



**GOBIERNO**  
F E D E R A L



**SAGARPA**

**Gestión del riesgo agrícola en México**

**2º FORO CONSULTIVO SOBRE  
FINANCIACIÓN DEL SECTOR CAFETERO**



**Ernesto Fernández A.**  
Subsecretario



INTERNATIONAL COFFEE ORGANIZATION



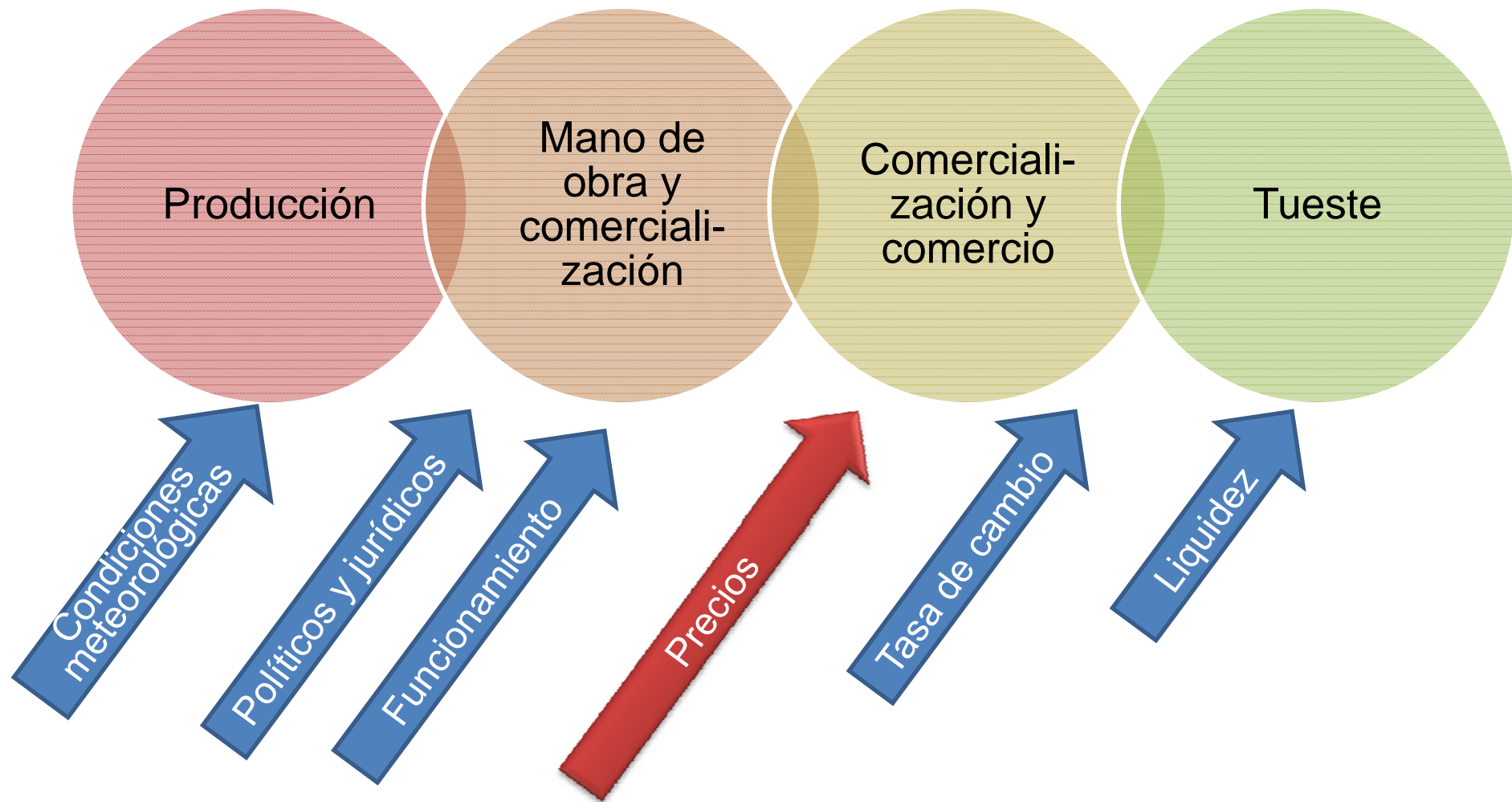
Londres, 6 marzo, 2012

- Riesgos en la cadena de la oferta cafetera
- Evolución de la política en materia de riesgo
- ¿Qué es el contrato agrícola con intermediarios financieros?
- ¿Cómo funciona?
- Observaciones finales

