



**Resumo das mudanças: Feedback recebido sobre o  
esboço da Norma Comercial da Fair Trade USA  
e respostas da Fair Trade USA  
Novembro de 2013**

[www.FairTradeUSA.org](http://www.FairTradeUSA.org)

© 2013 Fair Trade USA. Todos os direitos reservados.

## Índice

1. Introdução e histórico.....	2
2. Comentários e respostas: Seção de desenvolvimento econômico .....	3
2.1 Requisitos de preço do Comércio Justo .....	3
2.2 Requisitos do prêmio do Comércio Justo .....	4
2.3 Sustentabilidade do comércio .....	6
2.4 Pré-financiamento .....	8
3. Comentários e respostas: Seção de comércio .....	13
3.1 Rastreabilidade do produto físico.....	13
3.2 Contratos.....	14

# 1. Introdução e histórico

## Agradecimento a todos os interessados

A Fair Trade USA agradece sinceramente a todos os nossos parceiros, colegas e interessados por fornecerem um feedback crítico e ponderado. Sem o seu compromisso e a diversidade do seu conhecimento e experiência, a nossa Norma Comercial não teria a força que tem hoje. Com base nesta consulta, fizemos aproximadamente vinte modificações nos padrões e critérios de cumprimento. Este documento explica detalhadamente todo o feedback recebido e como isso foi incorporado na nossa nova norma. Continuaremos a monitorar sua implementação e a buscar formas de melhorar nossos padrões a fim de impactar ainda mais pessoas. Temos um profundo compromisso de cumprir nossa promessa de desenvolvimento econômico.

## Histórico

A Fair Trade USA (FTUSA) publicou o esboço da versão 1.0 da Norma Comercial da Fair Trade USA em junho de 2012 e pediu a todos os interessados que dessem o seu feedback através de um período de 60 dias de comentários on-line e de contínua comunicação pessoal no decorrer de vários meses, processo esse concluído em agosto de 2013. Informamos aos parceiros e produtores licenciados a respeito do período de consulta e, de forma proativa, entramos em contato com ONGs, produtores, exportadores, fabricantes e importadores.

Durante o período de consulta, recebemos feedback de 40 grupos diferentes, dos setores de agricultura, comércio, empréstimos, ONGs e marcas – 13 organizações produtoras de Comércio Justo, quatro exportadores de Comércio Justo, 16 importadores de Comércio Justo, quatro instituições de empréstimos terceiras e duas marcas, entre as categorias de cacau, café, flores, hortifrutigranjeiros, açúcar e chá, além de uma ONG. Alguns preferem ficar anônimos, mas os interessados consultados incluem:

Agrocoex	Asoguabo
Arroyense	Bourbon Specialty Coffees
Sustainable Harvest	Capespan North America
Organics Unlimited	InterAmerican Coffee Corp
Occicafe	COOPAYAAF
CoopeTarrazu	CAC Pangoa
Oro Verde	Prodelsur/ Volcafe Peru
Transmar	Alberts Organics
RGC	Atlas Coffee Importers
Annies Inc.	Triodos Bank
Progreso	Root Capital
Grassroots Business Fund	Sierra Flowers

Este documento resume os comentários recebidos a respeito do conteúdo da norma e dos seus Critérios de Cumprimento, além de como tratamos esses comentários na versão final da Norma Comercial. A Norma Comercial final será publicada na seção de Padrões do nosso site. As cláusulas da Norma são indicadas aqui em números redondos (exemplo, ED-FTP 1) e os critérios de cumprimento pelo ponto decimal (exemplo, ED-FTP 1.2). Queira observar que mais detalhes referentes a definições de termos podem ser encontrados no nosso “Glossário de Padrões”, que também está disponível na seção de Padrões do nosso site.

## 2. Comentários e respostas: Seção de desenvolvimento econômico

### 2.1 Requisitos de preço do Comércio Justo

#### ED-PR 1

Um dos interessados disse que “os custos dos insumos e materiais primários estão subindo, enquanto os preços estão caindo. A pesquisa de preços da FLO foi feita há muito tempo e não reflete mais a realidade atual dos produtores”.

#### Resposta da FTUSA:

Mesmo que entendamos as preocupações com os cálculos de preço mínimo da FLO, respeitamos o que eles já conquistaram e continuaremos a aceitar os preços mínimos da FLO sempre que possível. Entretanto, revisaremos os preços de Comércio Justo onde necessário. Por exemplo, a Fair Trade USA revisou recentemente os preços da quinoa e publicou a consulta e os seus resultados na seção de Padrões do nosso site. A Base de Dados de Preços da Fair Trade USA é a referência oficial dos requisitos de preço de Comércio Justo.

#### ED-PR 2.3

Durante essa consulta, também perguntamos aos interessados a respeito de como os custos de exportação são contabilizados se os produtores não são eles mesmos os exportadores, mas o preço de Comércio Justo é estabelecido no nível de exportação (FOB). (Essa situação ocorre apenas em certas cadeias de fornecimento e principalmente nas categorias de café e cacau.)

O esboço do critério de cumprimento foi redigido de forma a dar a entender que depois da venda do produto pelos produtores para os exportadores pelo preço FOB de Comércio de Justo (ou por um preço mais alto) menos os custos de exportação, os exportadores teriam de reembolsar retroativamente os produtores caso, eventualmente, vendessem esse mesmo produto a um preço mais alto, mas os exportadores não poderiam recuperar os prejuízos se o mercado mudasse de direção. Os interessados explicaram que não é assim que os preços de Comércio Justo são auditados em outros sistemas, e a maioria dos que responderam questionou se é justo ou realista exigir que os exportadores repassem ganhos e absorvam prejuízos. Outros explicaram que o cumprimento desse requisito exigiria um tipo específico de contratação, em que o produtor de Comércio Justo pede que o preço seja fixado a fim de

garantir o preço base, deixando, ao mesmo tempo, aberta a opção de refixar o preço caso o preço de mercado suba.

