único, incluso con justificación, sería útil porque considerar la posibilidad de plazos alternativos sin un largo definido probablemente le restaría sentido al criterio.

Respuesta de Fair Trade USA: Comprendemos los desafíos que implica cambiar un porcentaje pequeño de pagos del Precio Comercio Justo en sistemas corporativos mucho más grandes. Sin embargo, también queremos garantizar que los pagos se hagan lo antes posible a los productores. Luego de consultas adicionales sobre este tema específicamente con nuestros socios de marcas de PVPH, el Estándar de Comercio 2.0.0 considera una disposición alternativa a la línea base de 30 días para PVPH, que cambia su requisito básico a 45 días de manera que más Pagadores del Precio en el sector de PVPH puedan cumplir las expectativas de línea base. Pensamos que 45 días es a la vez razonable y una buena práctica. También implementaremos un plazo máximo alternativo acordado que no supere los 90 días para todos los comerciantes, incluso con justificación. Esto guarda relación con las reglas de pago de la Prima, que también aplican un plazo máximo alternativo acordado.

4.2. Plazos de Pago de la Prima

Los plazos más breves plantean desafíos

En el borrador del estándar se indicaba que los pagos de la Prima Comercio Justo debían hacerse lo antes posible y no más allá de 30 días después de la fecha de la factura del producto. También se estipulaba que si el productor había solicitado un calendario de pagos diferente, el Pagador y el productor Comercio Justo podían acordar mutuamente un calendario diferente. Al igual que con los comentarios



recibidos respecto de los plazos de pago del precio, las marcas de PVPH en particular piensan que esto no es factible debido a sus sistemas de facturación interna y al hecho de que, para muchas empresas, los productos Fair Trade Certified solo representan un pequeño porcentaje de sus compras. La gran mayoría de las marcas de PVPH acordaron eso porque han incorporado los pagos de la Prima Comercio Justo en sus sistemas internos de pagos automatizados; cambiar los plazos de pago de la prima sería difícil, sino imposible. Los importadores de frutas y verduras frescas y un consultor en productos marinos plantearon los mismos desafíos administrativos, y también agregaron que los reclamos respecto de la calidad a veces se notifican tarde o incluso no hasta que se hacen los pagos, lo que haría difícil cumplir este plazo. Los productores de frutas y verduras frescas comentaron que prefieren que los pagos de la Prima se hagan más rápido. Una variedad de categorías plantearon su interés en que se amplíen las opciones para acordar plazos de pago alternativos.

Por otra parte, una marca de Bienes Envasados al Consumidor (BEC) comentó no estar de acuerdo con la excepción de calendarios de pago de la Prima más largos porque perjudican a los productores que ya están lidiando con la presión económica que implica la falta de frecuencia en los pagos, y recomiendan mantener el plazo original “de facturación del producto a 30 días o mensual”. Mencionaron que cualquier poder de negociación respecto de plazos más largos siempre estará en manos del comerciante, lo que podría llevar a los productores a acordar plazos de pago más largos incluso alejándose de los objetivos del Comité Comercio Justo.

Una marca de PVPH comentó que este plazo sería difícil de cumplir porque a menudo son varias facturas las que caben dentro de un pago. Otra marca de PVPH indicó que, en algunos casos, las fábricas les envían facturas a intervalos diferentes de manera que pagar una Prima en base a la fecha de facturación del producto es inviable si es que aún no se cuenta con la factura de la Prima.

Excepción para pagos trimestrales

Una marca de PVPH comentó que actualmente paga Primas trimestralmente sobre las órdenes trimestrales puesto que los pagos de la Prima y del producto son manejados por equipos diferentes y les preocupa que un plazo menor de pago de la Prima pueda generar pagos dobles o incluso la falta de pagos de manera accidental. Un importador de frutas y verduras frescas indicó que sus lotes se despachan en momentos diferentes y que la información al productor se entrega en función de estos lotes, así que piensa que tiene más sentido esperar para pagar al final de cada trimestre cuando cierran todos los lotes correspondientes y entregan al productor la documentación completa. Un importador de frutas y verduras frescas destacó la importancia de mantener (y solicitó la expansión) la autorización para hacer pagos trimestrales de la Prima puesto que a menudo existen variaciones en la calidad y el mercado durante la temporada que pueden retrasar los calendarios de pago. Las marcas de PVPH indicaron unánimemente su interés en que se amplíe la autorización para hacer pagos trimestrales (o por lo menos con plazos superiores a 30 días) para permitir que el pagador también pueda solicitar este calendario.

