

Rupturas levam a ajustes em contratos de café

Quebra de safra e alta de preços geram aumento do número de casos de descumprimento de entregas

Por Érica Polo — De São Paulo

As lavouras de café no Brasil, maior produtor e exportador da variedade arábica do planeta, foram afetadas por secas e geada nos últimos dois anos, e o efeito climático mexeu não só com as cotações. Motivados pelo aumento de preços ou pela diminuição da colheita, alguns cafeicultores descumpriram compromissos de entrega firmados com antecedência, cenário que tem gerado iniciativas de aperfeiçoamentos contratuais nas negociações de vendas futuras ao longo da cadeia.

O volume de ações ajuizadas pelo Santos Neto Advogados por descumprimento de entregas cresceu significativamente desde o ano passado. Se em 2020 o escritório acionou a Justiça cerca de 15 vezes para reclamar café não entregue para tradings que atende, no ano passado, o número de ações saltou para 80, referentes a 52 mil sacas de café. Em 2022, ainda com a colheita caminhando, foram 45 ações até agora, envolvendo 28 mil sacas.

O número atual de ações ajuizadas corresponde a cerca de 4% dos contratos fechados pelas quatro tradings que o Santos Neto representa. “Não são muitas, se observado o universo de contratos fechados pelos clientes do escritório. Mas é relevante para quem não vivia esse problema antes”, afirma Fernando Bilotti, sócio do escritório. “Os preços estão muito descasados, o que gera um incentivo para quem não quer cumprir o contrato”, continua o advogado.

Revisão de contratos

Diante disso, observa, tradings que atuam em café estão revisando seus contratos e incluindo cláusulas que as protegem de descumprimento, a exemplo do “washout” (que prevê indenizações em caso de rupturas). Esse tipo de regra integra os documentos que estabelecem compra e venda de soja há alguns anos - e “o pessoal do café está pensando nisso agora”, afirma Bilotti.

O advogado não informa os nomes dos clientes, mas diz que eles estão entre as tradings “de grande porte”. No Brasil, entre as que se destacam no segmento figuram Olam, Louis Dreyfus Company, Mitsui, Volcafé e Cofco, entre outras. Ele acrescenta que havia certa “informalidade” em etapas de negociações. A regulamentação das transações por meio de contrato existia, mas, em alguns casos, as assinaturas demoravam. “As tradings que negociam soja e milho levam no máximo dois dias para recolher assinatura”, diz.

Mas o interesse em revisões contratuais não está acontecendo apenas com as compradoras de café. Segundo Eduardo Carvalhaes, do Escritório Carvalhaes, os cafeicultores também estão mais atentos a isso. “É normal que o momento atual gere mudanças contratuais”, opina. Ele acrescenta que o mercado de café vive um momento atípico e reforça que não há uma “tradição” histórica de descumprimentos. “Mas uma hora ia acontecer, porque os estoques de segurança caíram muito nos últimos 20 anos”, disse. “Daqui para a frente, vamos viver com a safra do ano”.

Antecedência

A cada safra, os cafeicultores comercializam uma parte da produção com dois ou três anos de antecedência. Em geral, os produtores “travam” antecipadamente cerca de 30% do que colhem para garantir parte da venda (a volatilidade no segmento é menor que a das cadeias de soja e milho). Para se ter ideia da diferença de cotações nos últimos dois anos, os contratos de vendas futuras de café celebrados no fim de 2020 sinalizavam a comercialização da saca a cerca de R\$ 600 - valor que, agora, está perto de R\$ 1,5 mil, dizem agentes do segmento.

Segundo Carvalhaes, é difícil identificar com exatidão o volume total comprometido em contratos futuros em cada ciclo produtivo, já que as negociações são privadas. “Os números que circulam são um ‘chute’”, opina. Uma fonte que prefere não ser identificada estima de 12 milhões a 15 milhões de sacas atualmente comprometidas nesse modelo. “Parte é volume desta safra, que foi vendido no passado, e parte é rolagem de 2021 para entrega neste ano”, disse a fonte.

A colheita de café arábica deste ano deverá somar 35,7 milhões de sacas, volume 23,6% menor do que o de 2020 (última safra de bienalidade positiva, quando as árvores produzem mais café naturalmente) e 13,6% superior ao de 2021, segundo a Conab. Agentes de mercado calculam que o volume deverá ser menor, sem dar detalhes.

Na área de atuação da cooperativa Minasul, segunda maior central exportadora, depois da também mineira Cooxupé, não há problema de entregas, disse Guilherme Salgado, diretor da área de café. O que há é “incipiente”, segundo ele. Diante de expectativa de quebra neste ano, a cooperativa traçou uma estratégia para contribuir com o cooperado. A Minasul abriu ao produtor a opção de ele entregar apenas metade dos volumes comprometidos para 2022.

“Eles podem escolher entregar metade ou tudo”, conta. Cerca de 50% dos cooperados toparam. O volume que a Minasul deixará de receber neste ano será substituído por café que a central vai comprar a preços atuais com verba do Funcafé. No próximo ano, o produtor entregará o volume “rolado”, acrescido de 5%. O café que a central receberá em 2023, a preços de 2020 ou 2021, será vendido a valores atuais - portanto, mais altos -, compensando os desembolsos feitos para substituir volumes, explica Salgado.