



# Política de la Cuota de Membresía de WFTO\_

Este documento ofrece una visión general de las directrices utilizadas para determinar las contribuciones anuales de todos los miembros plenos de WFTO, así como los miembros provisionales, las organizaciones asociadas y miembros individuales.

---

Última actualización: Abril-2019



**Address**

WFTO World Fair Trade Organization,  
Godfried Bomansstraat 8-3,  
4103 WR Culemborg, The Netherlands



**Phone | Email | Online**

Phone: +31(0) 345 53 6487  
Email: [info@wfto.com](mailto:info@wfto.com)  
Website: [www.WFTO.com](http://www.WFTO.com)



# A. Política de Cálculo

---

Un total de 17 reglamentos forman la política de cálculo de cuotas. Cada uno de ellos se describe en detalle a continuación

## 1. Solidaridad entre los miembros

Los miembros más sólidos de WFTO deben contribuir más y subvencionar a los miembros más pequeños que no pueden (todavía) pagar los costos reales de la prestación de servicios de su membresía.

---

## 2. Simplicidad y transparencia

La estructura de cuotas debe ser lo más simple posible, y ser clara y transparente. Por lo tanto, no debe haber demasiadas diferenciaciones y excepciones.

---

## 3. Evitar la dependencia

Los gastos básicos de WFTO deben cubrirse con las cuotas de los miembros para no depender de la financiación externa. WFTO tampoco debe depender demasiado de unos pocos grandes miembros: el 2% más grande de los miembros de WFTO no deben contribuir con más del 20% de los ingresos de la cuota de membresía de WFTO.

---

## 4. Las cuotas de Membresía están basadas en las ventas totales de los miembros

WFTO registra a las organizaciones y no solo una parte de ellas. Esto significa que para el cálculo de las cuotas se debe utilizar el total de los ingresos y no sólo las ventas al mercado de Comercio Justo. Los miembros que no hayan presentado sus cuentas financieras (auditadas, cuando sea posible o requerido por la legislación aplicable) tendrán un aumento de la cuota de membresía del 20% en comparación con el año anterior.

---

## 5. Las ganancias no son una buena base para calcular las cuotas de membresía

Basar las cuotas en las ganancias de un miembro haría que el cálculo de las cuotas fuera complejo y poco práctico. Además, como los beneficios de los miembros varían de un año a otro, también lo harían los ingresos de WFTO, lo que haría difícil trabajar en el presupuesto.

---

## 6. Cuotas máximas y mínimas

Debe haber una cuota máxima establecida para que WFTO no dependa demasiado de unos pocos miembros grandes, que podrían renunciar si su cuota es demasiado alta.

También debería haber una cuota mínima, fijada a un nivel que cubra una parte razonable de los costos de la prestación de servicios básicos a cada miembro de WFTO. De lo contrario, a medida que se vayan incorporando más miembros pequeños, atraídos por las bajas cuotas mínimas de WFTO, podremos comprobar que no sólo perdemos la capacidad de hacer trabajos "no básicos" con nuestros recursos, sino que incluso luchamos por proporcionar el nivel actual de servicios básicos a una membresía cada vez mayor. Las cuotas

mínimas deben cubrir al menos el 25% de costo promedio de los servicios a un miembro, y debe ser el mismo para todos los países/todas las regiones.

Este "costo de los servicios" se fijará sobre la base del presupuesto básico aprobado en cada AGM, dividido por el número de miembros existentes en la fecha de esa AGM.

---

## 7. Cuota máxima más baja para los países de Productores/exportadores

Debe haber una diferencia en las cuotas máximas entre los países productores/exportadores y los países importadores. En el caso de los países productores/exportadores, la cuota máxima será más baja. Sin embargo, la cuota máxima para los países importadores no será más de 4 veces la cuota máxima para los productores/exportadores.

---

## 8. Cuotas intermedias basadas en el porcentaje de ingresos

Por encima de la cuota mínima y dentro de un rango hasta un volumen de negocios señalado, se debe utilizar un porcentaje fijo de los ingresos del miembro para calcular la cuota. Este porcentaje se basará en las necesidades presupuestarias de WFTO para el año siguiente, y será el mismo para todos los miembros comerciales.

Por encima de este volumen de negocio señalado, se debe añadir a la cuota de membresía una tasa adicional fija por cada incremento adicional del volumen de negocio, a menos que se alcance el máximo pertinente.

---

## 9. Los productores FLO registrados pagan la cuota de membresía completa

Los productores que están en el registro de productores de FLO ya pagan una cuota a FLO. Las organizaciones que están certificadas de acuerdo a otros esquemas de responsabilidad social también tienen que pagar una cuota por esto, y es difícil trazar una línea entre los diferentes esquemas. Además de esto, todos los miembros de WFTO disfrutan de las mismas ventajas de membresía, por lo que la estructura de cuotas de WFTO no debe hacer ninguna distinción a largo plazo en cuanto al registro de un miembro en otros sistemas. A corto plazo puede haber excepciones para atraer a los productores de alimentos a WFTO

---

## 10. Los comerciantes y licenciarios de FLO en los "países importadores" pagan la cuota completa de membresía

FLO certifica productos de comercio justo y no organizaciones/empresas, un enfoque completamente diferente al de WFTO. Los miembros de WFTO de los países importadores que pagan cuotas a FLO lo hacen porque el sello de FLO les da acceso a los mercados, y esto no debería afectar sus cuotas de membresía pagaderas a WFTO, a largo plazo.

---

## 11. No hay diferencia de cuota entre los productores de alimentos y los de artesanías

Hay muchos argumentos para apoyar y también para oponerse a la diferenciación entre las cuotas de los productores de alimentos y de artesanía. Por ejemplo, los márgenes de los productos alimenticios son menores, pero las artesanías son intensivas en mano de obra y tienen otros costos más altos que lo equilibran. Los productores de alimentos también suelen beneficiarse de la cuota máxima (más baja) de WFTO para los países productores/exportadores, ya que suelen tener un mayor volumen de negocios. Por lo tanto, la estructura de cuotas de WFTO no debe hacer una diferenciación a largo plazo. A corto plazo las diferenciaciones podrían ser posibles por razones estratégicas.

---

## 12. La moneda se expresará en la moneda del país donde reside la Oficina de WFTO

Tanto los ingresos/volumen de negocios como la cuota de membresía deben expresarse en la moneda del país donde se encuentra la Oficina de WFTO. El tipo de cambio utilizado para convertir las cifras de ingresos/volumen de negocios es el tipo de cambio de la fecha de cierre de las cuentas anuales del miembro. El tipo de cambio utilizado para convertir las cuotas de membresía en diferentes monedas es el tipo de cambio en la fecha de pago\*.

[\*La OMC utiliza actualmente Oanda.com como referencia para los tipos de cambio].

---

## 13. Una cuota mínima más alta para las organizaciones de apoyo al comercio justo

La cuota mínima para las Organizaciones de Apoyo al Comercio Justo deben ser más alta que la de las Organizaciones Comerciales para que el equilibrio de la membresía entre comerciantes y no comerciantes centralice la agenda de WFTO en las necesidades de las FTO comerciales.

---

## 14. Una cuota más baja para las organizaciones de apoyo al comercio justo vinculadas a una FTO que es miembro

Una Organización de Apoyo al CJ que pueda probar un vínculo legal o histórico directo con un miembro FTO existente en la misma área geográfica (como en el caso de que una organización se vea obligada a dividirse, debido a los requisitos legales nacionales, en dos organizaciones, una comercial y otra sin fines de lucro), podrá reclamar un 50% de descuento en su cuota de FTSO. Este descuento se aplicará mientras siga existiendo el vínculo, aunque corresponde al miembro del FTSO aportar pruebas suficientes de dicho vínculo. Los meros enlaces comerciales o los enlaces entre diferentes países no son aceptables.

---

## 15. Cuotas mínimas para Redes de Comercio Justo

Las cuotas para las redes de Comercio Justo deben ser cercanas a la cuota mínima para animar a las redes de Comercio Justo a unirse a WFTO. Muchos miembros de las redes ya son miembros de WFTO por sí mismos, y por lo tanto ya están pagando las cuotas de membresía.

