Como sair da crise

Alternativa é agregar valor, já que a receita com a venda de café verde não dá para o gasto

ARMANDO MATIELLI
ANDRÉ LUIS MATIELLI

A cafeicultura brasileira é heterogênea, tanto nos tipos diferentes de café como no seu sistema de produção. A variedade vai do conillon, em Rondônia, nos pequenos sítios do Espírito Santo e na Zona da Mata Mineira, passa pelo tipo arábica, no Sul de Minas e Estado de São Paulo, e abrange o Paraná, onde concorre com outras alternativas rentáveis, como a soja e o milho. Já no Triângulo Mineiro e no sudoeste da Bahia, a pluviometria é baixa e o regime de chuvas é irregular, as propriedades são de médio e grande porte, com tecnologia mais sofisticada, necessidade de irrigação e maior incidência de pragas, como o bicho mineiro.

Essa realidade provoca diferenças nas planilhas de custos de produção entre as regiões. Para se ter uma idéia de valores, foi considerada uma lavoura do sul de Minas Gerais, com produtividade de 30 sacas por hectare do tipo arábica, que é mais caro do que o tipo robusta.

O custo total por saca ficou equivalente a R$196, que não difere daqueles apurados pela Embrapa, no decorrer de 2003. A receita com a venda de café verde, como é realizada pela grande maioria dos produtores, não tem coberto as despesas nos últimos três anos. Os prejuízos são marcantes. A agregação de valor ao produto é uma saída. O produto possibilita uma ampla gama de diferenciações, tanto no que se refere a cafés de qualidade bem como a cafés especiais. As características de qualidade possuem íntima relação com as propriedades da matéria-prima, nos atributos de doçura, aroma, corpo, acidez e outros. É o primeiro passo para desenvolver um plano de marketing para o agronegócio.

AGREGANDO VALOR

Entre os cafés especiais, estão os de produção orgânica e dos programas de certificação agrícola, em que o agricultor produz conforme os requisitos básicos da sustentabilidade: socialmente justo,

ambientalmente adequado e economicamente viável. Com a certificação, o cafeicultor conseguirá um selo que irá diferenciar e premiar seu produto. A partir daí, conta com apoio para se envolver com os elos industriais, comerciais e de serviços.

Com centenas de indústrias, o Brasil tem capacidade ociosa na torrefação, moagem e no empacotamento simples ou a vácuo. Pela elaboração de um planejamento estratégico, é feita a segmentação de preços para sair da "mesmice". O resultado financeiro advém dos aspectos básicos de qualquer atividade: persistência, dinamismo e condução profissional do negócio.

As ferramentas de marketing são importantes no agronegócio. Uma pesquisa nos pontos-de-venda, realizada em Paris, envolvendo desde supermercados populares até as mais sofisticadas cafeterias francesas, apontou uma gama enorme de marcas comerciais de café, com características extremamente diversificadas de preços, entre €2,50 e €19,00, nos pacotes de 250 gramas, e de €10,00 a €76,00 por quilo.

Isso corresponde a uma amplitude de R$30,00 a R$228,00 por quilo de café torrado e moído. Se uma saca de 60 kg de café verde equivale a 48 kg de café torrado e moído, o preço da saca de café no ponto-de-venda ficaria no intervalo de R$1.440,00 a R$10.940,00.

Um ponto importante foi o fato de o rótulo especificar a porcentagem exata de café dos tipos arábica e robusta. Os preços menores são logicamente para os cafés com qualidade inferior, com maior concentração de robusta, e os mais elevados, para os cafés arábica de qualidade ou os especiais. Uma elevada sofisticação em termos de segmentação, diferenciação e marketing. Enquanto os franceses ganham "rios" de dinheiro sem plantar um único hectare do produto, a cafeicultura nacional amarga com o anacronismo na venda cafés verdes há quase três séculos.

"Enquanto os franceses ganham 'rios' de dinheiro sem plantar um único hectare do produto, a cafeicultura nacional amarga com o anacronismo na venda cafés verdes, há quase três séculos"

De ponta-cabeça

Diante de um marketing bem "tupiniquim", no qual tudo é café, independentemente se for do tipo arábica ou robusta, com palha, milho e outras impurezas no torrado e moído, é perda de tempo discutir a necessidade de especificação na rotulagem.

Enquanto os países compradores agregam valor e vendem uma saca por um preço médio de US$682, o produtor brasileiro vendeu o seu produto na faixa de US$30 a US$65, nos últimos anos.

A cafeicultura caminha "de ponta-cabeça" e amarga uma grande perda de *market share*. Mas contar com alta porcentagem de participação e baixa receita significa praticar venda sem marketing. Em 2003, o preço médio da saca exportada ficou em US$59,50. A participação de café verde (arábica + robusta) foi de 88,70%, enquanto o solúvel e o torrado/moído representaram apenas 11% e 0,23%, respectivamente. Americanos e europeus praticam uma agregação de valor na ordem de 91% em cima da matéria-prima brasileira. ■

ARMANDO MATIELLI e **ANDRÉ LUIS MATIELLI** *são engenheiros agrônomos e cafeicultores em Guapé (MG).*

PLANILHA DO CUSTO DE PRODUÇÃO

Produto	unidade	preço	quantidade	Valor
1. Nutrição				
Nitrogênio - uréia	t	850,00	0,8	680,00
Potássio - cloreto de potássio	t	700,00	0,6	420,00
Fósforo - super simples	t	400,00	0,4	160,00
Adubo foliar formulado	Kg	8,00	12,0	96,00
Calcário - dolomítico	t	50,00	1,50	75,00
Subtotal	-	-	-	1.431,00
2. Defensivos				
Granulado de solo (Bay siston ou similar)	Kg	14,50	50,00	725,00
Thiodan (ou similar para Broca do Café)	Lt	24,00	1,50	36,00
Round-up (ou um herbicida similar)	Lt	15,50	3,00	46,50
Formicidas	kg	10,00	2,00	20,00
Subtotal	-	-	-	827,50
3. Mão-de-obra				
Fixa: carpas e desbrotas (1)	-	-	-	1.350,00
Colheita (2)	-	-	-	1.094,40
Terreiro e beneficiamento (3)	-	-	-	300,00
Subtotal	-	-	-	2.744,40
4. Despesas diretas	-	-	-	5.002,90
5. Despesas indiretas (4)	-	-	-	875,51
6. Custo total	-	-	-	5.878,41

(1) 1,5 salários mínimos/ 3 hectares + 25% de encargos x 9 meses = 1,5 x R$240,00 x 1,25 x 9
(2) 8 medidas x 30 sacas = 240 medidas x R$3,80/medida = R$912,00 + 20% de mão-de-obra indireta
(3) Secagem, armazenagem, sacarias, transporte para armazéns credenciados.= 30 sacas x R$10,00 = R$300,00
(4) Impostos, energia, manutenção do maquinário, combustíveis, telefone, retirada do proprietário, manutenção de estradas, cercas de divisas, instalações de colheita e casas de moradia, custos financeiros e outros = 17,5 % das despesas diretas.