Resposta da FTUSA:

Com base nessas conversações, a Fair Trade USA concluiu que o princípio básico a ser seguido é que os exportadores devem, no mínimo, pagar aos produtores o preço de Comércio Justo (o preço mínimo de Comércio Justo ou o preço de mercado relevante, o que for mais alto) no nível FOB do dia da fixação do preço com o produtor, subtraídas as deduções acordadas. Os novos critérios de cumprimento esclarecem esse princípio com os cenários abaixo:

- No caso de contratos abertos, a norma exige que os produtores decidam quando fixar o preço. Nesse caso, os produtores devem ser pagos no mínimo o preço de Comércio Justo do dia de fixação do preço, menos as deduções acordadas. Se o exportador então ficar com o produto e, posteriormente, fizer uma venda com certificação de Comércio Justo e, nesse meio tempo, o preço de Comércio Justo subir ou cair, nenhum ajuste retroativo precisará ser pago ao produtor (ou cobrado dele).
- Quando o exportador e o produtor concordam em um contrato direto e o preço é fixado no dia da compra (a norma permite isso em cenários específicos, como quando o produtor tem o produto em estoque no momento do contrato), aplica-se a mesma regra: os produtores devem ser pagos no mínimo o preço de Comércio Justo no nível FOB do dia da compra, menos as deduções acordadas. Se depois o preço de Comércio Justo subir ou cair, nenhum ajuste retroativo terá de ser pago ou cobrado.

## 2.2 Requisitos do prêmio do Comércio Justo

### ED-FTP 2

Dois interessados expressaram que os prazos de pagamento deveriam ser estendidos quando há reclamações de qualidade.

Resposta da FTUSA:

A Norma Comercial enfoca os requisitos gerais de contratação, e não circunstâncias excepcionais, como reclamações de qualidade. Os produtores contam com salvaguardas adicionais em produtos em que as reclamações de qualidade sejam mais prevalentes, como hortifrutigranjeiros, mas em geral a norma não regula esse assunto. Na maioria dos contratos, as reclamações de qualidade seriam cobertas pelos requisitos de violação de contrato. De acordo com a lei geral de contratos, onde a qualidade é definida como um termo material em um contrato, considera-se deixar de fornecer um produto na qualidade especificada uma violação do contrato pelo vendedor. Como resultado dessa violação material, o comprador tem

a opção de recusar-se a comprar os bens ou de renegociar o contrato, já que não se pode esperar que o comprador pague o preço fixado acordado anteriormente por um produto de qualidade inferior.

### Introdução de referência à PACA para a categoria de hortifrutigranjeiros

A Fair Trade USA conduziu amplas consultas para saber se deveríamos incluir referências à Lei Americana de Commodities Agrícolas Perecíveis (PACA, ou *Perishable Agricultural Commodities Act*, PACA) na nossa Norma Comercial na categoria de hortifrutigranjeiros. A PACA detalha os termos dos requisitos de comércio para importações de hortifrutigranjeiros para os EUA e é regulada pelo Departamento de Agricultura dos EUA. A PACA protege os produtores e importadores de hortifrutigranjeiros ao estabelecer e fiscalizar um código de práticas justas de negócios para vendedores e compradores de hortifrutigranjeiros e ao ajudar as empresas a solucionar disputas comerciais. A Fair Trade USA introduziu uma referência à PACA no esboço de Padrão de Comércio a fim de simplificar a gestão de cumprimento para produtores de importadores de Comércio Justo de hortifrutigranjeiros que têm de seguir tanto a CAPA como os padrões de Comércio Justo. Além disso, a Fair Trade USA visa a garantir que os produtores mantenham os seus “direitos de confiança sob a PACA” e não assinem contratos que anulem os direitos e proteções que a lei lhes proporciona.

A maioria dos interessados com quem conversamos respondeu positivamente à introdução da referência à PACA na Norma Comercial e recebeu isso bem como uma simplificação da gestão de cumprimento, já que eles têm de cumprir ambos os padrões. Alguns dos participantes achavam que a PACA regia apenas as transações entre comerciantes de hortifrutigranjeiros nos EUA e que não se aplicava ao comércio internacional. Contudo, a Divisão da PACA do Departamento de Agricultura dos EUA confirmou que essa lei rege as importações de hortifrutigranjeiros para os EUA.

#### ED-FTP 2.1

Categoria de hortifrutigranjeiros: O esboço de Padrão de Comércio exigia que as condições de pagamento na categoria de hortifrutigranjeiros estivessem alinhadas com a PACA. Além disso, a norma exigia que onde bananas fossem compradas na porteira da fazenda ou no nível extratrabalho, o comprador de Comércio Justo fizesse o pagamento dentro de 15 dias a partir da entrega do produto.

Todos os participantes apoiaram as condições de pagamento dadas no esboço de Comércio Justo. Vários importadores e produtores observaram que as condições de pagamento variam entre diferentes categorias e regiões. Todavia, todos os participantes concordaram que as condições de pagamento da PACA fortalecem a Norma Comercial, desde que os produtores entendam que podem negociar condições melhores.