---

## 16. Organización no comercial que implementa el SG (Sistema de Garantía)

La cuota para una Organización No Comercial (FTSO o FTN) que decida implementar el Sistema de Garantía - como una "FTO" - no será menor que la cuota correspondiente para una FTO de tamaño equivalente o su cuota normal de FTSO/FTN, la que sea mayor. Esto es para apoyar el trabajo extra requerido de WFTO para cualquier miembro que pase por el SG.

---

## 17. Las cuotas regionales so establecidas por las reuniones regionales

El importe de las cuotas cobradas por WFTO en nombre de la región de WFTO de cada miembro debe ser determinado por la respectiva Asamblea General regional.

## B. Cuota de Membresía 2019

La cuota anual de WFTO consiste de una cuota de membresía (global) y una cuota de membresía regional. Ambas cuotas están en Euros (€).

### 1. Cuota de Membresía 2019

La cuota de membresía de WFTO es calculada en base al tipo de membresía y las ventas brutas / ingresos de negocios<sup>1</sup> (para FTOs) o ingresos brutos<sup>2</sup> (para FTN/FTSO/AO) con las siguientes fórmulas:

Tipo de miembro	Cuota de Membresía (Global) para 2019
Organizaciones de Comercio Justo (FTO)	<135.000: €400 135.000 - 1mln: 0.003 x ingreso anual >1mln: €3.000 + €350 por cada millón extra <i>Max para país Productor/Exportador: €2.600</i> <i>Max país Importador: €10.400</i>
Organización de Apoyo al Comercio Justo (FTSO) <sup>3</sup> & Organización Asociada (AO)	<135.000: €500 135.000 - 1mln: €1250 1-5mln: €2000 > 5mln: €3000
Red de Comercio Justo (FTN)	€ 400
Asociados Individuales (IA)	€100 (normal) €35 (Estudiantes y no asalariados)

<sup>1</sup> Esto incluye a saber (pero no sólo): Los ingresos procedentes de todas las actividades comerciales y los ingresos por la prestación de servicios. Excluye los ingresos procedentes de subvenciones, donaciones, revaluaciones de activos y cambios en el valor de las existencias (cuando proceda).

<sup>2</sup> Todos los ingresos de cualquier fuente, no se limitan al efectivo recibido.

<sup>3</sup> Miembros de FTSO que puedan probar un vínculo directo con una FTO miembro, podrán reclamar un 50% de descuento en su cuota. En los países en los que es un requisito legal separar las entidades comerciales de las que no lo son se puede considerar la posibilidad de una membresía combinada. El tipo de membresía será determinado por WFTO en base a la estructura financiera de las organizaciones en cuestión.

## 2. Cuota regional 2019

La cuota regional de WFTO es para apoyar a su capítulo WFTO regional.

### WFTO África

Todas las organizaciones miembros: €100

### WFTO Asia

Todas las organizaciones miembros:

<b>Ingresos por ventas/ingresos totales en €</b>	<b>Cuota Regional en €</b>
< 135.000	100
Desde € 135.000 a 400.000	175
> 400.000	250

### WFTO Europa

Todas las organizaciones miembros:

<b>Ingresos por ventas/ingresos totales en €</b>	<b>Cuota Regional en €</b>
< 150.000	350
From € 150.000 to 1.000.000	550
> 1.000.000	850

### WFTO Latin América

Todas las organizaciones  
miembros: €50

### Región de Pacífico

No se aplica ninguna cuota regional a los miembros de WFTO en América del Norte y la Cuenca del Pacífico.

## C. Costos de Solicitud

Los solicitantes de membresía deben pagar una cuota única por la tramitación de sus documentos y la evaluación de su solicitud. Esto es manejado por la oficina regional respectiva y depende del volumen de negocios de la organización solicitante:

<b>Ventas/Ingresos en Euros</b>	<b>Cuota de solicitud en Euros</b>
< 135.000	€100
135.000 - 1.000.000	€250
1.000.000 - 5.000.000	€500
> 5.000.000	€750