Muchos actores indicaron que los pagos trimestrales de la Prima podrían beneficiar a los productores toda vez que permitirían la participación de marcas más grandes, demandarían menos gastos administrativos generales y obligaciones de notificaciones al productor, generarían menos comisiones bancarias para el productor y podrían apoyar proyectos más grandes y a mayor plazo que requieren más inversión y planificación. Por el contrario, una marca de BEC comentó que recibir pagos trimestrales de la Prima sería perjudicial para los productores si es que están acostumbrados a recibir pagos mensajeros y dependen de ellos, y sugirió que si Fair Trade USA prevé instancias específicas en las cuales los productores se beneficiarían de pagos trimestrales de la Prima dichos casos deberían aparecer en el Estándar como circunstancias atenuantes. Los productores de frutas y verduras frescas prefirieron de manera abrumadora pagos más rápidos de la Prima, especialmente en categorías de frutas y verduras frescas



donde hay trabajadores temporales y alta rotación de personal. Mientras la mayoría de los productores de frutas y verduras frescas indicó que le gustaría recibir los pagos de la Prima mensualmente, otra porción considerable indicó que lo más importante respecto de la oportunidad de los pagos de la Prima es que reciban dichos montos al mismo tiempo que el pago del Precio. Un importador de frutas y verduras frescas también indicó que se han dado cuenta de que los comités de trabajadores tardan mucho tiempo en votar, conseguir cotizaciones e iniciar un proyecto, agregando que no han existido casos en los que un comité no pueda financiar un proyecto debido al calendario trimestral de pagos.

Respuesta de Fair Trade USA: Las inquietudes planteadas aquí son similares a aquellas relacionadas con el pago del Precio Comercio Justo, Si bien comprendemos los desafíos que plantea la aceleración de estos plazos, creemos que recibir la Prima de manera oportuna es fundamental para el desarrollo económico de los Productores Comercio Justo. Como empresas líderes en sus respectivas industrias, creemos que nuestros socios harán todo lo posible para cumplir estos plazos y con ello, ayudarán a cambiar las normas de la industria para conseguir pagos más oportunos en general.

Con el fin de adaptarse al desafío de la industria de las Prendas de Vestir y Productos del Hogar, hemos cambiado la expectativa básica para las PVPH a un plazo de pago de la Prima de 45 en lugar de 30 días.

En base a los comentarios anteriores, hemos hecho algunos cambios a las reglas en relación con los plazos alternativos. En relación con cuál de las partes puede proponer un calendario de pago alternativo de la Prima, eliminamos el requisito de que debía ser el productor; ahora, cualquiera de las partes puede pedir un calendario de pago alternativo de la Prima. Sin embargo, exigiremos que el calendario de pago alternativo de la Prima sea de mutuo acuerdo, beneficie a las partes y considere el interés superior del productor. También eliminamos el otro requisito del borrador del estándar que indicaba que una de las dos circunstancias en las que se podían usar calendarios de pago alternativos era si el monto de la Prima era inferior a USD 500. Las consultas posteriores revelaron que se trata de un monto demasiado pequeño como para que tuviera importancia en muchos casos.

Tal como se indica en el borrador del Estándar, el pago de la Prima debe hacerse, como máximo, cada tres meses.

En las cadenas de suministro de frutas y verduras frescas, se debe pagar una prima en todas las compras (no ventas), a menos que el comerciante participe en ventas a consignación, en cuyo caso el pago de la Prima se basa en el volumen de ventas del Pagador de la Prima. En un documento separado –Orientación para el Uso de Ventas a Consignación– se indicarán las demás reglas para los comerciantes que usan ventas a consignación. Vea los requisitos y detalles adicionales relevantes para los comerciantes en cadenas de suministro integradas verticalmente en la Política para Cadenas de Suministro Integradas Verticalmente.

Transmisores que transmiten la Prima en 15 días

Un exportador de frutas y verduras frescas indicó que esto sería difícil de cumplir debido a la lentitud que caracteriza a las transacciones y los sistemas de pago internacionales, y otro importador de frutas y verduras frescas señaló que no cierran los lotes con la suficiente prontitud para traspasar el pago en 15 días. Otro grupo de entrevistados que se oponía no tenía claridad respecto de sus implicancias. Por ejemplo, un importador de frutas y verduras frescas comentó que esto implicaría que el importador tendría que financiar los costos, puesto que los minoristas normalmente no hacen el pago antes de un mes, mientras que una marca de BEC tenía dudas de si esto era parte del plazo de 30 días para los pagadores.



Respuesta de Fair Trade USA: Este criterio (ahora 2.2.2.e) se incluye para asegurar que los Transmisores traspasen los pagos de la Prima de manera oportuna. No se espera que los Transmisores de la Prima traspasen la Prima antes de haberla recibido del Pagador, de manera que no es necesario preocuparse por tener que financiar la Prima antes de que esta sea pagada por el comprador. Aunque comprendemos que los sistemas de facturación grandes nuevamente traerán dificultades a algunos Transmisores de la Prima a la hora de cumplir este requisito, creemos que incluirlo ayudará a todos los comerciantes a avanzar hacia sistemas de pago más oportunos y justos.

