



Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia



VENTAS DE CAFÉ CON ENTREGA A FUTURO

Alternativa para gestionar
el precio de venta
de su café

En la búsqueda por la rentabilidad del caficultor, la Federación Nacional de Cafeteros, a través de la extensa red de cooperativas de caficultores del país, pone a su disposición, **la venta de café con entrega a futuro**, herramienta que le permitirá gestionar el precio de venta de su café.

Es importante recordar que la Federación de Cafeteros no tiene control sobre las variables que determinan el precio del café. Las dos principales variables que lo determinan son el precio internacional de la Bolsa de Nueva York y la tasa de cambio.



¿CÓMO FUNCIONA ESTA HERRAMIENTA?

Le permite al caficultor anticipar la venta de su café hasta 24 meses antes de su cosecha, definiendo el precio con entrega a futuro y comprometiéndose a entregarlo en una fecha específica.

¿CUÁNDO SE HACE EFECTIVA?

El café debe ser entregado con la calidad acordada y en la fecha pactada en el contrato establecido con cada cooperativa.

El precio que recibe el caficultor en el momento de la entrega del café, es el acordado al inicio del contrato.



PASOS PARA VENDER

1.



El productor escoge el mes de entrega del café de acuerdo a su ciclo de cosecha y define el precio futuro al que quiere vender.

2.



Si las condiciones de mercado alcanzan el precio definido, la cooperativa confirma al caficultor la negociación donde se definen: el mes de entrega, volumen, condiciones de calidad y precio.

3.



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

4.



El pago final del café será el inicialmente acordado en la negociación, el cual se hará efectivo en el mes de entrega física del café escogido por el caficultor.

EJEMPLO

Ricardo es un caficultor que sabe que existe la alternativa para vender su café con entrega a futuro. Él estima producir 25 cargas (3125 kg) de café pergamino seco durante el año 2019 y conoce que sus costos de producción son aproximadamente \$760.000 /carga. Su cosecha principal es en el segundo semestre.

Teniendo en cuenta sus costos y su ciclo de cosecha, Ricardo decide vender parte de su café para el mes de diciembre de 2019 a un precio de \$850.000 /carga.

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

- Cantidad comprometida: 500 Kg
- Tipo de café: pergamino seco
- Fecha de entrega: diciembre 2019
- Precio de venta: \$850.000/carga

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

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

En diciembre de 2019 Ricardo lleva a la cooperativa los 500 Kg de café pergamino seco, la cooperativa lo recibe, lo analiza y le paga el precio acordado de \$850.000 /carga de precio base, el cual puede ser ajustado según la calidad del café.

RECUERDE QUE:

- ✓ Las condiciones de negociación quedan definidas y se pactan con anticipación a la entrega del café.
- ✓ Vender a futuro le permite definir un precio de venta y asegurar un margen de rentabilidad para su café reduciendo la incertidumbre de los cambios en el precio del mercado.
- ✓ El caficultor se compromete y debe cumplir con las condiciones de entrega del café pactadas con la cooperativa, independientemente del precio de referencia vigente del día, en el momento de la entrega.
- ✓ El volumen máximo a comprometer por esta modalidad, debe ser inferior al estimado de producción. Se recomienda que sea máximo el 50%.
- ✓ El volumen mínimo de venta es de 200 kilos de café pergamino.
- ✓ Este mecanismo de venta no tiene ningún costo para el caficultor.

¿CÓMO SE CALCULA EL PRECIO DEL CAFÉ COLOMBIANO?

Los caficultores colombianos están expuestos principalmente a dos tipos de riesgo de mercado desde la perspectiva del precio interno:

1. El contrato de futuros de café en la Bolsa de Nueva York.
2. Tasa de cambio peso - dólar.

Estas son las dos principales variables que determinan el precio del café y existen instrumentos financieros que permiten asegurar su valor.



***Precio contrato "C" de la bolsa de Nueva York**

Es el precio de referencia mundial de los cafés arábigos lavados. Estos precios se caracterizan por ser volátiles y responden no solo a los factores de oferta y demanda, sino también a la actividad de agentes en los mercados financieros.

