




Pesquisa sobre Perfil do Produtor de Café do Brasil





Pesquisa sobre Perfil do Produtor de Café do Brasil

Março de 2008

Coordenadora:

Maria Sylvia Macchione Saes

Equipe:

Fabio Matuoka Mizumoto

Roberto Pedroso Júnior

João Paulo Vieira de Campos

Apresentação:

O presente Relatório de Pesquisa foi elaborado pelo PENSA (Centro de Conhecimento em Agronegócios da Universidade de São Paulo) dentro do convênio com a Universidade illy do café. A pesquisa de caráter exploratório teve o objetivo de caracterizar o perfil do cafeicultor brasileiro, de acordo com os principais determinantes: características do produtor e da produção de café; desempenho do negócio; percepção de risco do negócio; influência da família no negócio e tendências nas relações de comercialização.

Sumário

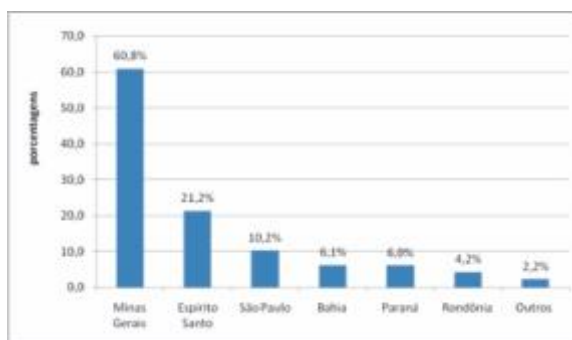
Metodologia	03
1. Características do Produtor.....	04
2. Característica da produção.....	07
3. Característica do negócio.....	10
4. Comercialização.....	11
5. Estratégia de Concorrência.....	14
6. Percepção de risco.....	19
7. Estratégias e tamanho dos produtores.....	21
8. Conclusões.....	23

A pesquisa Perfil do cafeicultor brasileiro foi realizada no segundo semestre de 2007, com uma amostra não-probabilística de 410 produtores. Devido à dificuldade de se obter um cadastro unificado de produtores para o qual se pudesse obter uma amostra probabilística optou-se por solicitar cadastros de produtores de organizações do setor. Assim a amostra foi composta por listagens das seguintes organizações: fornecedores da illycaffè; Cooperativa Regional de Produtores de Guaxupé; Cooperativa dos Produtores de Café de São Sebastião do Paraíso; Cooperativa Agrária dos Cafeicultores de São Gabriel da Palha; Associação de Agricultores e Irrigantes do Oeste da Bahia; Associação Paranaense de Cafeicultores, além de várias listagens de associações do setor. Vale observar que no caso das duas cooperativas não foi possível obter a listagem total dos associados. Obtivemos uma amostra representativa dos associados por tamanho em cada uma delas. Esse fato gerou um viés de amostragem, já que dispúnhamos do cadastro integral da empresa illycaffè. Outra dificuldade encontrada foi o grande número de recusa dos produtores da espécie Robusta para responder o questionário.

Sendo assim, a maior parte dos informantes são produtores de café da espécie Arábica (90%) e 30% deles tinham negociado alguma vez com a empresa illycaffè. Vale observar que embora devamos ter em mente que os resultados, de uma forma geral, não possam ser extrapolados para a cafeicultura como todo já que os produtores que negociam com a illycaffè são produtores diferenciados, os resultados podem nos mostrar tendências importantes. Esses produtores são os que dominam a cafeicultura em termos de tecnologia e estratégias de produção.

A representatividade da amostra de acordo com os principais Estados da federação foi a seguinte: Minas Gerais 60,8%; Espírito Santo 21,2%; São Paulo 10,2; Bahia 6,1%; Paraná 6,0%, Rondônia 4,2% e Outros 2,2%, conforme Gráfico 1.

Gráfico 1 - Amostra dos produtores de café de acordo com Estado da Federação



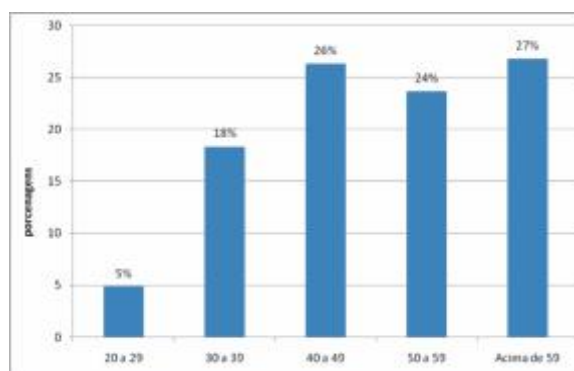
¹ De acordo com o último Censo Agrícola IBGE 1996/97, no Brasil havia 310 mil cafeicultores.

² Os estados brasileiros, em termos de produção de café estão assim distribuídos: Minas Gerais, 50,1%; Espírito Santo, 21,2%; São Paulo, 10,3%; Bahia, 5,1%; Paraná, 5,0%; Rondônia, 4,2%; Outros 3,3%.

1. Características do Produtor

A grande maioria dos cafeicultores tem mais de 40 anos de idade (77%), sendo que 26,8% possuem mais de 59 anos e uma parcela de 18,3% tem entre 30 a 39 anos.

Gráfico 2 - Idade dos informantes



Destes, 49% possuem superior completo; 20% ensino fundamental incompleto; 17% ensino médio incompleto; 8% ensino fundamental completo; 3% ensino fundamental incompleto; 2% alfabetização de adultos; 1% superior incompleto. Dos que fizeram superior completo 32,2% são engenheiros agrônomos. Vale observar que dos fornecedores da illycaffè 53% possuem nível superior.

Apenas 19% dos cafeicultores moram no estabelecimento que produz o café. Entretanto, a grande maioria, 67% deles moram até 49 km do estabelecimento produtivo. Só 7% moram acima de 299 km do estabelecimento.

Do total dos informantes, apenas 17% produz café a menos de 10 anos. 47% produzem café entre 20 a 39 anos. Quase a totalidade deles é proprietário (87%) apenas 5% arrendatário, 6% parceiro, 2% outro.

Tabela 1 - Tempo que produz café

Tempo (anos)	Nº	%
Menos de 10 anos	69	17
10 a 19	94	23
20 a 29	121	30
30 a 39	69	17
40 a 49	30	7
Acima de 49 anos	26	6
Total	409	100
Não Responderam	1	-

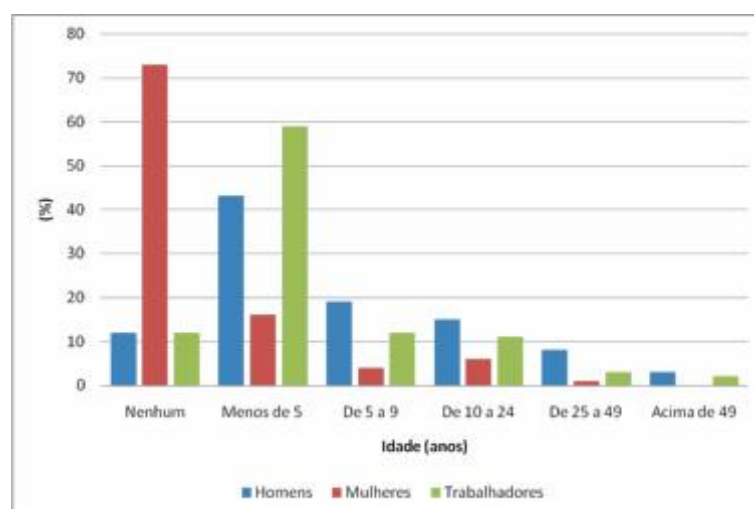
A família e mão-de-obra:

A grande maioria dos produtores (78%) gere diretamente a sua propriedade, 14% contrata gerente / administrador e 8% das propriedades são administradas por familiares. Apenas em 4% dos casos o cônjuge tem trabalho remunerado na propriedade contra 20% que trabalha sem remuneração. 42% possuem trabalho remunerado fora da propriedade e 34% não trabalham. Quase a metade dos filhos dos produtores não trabalha (44,8%); 37% trabalham fora da propriedade e 18% trabalham na propriedade. Mais de 75% dos produtores não possuem familiares que trabalham na propriedade. Dos familiares que moram na propriedade 12% recebem salário e 7% trabalham fora da propriedade.

Mão-de-obra:

Dos produtores entrevistados 12% não utilizam nenhuma mão-de-obra na propriedade fora do período de colheita. Quase 60% utilizam menos de 5 trabalhadores, sendo que a maioria deles é do sexo masculino.