Comisiones bancarias

Muchos actores también comentaron la incorporación de una disposición que indica que las comisiones bancarias deben ser de cargo del Pagador de la Prima (2.2.1.a y 2.2.1.b). Algunos entrevistados no se mostraron a favor de la restricción de descontar las comisiones de la Prima para cubrir los costos de transacción y las comisiones bancarias. Múltiples comerciantes de frutas y verduras frescas sugirieron que debería haber una excepción en el caso de bancos con comisiones extraordinariamente altas y que el receptor de la Prima debería hacerse cargo de las comisiones bancarias. Un minorista de PVPH compartió algunos de estos comentarios y sugirió que las comisiones que cobran los bancos del productor no deberían ser responsabilidad de los Pagadores y Transmisores de la Prima, mientras una marca indicó que las comisiones difieren entre los bancos, de manera que serían difíciles de estandarizar y que sus equipos financieros no tienen forma de conseguir documentos o recibos de comisiones de transferencias. Una marca de frutas y verduras frescas comentó que estaban a favor de que el Pagador de la Prima se hiciera cargo de pagar las comisiones bancarias de la transacción a un productor, pero no las comisiones del banco del proveedor.

Respuesta de Fair Trade USA: Siguiendo el espíritu de Fair Trade USA, sostenemos que nunca se deben hacer descuentos a la Prima para cubrir costos de transacción o comisiones bancarias. Sin embargo, estamos conscientes de que en el borrador del estándar no quedaba claro cuáles comisiones bancarias debían ser responsabilidad del Pagador de la Prima. Por lo tanto, en el Estándar de Comercio 2.0.0 hemos aclarado que las comisiones bancarias y otros costos de transacción que se cobran al receptor de la Prima (incluidos impuestos aplicables) no son responsabilidad del Pagador de la Prima – el Pagador de la Prima solo es responsable de las comisiones bancarias y costos de transacción que se cobran por enviar el pago.

4.3. Cálculo de la Prima

Algunos comentarios dejaban ver cierta confusión respecto de cómo calcular la Prima. Un importador de frutas y verduras frescas indicó que los productores generan un documento con el precio semanal de venta indicando la Prima Comercio Justo que debe regresar al productor, y que esta Prima debe basarse en el trabajo real de producción y postproducción realizado por los trabajadores, señalando que se trata de un costo fijo y establecido.

Respuesta de Fair Trade USA: Mantuvimos lo estipulado en el borrador del Estándar en cuanto a que “Cuando la Prima se fija como un porcentaje del precio del producto, el cálculo y el pago de la Prima se basan en el precio original negociado para el producto.” Realizamos múltiples consultas sobre este tema y concluimos que va en línea con los objetivos del Estándar de Comercio en cuanto a apoyar el desarrollo económico de los productores y evitar prácticas comerciales injustas. Agregamos más aclaraciones en cuanto a que si un producto es rechazado totalmente debido a un reclamo por calidad no se debe Prima por dicho producto. Vea más detalles sobre este punto en 2.2.1.c.



4.4. Prohibición sobre el Uso de Cheques

En el borrador del estándar se prohibía pagar tanto el precio del producto como la Prima con cheques debido a temas de trazabilidad y verificación. Sin embargo, recibimos comentarios de un exportador de frutas y verduras frescas, entre otros, que apuntan a la importancia de permitir el uso de cheques puesto que son la única forma de pago disponible en algunas zonas donde los sistemas bancarios no están bien consolidados.

Respuesta de Fair Trade USA: Luego de realizar consultas adicionales sobre la materia, permitiremos el uso de cheques tanto para los pagos del precio como de la Prima siempre y cuando estén documentados, sean factibles de seguir y se hagan en la moneda indicada. Solo se podrá usar cheques cuando sean la forma estándar de pago y deben ser pagados a la cuenta bancaria del productor Titular del Certificado en lugar de a un individuo. Se prefiere el uso de transferencias bancarias o letras de crédito en lugar de cheques.

4.5. Contratos

Prima sobre las Órdenes de Compra

El borrador del Estándar de Comercio exigía que cada orden de compra de un producto Fair Trade Certified incluyera el monto de la Prima Comercio Justo adeudada, así como la forma de calcularla, entre otros componentes. Casi la totalidad de las marcas de PVPH estuvieron de acuerdo en que el requisito de incluir el monto de la Prima adeudada en la orden de compra es inviable. Esto principalmente por la forma de organización de su sistema interno de compra y facturación, haciendo eco de inquietudes similares de parte de los actores de PVPH respecto de los plazos de pago.