Este es el principal determinante del precio del café en todo el mundo.



Prima del Café de Colombia

Variable que reconoce la calidad, reputación y disponibilidad relativa del café colombiano frente a otros orígenes.



Contribución Cafetera (6¢/lb)

Se recauda en el momento de la exportación y se invierte en bienes públicos a favor de los cafeteros del país como la investigación científica y el servicio de extensión.

*** En la comercialización Cafeteros no tiene el c**



***Tasa de cambio**

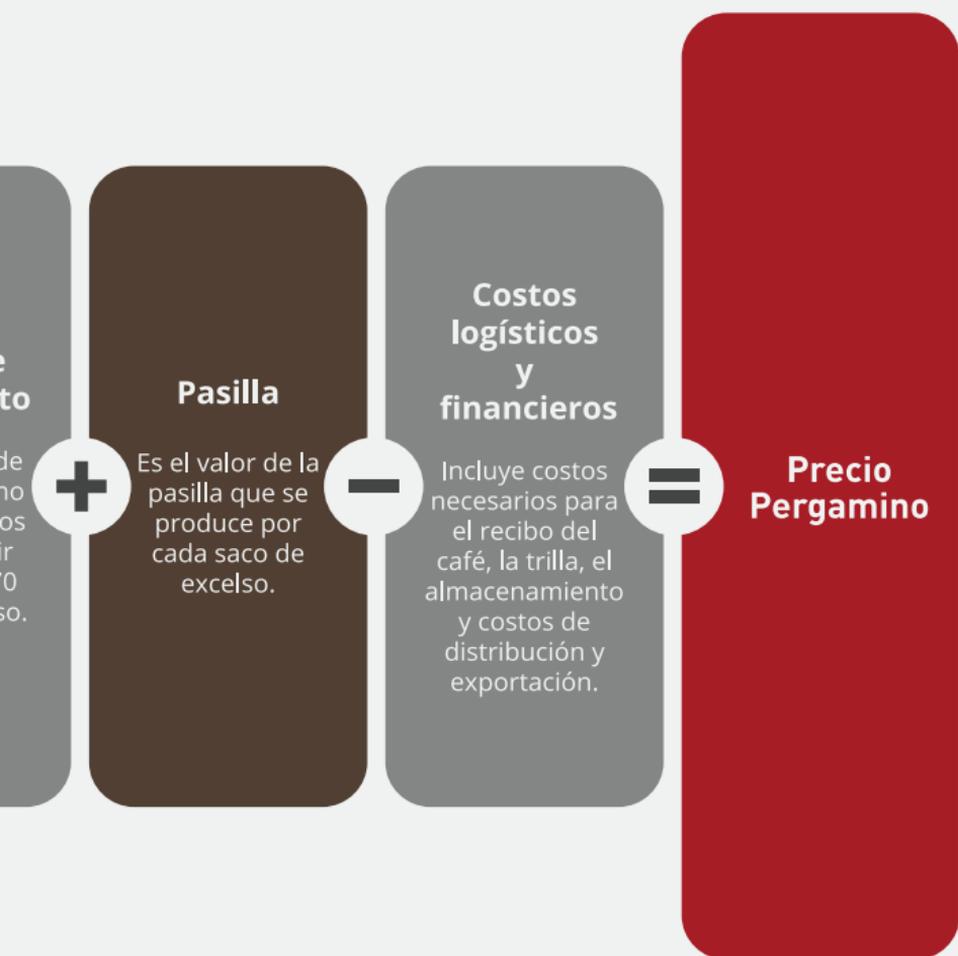


Factor de rendimiento

Son los kilos de café pergamino seco necesarios para producir un saco de 70 kilos de excelso.



En el mundo del café, es importante recordar que la Federación de Control sobre las variables que determinan el precio del café.



Para obtener mayor información
sobre esta herramienta consulte
en la cooperativa de caficultores.



**Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia**