



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Documento de orientação sobre o Critério para Café Gestão de Risco de Preço Emitido em Janeiro de 2012

Índice

Introdução.....	1
Gestão de risco de preço: o que diz o Critério para Café?.....	3
O que o auditor verificará?	3
Como é uma estratégia de gestão de risco de preço?.....	4
Qual é o impacto do risco de preço?	6
Como suavizar o impacto?.....	7
O que fazer em caso de descumprimento?	7
Onde encontrar conselhos sobre como gerenciar riscos de preço?.....	8

Introdução

O novo Critério para Café (abril de 2011) exige que produtores e compradores entrem em acordo sobre uma estratégia de gestão de risco de preço, caso estes assinem um contrato de preço definitivo (requisito 5.1) ou, caso o produtor fixe o preço antes do começo da colheita (requisito 8.3).

Este documento, produzido pela Unidade de Critérios do Comércio Justo e pela Unidade de Gerencia Global de Produtos conjuntamente, fornece uma explicação sobre o que é Estratégia de Gestão de Risco de Preço e o que isso provavelmente inclui. Nós também detalhamos outras medidas que a Fairtrade International está aplicando (além dos Critérios) para ajudar os operadores a gerenciar riscos de preço, bem como prevenir e atenuar descumprimentos.

Nós fornecemos estas informações como orientação para ajudar a esclarecer a intenção e os requisitos do critério e para orientar a prática do operador. Esta orientação, contudo, não faz parte do Critério e tampouco o substitui. Os operadores só serão auditados sobre o Critério, não sobre este Documento de Orientação. No entanto, caso medidas especiais (ver página 7) forem aplicáveis, operadores descumpridores serão solicitados a cumprir com estas.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Contribuições para este tema, perguntas e comentários podem ser enviados para a Central de Apoio do Café da FLO - coffeehelp@fairtrade.net para ajudar a desenvolver melhores práticas.

Antecedentes: O que é risco de preço?

Em 2010-2011, os preços do café na bolsa de Nova Iorque subiram de 150 para quase 300 cts /lb. Isto criou uma perturbação grave no mercado do café. A volatilidade dos preços provoca incertezas e torna o comércio do café muito imprevisível. O Comércio Justo e outras cadeias de fornecimento de café estão sendo afetados por isto com um potencial significativo para a perda de margem em ambas as extremidades da cadeia de fornecimento.

Todo negócio tem riscos. Aqui nós nos concentramos nos riscos comerciais (preço) encontrados pelas organizações de produtores (OP) que vendem café do Comércio Justo. Gestão de risco de preço se refere a ferramentas e estratégias explícitas elaboradas e utilizadas por uma OP para manter os riscos comerciais dentro de limites razoáveis, ou seja, sem colocar as operações e a sobrevivência da organização em perigo.

Mesmo que a OP seja de propriedade do produtor, no momento da aquisição do café, os produtores atuam como fornecedores e sua organização como um comprador, então há um risco comercial envolvido. Este risco comercial existe em todas as fases da cadeia de fornecimento, que pode ser curta (produtor - OP) ou extensa: produtor - organização de nível primário - organização de nível secundário - exportador (privado). O sistema de Comércio Justo para o café é projetado até o nível das exportações e o preço de Comércio Justo definido no nível FOB, após o qual o importador no país de consumo assume o risco. O risco para a OP é essencialmente a diferença de preços e dinâmicas entre o mercado local, onde eles compram o café e o mercado internacional, onde eles vendem.

Em resumo, o risco pode ser definido como abaixo:

- A OP compra o café, o tem em estoque e o vende mais tarde. Se o preço de mercado cair, ela perde. Este risco é chamado de longo.

- A OP vende o café adiante. Se o preço de mercado subir, quando se tem que comprar o café, ela perde. Este risco é chamado de curto.

O café é vendido adiante freqüentemente a um diferencial. Um diferencial é a diferença entre o mercado de futuros (LIFFE Londres para Robusta, ICE Nova Iorque para Arábica) e um determinado grau ou tipo de café.

O preço dos futuros pode ser coberto (flutuação de preços para físicos compensada pelo mercado de futuros), o diferencial não pode.

Gestão de risco de preço: o que diz o Critério para Café?