Gráfico 3 - Relação homens e mulheres que trabalham na propriedade fora do período da colheita



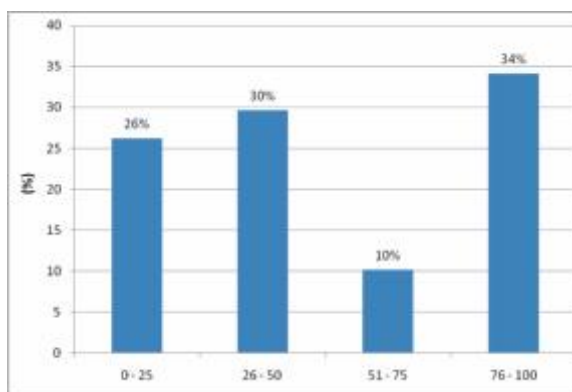
Associativismo:

Dos 410 entrevistados, 86% são membros de alguma associação de interesse privado, alguns deles estão associados a mais do que uma organização. A mais citada foi a Cooxupé (28%), seguidas pelas Coabriel (11%) e Cooparaíso (10%). Embora esse resultado decorra do fato de que utilizamos o cadastro dessas cooperativas, observamos que Cooxupé mostra-se na liderança. No Brasil a Cooxupé é a maior cooperativa de café com cerca de 11 mil associados, seguida da a Cooparaíso que possui 4,5 mil associados e a Coabriel com 1,5 mil membros.

Renda dos Produtores:

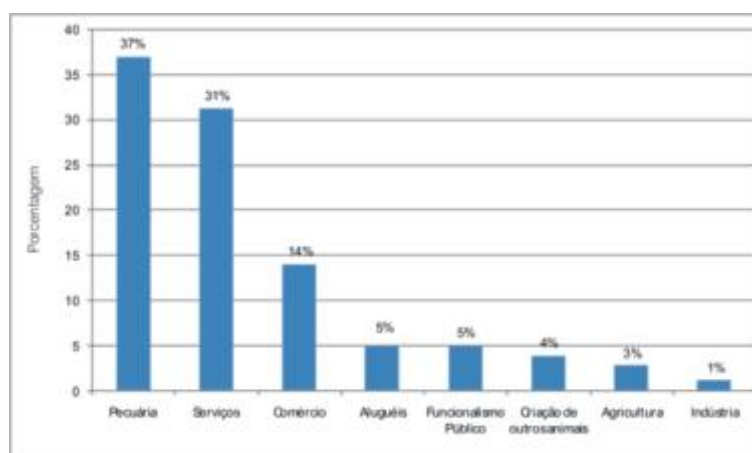
Para 34% dos entrevistados, o café é a principal atividade econômica geradora da renda, participando com 75 a 100% do total da sua renda. Para cerca de 40% dos produtores o café participa entre 26 a 75% da renda total e para 26% dos casos até 25% desta. Do total 71% informou que não possui outra atividade agrícola.

Gráfico 4 - Parcela da renda do cafeicultor proveniente de cultura de café



Com relação à renda oriunda de outras atividades, os cafeicultores afirmaram que 37% atuam na pecuária, sendo 29% em pecuária de corte e 8% de leite. Em segundo lugar vem o setor de serviços como 31% e comércio com 14%. Rendas de aluguel e funcionalismo público foram citados por 5%; criação de animais por 4% e agricultura por apenas 3% dos cafeicultores.

Gráfico 5 - Renda derivada de outras atividades



2. Característica da produção

As Tabelas 2, 3 e 4 apresentam a idade média da lavoura de café, a periodicidade da renovação da lavoura e a porcentagem da lavoura que é renovada. Quase a metade das lavouras dos cafeicultores entrevistados possui entre 6 a 10 anos e 38% têm entre 11 a 20 anos. Cerca de 80% dos cafeicultores renovam com uma periodicidade de até 5 anos. Apenas 10% renova com periodicidade superior a 9 anos.

Tabela 2 - Idade média da lavoura de café

Idade (anos)	Nº	%
1.a 5	40	10
6.a 10	199	49
11.a 20	154	38
Acima de 20	15	4
Total	408	100

Tabela 3 - Renovação da Lavoura (Periodicidade)

Periodicidade (anos)	Nº	%
0.a 1	119	33
2.a 3	92	25
4.a 5	82	23
6.a 7	14	4
8.a 9	21	6
Acima de 9	35	10
Total	363	100

Tabela 4 - Renovação da Lavoura (% da lavoura)

% de renovação da lavoura	Nº	%
0.a 25	195	53
26.a 50	129	35
51.a 75	7	2
76.a 100	36	10
Total	367	100

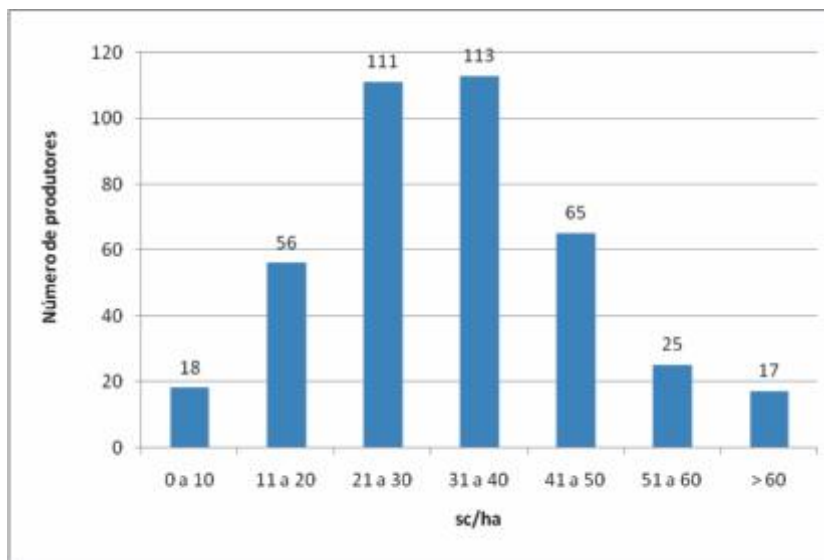
Tabela 5 - Idade média da lavoura de café

	Idade média da lavoura (anos)	Std
<= 50 ha (154)	12,36	11,24
50-200 ha (105)	12,06	9,77
200-500 ha (43)	12,00	4,87
> 500 ha (38)	9,30	4,83

A idade média da lavoura diminui quanto maior a escala de produção. Foi observada uma idade média de 12 anos para cafezais com área menor que 50 ha. Em áreas com tamanho entre 50 e 200 ha, a idade média passa para 12 anos. Entre 200 e 500 ha, a idade média cai para 12 anos. A maior queda na idade média da lavoura é observada para cafezais com área maior que 500 ha, atingindo 9 anos. Por outro lado, a periodicidade que o produtor renova a lavoura aumenta quanto maior a escala de produção. Nos extremos, em áreas menores que 50 ha, a lavoura é renovada a cada 3,9 anos enquanto em áreas maiores que 500 ha, renovação ocorre a cada 4,2 anos em média (Tabela 5).

Com relação à produtividade (Gráfico 6), foram observados 74 produtores com índice abaixo de 20 sacas por ha. 54% dos produtores apresentam índice de 21 a 40 sacas por ha. Foram observados 25 produtores com produtividade entre 51 a 60 sacas por ha. Apenas 17 produtores atingem índices maiores que 60 sacas por ha.

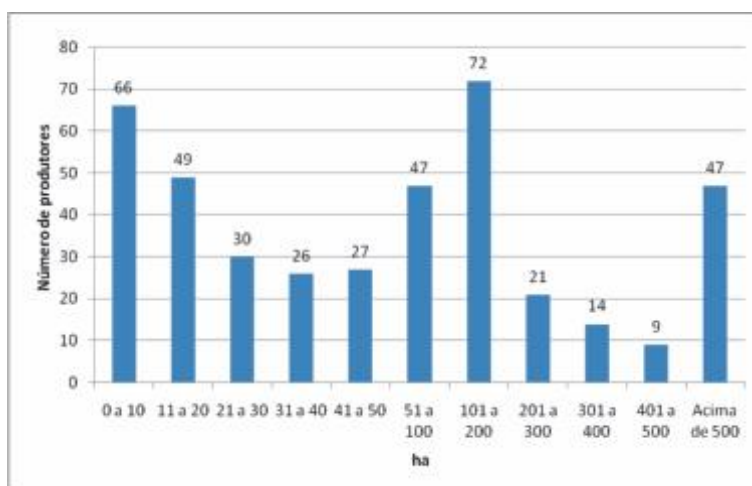
Gráfico 6 - Produtividade (média das safras 2006/07 e 2007/08)



Ainda com relação à produtividade, foi perguntada a opinião do produtor com relação ao seu desempenho ante os demais produtores da região. Os dados revelaram produtores confiantes sobre seu desempenho. 47% acreditam que conseguem desempenho superior e 43% dos entrevistados responderam que o próprio desempenho é igual aos demais produtores da região. Apenas 9% dos produtores acreditam que tenham produtividade inferior na comparação com os demais.