#### Resposta da FTUSA:

Na Norma Comercial final, a Fair Trade USA alinhou as condições de pagamento das transações de Comércio Justo de hortifrutigranjeiros com a PACA. Em outubro de 2013, a Fair Trade USA

realizou um webinar para produtores de hortifrutigranjeiros que teve como tema a PACA e como a lei se relaciona a reclamações de qualidade, inspeções independentes e contratos.

#### ED-FTP 2.2

No esboço da Norma Comercial, a Fair Trade USA introduziu a opção de, onde os pagamentos do Prêmio fossem feitos separadamente do pagamento pelo produto (por exemplo, na conta do Comitê do Comércio Justo ao invés da conta do exportador), os pagamentos dos prêmios poderem ser feitos mensalmente ou, nos casos em que os valores dos prêmios forem baixos (menos de US\$500), trimestralmente, ao invés de serem feitos com cada transação de Comércio Justo. Essa medida destina-se a lidar com o alto custo das transferências bancárias, especialmente nas categorias em que o produto é enviado com frequência, como remessas semanais de flores ou de hortifrutigranjeiros.

O feedback a respeito desta norma foi variado. Um dos interessados achava que essa abordagem era útil. Outro indicou que o comprador deveria ter de pagar o valor total de cada fatura. Três interessados recomendaram que qualquer variação nos prazos de pagamento do preço ou do Prêmio deveria ser acordada, por escrito, entre o pagador de Comércio Justo, o produtor e o Comitê do Comércio Justo – seja no contrato de venda ou em um acordo separado. Dois produtores mencionaram que já usaram esse método antes. Um dos interessados achava que parecia arbitrário permitir que o pagador de Comércio Justo pagasse posteriormente até mesmo pequenos valores do Prêmio. Outro produtor observou que as regras de pagamento do Prêmio deveriam ser mais flexíveis, e não menos, porque (1) mais regras deixam os negócios mais lentos, desencorajando a participação das empresas no Comércio Justo, e (2) os Comitês do Comércio Justo não dependem dos pagamentos de Prêmios para o seu fluxo de caixa, como é o caso das empresas tradicionais.

#### Resposta da FTUSA:

Como meio termo, a Fair Trade USA continuará a permitir que pagamentos de Prêmios sejam feitos em transferências de valor acumulado, ao invés de serem feitos com cada transação. Contudo, a Norma Comercial final exige que esses pagamentos acumulados sejam comunicados no fim de cada mês e pagos em 30 dias, e não trimestralmente. A Fair Trade USA só permitirá diferentes programações de pagamento se o pagador de Comércio Justo e o Comitê do Comércio Justo / a Organização de Produtores Registrados tiverem assinado a documentação do seu acordo quanto a essa programação de pagamento e a enviado para a Fair Trade USA, e nesses casos os pagamentos ainda têm de ser feitos trimestralmente.

### 2.3 Sustentabilidade do comércio

#### ED-ST 2

Na maioria das cadeias de Comércio Justo, os produtores vendem diretamente para um pagador de Comércio Justo, que lhes paga diretamente o preço de Comércio Justo e o Prêmio. Porém, em algumas cadeias de fornecimento, os produtores vendem para um exportador ('intermediador'), que por sua vez

vende para o comprador de Comércio Justo. Nesse caso, o transmissor recebe o preço de Comércio Justo e o Prêmio do comprador e o repassa para os produtores. A Fair Trade USA buscou especificamente o feedback de interessados no nível de transparência dos intermediadores para os produtores. O esboço da Norma Comercial exigia que os Intermediadores de Comércio Justo compartilhassem cópias dos contratos de Comércio Justo com os pagadores de Comércio Justo e com os produtores de quem compraram produtos de Comércio Justo.

A Fair Trade USA falou com oito produtores de Comércio Justo, sete exportadores de Comércio Justo, quatro importadores de Comércio Justo e um analista de mercado especificamente a respeito desse assunto. O feedback foi muito variado e ficou claro que a importância desse requisito depende muito da composição da cadeia de fornecimento. Em diferentes cadeias de fornecimento, os exportadores assumem funções variadas. Onde os exportadores atuam simplesmente como um elo de ligação e provedor de serviços entre os importadores e os produtores, os preços são fixados no mesmo momento em toda a cadeia de fornecimento. Nesses casos, descobriu-se que os contratos de Comércio Justo eram compartilhados por toda a cadeia de fornecimento com bastante transparência em termos de preços recebidos por cada uma das partes e de custos incorridos por cada uma delas. O mesmo feedback foi recebido de cadeias de fornecimento em que há algum nível de integração vertical entre produtos e exportador, com a propriedade cooperativa de uma participação controladora na empresa de exportação.

O feedback de cadeias de fornecimento em que os exportadores atuam como comerciantes e assumem o risco da flutuação de mercado foi muito mais variado. Em algumas dessas cadeias de fornecimento, produtores e exportadores informaram que ou os contratos de Comércio Justo com os pagadores de Comércio Justo eram compartilhados, ou que um relatório com o resumo das informações que se encontram nos contratos de Comércio Justo (como volumes, preço e Prêmio) era fornecido no fim da temporada de negócios. Nessas cadeias de fornecimento, alguns intermediadores de Comércio Justo estavam menos preparados para compartilhar os contratos que assinam com os pagadores de Comércio Justo e com os produtores de quem compraram o produto de Comércio Justo. Alguns dos motivos indicados foram que: há muitas informações sensíveis nos contratos, por exemplo, margens e definição de preços, ou que os produtores poderiam dispensar os exportadores na próxima safra se conhecessem o comprador final.

Vários interessados sugeriram que os contratos não precisam ser compartilhados, desde que fique claro no contrato original entre o produtor e o comprador como os preços serão definidos e como os Prêmios serão comunicados e pagos (algo já exigido por força da TRPR 2.3). Entre as outras sugestões estavam: disponibilizar a documentação, incluindo Preço e Prêmio (por exemplo, um recibo de compra), sem expor o contrato total, ou ainda pedir que o auditor verifique os pagamentos de Prêmio devidos ao produtor quando for auditar o exportador.



Resposta da FTUSA:

Devido à natureza muito variada do feedback recebido, a Fair Trade USA manteve intactos o núcleo e a intenção da norma, sem deixar de levar em consideração a preocupação expressada por alguns interessados de que os produtores de Comércio Justo podem utilizar o conhecimento do comprador final dos seus produtos para dispensar seus atuais parceiros de negócios. Portanto, a Norma Comercial final da Fair Trade USA exigirá que os Intermediadores de Comércio Justo forneçam um relatório aos seus fornecedores de Comércio Justo no fim de cada temporada de negócios (pelo menos uma vez por ano) detalhando os volumes vendidos sob a certificação de Comércio Justo, além do preço de Comércio Justo e do Prêmio de Comércio Justo recebidos, incluindo diferenciais de preço e os cálculos de Prêmio, se for o caso. Devemos observar que a maioria dos pagamentos de preço e Prêmio de Comércio Justo é feita diretamente pelos compradores de Comércio Justo dos produtores, e que só há intermediação em algumas cadeias de cacau, café e açúcar.

## 2.4 Pré-financiamento

Devido à introdução de requisitos e esclarecimentos adicionais na seção de pré-financiamento do esboço da Norma Comercial, a Fair Trade USA fez amplas consultas nesta seção. Falamos com quatro produtores de Comércio Justo, um exportador de Comércio Justo, seis importadores de Comércio Justo, quatro provedores terceiros de empréstimos e uma ONG a respeito da seção de Pré-financiamento da Norma Comercial.

*Escopo de aplicabilidade*

Com o intuito de obtermos justiça e consistência, múltiplos interessados disseram que o pré-financiamento deveria ser disponibilizado a todas as estruturas de produtores, e não apenas a Organizações de Pequenos Produtores. Houve discordância de um interessado, recomendando a restrição de financiamento pré-safra a Organizações de Pequenos Produtores, incluindo cooperativas.

Resposta da FTUSA:

A Fair Trade USA seguiu a recomendação da maioria dos interessados. A Norma Comercial final aplicará a norma de pré-financiamento a todos os produtores de Comércio Justo, independentemente da norma sob o qual foram certificados. Como a norma põe o ônus sobre o produtor que está pedindo apoio para acessar o pré-financiamento, pode-se presumir que os produtores se autosselecionarão, e apenas os que precisem de financiamento pré-safra pedirão assistência aos compradores.

A maioria dos interessados concordou que os produtores de todas as categorias deveriam poder solicitar apoio de compradores para ter acesso ao financiamento pré-safra. Além disso, um interessado comentou que a disponibilização de financiamento pré-safra deveria depender da existência de

contratos de venda com compromissos firmes de volume, notando que contratos de volume fixo não são obrigatórios para flores e a categoria de plantas no Comércio Justo.

Resposta da FTUSA:

O financiamento pré-safra é uma necessidade muito comum em algumas categorias, enquanto produtores de outras categorias provavelmente não solicitarão este tipo de financiamento. A necessidade de financiamento pré-safra depende dos ciclos de colheita e é de especial importância em setores com uma ou duas temporadas anuais de colheita, como café ou cacau. A norma aplica-se a todas as categorias, mas considerando-se que o ônus é do produtor de solicitar o apoio para o financiamento pré-safra, ele provavelmente não será aplicado onde não seja necessário ou possível devido à falta de contratos de vendas.

ED-PF 1

Houve consenso entre quase todos os participantes de que a maioria dos pagadores de Comércio Justo não tem como proporcionar financiamento direto pré-safra devido às suas próprias limitações de fluxo de caixa e acesso a capital. Todos os produtores comentaram que recebiam quase todo o financiamento pré-safra através de provedores de empréstimos terceirizados. Os importadores ou comentaram que não conseguem fornecer pré-financiamento direto de forma alguma, ou que só conseguiam disponibilizar empréstimos pré-safra para um subconjunto muito pequeno entre seus muitos fornecedores.

Agradou-nos muito o fato de que quase todos os participantes, com suas variadas histórias e perspectivas sobre o Comércio Justo, concordaram com o básico da norma e acreditaram que nossos acréscimos a fortaleceram. Especificamente, concordaram que quando pedido pelos produtores, os pagadores de Comércio Justo devem fornecer financiamento direto pré-safra aos produtores ou apoiar o produtor no acesso a pré-financiamento por um provedor terceirizado de empréstimos. A maioria dos participantes concordou também que a declaração de “ou-ou” da norma soluciona essa questão. Como observou uma cooperativa: *“Se for possível dar pré-financiamento direto – ótimo. Caso contrário, então é importante que os compradores ajudem as cooperativas com o pré-financiamento feito por empréstimos sociais e bancos.”* Um importador achava que: *“É correto ser mais transparente a respeito de como o processo de pré-financiamento funciona efetivamente: dizer que o pagador disponibiliza o financiamento ou ajuda o produtor a obtê-lo. Não importa qual é a fonte das verbas, o que importa é que os fazendeiros as recebam. Há muitas formas de os fornecedores obterem financiamento, mas . . . os pagadores têm de estar dispostos a ajudar.”*

Entretanto, uma cooperativa comentou que os padrões não deveriam permitir que os importadores escolhessem entre apoiar os produtores através de provedores de empréstimos terceirizados e fazer diretamente o financiamento pré-safra. O participante argumentou que empréstimos através de provedores terceirizados estão prontamente disponíveis, sendo porém menos desejáveis do que o financiamento direto pré-safra por causa das taxas de juros mais altas e da burocracia associada a esses empréstimos de terceiros.

Um provedor terceirizado de empréstimos, por outro lado, achava que a norma não deveria permitir a disponibilização de pré-financiamento direto dos compradores para os produtores, já que os compradores não têm a capacidade ou a habilidade dos provedores terceirizados. Eles indicaram que isso pode criar uma dependência indesejável em relação ao comprador, o que poderia atrapalhar a negociação de vendas.

Resposta da FTUSA

Com base no consenso da maioria entre os muitos interessados que deram a sua opinião, a Norma Comercial final continua a exigir que quando o produtor o solicitar, os pagadores de Comércio Justo forneçam o financiamento pré-safra ou apoiem o produtor na obtenção de financiamento pré-safra através de um terceiro.

Embora quase todos os participantes tenham concordado que a norma de pré-financiamento exige que os pagadores de Comércio Justo apoiem os produtores de Comércio Justo no acesso ao financiamento pré-safra feito por provedores terceirizados de empréstimos, houve diferentes ideias sobre qual seria a configuração desse apoio.

A maioria dos produtores consultados achava que era importante que os compradores servissem como referência de crédito e os recomendassem a provedores terceirizados como candidatos a empréstimos. Isso é especialmente verdade nos lugares onde os produtores trabalham com bancos locais. Os importadores disseram que gostariam de poder disponibilizar esse tipo de recomendação. Como observou um provedor de empréstimos sociais, tais referências não devem ser exigidas de compradores no âmbito geral, já que a capacidade de servir como referência de crédito depende de produtor ser realmente recomendável.

Resposta da FTUSA

Com base nesse feedback, a Norma Comercial da Fair Trade USA exigirá que os pagadores de Comércio Justo sirvam como referência de crédito e recomendem os produtores a provedores de empréstimos, quando os produtores o solicitarem. Entretanto, acrescentamos a condição de que isso só se aplica se um comprador tiver adquirido bens com sucesso do produtor no passado.

Os produtores concordaram também que seria útil se os importadores confirmassem a validade de seus contratos de compra, de forma que possam ser usados como garantia. Mais uma vez, isso pareceu especialmente útil nos casos de produtores que trabalham com bancos locais, que muitas vezes exigem tal confirmação. Um dos provedores de empréstimos sociais observou que os contratos de vendas geralmente não exigem confirmação adicional, e um dos interessados mencionou que, em algumas categorias de produtos, os contratos não teriam valor como garantia para provedores de empréstimos terceirizados já que não contêm compromissos rígidos de volume. No entanto, a maioria dos

importadores concordou que a confirmação da validade de contratos é algo que podem e estão dispostos a fazer.

Resposta da FTUSA

Conforme recomendado pela maioria dos interessados, a Norma Comercial final exigirá que os importadores confirmem para os provedores terceirizados de empréstimos que o contrato de Comércio Justo é válido e pode ser usado como garantia de empréstimos se os produtores solicitarem ajuda para ter acesso a pré-financiamento).

O feedback dos interessados demonstrou que a medida mais eficaz e crucial de apoio ao financiamento pré-safra para os produtores é a disposição dos importadores de canalizar pagamentos através de provedores de terceirizados de empréstimos. Produtores, importadores e provedores de empréstimos sociais todos concordam que é assim que os produtores recebem financiamento pré-safra na maioria dos contratos de Comércio Justo.

Resposta da FTUSA

De acordo com a recomendação da maioria dos interessados, a Norma Comercial final exigirá que os importadores estejam dispostos a canalizar pagamentos através de provedores terceirizados de empréstimos a fim de permitir que os produtores recebem pré-financiamento (se os produtores pedirem ajuda para acessar o pré-financiamento).

Dois provedores de empréstimos sociais confirmaram que essas três medidas tomadas por compradores de Comércio Justo (servir como referência, validar contratos e canalizar pagamentos através de provedores de empréstimos) ajudarão os produtores a acessar financiamento pré-safra de terceiros. Outras formas pelas quais os importadores podem ajudar os produtores a receber financiamento pré-safra seriam a ajuda no processo de devida diligência através do fornecimento de informações sobre a qualidade e a confiabilidade do produto, a garantia de empréstimos ou a assinatura de contratos de longo prazo, juntamente com a disponibilização de cartas de intenção.

Alguns interessados demonstraram preocupação com o fato de que a norma desse a entender que seriam fiadores do empréstimo. Um importador comentou que exigir algo que poderia ser danoso para os negócios de compradores de produtos de Comércio Justo poderia implicar em um risco à reputação, no caso, por exemplo, de os compradores serem responsabilizados ou judicialmente demandados quando o produtor paga com atraso ou não paga de forma alguma.

Resposta da FTUSA

Conforme recomendado pelos interessados, a Fair Trade USA esclareceu na norma que os compradores não são responsáveis pelo repagamento de empréstimos feitos por terceiros. A norma continua a exigir o apoio com o pré-financiamento nas três medidas discutidas acima, já que não representam um risco financeiro para os compradores. A aplicabilidade da norma

dependerá da existência de contratos de vendas com compromissos firmes de volume, que já são exigidos em todas as categorias de produtos, exceto hortifrutigranjeiros e flores.