Respuesta de Fair Trade USA: La intención que persiguen los requisitos de Fair Trade USA respecto de los contratos y acuerdos es estimular y mantener relaciones comerciales transparentes y asegurar que todas las partes comprendan sus roles y responsabilidades, derechos y mecanismos de solución de conflictos. Considerando los comentarios recibidos y el propósito de esta sección, vamos a mantener el requisito de incluir esta información pero haremos una excepción en 2.3.2.b, según la cual el monto de la Prima puede omitirse de la orden de compra si es necesario. Esto se permite siempre y cuando la información en la orden de compra y en el Contrato Comercio Justo (u otro documento de mutuo acuerdo) sea suficiente y clara para permitir al comerciante, al productor y a Fair Trade USA calcular fácilmente la Prima adeudada. Esto significa que el Contrato Comercio Justo u otro documento escrito debe definir claramente el proceso de cálculo de la Prima y las órdenes de compra finales deben incluir el precio y los volúmenes finales de compra de producto Fair Trade Certified.

Estimaciones de volúmenes

El borrador del Estándar de Comercio exigía la existencia de un acuerdo por escrito y firmado entre los proveedores y los comerciantes que incluyera el compromiso de parte de estos últimos de proporcionar estimaciones de volúmenes de compra. Los productores de frutas y verduras frescas y las fábricas de PVPH indicaron que recibir estimaciones de volúmenes de compra ha sido útil y les gustaría que sirviera para determinar compras de equipos, planificación de la producción y planificación de proyectos con la Prima. Sin embargo, los compradores de frutas y verduras frescas señalaron que estas estimaciones no necesariamente son muy precisas puesto que existen grandes variaciones en la oferta y la demanda. Un comerciante de productos marinos indicó que hacer estas estimaciones es muy complicado puesto que la materia prima requerida para cada orden sería diferente dependiendo del tipo de producto ordenado, puesto que los distintos métodos de procesamiento requieren volúmenes diferentes de materia prima.



Algunas marcas de PVPH, café y frutas y verduras frescas indicaron que no les gustaría que sus proveedores se hicieran expectativas poco realistas. Algunos entrevistados dijeron no entender muy bien a qué se refería el “compromiso de proporcionar estimaciones de volúmenes de compra”, y que creían que el compromiso sería la estimación propiamente tal.

Respuesta de Fair Trade USA: Hemos decidido mantener este requisito (parte de 2.3.2.a) tal y como estaba en el borrador del Estándar (salvo que cambiamos “volúmenes de compra” por “volúmenes de orden” para considerar situaciones en las que no existen “órdenes” oficiales) para ayudar a una planificación más precisa del abastecimiento y producción. Aunque comprendemos la vacilación en torno al compromiso de proporcionar estimaciones de volúmenes, este requisito persigue estimular el desarrollo de planes de abastecimiento y la comunicación abierta entre compradores y proveedores de una manera útil para ambas partes. Un “compromiso de proporcionar estimaciones de volúmenes” no significa que los comerciantes deban comprometerse a comprar cierto volumen sino solo que deben comprometerse a compartir con los productores su mejor estimación. El ítem 2.5.2.b complementa este criterio instando a los compradores y proveedores a trabajar en conjunto para mejorar la precisión de estas estimaciones con el tiempo.

Elementos del Contrato

La mayoría de los actores estuvieron de acuerdo en general respecto de las condiciones comerciales que deben ir en el contrato, y muchos ya están incluyendo la mayor parte de esta información. Algunas marcas de PVPH e importadores de frutas y verduras frescas comentaron que los requisitos de los contratos y acuerdos de Comercio Justo parecen estar fuera del alcance del programa Comercio Justo y que debería haber cierta flexibilidad en la forma de cumplir estos requisitos por parte de los comerciantes.

Varias marcas de PVPH indicaron que debido a que los productos Fair Trade Certified constituyen solo una parte de sus compras, la incorporación de todos los elementos del contrato podría resultar compleja puesto que los contratos son parte de sistemas más grandes y complicados (similar a lo ya planteado por las marcas de PVPH), y que no tenían claro si tendrían que generar un contrato complementario.

También había algo de confusión respecto de la estructura de los contratos, los acuerdos de compraventa y los Contratos Comercio Justo. Por ejemplo, un importador de frutas y verduras frescas comentó que tenía más sentido generar un documento único que incluyera todos requisitos de acuerdos y del Contrato Comercio Justo. Una marca de PVPH también consultó si el Contrato Comercio Justo tendría que actualizarse cada temporada o si podría tener una vigencia más larga. También hubo muchas solicitudes de un modelo de Contrato Comercio Justo.