O Gráfico 7 - Tamanho da propriedade indica a distribuição do número de produtores e faixa de tamanho de propriedade dos 409 entrevistados que afirmaram trabalhar com área própria. Destes, apenas 25 complementam a área de cultivo com arrendamento.

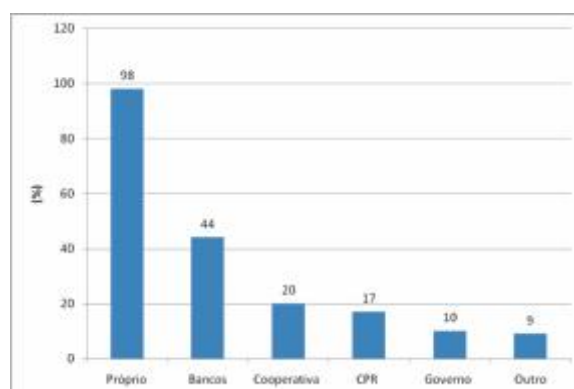
Gráfico 7 - Tamanho da propriedade (hectares)



Formas de custeio:

Dos entrevistados 98% afirmaram que utilizam recursos próprios para custeio da produção, 44% recorrem aos bancos e 20% à cooperativa. A CPR tem sido utilizada em 17% dos casos. O governo tem sido opção de 10% dos produtores entrevistados (Gráfico 8 - Fontes de custeio da produção).

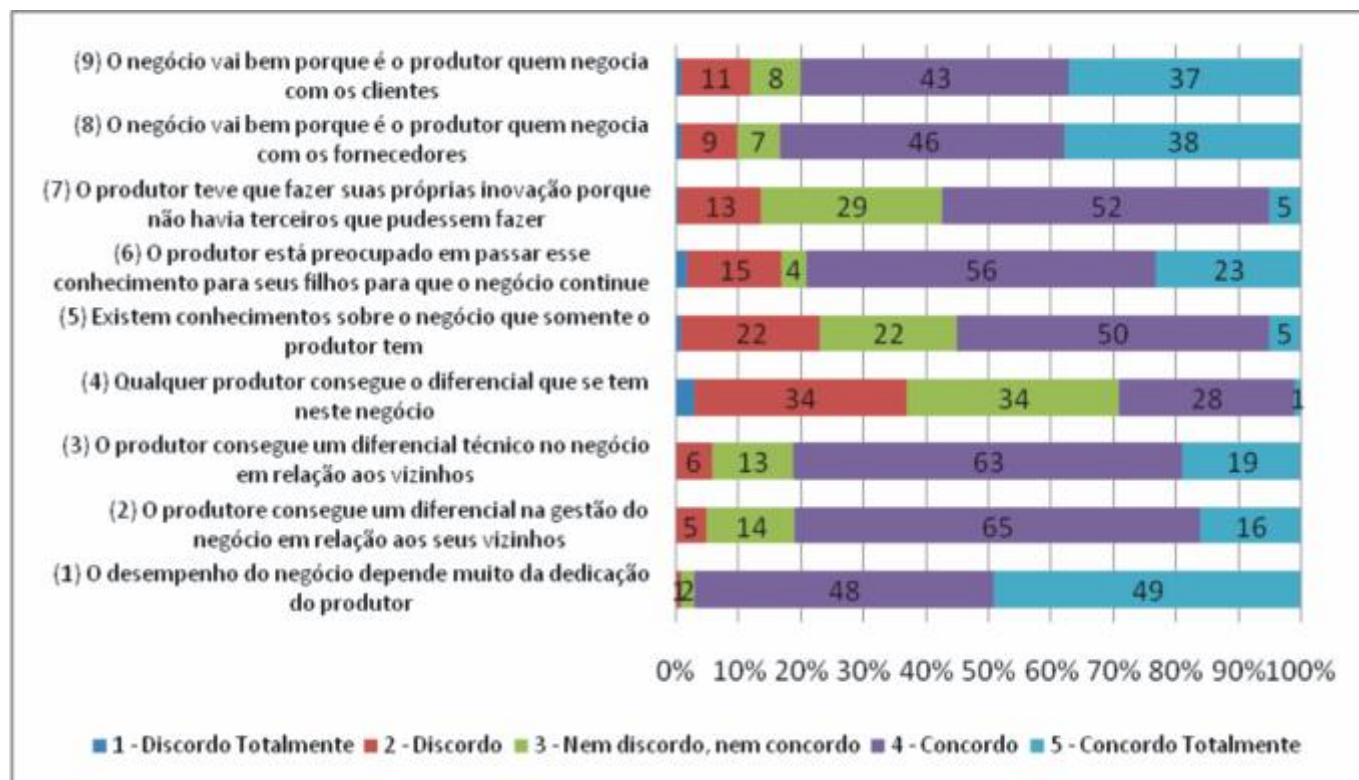
Gráfico 8 - Fontes de custeio da produção



Papel do produtor nas decisões do negócio:

Os produtores foram questionados sobre vários aspectos de seu negócio e sua opinião sobre o seu papel em cada um deles. Foi aplicada uma escala do tipo Likert, em que em um extremo o entrevistado poderia responder 1 “discordo totalmente” até outro extremo 5 “concordo totalmente”.

Gráfico 9 - Opinião dos produtores com relação à sua participação nas decisões do negócio



Os produtores percebem que a sua participação é fundamental no desempenho do negócio. A assertiva 1, que se refere a este tópico, foi a que teve maior índice de respostas em “concordo totalmente”. Outras assertivas correlatas são a 8 e a 9, respectivamente, “o negócio vai bem porque é o produtor quem negocia com os clientes” e “o negócio vai bem porque é o produtor quem negocia com os fornecedores” também apresentaram alto índice de concordância.

A assertiva 7 indica que o produtor teve que fazer sua própria inovação porque não havia terceiros que pudessem fazer. Nesse processo, o produtor adquire um conhecimento próprio, conforme indica a assertiva 5. Ambas apresentaram um padrão de concordância similar.

Existem conhecimentos que o produtor tem e que deseja passar para seus herdeiros. A assertiva 6 captou alto índice de concordância e mostra que o produtor está comprometido com a continuidade do negócio. Tal conhecimento é valioso porque não é fácil adquiri-lo.

A assertiva 4 “qualquer produtor consegue o diferencial que se tem neste negócio” foi a que obteve os menores índices de concordância. No quesito diferenciação foi observado que os produtores “concordam” com a ideia de ter um diferencial técnico e em gestão quando comparados a seus vizinhos. Este efeito foi captado pelas assertivas 2 e 3.

3. Característica do negócio

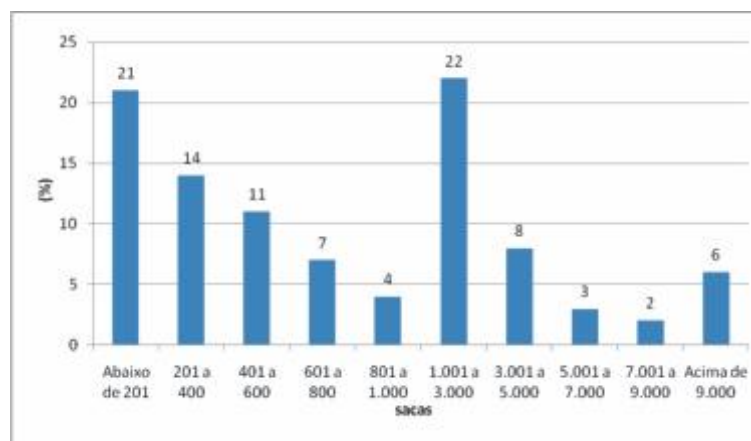
Apenas 64 produtores estavam inscritos no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica. 84% dos produtores utilizam a pessoa física para as movimentações do negócio, conforme apresentado na Tabela 6 - Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica. Isto indica que qualquer variação no negócio terá impacto direto na vida pessoal do produtor, não existe a instância da pessoa jurídica separar a movimentação particular da empresarial.