O esboço da Norma Comercial indicou que a assistência com o pré-financiamento só é exigida quando há um relacionamento comercial de mais de um ano. O feedback que recebemos quanto a isso foi variado. Alguns interessados comentaram que isso seria prejudicial para grupos de produtores iniciantes que têm uma necessidade clara de crédito, especialmente durante o primeiro ano crítico de um relacionamento de compra. A falta de acesso a financiamento poderia contribuir para o não cumprimento dos termos do seu contrato por uma cooperativa, de forma que seria do interesse do comprador ajudar no acesso do produtor ao financiamento. Por outro lado, vários outros interessados indicaram que a disponibilização de financiamento pré-safra ou a recomendação de grupos de produtores para provedores terceirizados de empréstimos com quem não têm relacionamento e nenhuma experiência envolve muito risco, e acharam que um relacionamento de um ano era aceitável, já que dá tempo para o estabelecimento de confiança entre as partes.

Na opinião de outros interessados, um ano é um período curto demais, e dois ou três anos para o estabelecimento de um relacionamento seria algo mais realista. Por fim, houve a recomendação de acrescentar às instruções da norma que os compradores que não tiveram de dar garantia do pré-financiamento para um produtor antes busquem acesso à Aliança Financeira para o Comércio Sustentável (FAST, ou *Finance Alliance for Sustainable Trade*).

*Resposta da FTUSA:*

Devido ao feedback variado, removeremos a “regra de um ano” da norma, dando aos produtores a oportunidade de solicitar apoio com o pré-financiamento quando precisarem.

ED-PF 2

Um interessado comentou que quando o comprador pré-financia diretamente o produtor, não é realista exigir que o comprador cobre apenas a mesma taxa de juros que pagaria sobre a sua própria linha de crédito, já que há outros riscos e custos a considerar. Esse interessado sugeriu que a taxa de juros a ser cobrada seja igual ou inferior à taxa cobrada por outras instituições de empréstimos sociais.

*Resposta da FTUSA:*

Compreendemos as dificuldades de fornecer financiamento direto. Contudo, a Norma Comercial final continuará a proibir que os pagadores de Comércio Justo forneçam pré-financiamento direto aos produtores cobrando taxas de juros sobre esse serviço financeiro. Os pagadores de Comércio Justo que se virem incapazes de suportar o risco dos empréstimos de pré-financiamento sem cobrar juros podem optar por apoiar os produtores através da ajuda para que tenham acesso a pré-financiamento por outras vias.

ED-PF 3

Um interessado indicou ser comum que a entrega de produtos atrase, e que da norma deveria constar que se houver pré-financiamento em um contrato, a organização produtora deve comunicar imediatamente quaisquer mudanças no contrato (ou seja, data da entrega, definição de preços, qualidade ou cancelamento) ao provedor do empréstimo.

Resposta da FTUSA:

Concordamos que a comunicação eficiente entre as três partes é crucial para uma disponibilização bem-sucedida de um empréstimo. Entretanto, o escopo da certificação pela Norma Comercial limita-se ao relacionamento entre o pagador de Comércio Justo e o produtor, e não inclui o relacionamento entre a organização produtora e o provedor do empréstimo.

### **3. Comentários e respostas: Seção de comércio**

#### **3.1 Rastreabilidade do produto físico**

TR-PT 4 e TR-PT 5

Um interessado mencionou que os requisitos de rastreabilidade do produto físico, na forma como estão escritos, são fáceis de cumprir. Esse interessado reconheceu também a dificuldade de segregar produtos de Comércio Justo de produtos que não o são em certas categorias de produtos, mas indicou que a permissão para o não cumprimento desse requisito deve ser apenas uma isenção temporária. Ele recomendou a definição de um período limitado para a harmonização em massa e a adesão voluntária aos requisitos de rastreabilidade de produtos físicos, além de indicar que todo produto que continue a usar o método de harmonização em massa depois do período definido não tenha permissão para ser rotulado como de Comércio Justo.

Resposta da FTUSA: A Fair Trade USA avaliou criticamente as isenções dos requisitos de rastreabilidade física das categorias de produtos em que isso é permitido (atualmente açúcar, suco de frutas, chá e cacau), mas descobriu que exigir sua rastreabilidade física, ou eliminar gradualmente esse requisito, impediria a certificação e a obtenção de benefícios para milhares de pequenos produtores que cultivam esses produtos. Pequenos produtores nessas categorias normalmente não têm suas próprias instalações de processamento e vendem pequenos produtos para instalações de processamento de larga escala. Em muitos casos, processar pequenos lotes separados nessas instalações seria economicamente inviável, devido aos pequenos volumes de produto com a certificação de Comércio Justo e ao fato de o processamento ser sensível ao tempo. Esses fatores forçariam, em última instância, a exclusão de produtores de pequena escala da certificação de Comércio Justo, a menos que os requisitos de rastreabilidade sejam adaptados à realidade. Nossa norma de rastreabilidade de produtos físicos é consistente com as de outros dos principais grupos de certificação.

## 3.2 Contratos

### TR-CT 1

Em relação aos contratos de hortifrutigranjeiros, um interessado mencionou que muitas vezes desconhece-se até o dia da remessa qual é o volume necessário ou que até mesmo quando será entregue pelos produtores. Esse interessado achava que é necessário pode dar uma ampla gama de volume nos contratos e, depois, ajustá-lo semanalmente, conforme necessário.

