

Avanços

# Qualificação é a chave para uma cafeicultura competitiva

Celso Luis Rodrigues Vegro e Eduardo Heron Santos\*



ANNA NETTO

*Processamento do grão: garantia de qualidade é palavra-chave para melhorar remuneração ao produtor; Jacuí, MG, 2012*

Um fato marcante, entre outros, na trajetória recente da economia brasileira foi a mudança em seu modelo de crescimento econômico. Há 20 anos, quando ainda prevalecia a visão autárquica, a corrente de comércio internacional brasileira (exportações + importações) somava apenas US\$ 54 bilhões. Desde então, a trajetória deste indicador assumiu escalada quase que exponencial, pois, até outubro de 2012, a corrente de comércio contabilizava US\$ 387 bilhões. Considerando uma média mensal de US\$ 40 bilhões para o

indicador, é possível estabelecer estimativa para os 12 meses de 2012 de US\$ 480 bilhões (Banco Central do Brasil, 2012).

A contribuição das exportações na evolução registrada da corrente de comércio brasileira, não se concentrou em itens específicos de sua pauta de comércio exterior; pelo contrário, se disseminou pelos mais diversos ramos da economia, com predomínio das mercadorias originadas do agronegócio. Este aspecto tem motivado intensos debates nos círculos especializados sobre a ocor-

rência ou não de uma inserção regressiva do país no comércio internacional, derivado de um suposto fenômeno da reprimarização da pauta de exportações.

O agronegócio café possui longo histórico de agregação de valor à matéria-prima (café verde), em território nacional. Ainda nos anos 1960, teve grande impulso a implantação e expansão no país da agroindústria de solubilização. Esse segmento logrou importantes e sucessivas conquistas, como a introdução do hábito de consumo de café no Japão, Rússia e

outros países do antigo bloco soviético; mais recentemente, em Hong Kong e Coreia do Sul. Especialmente no Japão, desde meados dos 2000, o mercado para o café já suplanta o do chá como principal bebida quente consumida por sua população.

Todavia, o êxito da agroindústria de solubilização começou a se reverter, a partir da segunda metade dos anos de 1990, com acentuada perda de competitividade. Razões de ordem macro e microeconômica atuaram negativamente sobre o segmento, como: a) valorização cambial do real; b) política fiscal com incidência de tributos sobre as transações internacionais (PIS/Cofins); c) elevado custo da energia elétrica que inviabilizou a produção do solúvel liofilizado, fatia mais dinâmica e de maior valor nesse mercado; d) cotações do conilon no mercado interno acima das praticadas na Bolsa de Londres e concomitante impedimento da realização de operações reguladas pelo regime *drawback*; e) marco regulatório incompatível com as necessidades estratégicas das transnacionais do segmento que desvia do país seus novos investimentos em unidades fabris e f) incidência de alíquota

tributária sobre o solúvel originado no Brasil para ingresso nos países membros da União Europeia e Japão.

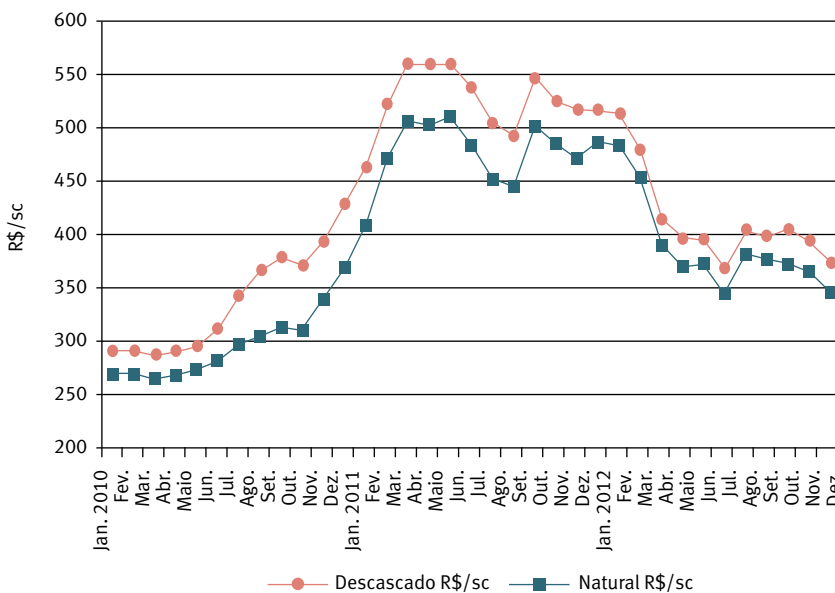
Outra importante iniciativa foi a aproximação entre Associação Brasileira da Indústria do Café (Abic) com a Agência de Promoção das Exportações (Apex), no sentido de dinamizar as transações internacionais que envolvem o café torrado e moído (T&M). Assim, em 2002 surgiu o Programa Setorial Integrado (PSI-Café), a fim de promover transações de café torrado e moído, torrado em grão e solúvel, com clientes no exterior. Desde então, foram investidos aproximadamente R\$ 50 milhões em iniciativas como: a) apoio para a participação de empreendedores em feiras e rodadas de negócios, tanto no Brasil quanto no exterior; b) projetos para melhoria da imagem dos cafés do Brasil; c) aproximação com grandes redes supermercadistas de atuação global e d) estabelecimento de intercâmbios com compradores chineses. Entre 20 e 30 torrefadoras participam do PSI, com resultados insatisfatórios decorrentes de motivos, em parte, similares àqueles já listados que incidem sobre o segmento de solubilização.