Tabela 6 - Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

Possui CNPJ	Nº	%
Não	346	84
Sim	64	16
Total	410	100

Os entrevistados adotam pouca diversificação de atividade, apenas 96 dos produtores (23%) têm alguma atividade além da cafeicultura. Produção de eucalipto, pecuária (pasto), cana-de-açúcar, coco e avicultura são atividades desenvolvidas pelos produtores de café que adotaram diversificação. O Gráfico 10 - Produção 2006-07 dos entrevistados indica que 22% dos produtores colheram de 1001 a 3000 sacas e que 21% dos produtores produziram abaixo de 201 sacas. Apenas 6% dos produtores atingiram produção acima de 9.000 sacas.

Gráfico 10 - Produção 2006-07 dos entrevistados



4. Comercialização

A pesquisa encontrou uma concentração em poucos compradores no momento da comercialização (Tabela 7 - Tipo de compradores de café Safra 2006/07. Dos entrevistados 50,5% afirmaram que comercializam com apenas 1 comprador, 25,1% trabalham com 2 compradores e 15,6% com 3 compradores.

O destino e volume da produção são organizados na Tabela 7 - Tipo de compradores de café Safra 2006/07. 46% dos produtores entrevistados comercializam com cooperativas um total de 447 mil sacas que correspondem a 39% do volume total de sacas comercializadas da amostra. Os exportadores compram a produção de 22% dos entrevistados e respondem por 38% do volume, o que indica um alto volume de sacas compradas de cada produtor. No comparativo, as cooperativas compram em média 1.729 sacas enquanto os exportadores compram 3.436 sacas por produtor. Os corretores atendem 17% dos produtores e respondem por 13% do volume total da amostra.

Tabela 7 - Tipo de compradores de café Safra 2006/07

Tipos	Produtores		Volume de compras		Média de sacas compradas
	Nº	%	Nº de sacas	%	
Cooperativa	259	46	447.839	39	1.729
Exportador	126	22	432.890	38	3.436
Ind. Torrefadora	43	8	64.286	6	1.495
Ind. Solúvel	5	1	13.110	1	2.622
Traders	5	1	6.830	1	1.366
Corretores	98	17	147.110	13	1.501
Outros	25	4	34.404	3	1.376
Total	561	100	1.146.469	100	2.044

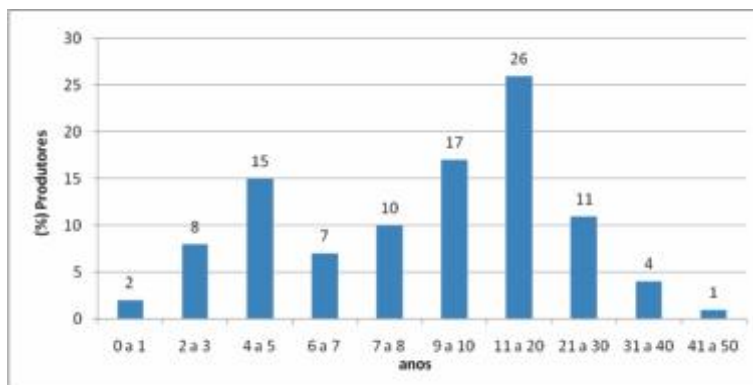
Na Tabela 8 - Tipo de compradores por espécie de café pode-se observar que a grande maioria dos produtores de Robusta com propriedade inferior a 50 hectares vende a sua produção para as cooperativas, ao passo que para os produtores de Arábica a cooperativa corresponde a quase 60% do total. Para as duas espécies, a importância das cooperativas diminui conforme se elevam as classes de área. Para os produtores de Arábica, os corretores têm uma participação de média de 13% enquanto para os de Robusta de menos de 5%. Os exportadores assumem importância para os grandes produtores tanto de Arábica como de Robusta, embora com maior significância para os de Arábica.

Tabela 8 - Tipo de compradores por espécie de café

Área	Compradores							
	Cooperativa		Exportadores		Corretores		Outros	
	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta
≤ 50 ha	59,65	90,63	22,60	0,00	10,11	1,95	7,64	7,42
50-200 ha	48,40	77,12	33,13	14,86	12,77	7,29	5,71	0,73
200-500 ha	44,84	—	35,05	—	10,45	—	9,65	—
> 500 ha	28,39	46,91	44,06	30,41	15,88	4,30	11,66	18,38
Geral	37,46	56,12	38,81	25,07	13,88	4,71	9,85	14,10

Além da comercialização concentrada em poucos produtores, os dados indicam um longo tempo de duração das relações comerciais (Gráfico 11 - Tempo de duração das relações comerciais). Dos produtores 26% afirmaram que mantém o mesmo relacionamento comercial a mais de 11 anos, chegando até a 20 anos, 11% afirmam que o relacionamento comercial com o seu principal parceiro de comercialização

Gráfico 11 - Tempo de duração das relações comerciais

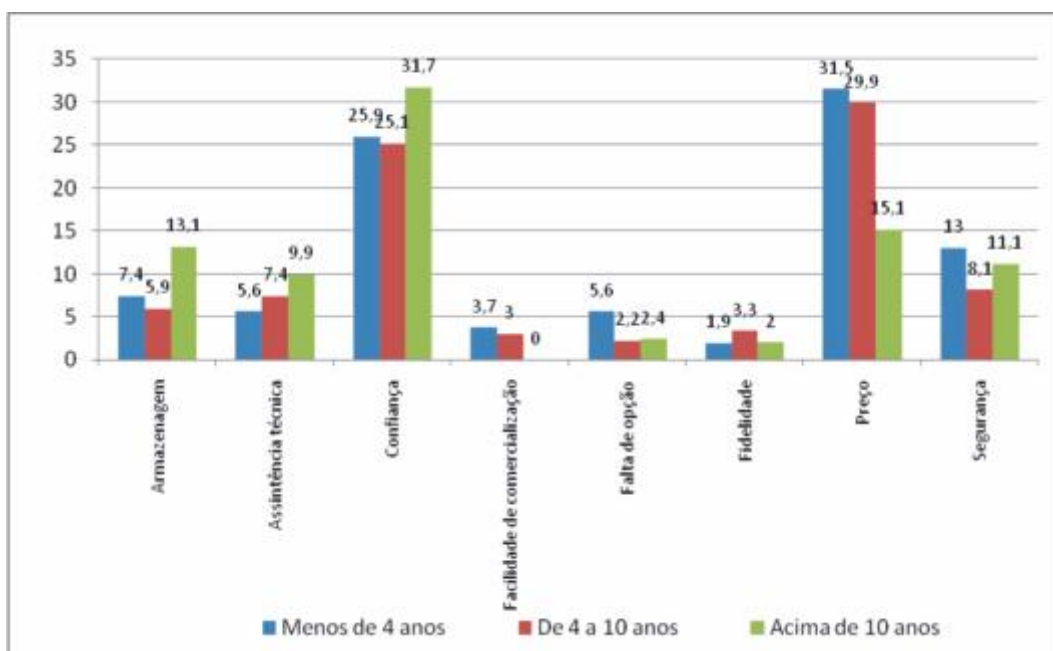


perdura entre 21 a 30 anos. Apenas 2% dos entrevistados trabalham a menos de 1 ano com o seu principal parceiro comercial. No cômputo geral, a média de tempo de relacionamento comercial é de 13 anos.

Os produtores foram questionados sobre os principais motivos que levam à manutenção do relacionamento comercial. Os principais fatores foram: agilidade; amizade; armazenagem; assistência técnica; atendimento; bom relacionamento; certificação; comercialização/fornecimento/troca de insumos; comodidade/facilidade; condições comerciais; confiança; contrato; cooperativismo; credibilidade; crédito; falta de opção; fidelidade; financiamento; flexibilidade; forma de pagamento; fornecimento de informação; infra-estrutura; parceria; preço; qualidade; satisfação e segurança.

O Gráfico 12 - Principais motivos para a manutenção do relacionamento comercial apresenta a importância que os produtores percebem sobre os principais motivos que levam à manutenção dos relacionamentos comerciais ao longo do tempo. Importante destacar o efeito do tempo de relacionamento na importância do quesito “preço”, quanto maior o tempo de relacionamento, menor o seu peso. Com o passar do tempo, aumenta a importância do fator “confiança”. A armazenagem e a assistência técnica oferecida ao produtor ganham importância quanto maior o tempo de relacionamento.

Gráfico 12 - Principais motivos para a manutenção do relacionamento comercial



A Tabela 9 - Formas de comercialização do café na safra de 2007/08 apresenta as formas de comercialização adotadas pelos entrevistados para a safra 2007/08. Dos entrevistados 82% optaram pela venda à vista, que concentrou 72% do volume total da amostra. Outra modalidade de destaque foi a venda de café com contrato de troca de insumos que foi adotado por 36% dos entrevistados, entretanto, com representatividade de apenas 5% do volume total da amostra.

Tabela 9 - Formas de comercialização do café na safra de 2007/08

Forma de comercialização	Produtores		Volume vendido	
	Nº	%	Sacas	%
Vendeu café antes da colheita sem contrato	26	6	24228	3
Vendeu café antes da colheita com contrato formal de 1 ano	24	6	30898	4
Vendeu café antes da colheita com contrato formal de 2 anos	14	3	55730	7
Vendeu café com contrato de troca de insumos	146	36	40438	5
Vendeu café utilizando CPR, com entrega do produto	74	18	42894	5
Vendeu ou entregou café para indústria torrefadora própria	12	3	18225	2
Vendeu café à vista	334	82	598469	72
Vendeu café de outra forma	27	7	18185	2
Total de produtores	407	-	829067	100

O mercado futuro foi adotado por 85% dos entrevistados, apenas 15% não optou pela venda a futuro. Dos que optaram pela comercialização futura, 68 produtores informaram que o café foi comercializado na Bolsa. Na sub-amostra 68% optaram pela BM&F; 16% Nova York; 3% Londres e 13% informaram utilizar outros mecanismos, como CPR.

Tabela 10 - Utilização de Mercado Futuro

Utilização	Nº	%
Sim	347	85
Não	63	15
Total	410	410

A Tabela 11 - Participação da Venda à vista por porte e espécie (Arábica e Robusta) traz a participação das vendas à vista por tamanho dos produtores com relação à área de produção e por espécie. A grande maioria dos produtores de café Robusta negocia sua produção de café à vista independente do porte (95%). Embora os produtores de Arábica também negociem grande parte da sua produção à vista, esta representa 70% do total.

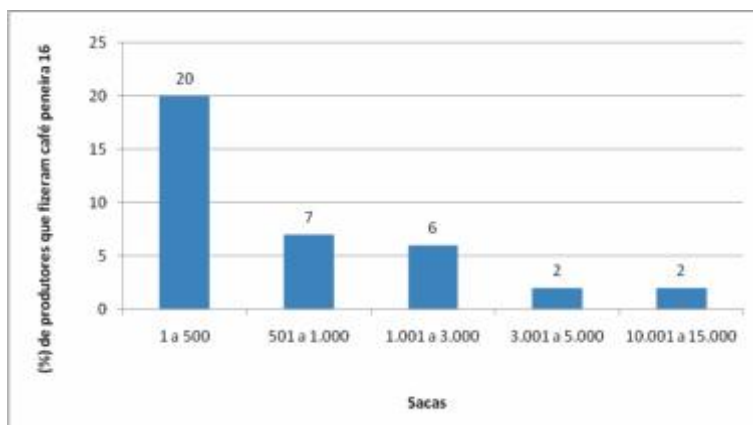
Tabela 11 - Participação da Venda à vista por porte e espécie (Arábica e Robusta)

	Amostra (indivíduos)		Venda à vista	
	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta
< 50.ha	153	22	75,48%	92,64%
50-200.ha	105	13	77,64%	97,98%
200-500.ha	43	0	59,70%	—
> 500.ha	41	7	68,69%	95,51%
Geral	342	42	69,37%	95,84%

5. Estratégia de Concorrência

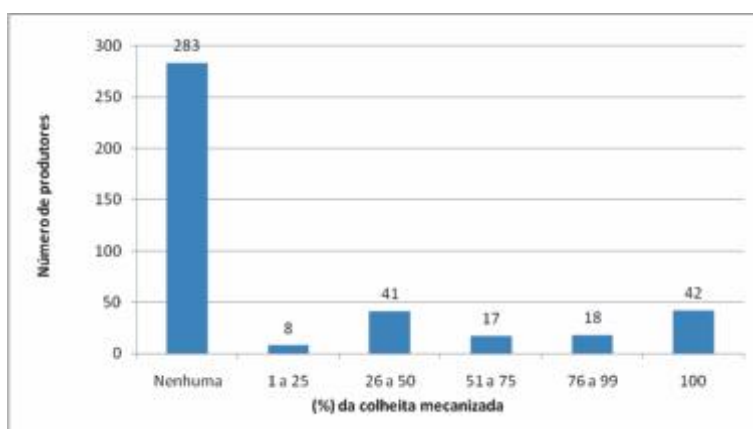
Dos 410 produtores entrevistados, 148 preparam café de peneira acima de 16 na safra 2007/08. A maioria produziu de 1 a 500 sacas de café diferenciado. 7 produtores produziram de 3.001 a 5.000 sacas de café diferenciado e 8 produtores atingiram o patamar entre 10.001 e 15.000 sacas.

Gráfico 13 - Número de produtores e a quantidade de café de peneira acima de 16 na safra 2007/08



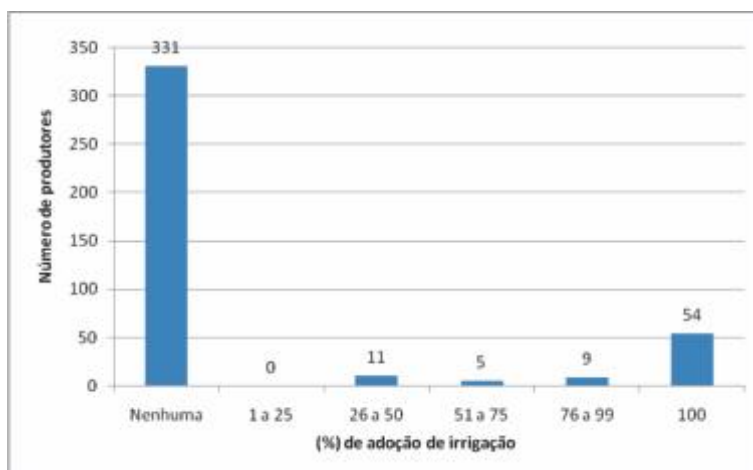
De acordo com o Gráfico 14 - Adoção de colheita mecanizada, dos produtores entrevistados 69% não adotam a colheita mecanizada. Apenas 42 produtores têm 100% da colheita mecanizada. 41 produtores adotam essa tecnologia em parcela que varia de 26% a 50% da colheita.

Gráfico 14 - Adoção de colheita mecanizada



Dos produtores pesquisados 81% não adotam a irrigação. Apenas 54 produtores têm 100% de lavoura irrigada e 11 produtores adotam a tecnologia em uma parcela da lavoura que varia de 26% a 50% (Gráfico 15 Adoção de irrigação).

Gráfico 15 - Adoção de irrigação



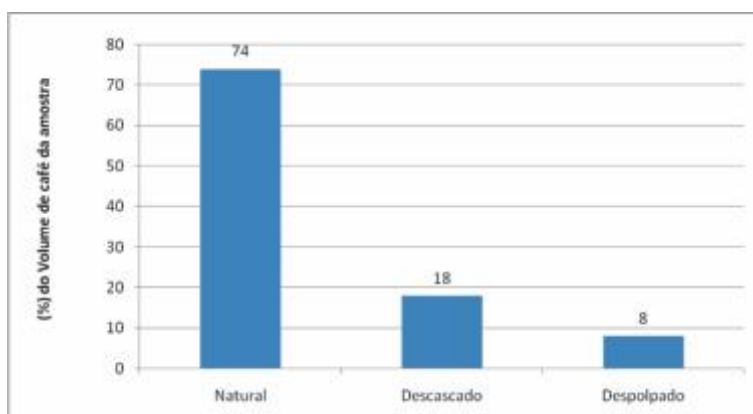
A Tabela 12 - Produtividade, Irrigação e Mecanização por espécie de café e porte da propriedade apresenta os dados de produtividade, irrigação e mecanização por espécie de café (Arábica e Robusta). A produtividade do café Robusta (sacas por hectares) é bem superior ao da espécie Arábica em todas as classes de áreas de produção. Com relação à irrigação, os produtores de Robusta utilizam essa tecnologia mais intensamente que os de Arábica, com destaque para os produtores com mais de 500 ha. Já no que se refere à mecanização, essa tecnologia é mais utilizada pelos produtores de Arábica, principalmente os de maior porte. Esses resultados se explicam pelas características próprias das duas espécies e das áreas de produção onde estas lavouras se situam. No caso de Robusta, em áreas de montanhas, pouco adaptadas à mecanização.

Tabela 12 Produtividade, Irrigação e Mecanização por espécie de café e porte da propriedade

Área	Arábica	Robusta	Produtividade Sacas por ha		Irrigação		Mecanização	
			Arábica	Robusta	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta
< 50 ha	153	22	29,63	43,32	6,54	72,27	11,18	0,00
50-200 ha	105	13	34,77	40,08	12,95	43,08	23,05	0,00
200-500 ha	43	0	33,12	—	7,33	—	35,54	—
> 500 ha	41	7	36,36	53,00	35,00	80,00	62,75	18,57
Geral	342	42	32,45	43,93	31,17	64,52	37,09	3,09

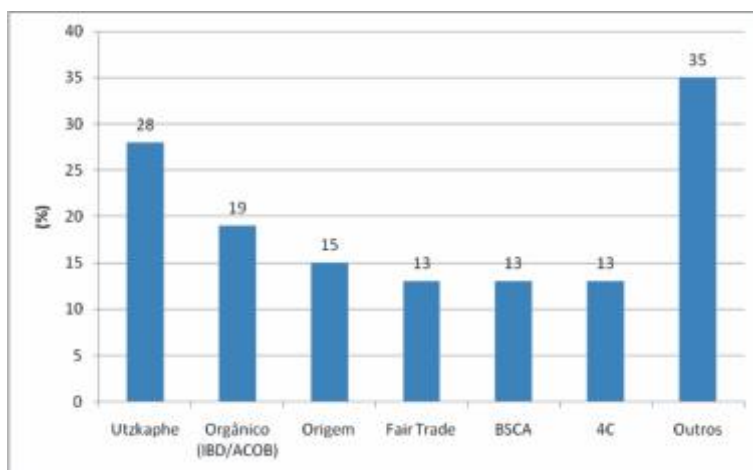
Do volume total de café da amostra, foi observado que 74% é beneficiado pelo método natural, 18% é descascado e 8% despulpado. Optou-se pela análise de volume, ao invés do número de produtores, já que um produtor pode produzir dois ou mais tipos de café (Gráfico 16 - Método de beneficiamento).

Gráfico 16 - Método de beneficiamento



Dos produtores entrevistados, 86% não adotam nenhuma forma de certificação, enquanto 2% adotam três certificações simultaneamente. Dos produtores 9% adotam apenas uma forma de certificação e 4% adotam 2 formas (Gráfico 17 - Adoção de certificação entre os produtores entrevistados).

Gráfico 17 - Adoção de certificação entre os produtores entrevistados



No Gráfico 18 - (%) de Certificação adotada pelos produtores entre os tipos de certificações apontadas pelos produtores têm-se: ambiental e social (24%), orgânico (16%), origem (13%), social (11%) e de qualidade (11%). Em outros, os produtores citaram o programa 4C, apesar de não se tratar de uma certificação. Também foram citados os certificados de classificação em concursos de qualidade dados pela Associação de Cafés Especiais de Alta Mogiana, Associação de Produtores de Café da Bahia e pela torrefadoras illycaffè.

Entre as certificações forma citadas: a Utzkapeh; IBD/Acob; Caccor; Fairtrade; BCSA, RainForest. Foram também citadas as certificações BCS Alemão, KRAV Suécia, EurepGAP (Gráfico 19 (%) de Certificação citada pelos produtores.

Gráfico 18 - (%) de Certificação adotada pelos produtores

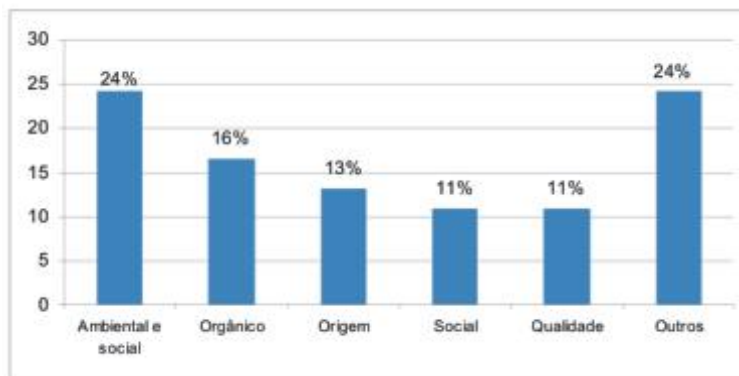
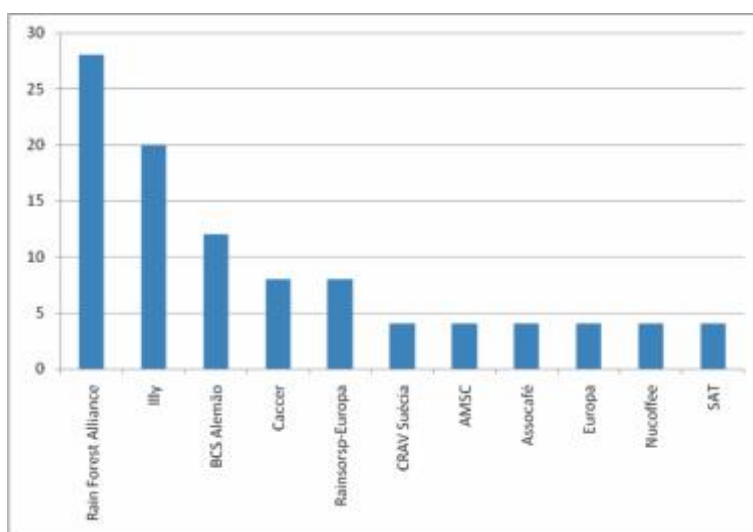


Gráfico 19 - (%) de Certificação citada pelos produtores



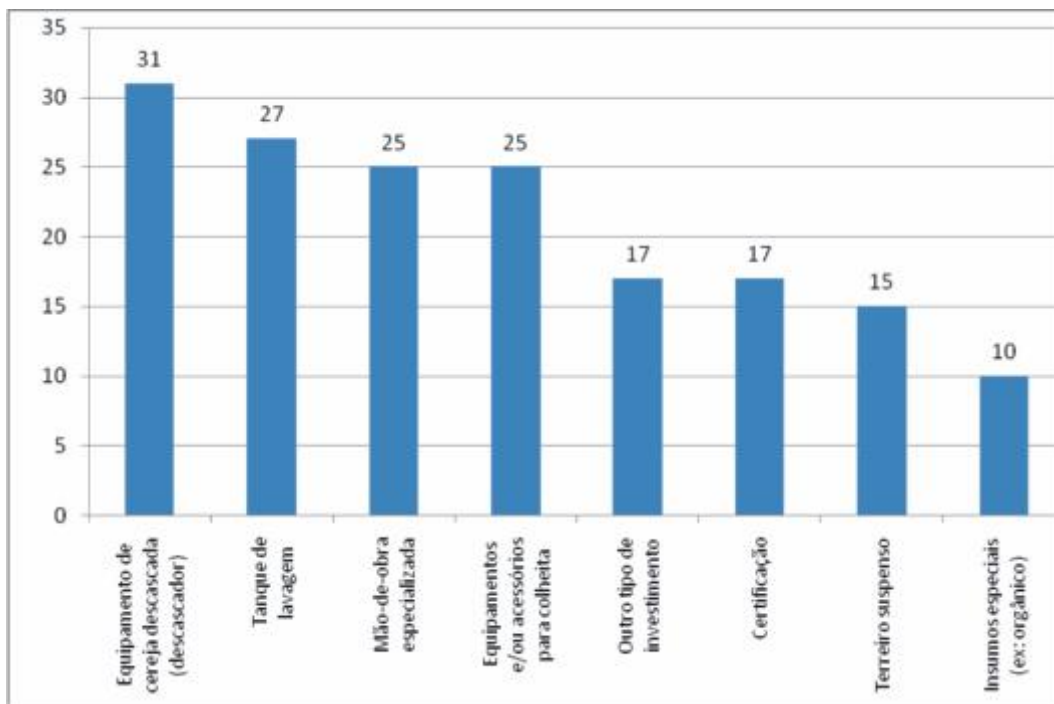
A Tabela 13 - Certificação por tamanho dos produtores de Arábica em termos de área total apresenta dos dados de certificação dos produtores de Arábica com relação ao tamanho da propriedade. Observa-se que os maiores produtores são os que possuem relativamente um maior número de certificação (66%), com foco maior no certificado Utzkapeh. Nenhum destes produtores possui certificação de orgânico. Em contraposição os menores de 50 hectares são os que possuem em maior número a certificação de orgânico e 7 destes possuem o certificado Fairtrade. Como já observado foi citado o padrão 4 C que não se trata de uma certificação.