#### Resposta da FTUSA:

A Norma Comercial exige que os contratos de Comércio Justo incluam a especificação do volume. Porém, na categoria de hortifrutigranjeiros, esse requisito é considerado cumprido se uma *faixa* de volume dor indicada e os pedidos de compra depois usados para fazer emendas ao contrato. Isso se encontra especificado nos critérios de cumprimento aplicáveis exclusivamente aos hortifrutigranjeiros. Não é necessária nenhuma mudança na Norma Comercial final a fim de permitir essa prática na categoria de hortifrutigranjeiros.

### TR-CT 1.5

Em relação ao não cumprimento de contratos de café, vários interessados reconheceram que um aviso prévio e imediato é útil, especialmente em termos de se encontrar outro fornecedor ou de se evitar interrupções desnecessárias na cadeia de fornecimento, mas acharam que um requisito de notificação com dois meses de antecedência é um tanto quanto arbitrário, não soluciona o problema, e pode até dar a impressão de que é aceitável descumprir contratos. De acordo com eles, os prazos para a notificação do descumprimento podem variar, mas isso deveria ser delineado nas instruções, e não na norma.

Alguns interessados disseram que a suspensão por descumprimento de contrato parece ser justa, mas a descertificação não resulta em levar o produto ao comprador. Além disso, casos de descumprimento de contrato nem sempre resultam das ações de um exportador, de forma que isso não deve ser considerado um descumprimento maior para um exportador, mas deve ser considerado um descumprimento maior para um produtor.

Um dos interessados sugeriu que quando um fornecedor descumpre um contrato, deveria ter de dividir parte do custo da substituição, especificamente a diferença entre o preço contratado e o custo do produto substituído (não o custo integral do produto para substituição). Em termos de auditoria desse requisito, a diferença poderia ser deduzida do preço no próximo contrato; nesse caso, o risco seria de que isso poderia incentivar o fornecedor a vender a outro comprador na próxima safra.

Outro interessado sugeriu que poderia haver um requisito na norma de denúncia de um contrato descumprido à Fair Trade USA, o que poderia resultar em uma investigação e na documentação dos motivos, circunstâncias e decisões referentes ao descumprimento.

Resposta da FTUSA:

Com base no feedback dos interessados, a Fair Trade USA retirou esse esboço de requisito dos Critérios de Cumprimento finais. Ao invés disso, a Fair Trade USA delineará suas expectativas sobre descumprimentos inevitáveis em suas instruções. Os produtores que descumprirem os contratos e seus exportadores devem atender às expectativas da Fair Trade USA e ter como meta evitar a suspensão por meio de: comunicação oportuna dos descumprimentos aos seus compradores, uma disposição de negociar em boa-fé com seus compradores e a comunicação eficiente da questão com todos os organismos de certificação relevantes.

TR-CT 1.6

Um interessado achava que precisa haver um processo ou painel de arbitragem nos casos de descumprimento, ou então que os termos de retificação de um descumprimento precisam ser delineados no contrato de compra original. Esse interessado achava que o fornecedor deve ser protegido em caso de eventos naturais ou de força maior.

Resposta da FTUSA:

A Norma Comercial já exige um mecanismo de arbitragem (TR-CT 1.1), e no caso da categoria de hortifrutigranjeiros a referência a força maior também é exigida (TR-CT 1.7). Com base nesse feedback, a Fair Trade USA especificará nas instruções, adicionalmente, que os fornecedores ficam protegidos em caso de força maior.

TR-CT 1.7

Um interessado sugeriu que se exija dos produtores que avisem com várias semanas de antecedência que não conseguirão atingir o volume, já que muitas vezes eles não comunicam faltas até que o produto já esteja na água.

Resposta da FTUSA:

A Fair Trade USA acrescentará às instruções de requisitos de contrato nos Padrões de Comércio e do Produtor que as faltas de volume e os descumprimentos potenciais devem ser comunicado o quanto antes possível.

TR-CT 1.7

Um interessado comentou que duas a três semanas de remessas são necessárias antes da assinatura dos contratos para que se possa entender a qualidade do produto, especialmente no caso de hortifrutigranjeiros.

Resposta da FTUSA:

A FTUSA não adaptará a Norma Comercial, mas esclarecerá nas instruções que as remessas de amostra são permissíveis.



#### TR-CT 2 e TR-CT 3

O esboço da Norma Comercial exclui compradores de flores e plantas do requisito de contrato, mas o TR-CT 2 especifica que pagadores de Comércio Justo de flores e plantas forneçam cartas de intenção a seus fornecedores. As cartas de intenção funcionam como compromisso de compra; os compradores devem adquirir pelo menos 50% dos volumes indicados nas cartas de intenção no primeiro ano de um relacionamento comercial, e 75% nos anos subsequentes (TR-CT 3).

Com base em consultas com fazendeiros, importadores e distribuidores certificados e não certificados, a Fair Trade USA confirmou que contratos de compra não são habituais no setor de flores. Um comprador comentou ainda que o compromisso de compra vinculado à carta de intenção é contraproducente, já que os leva a fazer previsões de compra muito cautelosas nas cartas de intenção. Outro concordou que é difícil para os compradores fazer compromissos de compra, mas explicou também que uma parte dos negócios de flores conta com “pedidos em aberto” feitos para a temporada seguinte, com base nas compras efetuadas no ano anterior. Por fim, os fazendeiros de flores acharam que, para eles, as cartas de intenção e os compromissos de compras são úteis, ajudam-nos a planejar e, normalmente, refletem a realidade, já que se baseiam nas compras do ano anterior.

#### Resposta da FTUSA:

Com base no feedback positivo de fazendeiros de flores de que as cartas de intenção são importantes e realistas, a Fair Trade USA continuará a exigir cartas de intenção e compromissos de compra na categoria de flores e plantas.