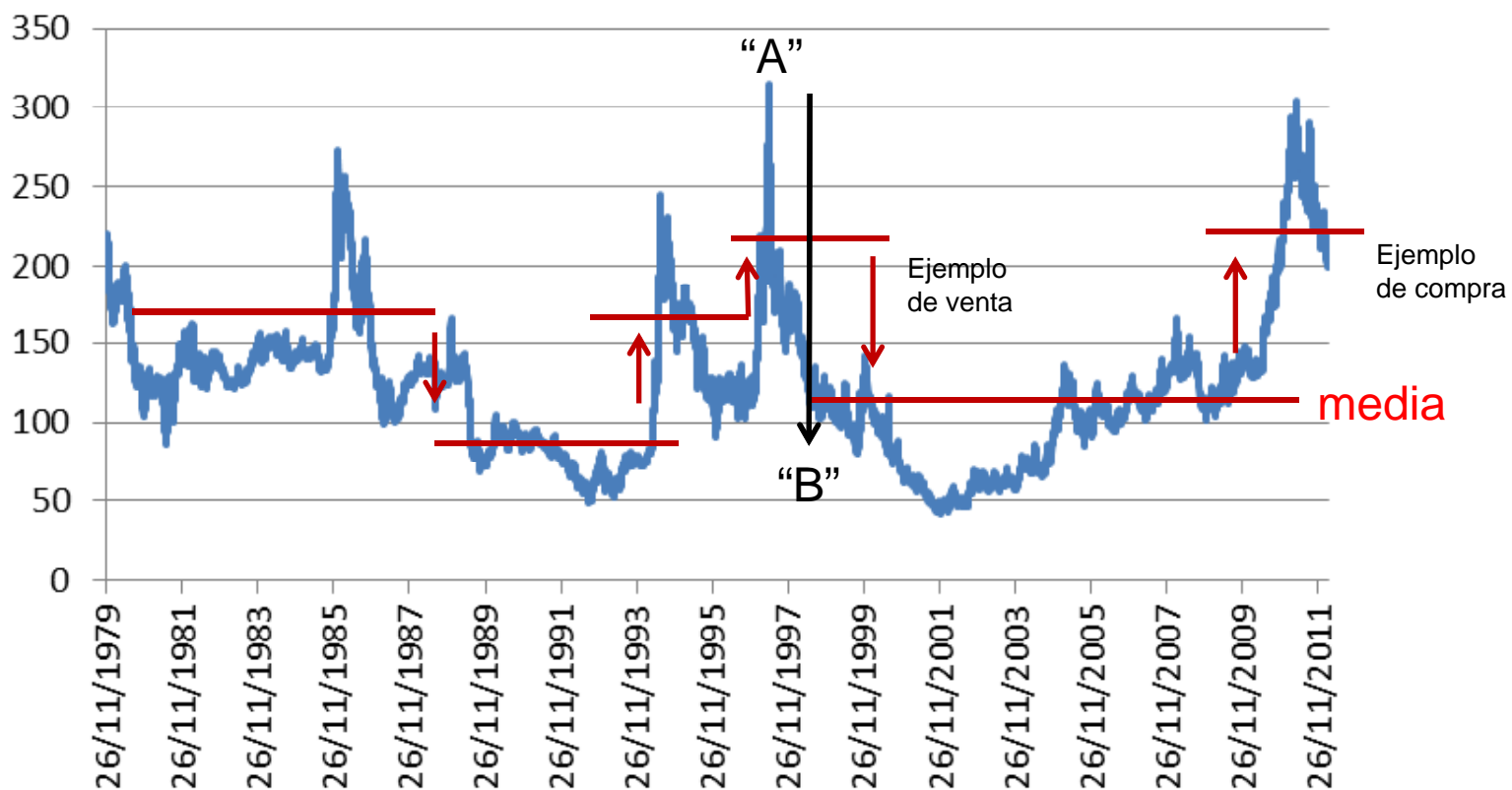
# Riesgos en la cadena de la oferta cafetera