Respuesta de Fair Trade USA: Velar por que los acuerdos estén redactados de manera clara y transparente va en directa relación con uno de los objetivos del Estándar de Comercio que es apoyar el desarrollo económico de los productores. Para asegurar que estos requisitos se puedan cumplir, independientemente de los sistemas internos de compra que se usen, el Estándar de Comercio es lo suficientemente flexible respecto de las formas en que los comerciantes pueden cumplir estos requisitos. El criterio de cumplimiento 2.3.1.a indica que “El Contrato de Comercio Justo se puede incorporar en acuerdos vigentes y puede consistir en un memorando de entendimiento (MdE), contrato, acuerdo de compraventa maestro u otro documento escrito firmado por ambas partes”, mientras que el 2.3.2.b señala que la información de la orden de compra “puede consistir en un contrato, una orden de compra y otro documento que defina las cantidades de la compra final. La información también puede ser parte de un sistema electrónico, siempre y cuando la información exigida esté accesible para el vendedor y el comprador, así como para Fair Trade USA y sus auditores”. La idea es proporcionar recursos útiles para ayudar a los comerciantes a cumplir estos requisitos sin ser excesivamente prescriptivos. Fair Trade USA



elaborará un modelo de Contrato Comercio Justo para entregar a los socios si así lo solicitan. Además, se debe especificar la secuencia de las actualizaciones del Contrato Comercio Justo; por lo tanto, este puede continuar en otras temporadas siempre y cuando esté en línea con lo que se estipula en el acuerdo.

4.6. Aplicabilidad del Pre-Financiamiento

El borrador del Estándar de Comercio exigía que, cuando así lo solicitara un productor, el primer vendedor debía o bien proporcionar pre-financiamiento directo frente a un contrato de Comercio Justo específico o apoyar al productor a garantizar pre-financiamiento de un tercero prestamista en relación con dicho contrato.

Las marcas de PVPH indicaron que la entrega de pre-financiamiento directo es poco común en su industria y que sería complejo debido al tamaño pequeño de los programas Comercio Justo en empresas más grandes. Además, señalaron que carecen de sistemas internos para apoyar pre-financiamiento. Sin embargo, también recibimos comentarios de marcas de PVPH que señalan que permitir a las empresas pedir préstamos basándose en las OC de las marcas es una práctica común.

Los importadores de frutas y verduras frescas indicaron que el pre-financiamiento ya es común en esta industria, pero que a menudo un productor tiene varios compradores de manera que recibir pre-financiamiento solo de uno puede no ser significativo. Un exportador de frutas y verduras frescas expuso que en situaciones en las que el pre-financiamiento no es común, podría convertirse en un desincentivo para participar en el programa, mientras que un importador de frutas y verduras frescas señaló que debido a que el rendimiento final se desconoce antes del término de la estación, puede que terminen dando más que el 60% de la producción.

Un comerciante de cacao indicó que el concepto parece contraproducente si el objetivo es apoyar a los productores a ser independientes en términos financieros.

Un socio sin fines de lucro comentó que, en consideración a las dinámicas de poder vigentes, tal vez podríamos exigir que el primer comprador ofrezca pre-financiamiento. Un académico experto en la industria de las PVPH aclaró que el pre-financiamiento se está volviendo cada vez más común, pero que puede producir efectos indeseados puesto que a veces los proveedores lo usan como una forma de conseguir financiamiento puente para cubrir plazos de pago más prolongados.

Había gran confusión en cuanto a que los comerciantes pensaban que debían entregar pre-financiamiento (cuando en realidad se trata de apoyar el acceso).

Respuesta de Fair Trade USA: Puesto que el requisito es relativamente flexible y exige solo apoyo para acceder a pre-financiamiento en lugar de la entrega directa de este, el requisito se mantiene en el Estándar de Comercio 2.0.0 tal como fue redactado originalmente en el borrador. En línea con otras organizaciones que fijan estándares, creemos que esto ayuda a los productores a desarrollar sus operaciones en lugar de desempoderarlos. Debido a que no vamos a exigir a los primeros compradores ofrecer pre-financiamiento de apoyo, más bien nos vamos a asegurar de que los productores estén conscientes de su derecho de pedirlo enfocándonos en ofrecerles capacitación. Los productores pueden solicitar hasta el 60% de valor del contrato, no el 60% del valor final de la producción. Por último, debido a que sí tenemos requisitos en relación con los plazos de pago, usar el pre-financiamiento como puente para cubrir plazos de pago prolongados no sería materia de preocupación para nuestros comerciantes.



4.7. Mantener el Comercio

Las marcas de PVPH hicieron muchos comentarios respecto de cómo asegurar plazos de espera adecuados para las órdenes, cambios razonables de producción y estrategias de salida responsables para apoyar a las fábricas en la implementación de buenas prácticas laborales y el programa de Fair Trade USA. Algunas marcas pidieron que los requisitos se basaran más en los resultados en este caso, puesto que los plazos de espera y los cambios de producción varían considerablemente, y sugirieron que los requisitos, así como están planteados en el borrador, son demasiado vagos. Otras marcas también cuestionaron qué es lo que Fair Trade USA considera un “plazo de espera razonable”. Algunos actores de PVPH preferirían plazos más flexibles en la estrategia de salida (los requisitos planteados en el borrador especifican una notificación de seis meses “antes del término de la relación comercial Comercio Justo o de una reducción considerable de los volúmenes ordenados en condiciones Comercio Justo”). Por el contrario, una fábrica de PVPH mencionó que se estila pedir plazos de espera de hasta un año antes de la terminación o un cambio significativo en la relación comercial. Muchas marcas también expresaron curiosidad respecto de si Fair Trade USA podría considerar el reconocimiento mutuo de otras certificaciones en la industria de las prendas de vestir que cubren muchos de estos conceptos y que ellas ya están cumpliendo.