#### TR-CT 4

No caso de hortifrutigranjeiros, os interessados responderam que as cartas de intenção parecem ser redundantes, já que tudo o que consta em uma carta desse tipo estaria também no contrato e/ou pedido de compra.

#### Resposta da FTUSA:

Com base nesse feedback e no fato de que os contratos de compra, assim como os pedidos de compra, são exigidos na categoria de hortifrutigranjeiros, decidimos remover o requisito referente às cartas de intenção, pois concordamos que são redundantes. O contrato deveria definir como e quando os volumes podem ser ajustados e que os volumes sejam ajustados por escrito ou através de e-mail, com base na disponibilidade do produtor e na demanda do importador. A confirmação do volume ocorre, então, quando os pedidos de compra são feitos.

#### TR-CT 5.2

##### **Reclamações de qualidade de hortifrutigranjeiros:**

Alguns interessados achavam que a PACA era boa e protegia os produtores relativamente bem em relação às reclamações de qualidade. Disseram também que é vantajoso usar a PACA na norma porque é entendida por inspetores, pelo pessoal de remessa e de armazéns. Enquanto um produtor mencionou

que nem sempre deseja usar inspetores da PACA por serem caros, outro produtor mencionou que prefere trabalhar com inspetores da PACA. Um interessado observou que qualquer variação da PACA poderia ser explicitamente delineada no contrato, como no caso de níveis de qualidade mais altos.

Por outro lado, um interessado sugeriu que ao invés de fazer referência à PACA, a norma deveria pedir que o contrato de compra delineie claramente a forma de tratamento das reclamações de qualidade, especificamente que: 1) todo produto seja inspecionado dentro de um número de dias úteis acordado, 2) a inspeção de qualidade seja feita por um serviço terceirizado acordado, 3) todas as reclamações devam ser feitas dentro de um número de dias úteis acordado, e 4) que todos os requisitos adicionais de qualidade devam ser comunicados e acordados antes da remessa, de forma que o fornecedor tenha uma ideia do nível de comparação da verificação. Outros interessados também disseram que a PACA não proporciona flexibilidade suficiente em termos da inspeção de qualidade, expressaram ceticismo em relação às habilidades e ao conhecimento dos inspetores do Departamento de Agricultura dos EUA e prefeririam tornar as inspeções opcionais, a pedido do comprador ou do fornecedor. Isso reduziria os custos da inspeção; um interessado sugeriu que o comprador poderia fotografar as questões de qualidade, juntamente com os números de lote, e enviá-los diretamente para o fornecedor para aumentar a compreensão das questões de qualidade em nome do fornecedor.

Alguns interessados pediram clareza em torno do que significa “aceitação” e “qualidade na chegada”, e em que ponto. Um interessado disse que “aceitação” significava a descarga do produto por qualquer motivo que não a inspeção, e que a aceitação para importadores acontece depois da chegada nos EUA, e não no porto de origem.

Resposta da FTUSA:

Com base nesse feedback variado, a Fair Trade USA continuará a exigir que o contrato de compra indique claramente quais reclamações de qualidade estão alinhadas com a PACA, além de delinear como as reclamações de qualidade serão tratadas. Permite-se assim que os parceiros de comércio definam mecanismos de reclamação de qualidade dentro das restrições da PACA. Em agosto, realizamos um treinamento “Princípios Básicos da PACA” para a equipe interna e conduziremos outra sessão de treinamento semelhante para produtores no fim deste mês a fim de aumentar a compreensão deles a respeito da PACA e dos seus direitos.

TR-CT 9

Vários interessados indicaram que só conseguem fazer Comércio Justo através da retro-certificação, já que no momento da compra não sabem o que será vendido como Comércio Justo. Eles achavam que a única forma de remover a retro-certificação sistêmica (atualmente permitida no açúcar e no chá) seria baixar os Prêmios de Comércio Justo, já que com a retro-certificação, os compradores se arriscam a pagar Prêmios de Comércio Justo sobre grandes quantidades de produto que podem nunca acabar sendo vendidos como Comércio Justo. Um interessado achava que a retro-certificação permite que os produtores vendam mais produtos e sejam pagos o Prêmio de Comércio Justo, e ainda dar aos compradores a flexibilidade adicional em sua cadeia de fornecimento. Outro indicou que, devido ao

processamento e às práticas do setor, tanto a retro-certificação e a harmonização em massa são alternativas necessárias para que participem do Comércio Justo.

Em contraste, outro interessado observou que a retro-certificação enfraquece o poder dos compradores junto aos fornecedores devido ao atraso inerente no pagamento do Prêmio, fazendo com que os fornecedores tenham uma inclinação menor para trabalhar com os compradores de Comércio Justo. Por fim, um interessado queria saber se ou como a Fair Trade USA vai ajudar no afastamento do modelo de retro-certificação, ou vai exigir que os operadores o façam, e quais passos a Fair Trade USA está dando para evitar abusos do sistema, que, na opinião desse interessado, apresenta riscos ao apoio contínuo dos interessados e à integridade e à credibilidade do sistema em geral.

*Resposta da FTUSA:*

Devido à natureza particular nos EUA dos mercados de açúcar e de chá de alta qualidade, que são importados com certa frequência e com bastante antecedência em relação às vendas, a Fair Trade USA considera necessário permitir a retro-certificação nas categorias de chá (*camellia*) e açúcar, pois isso possibilita um volume maior de vendas de Comércio Justo, além de mais benefícios para fazendeiros e trabalhadores. No caso de outros produtos, a Fair Trade USA continuará a conceder exceções caso a caso, se houver benefício para os produtores.