Tabela 13 - Certificação por tamanho dos produtores de Arábica em termos de área total

	< 50,ha (154)		50-200,ha (105)		200-500,ha (43)		> 500,ha (38)	
	No	%	No	%	No	%	No	%
Orgânico	6	21	3	19	2	11	0	0
Origem	4	14	3	19	0	0	3	12
BSCA	2	7	0	0	5	26	3	12
Fairtrade	7	25	0	0	0	0	0	0
4C	3	11	2	13	2	11	3	12
Utzkapeh	2	7	3	19	6	32	9	36
Outro	4	14	5	31	4	21	7	28
TOTAL	28	18	16	15	19	23	25	66

Conforme o Gráfico 20 - Tipo de investimento realizado para produzir cafés especiais do total de entrevistados, 60% afirmaram terem feito algum nível de investimento, tendo em vista a melhoria dos processos e manejo de café. Investimentos em equipamentos de cereja descascado foram realizados por 31% dos entrevistados. Em seguida, com 27% dos casos, foram feitos investimentos em tanque de lavagem. Investimentos em mão-de-obra especializada e equipamentos e/ou acessórios para colheita foram escolhidos por 25% dos produtores da amostra. Investimentos em certificação foi realizado por 14% e em terreno suspenso por 15% dos produtores entrevistados. Insumos especiais foi a escolha de investimento para 10% dos respondentes.

Gráfico 20 - Tipo de investimento realizado para produzir cafés especiais



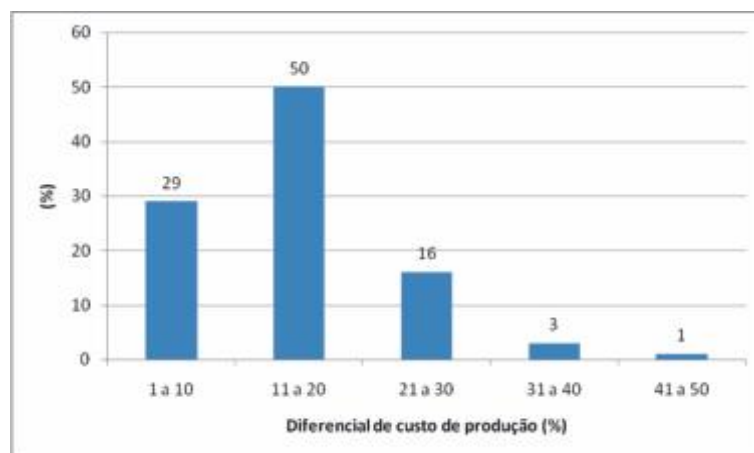
Considerando o tamanho da propriedade, Tabela 14 - Investimento por tamanho da propriedade, observa que conforme cresce o tamanho da propriedade cresce proporcionalmente o número relativo de produtores que investiram para produzir cafés especiais. Isso é esperado devido à maior capacidade financeira dos produtores de maior porte.

Tabela 14 - Investimento por tamanho da propriedade

Tamanho da propriedade	% dos produtores que investiram sobre o total
<= 50.ha	26,82
50-200.ha	47,82
200-500.ha	67,44
> 500.ha	72,22

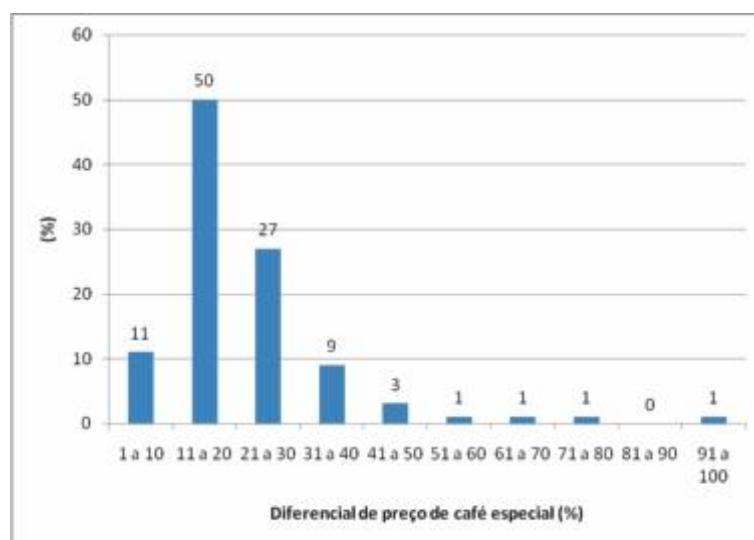
Todos os produtores afirmaram que existe um custo adicional de se produzir cafés especiais em relação ao café tradicional. Este incremento de custo foi de 1 a 10% em relação ao custo de produção tradicional para 29% dos entrevistados. O incremento entre 11 e 20% sobre o custo ocorreu para 50% dos produtores da amostra. Dos entrevistados 16% afirmaram que o custo incremental está na faixa de 21 a 30% em relação ao tradicional. Para 4% dos entrevistados o diferencial é maior que 31% (Gráfico 21 - Diferencial de custo de produção da produção de café especial (de qualidade, orgânico) em relação ao tradicional (não-especial).

Gráfico 21 - Diferencial de custo de produção da produção de café especial (de qualidade, orgânico) em relação ao tradicional (não-especial)



Por outro lado, todos os produtores afirmaram que existe um diferencial de preço para o café especial (Gráfico 22 - Diferencial de preço do café especial vendido (de qualidade, orgânico) em relação ao tradicional (não-especial)). Dos entrevistados 50% afirmaram que o incremento de preço do café especial em relação ao tradicional está na faixa de 11% a 20%. Na opinião de 27% dos produtores, o diferencial é maior que 21% e menor que 30%. Dos produtores 11% acreditam que o diferencial está entre 1% a 10%. Em outro extremo, 1% dos produtores consegue um diferencial de 100% no valor do preço do café especial.

Gráfico 22 - Diferencial de preço do café especial vendido (de qualidade, orgânico) em relação ao tradicional (não-especial)



A Tabela 15 - Tipo de organização que comercializou café especial com os produtores organiza os principais tipos de organizações que comercializaram café especial com os produtores. Foram citadas: Porto de Santos, Cooxupé, Nestlé, Eisa, Marcelino Martins entre outras.

Tabela 15 - Tipo de organização que comercializou café especial com os produtores

Nome	Nº de produtores	%
Exportador / Trading	47	37
Cooperativa	34	27
Corretores	16	13
Indústria	21	17
Outros	9	7
Total	127	100

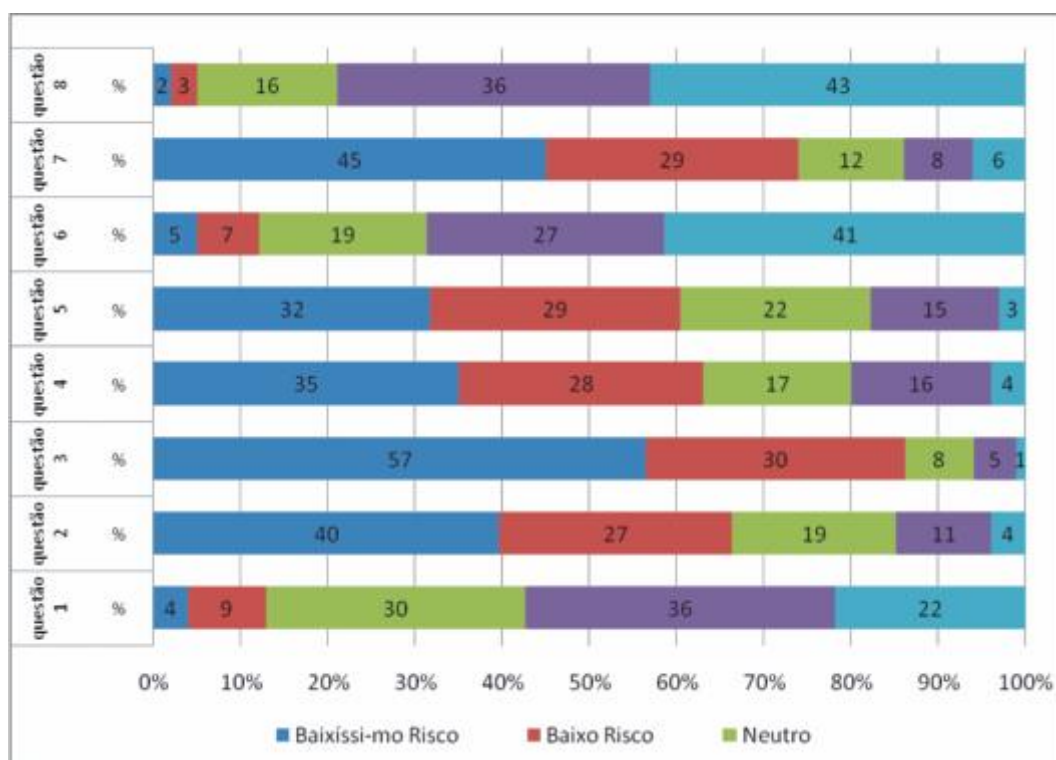
6. Percepção de risco

Os produtores foram perguntados sobre sua percepção de risco com base em oito assertivas previamente formuladas (conforme, Gráfico 23 - Percepção de risco pelo produtor). O nível de risco foi avaliado em “baixíssimo risco”; “baixo risco”; “neutro”; “alto risco” e “altíssimo risco”.