Respuesta de Fair Trade USA: Si bien es cierto algunos de los términos del Estándar son vagos, entre ellos “poco razonable”, esto se hizo de manera intencional con el fin de evitar la prescripción excesiva puesto que comprendemos que muchas situaciones deben evaluarse sobre una base caso a caso. Intentamos definir términos y usar puntos específicos cuando corresponde; por ejemplo, definimos “prácticas comerciales injustas” en la sección de Propósito y Aclaración de 2.5.1.a. En este momento, no estamos practicando el reconocimiento mutuo con otras certificaciones de la industria de las Prendas de Vestir y Productos del Hogar; sin embargo, siempre estamos haciendo análisis comparativos de nuestros estándares frente a los de nuestros pares y se trata de un tema que estamos pensando y que seguiremos analizando en el futuro. Otras consultas indicaron que seis meses de notificación como plazo mínimo es suficiente en el caso de reducciones considerables del volumen de compras o la terminación de la relación comercial en la industria de Prendas de Vestir y Productos del Hogar, estableciendo un justo equilibrio entre las sugerencias de distintos tipos de grupos de actores.

Varios productores de frutas y verduras frescas indicaron que les gustaría mayor detalle en cuanto a la prohibición de demandas poco razonables sobre reclamos por la calidad y la disminución de las órdenes. Los productores de Frutas y verduras frescas también pidieron requisitos que aseguren la entrega de información detallada acerca de ventas, descuentos, rechazos de productos y requisitos que aseguren el cumplimiento de los contratos según los términos acordados. Un importador de frutas y verduras frescas también mencionó que la incorporación de agentes de los cultivadores en las cadenas de suministro de frutas y verduras frescas podría complicar las reglas en torno a las estrategias de salida. Un productor de pescado y mariscos mencionó que podría valer la pena prohibir la práctica comercial injusta de rebajar el precio de mercado del pescado cuando los compradores compran a pescadores que pescan de manera ilegal.

Respuesta de Fair Trade USA: Velar por que los productores reciban explicaciones claras respecto de descuentos de precio, rechazos, etc., y que los comerciantes y los productores establezcan relaciones comerciales justas es uno de los objetivos básicos del Estándar de Comercio. Según el Objetivo 2.3.3.: “Se cumple el Contrato de Comercio Justo y todas las órdenes de compra. Cualquier cambio, conflicto u otros reclamos son documentados.” Esto implica exigir que cualquier reclamo en materia de calidad sea documentado y que todo descuento al precio acordado como resultado de dichos reclamos sea justo y transparente, y que se comunique al



productor. Uno de los objetivos del acuerdo escrito, exigido según se indica en 2.3.2.a, es definir claramente las condiciones en las que se pueden hacer descuentos al precio y esta es una de las razones de porqué exigimos que se suscriba dicho documento.

Con respecto a las posibles complicaciones con las estrategias de salida de los agentes de los cultivadores, vea el documento separado Orientación sobre el Uso de la Ventas a Consignación, que ofrece detalles adicionales respecto de la aplicabilidad de secciones relevantes del Estándar de Comercio a comerciantes que usan ventas a consignación.

Las prácticas comerciales injustas destacadas en 2.5.1.a son algunas que, tanto según las consultas como en las investigaciones, son consideradas habituales y perjudiciales para la habilidad de los productores de competir y/o cumplir los estándares de producción de Comercio Justo, pero no son ilegales. Involucrarse en actividades ilegales en las cadenas de suministro de Fair Trade USA siempre ha estado prohibido, pero lo hemos estipulado de manera explícita en esta versión del Estándar de Comercio. Los Sub-módulos 1.4 y 1.5 indican que los comerciantes deben cumplir todas las leyes ambientales y laborales vigentes en su país, así como los Convenios de la OIT. En esta oportunidad, decidimos no destacar todas las prácticas ilegales específicas prohibidas. Sin embargo, continuaremos recogiendo opiniones y comentarios sobre problemas habituales que surgen en todas nuestras cadenas de suministro y podríamos considerar resumirlas en un documento separado en el futuro.

5. MÓDULO 3 – Trazabilidad del Producto

5.1. Trazabilidad Mediante la Documentación

Muchos actores, entre ellos marcas de café, frutas y verduras frescas, y BEC, comentaron que la trazabilidad precisa y documentada es beneficiosa para hacer seguimiento del impacto. Un importador de frutas y verduras frescas indicó que los requisitos adicionales eran demasiado prescriptivos, señalando que ya cuentan con programas de trazabilidad en la industria de las frutas y verduras frescas; además, planteó que si una empresa puede demostrar que cuenta con trazabilidad efectiva, no es necesario que cumpla los requisitos específicos de Comercio Justo. Algunas marcas de PVPH mencionaron que pueden surgir complicaciones con la sincronización de los sistemas de trazabilidad y requirió orientación adicional sobre la manera de implementar la trazabilidad efectiva.

Respuesta de Fair Trade USA: Permitir la trazabilidad de manera que un producto con el sello Fair Trade Certified mantenga su integridad es fundamental para el modelo de Comercio Justo, de manera que todos los requisitos relacionados con la trazabilidad mediante documentación se mantienen en el Estándar de Comercio 2.0.0. Si una cadena de suministro ya cuenta con un sistema de trazabilidad estable, debería por lo tanto ser mucho más fácil proporcionar la documentación que demuestre la integridad del producto durante una auditoría. Además, hemos redactado estos requisitos de manera de ofrecer la mayor flexibilidad posible. Por ejemplo, en 3.1.1.a, el Estándar indica que “La compañía cuenta con un sistema y procedimientos documentados para garantizar la trazabilidad de todas las transacciones y volúmenes de producto Fair Trade Certified”. Puesto que tenemos un amplio abanico de socios que se rigen por el Estándar de Comercio, las necesidades también varían. Por ejemplo, para abordar las inquietudes de quienes quisieran más orientación, en 3.1.2.b se definen los requisitos específicos que se requieren en materia de documentación de compraventa.

Un exportador de frutas y verduras frescas destacó la importancia de hacer seguimiento a las transformaciones del producto para velar por la integridad de la comunicación a los consumidores de



Comercio Justo. Una marca de cacao se mostró a favor de estos requisitos sobre la transformación y puso énfasis en la importancia de requisitos específicos de rotulación en los productos transformados. Un socio en la implementación en la industria de los productos marinos sostuvo que resulta muy complejo hacer seguimiento a las transformaciones de los productos marinos en las cadenas de suministro puesto que los productos vienen de muchos lugares distintos, e indicó que era imposible conocer las pérdidas de los diferentes lotes.

Respuesta de Fair Trade USA: Si bien comprendemos que han situaciones en las que hacer un seguimiento a la transformación del producto puede ser complejo, hemos decidido mantener este requisito en el Estándar de Comercio 2.0.0. Si surge una situación en la cual resulta imposible obtener la tasa de conversión o la pérdida de procesamiento correcta, se puede usar la estimación más cercana o el estándar de la industria. Fair Trade USA está trabajando para calcular tasas de conversión y pérdidas de procesamiento estandarizadas para los productos marinos y estas estarán listas pronto. En ciertas circunstancias, el equipo de certificación de Fair Trade USA puede trabajar con comerciantes individuales para garantizar que se pague el monto correcto de la Prima a los productores.

5.2. Conservación de Identidad

Solo un puñado de marcas de café (y una de cacao) expresaron interés en usar la trazabilidad de conservación de identidad en sus propias cadenas de suministro con el fin de mejorar los datos de impacto, si bien la mayoría se mostró a favor o no contraria a la incorporación de la conservación de identidad, siempre y cuando sea optativa. También se expresaron intereses encontrados por parte de algunos actores de la industria de las frutas y verduras frescas y de PVPH, aunque dichas categorías ven menos necesidad de este nivel de trazabilidad en sus cadenas de suministro. Sin embargo, la mayoría de los compradores reconoció que la implementación de la conservación de identidad requeriría más trabajo a los proveedores y manifestó dudas respecto del nivel de apoyo que esto podría despertar en todos los actores de la cadena de suministro. Un productor de pescados y mariscos mostró interés en la idea de la conservación de identidad pero dijo que dependía del costo de implementación.

Respuesta de Fair Trade USA: Aunque en general la trazabilidad de conservación de identidad despertó poco interés inmediato entre los actores, vemos el potencial de este mayor nivel de trazabilidad para agregar valor a ciertas cadenas de suministro, particularmente en el caso del café con marcas que están interesadas en contar con información más directa sobre su impacto relativo a Comercio Justo. Mantendremos esta sección sobre trazabilidad con conservación de identidad y agregamos un requisito adicional respecto de que Fair Trade USA debe ser informado y aprobar el uso de la trazabilidad con conservación de identidad para garantizar que los comerciantes y las marcas solo intenten implementar estas prácticas de trazabilidad más rigurosas cuando cuenten con el apoyo de toda la cadena de suministro.

5.3. Retro-certificación

Aunque no se recibieron muchos comentarios respecto de la adición de un plazo máximo de tres años para la retro-certificación (el borrador indicaba que ese “producto puede ser retro-certificado hasta tres años después de la fecha de la compra original”), las opiniones vertidas apoyaron esta incorporación y en general, se considera un plazo adecuado. Algunos comerciantes de té cuestionaron si el plazo de tres años para la retro-certificación autorizado por Fair Trade USA generaría problemas en las cadenas de suministro donde los Pagadores están comprando de entidades certificadas por Fairtrade International, entidad que fija un plazo máximo de seis meses para la retro-certificación del té.