A relativa estagnação das iniciativas de avanço na cadeia de valor por meio da transformação do café verde em solúvel ou T&M, visando à sua colocação junto aos consumidores nos mercados dos países centrais, não interditou possibilidades de aumento nos ganhos da comercialização do café verde. A segmentação do verde fez surgir novos padrões de cafés, sócio ambientalmente sustentáveis e, ainda, aderentes às crescentes exigências dos torrefadores e *traders* internacionais em termos de vincularem suas marcas aos produtos que menos agridam ao ambiente.

Na atualidade, uma simples análise das médias das cotações não é mais suficiente para compreender a dinâmica que os preços assumiram. Por crescente imposição dos mercados demandantes, se agregou estoque formidável de informações adicionais à mercadoria estrito senso (café). Tomando a noção da qualidade num contexto mais abrangente, houve um salto no patamar de qualidade do produto. Aspectos que envolvem desde a pós-colheita (descascados, lavados); certificações (socioambientais, de causa e de crença) e alcança o método de preparo (expresso), pouco passaram a representar na cotação média do produto, seja aquela divulgada pela Bolsa de Nova Iorque ou aquela exibida diariamente nos monitores da BM&F. Essa nova configuração dos preços decorre da ampla segmentação do produto café sob o ditame da qualidade.

No agronegócio café, se considerar o ano safra julho de 2002 a junho de 2003 e contabilizar todos os tipos de mercadorias (verde, torrado e moído e solúvel), os embarques somavam receita cambial de apenas US\$ 1,53 bilhão. No ano safra 2011/12, o resultado cambial com as exportações do agronegócio café contabilizou US\$ 7,85 bilhões. A ascensão dos preços internacionais, especialmente nesse último período (de US\$ 62,64/saca para US\$ 217,46/saca na média da segunda posição em Nova Iorque para cada um dos períodos, respectivamente)

**FIGURA 1 | PREÇOS RECEBIDOS PELOS CAFEICULTORES, CEREJA DESCASCADO E NATURAIS; SÃO PAULO, JAN. 2010 A NOV. 2012**



Fonte: Instituto de Economia Agrícola, 2012.

foi, certamente, a maior responsável pela majoração observada, uma vez que os embarques no referido período totalizaram 29,7 milhões de sacas (BM&F, 2004), evoluindo no ano safra 2010/11 (ciclo de alta anterior), quando alcançaram os 35,1 milhões de sacas (CeCafé, 2012).

O prêmio de preço recebido pelos cafeicultores que introduziram descascadores nas instalações de preparo é uma realidade no mercado. No período janeiro de 2010 a novembro de 2012, o prêmio médio para o café descascado (CD) foi de R\$ 38,61/saca frente ao natural com máximo em setembro de 2012 quando atingiu R\$ 65,09/saca e mínimo de R\$ 21,43 nesse mesmo ano (Figura 1). Obtendo esse prêmio, cafeicultores com safra média em torno das 500 sacas ao ano e com 30% da safra em CD, conseguem amortizar o investimento inicial em máquinas e instalações necessárias nesse método de preparo dentro de cinco colheitas.

Na comercialização do café arábica, desde que esse mercado estruturou a maneira de formação de seus preços (implantação do Contrato C), todas as demais origens e tipos passaram a guardar relação com esse padrão. Os agentes de mercado, ao arbitrarem diferenciais negativos para os naturais brasileiros, transmitem a informação de que esse produto não exibe a mesma qualidade do produto referência para o mercado (Contrato C). Portanto, não é novidade alguma que as cotações variem conforme a qualidade em questão. Desde 2010, o café cereja descascada, considerado padrão para bebida *gourmet*, passou a se beneficiar desse sistema, precificado com diferencial mais vantajoso que os naturais.