O Critério para Café foi revisado, com o objetivo de reduzir o risco de preço para os produtores, desencorajar especulações de ambos os lados e assim reduzir o risco de descumprimento. Desta forma, o novo critério:

- define contratos abertos como a regra geral:

Isto permite que a OP fixe o preço do contrato no momento em que os membros entregarem o café, evitando assim o risco de flutuações de preços entre a compra e a venda.
- permite contratos de preço definitivo (outright priced contracts) apenas em certos casos¹:

Isto reconhece que em certos casos os contratos de preço definitivo fazem sentido, mas o critério limita o âmbito destes casos.
- exige que uma estratégia de gestão de risco seja posta em prática em caso de contratos de preço definitivo:

Isso serve para incentivar a OP e os comerciantes a estarem bem informados sobre o risco que estão correndo e claramente identificarem e concordarem sobre formas de gerenciar este risco.
- exige a aprovação do comprador para a fixação de preços antes da colheita e requer uma estratégia de gestão de risco em vigor:

Isso é para evitar que os preços sejam determinados muito no início da temporada, de modo a reduzir o risco de preço.
- limita preços fixos ao período de uma safra:

Isto é para evitar que os preços sejam fixados por um período muito longo, o que aumentaria o risco de preço.

O que o auditor verificará?

Os auditores da FLO-CERT verificarão se todos os critérios mencionados acima estão sendo cumpridos.

Sempre que for estipulado que uma estratégia de gestão de risco tem de estar em prática², não cabe ao auditor avaliar o conteúdo da estratégia e determinar se é adequada ou não,

¹ Exceções são: contratos de preço definitivo são permitidos quando:

- a) sistemas de leilão não permitirem contratos abertos,
- b) a OP já tiver o café em estoque,
- c) a OP e os compradores concordarem que é mutuamente benéfico ter um contrato de preço fixo.

² O Critério menciona que uma estratégia de gestão de risco precisa estar em vigor nos seguintes requisitos:

uma vez que a estratégia adequada de gestão de risco depende de cada situação particular. O auditor vai, porém, verificar se o comprador e o vendedor concordaram por escrito como os riscos serão administrados.

Como é uma estratégia de gestão de risco de preço?

É uma boa prática para a OP ter estratégias de gestão de risco e ferramentas adequadas em vigor para todas as suas operações comerciais. Como mencionado acima, o critério exige que uma estratégia de gestão de risco esteja em vigor pelo menos em certos casos.

A seção a seguir fornece algumas orientações sobre quais ferramentas e estratégias são mais necessárias para gerenciar os riscos e o que uma estratégia de gestão de risco geralmente inclui.

A) Ferramentas de Gestão de Risco de Preço

Para se ter uma estratégia de gestão de risco adequada em vigor a OP precisa de algumas estruturas e ferramentas básicas:

1. Uma definição clara sobre quem toma decisões sobre as vendas, fixação de preços e definição de preço de compra, e como e quando essas decisões são tomadas.
2. Uma definição clara sobre quem assume os riscos (leva a perda) em diferentes estágios da cadeia de fornecimento/processo.
3. Uma política de vendas, de fixação de preços e de preços de compra que tenha sido endossada pelo conselho ou pelo gerente geral e / ou um acordo assinado com um grupo de agricultores a respeito de uma operação comercial específica ou contrato de venda, onde o tipo do café, volume, preço, entrega e sanções em caso de descumprimento estão estabelecidos.
4. Uma política de déficit que afirme claramente os critérios através dos quais os contratos serão honrados em caso de escassez de café. Os contratos devem ser cumpridos de maneira que seja justo e equitativo a todos os contratos pendentes, dando prioridade aos contratos que são pré-financiados e a clientes de longas datas. Evidências da política e sua aplicação devem ser apresentadas à FLO-CERT, mediante pedido.
5. Registros claros de compras e vendas, onde o status de cada lote ou contrato esteja registrado em detalhes (incluindo preço, quantidade, qualidade, produtor, número do pedido, etc.).
6. Atualizações regulares dos membros da cooperativa sobre os estoques de café disponíveis / não disponíveis para assegurar a previsão exata de estoques.