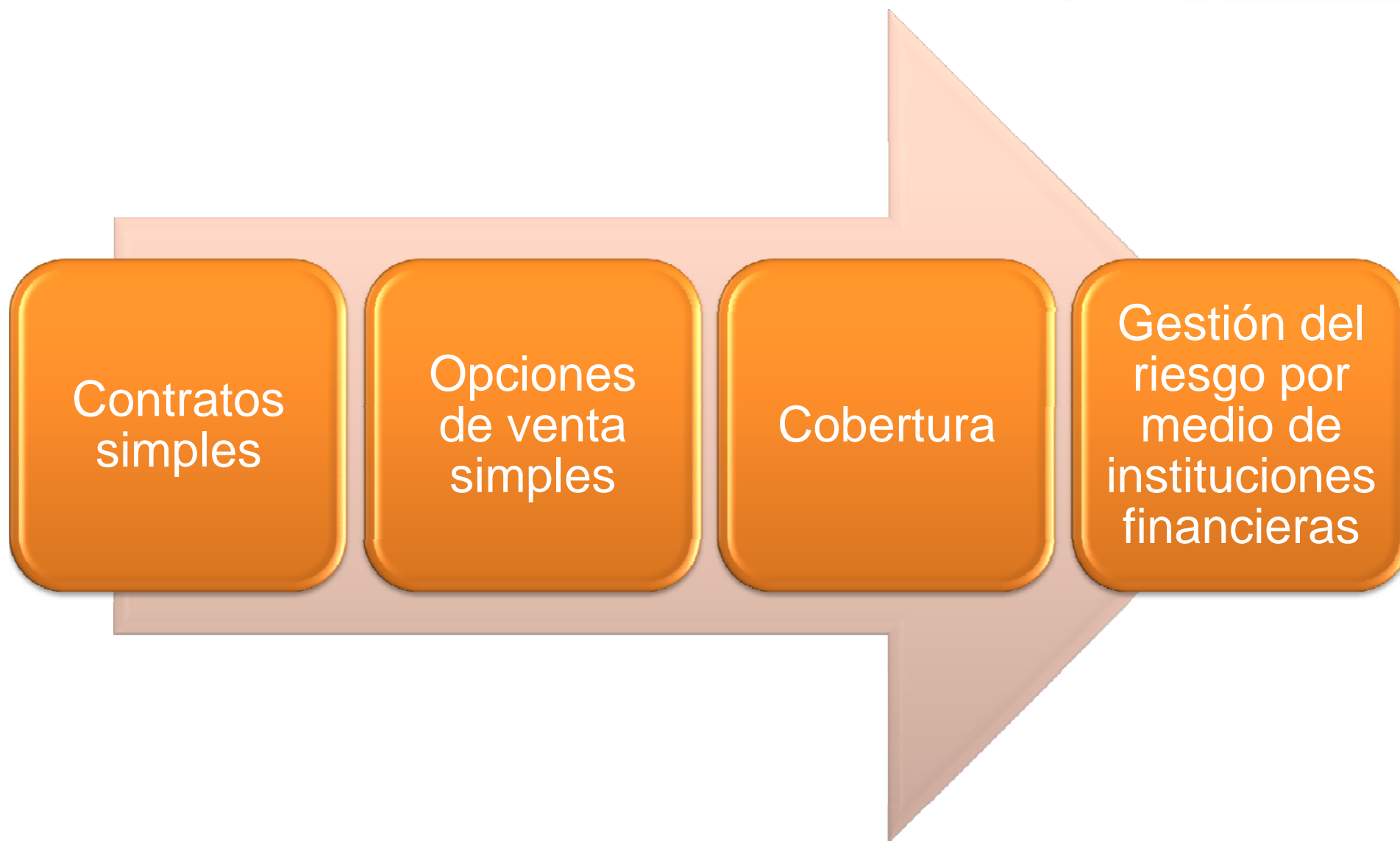


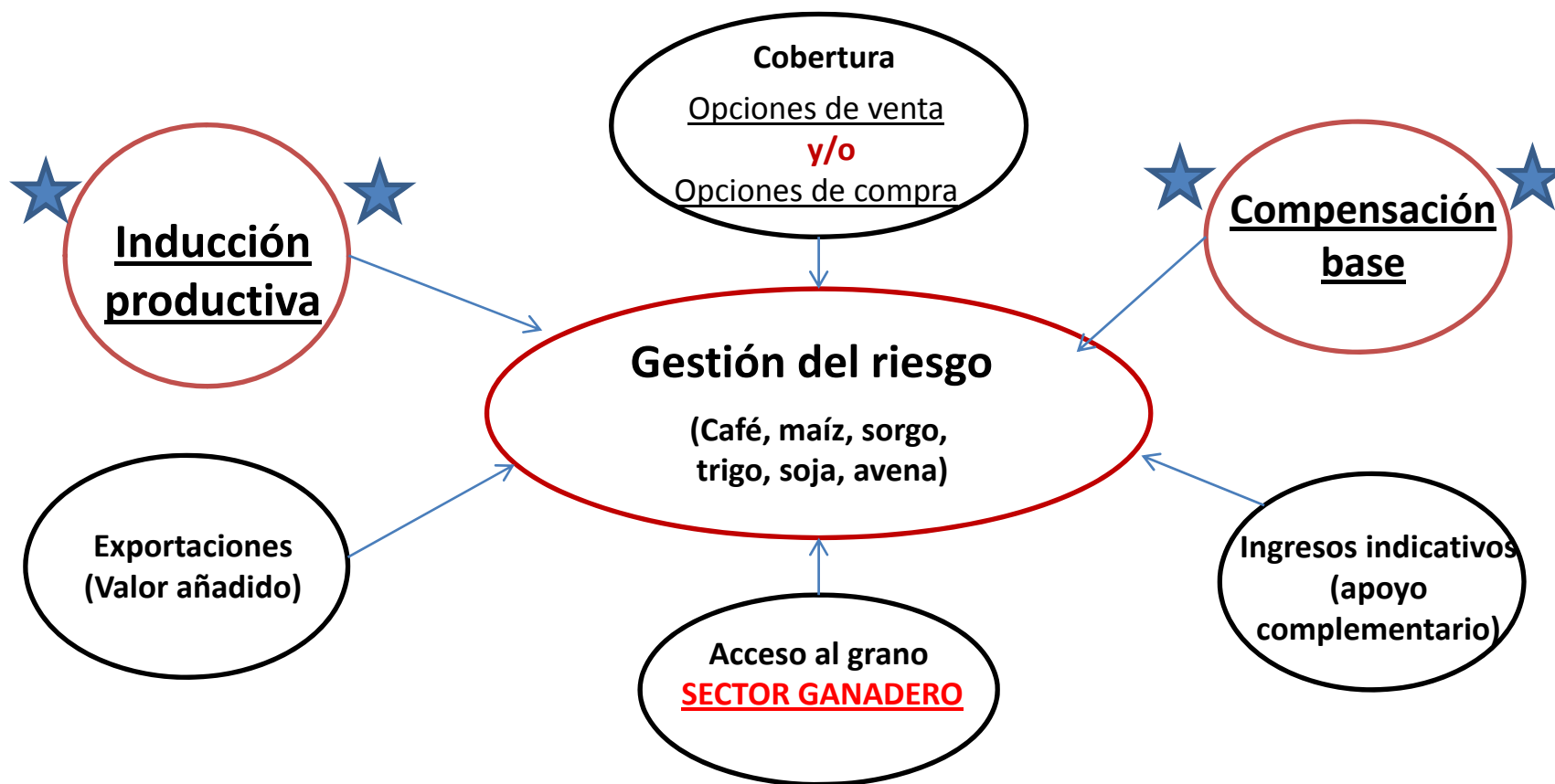
SAGARPA



## Precios del café (usc por libra)

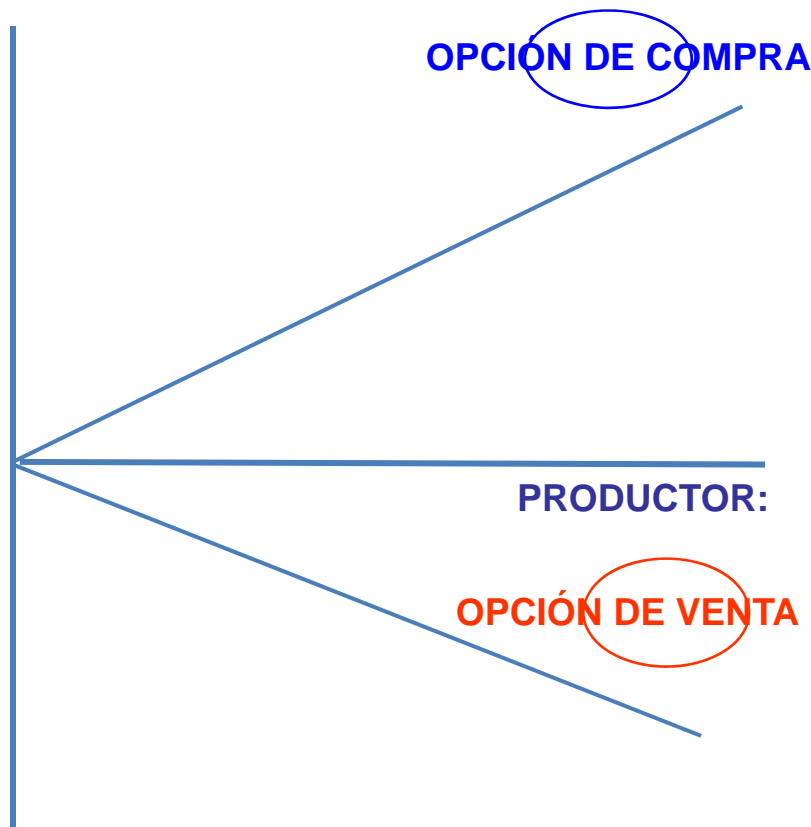






## MODALIDAD 85-50

Ganancia y pérdida



**Compra opcional de cobertura de opción de compra**

**\* / Si no se adquiere cobertura de la opción de compra, se recibe hasta el 50% del costo de la cobertura comprada por el productor.**

**Si se compra la opción y expira sin ningún valor, el comprador recupera hasta el 50% del costo de la prima y hasta US\$8 por comisión. Si hay ganancia, el comprador recupera de SAGARPA hasta el 25% del costo de la prima, y el resto de la ganancia queda en manos del comprador.**

**\* / Si la opción expira sin ningún valor, el productor recupera hasta el 85% del costo de la prima y hasta US\$8 por comisión. Si hay ganancia, el productor recupera de SAGARPA hasta el 50% del costo de la prima, y el resto de la ganancia queda en manos del productor.**



- Hay varios riesgos en la cadena de la oferta cafetera.
- El precio es un riesgo que puede ser gestionado.
- La cobertura tiene más ventajas económicas que la emisión de contratos simples a plazo entre los productores y los consumidores.
- El programa “Gestión del riesgo con intermediarios financieros” **ayuda en la gestión del riesgo y proporciona transparencia en el precio, cantidad de producción y oferta.**
  - **Divulgación pública, los contratos son en toneladas y pesos mexicanos.**
  - **Arbitraje imparcial en términos de la calidad, cumplimiento del contrato.**



# Muchas gracias