Respuesta de Fair Trade USA: Fue gratificante que los actores expresaran su apoyo a la incorporación de un plazo máximo para la retro-certificación. Para asegurar que el plazo más prolongado autorizado por Fair Trade USA no provoque conflictos con cadenas de suministro certificadas por Fair Trade USA y por FLO, agregamos la aclaración de que el té solo puede ser retro-certificado cuando la Prima se pague directamente a los productores, no a otra entidad clasificada como Pagador Comercio Justo.

5.4. Consignación

Una pequeña cantidad de actores, incluido un fabricante de azúcar y un productor de frutas y verduras frescas, comentó que las ventas a consignación no parecen estar en línea con los principios de Comercio Justo, puesto que limitan la capacidad del productor de tomar decisiones respecto de la venta de su producto. Sin embargo, una mayoría considerable de actores de la industria de las frutas y verduras frescas comentó que las ventas a consignación son una práctica estándar en la industria y que no permitirles limitarlas de manera considerable las ventas Comercio Justo de frutas y verduras frescas. También señalaron que las reglas propuestas en el borrador son suficientes para proteger a los productores que venden a consignación y que les gustó ver que destacamos estos requisitos adicionales para los agentes de los cultivadores.

Los actores expresaron poco interés en la viabilidad de vender productos Comercio Justo a consignación fuera de las frutas y verduras frescas que se trazan en Estados Unidos, aunque se mencionó la posibilidad de vender en Canadá o en la UE.

Los productores de frutas y verduras frescas que han vendido productos a consignación señalaron diversos desafíos que han experimentado en el pasado y que, según ellos, son los riesgos más importantes que se deben controlar. Entre estos se incluye no recibir información suficiente del agente del cultivador sobre las expectativas de la calidad del producto; el volumen de productos entregados como Fair Trade Certified que no se venden como Fair Trade Certified y falta de comunicación sobre la diferencia y el motivo; y demoras por parte del agente que provocan incluso la imposibilidad de vender el producto. Un comerciante también indicó la importancia de hacer seguimiento y comunicar la conversión del producto de Comercio Justo a convencional.

Un par de importadores de frutas y verduras frescas mostraron su preocupación por la restricción de que “no se puede vender más del 10% de volumen entregado de producto etiquetado en condiciones no Fair Trade Certified sin pagar la Prima Comercio Justo”, puesto que opinan que el objetivo de las ventas a consignación es permitir mayor flexibilidad y que 10% no es suficiente, en particular en relaciones comerciales nuevas. Otro importador de frutas y verduras frescas sostuvo que no deberíamos permitir que se venda un producto etiquetado sin que se pague la Prima y también pidió aclaración respecto de cómo tratar productos etiquetados que se donan o desechan debido a problemas de calidad en relación con esta limitación.

Respuesta de Fair Trade USA: Nos complació verificar que la mayoría de los actores apoyaron la incorporación de ventas a consignación y las reglas definidas en general. En base al poco interés de los actores en ventas a consignación fuera del contexto de las frutas y verduras frescas en Estados Unidos, no ampliamos la aplicabilidad de esta sección y aclaramos que solo los comerciantes de frutas y verduras frescas que cuenten con una licencia conforme a la Ley de Productos Agrícolas Perecibles (PACA) pueden participar en ventas a consignación. Podemos considerar ampliarlo a otras regiones en el futuro, pero esto exigiría la expansión considerable de los requisitos para proteger a los productores, ya que las exigencias y el apoyo que se ofrece a través de la Ley PACA actualmente cubre gran parte de este riesgo.



Agregamos más detalles acerca de los requisitos de un acuerdo por escrito entre el agente y el cultivador para abordar las inquietudes de los productores en relación con la transparencia. También agregamos el requisito de que el agente del cultivador debe entregar al productor una reconciliación mensual de ventas Fair Trade Certified.

Mantuvimos el requisito de que los agentes de los cultivadores deben pagar la Prima de por lo menos el 90% de todos los productos vendidos con la etiqueta Fair Trade Certified. Esto se relaciona con la integridad del producto y con mantener un programa confiable. Si un producto lleva la etiqueta Fair Trade Certified, se debe pagar una Prima por ese producto. Comprendemos los desafíos específicos en las ventas a consignación de frutas y verduras frescas e incorporamos algo de flexibilidad a este requisito permitiendo la remoción de la etiqueta. Si el agente desea vender más del 10% del volumen ordenado en condiciones que no sean Fair Trade Certified y no pagar la Prima por ello, entonces se deben retirar el sello y la declaración Fair Trade Certified del producto.