-
- Requisito 5.1 (no caso de um contrato de preço definitivo)
 - Requisito 8.3 (caso o produtor fixe o preço antes do começo da colheita)



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

7. Registros e / ou relatórios regulares que definam a posição da OP (curto / longo), tanto para físicos (café recebido e contratado) quanto para futuros (café comprado e vendido, ou seja, com um preço ligado a ele).
8. Registros atualizados de custos e margens e ferramentas ou relatórios regulares sobre o lucro - previsões de perda sobre a colheita total. Informações de rastreamento de mercado sobre os preços da bolsa de Nova Iorque – através do site ICE <https://www.theice.com/FuturesUSReportCenter.shtml> ou sobre os preços LIFFE Robusta <http://www.liffe-data.com> e os preços do mercado local e os diferenciais da bolsa de Nova Iorque (onde possível).
9. Ferramentas de monitoramento para as lavouras e para a qualidade da colheita para garantir a disponibilidade para compromissos contratuais e em caso de disputa, por exemplo, resultados da degustação e armazenamento de amostras (tanto as amostras representativas quanto as de pré-expedição).
10. Um plano ou estratégia de safra que leve em conta a mudança de cenários de mercado e acompanhe permanentemente as tendências de mercado.
11. Acordos claros com os compradores sobre como gerenciar a fixação de preços, caso a OP assuma uma posição (longo ou curto).
12. Contratos com o termo 'Substituir' adicionado aos termos e condições usuais devem ser considerados muito cuidadosamente antes de serem assinados, uma vez que, a OP pode não ter café suficiente daquele grau para substituir e a falha na entrega com a qualidade concordada/especificada tem severas penalidades financeiras em caso de desacordo sobre a qualidade. Para conselhos a este respeito, entre em contato: coffeehelp@fairtrade.net .

B) Estratégias de Gestão de Risco de Preço

A fim de gerenciar o risco de preço uma OP pode usar uma série de estratégias:

1. Operações “back to back”, ou seja, estabelecer contratos de vendas uma vez que o café seja recebido dos produtores e pago pela OP.
2. Primeiro e segundo pagamento. Esta abordagem depende de um alto nível de lealdade dos membros da OP especialmente em um mercado especulativo. Os membros da OP assumem o risco; a OP deduz os custos e outras contribuições a partir do preço médio de venda. O primeiro pagamento deve ser substancialmente abaixo do preço de mercado.
3. Vendas em consignação. Os membros da OP mantêm a posse e assumem os riscos, decidindo quando vender o café. A OP processa e exporta o café e estabelece os contratos quando os produtores decidem vender (uma espécie operação “back to back” atrasada).



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

4. Acordos comerciais internos com os membros da OP de que eles fazer a entrega por um preço fixo antes da colheita, incorporados em uma série de medidas que limitam o risco: histórico de longo prazo e os compromissos com os investimentos dos membros, serviços, etc., prêmios de qualidade substanciais acima de diferenciais comerciais regulares, um grande volume que permite uma média de preços em um nível, um nível de renda que cubra as necessidades básicas dos agricultores que assinarem o contrato.
5. Cobrir o risco de preço no mercado de futuros por meio de contratos e / ou opções de futuros. O risco de flutuação dos preços no momento da compra e da venda é compensado por operações no mercado de futuros. Muito poucas OP têm uma conta de futuros para cobrir o risco, se não for gerida de forma adequada contra os estoques físicos, o gerenciamento de futuros e opções pode aumentar o risco. Valores de cobertura para contratos de futuros podem exigir liquidez financeira substancial.

Uma estratégia baseada apenas em um acordo verbal ou escrito entre a OP e os produtores sobre a fixação de contratos a prazo para a pré-colheita não será considerada uma gestão de risco de preço suficiente para a FLO-CERT.

É uma boa prática para a OP ter estratégias de gestão de risco e ferramentas adequadas em vigor para todas as suas operações comerciais. O Critério para Café da FLO requer uma estratégia de gestão de risco concordada entre o comprador e o vendedor, no caso de um contrato de preço definitivo ou fixação de preços antes da colheita. Não cabe ao auditor determinar se a estratégia está em conformidade com o acima exposto, que é meramente indicativo, mas observar se o comprador e o vendedor concordaram, por escrito, sobre como os riscos serão gerenciados.

Qual é o impacto do risco de preço?

Ser curto no físico (o café) é comum, uma vez que as OP muitas vezes vendem adiante e usam os contratos de venda como garantia para financiamento externo. Ser curto no mercado de futuros, ou seja, ter fixado o preço do contrato antes do café ter sido recebido, é um risco. Um descumprimento em um contrato que foi coberto (o comprador vendeu um contrato no mercado de futuros no momento em que a OP fixou o preço do café), significa um risco duplo para o comprador: um risco comercial para o café que precisa ser substituído e o risco de uma flutuação de preços no mercado de futuros. Este último pode ser um risco substancial e ambos precisam ser cobertos pela parte que descumpriu o contrato.