Assim como os descascados, os cafés diferenciados também têm avançado na cadeia de formação de valor desse negócio. Tabulação especial, criada pelo Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (CeCafé), indica que a participação desses cafés na formação do saldo cambial do país decorrente das exportações de café, constitui-se numa nova realidade

**TABELA 1 | EXPORTAÇÃO DE CAFÉ DE PERFIL DIFERENCIADO; BRASIL, 2010 A 2012**

ANO SAFRA 2010/11	ARÁBICA	CONILON	TOTAL
Quantidade (sacas)	9.795.583	205.626	10.001.209
Valor (US\$)	2.692.588.420	30.296.353	2.722.884.774
Preço médio diferenciado (US\$)	274,88	147,34	272,26
Preço médio convencional (US\$)	195,88	125,63	189,67
ANO SAFRA 2011/12	ARÁBICA	CONILON	TOTAL
Quantidade (sacas)	4.903.999	258.018	5.162.017
Valor (US\$)	1.662.693.366	44.441.349	1.707.134.716
Preço médio diferenciado (US\$)	339,05	172,24	330,71
Preço médio convencional (US\$)	263,94	134,67	254,99

Fonte: Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (CeCafé).

desse mercado. No ano safra 2010/11, por exemplo, foram embarcados 9,76 milhões de sacas de arábica dessa categoria (que inclui CD e lavados), contabilizando receita de US\$ 2,7 bilhões. A menor oferta de produto (ciclo bienal de baixa) reduziu os embarques no ano safra 2011/12 em que foram transacionadas com o exterior 4,90 milhões de sacas com resultado cambial de US\$ 1,66 bilhão. O fenômeno que mais merece destaque é o preço médio desse produto, que no caso do arábica foi de US\$ 274,88/saca e US\$ 339,05/saca para as safras 2010/11 e 2011/12, respectivamente (US\$ 79,00 e US\$ 75,11 acima da cotação do produto convencional) (Tabela 1).

As estatísticas revelam que a qualidade para o café verde é a chave para ingressar em patamares de melhor remuneração para o produtor, tanto no café arábica quanto no conilon. Com exceção dos cafés especiais, como os comercializados pelo selo de comércio justo que possuem piso para a baixa de preço, os demais continuam oscilando conforme os humores do mercado internacional, com variações muito expressivas, sobretudo após a conversão para o real. Certamente há que debitar os custos intrínsecos com a certificação, já que este é a principal barreira para que mais cafeicultores entrem nesse mercado diferenciado.

Os gestores da política cafeeira, atentos a esse fenômeno e em busca de incrementar o rol de produtores certificados, introduziram linha de custeio no

Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé) com dotação de R\$ 50 milhões, que visa a amparar as estratégias pautadas pela certificação. A linha de financiamento encontra-se em fase de contratação; mas se espera que tenha grande demanda por parte dos cafeicultores, pois não é mais possível esconder o formidável resultado econômico do processo, quer como aqui visualizado (comercialização), quer pela dinâmica da modernização da gestão do empreendimento (aspecto não apreciado, porém igualmente decisivo), que, somados, tornam a exploração tenazmente competitiva. <sup>10</sup>

\* **Celso Luis Rodrigues Vegro** é engenheiro agrônomo e pesquisador científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA) (celvegro@iea.sp.gov.br) e **Eduardo Heron Santos** é cientista da computação e gerente de tecnologia da informação do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (CeCafé) (eduardo@cecafe.com.br).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BANCO Central do Brasil. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Port/ie5-03.xls>. Acesso em: 04 dez. 2012.
- CONSELHO dos Exportadores de Café do Brasil (CeCafé). *Tudo sobre a safra 2011- 2012*. São Paulo, SP, 2012. 59 p.
- ESTATÍSTICAS dos Mercados Físico e Futuro BM&F. *Café. Bolsa Mercantil e Futuros*, São Paulo, 2004. 64 p.
- INSTITUTO de Economia Agrícola. Banco de Dados (IEA). *Preços Médios Mensais Recebidos pelos Agricultores*. Disponível em: <http://ciagri.iea.sp.gov.br/nial/precos\_medios.aspx?cod\_sis=2>. Acesso em: 04 dez. 2012.