Exemplo: Um contrato é fixado em 180 cts /lb, o comprador vende um contrato de futuros. No momento em que o café deve ser enviado, o mercado está em 280. No caso de descumprimento, o comprador não só terá de substituir o contrato com outro café (que pode ser mais caro ou pode não estar disponível, assim, o comprador final pode cobrar uma multa pelo descumprimento), mas também terá de comprar um contrato de futuros por 280 para



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

reverter sua posição, com uma perda de 100. Em caso de descumprimento, a OP e o comprador têm que chegar a um acordo: ambos podem concordar com o adiamento do contrato para a próxima temporada (o risco de preço e o risco de diferencial são por conta da OP) ou eles podem concordar com uma "lavagem" do contrato (a OP paga o custo da substituição, uma possível multa e o custo para reverter a posição no mercado de futuros, caso o contrato tenha sido fixado e coberto, este último também pode produzir um saldo positivo).

Como suavizar o impacto?

O critério estipula que uma OP deve informar ao comprador dois meses antes da data de expedição sobre um possível descumprimento, quando se pode saber razoavelmente bem se o café estará disponível ou não. Isto dá ao comprador a oportunidade de procurar uma alternativa e propor uma solução para o descumprimento com a OP que irá limitar os danos para ambos.

Em geral recomenda-se comunicar e resolver esses problemas o mais rapidamente possível, uma vez que, soluções são mais difíceis de serem encontradas no final da safra e adiá-las para a próxima safra pode aumentar o risco financeiro para ambas as partes. No caso de o contrato ter sido pré-financiado por um credor separado, o último precisa ser envolvido na solução da falta de pagamento para organizar o reembolso do empréstimo.

O que fazer em caso de descumprimento?

Na minoria dos casos, onde o descumprimento já ocorreu, a Fairtrade International aplicará medidas especiais para ajudar a resolver esses contratos. Operadores descumpridores serão assim obrigados a fornecer informações adicionais sobre os contratos de Comércio Justo e sobre o processo de contratação para a FLO-CERT. O descumprimento destes pedidos pode resultar em suspensão.

Medias Especiais para operadores descumpridores inclui:

- 1)** Os produtores devem se envolver com os comerciantes para tentar resolver os contratos do CJ com falta de pagamento antes de assinar novos contratos do CJ na temporada seguinte. Eles podem fazer isso de forma independente ou através de mediação da FLO, mas eles devem demonstrar que estão procurando ativamente uma solução para os contratos em aberto.

Se os operadores descumpridores não demonstrarem que eles estão procurando ativamente uma solução, então a FLO-CERT aplicará o seguinte:

- 2) a)** Se um contrato pré-financiado não tiver sido pago, uma entrega futura deve ser feita na primeira oportunidade. Contratos pré-financiados têm prioridade sobre quaisquer outros novos contratos.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

- b) Operadores descumpridores sob medidas especiais devem fornecer uma lista/registo de contratos de café do Comércio Justo à FLO-CERT para fins de monitoramento.
- c) Operadores descumpridores podem solicitar a assistência da Fairtrade International para ajudar a resolver problemas com contratos, através do e-mail: coffeehelp@fairtrade.net. No entanto, a mediação da FLO não substitui uma arbitragem formal através dos órgãos padrão da indústria de café, como por exemplo: contrato da Green Coffee Association ou Contrato Europeu para o Café, no caso de contratos não são resolvidos.
- d) Encorajamos qualquer operador que tenha experimentado um descumprimento a entrar em contato com a Central de Apoio do Café da FLO (coffeehelp@fairtrade.net) para conselhos no prazo de 60 dias da data de não entrega para assegurar o melhor suporte.

A partir daí, o serviço pode recusar-se a mediar. A equipe de mediação inclui a Gerencia Global de Produtos da FLO, a Assessoria Jurídica e conselhos externos especializados em café.

Onde encontrar conselhos sobre como gerenciar riscos de preço?

Aconselhamento confidencial gratuito a respeito de gestão de risco e contratos de café do Comércio Justo está agora disponível através de uma Central de Apoio do Café promovida pela Fairtrade International (coffeehelp@fairtrade.net).

Perguntas também podem ser dirigidas ao seu contato habitual dentro do sistema do Comércio Justo. Os produtores podem entrar em contato com o seu Oficial de Suporte ou a Rede de Produtores. Comerciantes e licenciados podem entrar em contato com o Licenciador Nacional / Certificador do seu país ou o gerente de produto responsável, Lee Byers: l.byers@fairtrade.net