A assertiva que mais despertou o enquadramento do produtor no quesito “altíssimo risco” foi a questão 8 “políticas públicas incorretas para o setor (câmbio, tributação, financiamento da safra etc.)”, seguida da assertiva 6 “grande variação do preço do café” e da assertiva 1 “perda de produção por fatores naturais (excesso de chuva, seca etc.)”.

De outro lado, as assertivas que tenderam para “baixíssimo risco” foram a 3 “problemas com estocagem de café (falta de armazéns adequados)”, a 7 “falta de alternativas de compradores da safra (pouco número de compradores na região)”, a 2 “problemas com infra-estrutura de escoamento da safra (falta de estradas, estradas mal conservadas, portos não aparelhados etc.)”, a 4 “perdas provenientes da falta de investimentos adequados durante o cultivo da lavoura (pouca adubação, manejo incorreto etc.)” e a 5 “perda proveniente da falta de investimento durante a colheita (falta de máquinas, falta de mão-de-obra, mão-de-obra mal qualificada etc.)”.

Gráfico 23 - Percepção de risco pelo produtor



Conforme se observa no Gráfico 24 - Influência da família do proprietário os entrevistados deram sua opinião sobre 13 assertivas previamente formuladas para captar a influência da família do proprietário no negócio. Adotou-se uma escala do tipo Likert de 5 níveis: “discordo totalmente”; “discordo”; “nem discordo; nem concordo”; “concordo” e “concordo totalmente”.

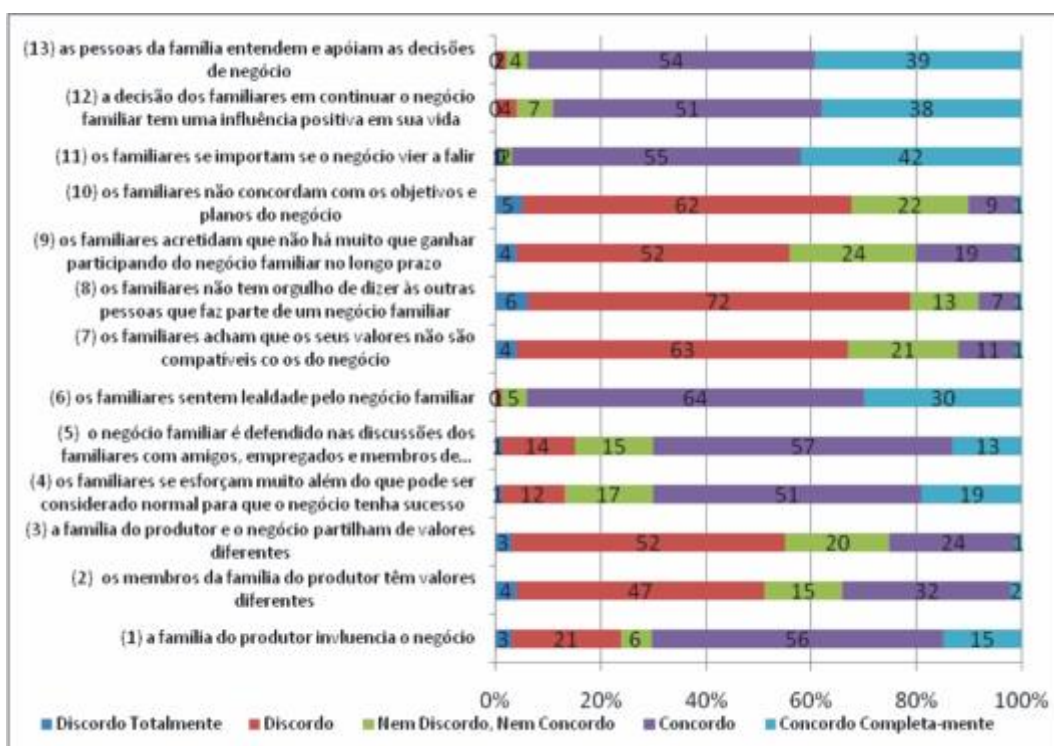
Destaque para as assertivas que se enquadraram em “concordo totalmente”: a 11 “os familiares se importam se o negócio vier a falir”, 12 “a decisão dos familiares em continuar o negócio familiar tem uma influência positiva em sua vida” e 13 “as pessoas da família entendem e apóiam as decisões de negócio”. Indicam que a família tem grande influência na tomada de decisão do produtor.

Algumas assertivas foram enquadradas em “concordo”. Destaque para a 5 “o negócio familiar é defendido nas discussões dos familiares com amigos, empregados e membros de outras famílias”, (4) “os familiares se esforçam muito além do que pode ser considerado normal para que o negócio tenha sucesso”, 6 “os familiares sentem lealdade pelo negócio familiar” e (1) “a família do produtor influencia o negócio”.

As assertivas que se enquadraram em “discordo” foram: 7 “os familiares acham que os seus valores não são compatíveis com os do negócio”, 8 “os familiares não tem orgulho de dizer às outras pessoas que faz parte de um negócio familiar”, 9 “os familiares acreditam que não há muito que ganhar participando do negócio familiar no longo prazo”, 10 “os familiares não concordam com os objetivos e planos do negócio”, 3 “a família do produtor e o negócio partilham de valores diferentes” e 2 “os membros da família do produtor têm valores diferentes”.

O padrão de concordância e o de discordância indicam consistências nas respostas dos entrevistados. Observa-se que a família tem grande influência nas decisões do produtor, o que leva a preocupações com relação à continuidade do negócio e com relação ao engajamento de familiares na sucessão do negócio.

Gráfico 24 - Influência da família do proprietário



7. Estratégias e tamanho dos produtores

A Tabela 16 - Idade Média da Lavoura (anos), periodicidade que renova a lavoura e produtividade por tamanho e venda de cafés especiais apresenta informações sobre idade média da lavoura, periodicidade que renova a lavoura e produtividade média nas safras 2006/07 e 2007/08 de acordo com o tamanho dos produtores (em termos de sacas produzidas) e informações sobre venda de cafés especiais. De uma forma geral, a idade média da lavoura se situa em torno de 10 anos, não havendo diferença significativa por porte e para o destino da produção. A única exceção deve-se aos produtores que vendem cafés especiais para outras empresas que não a illycaffé e produzem menos de 500 sacas. A lavoura destes produtores tem em média 16,5 anos. Isso se explica pelo fato de a amostra conter pequenos produtores que possuem árvores centenárias no meio da floresta (Serra do Baturité) e negociam café especial sombreado. O alto desvio padrão indica que ao lado das árvores centenárias estão os produtores com lavouras bastante recentes.

A periodicidade com que os produtores renovam a lavoura varia de 2 a 5 anos. A produtividade média é de 36 sacas por hectares, à exceção dos produtores que produzem menos de 500 sacas por hectare e não vendem cafés especiais para illycaffé. O motivo é o citado anteriormente: a produção se encontra no interior da floresta.

Tabela 16 - Idade Média da Lavoura (anos), periodicidade que renova a lavoura e produtividade por tamanho e venda de cafés especiais

	Sacas de café especial vendidas (2006/07 e 2007/08)	Idade média da lavoura (anos)	Std	Periodicidad e que renova a lavoura (anos)	Std	Produtivida de média (2006-07 e 2007-08)	Std
Vendeu cafés especiais só para illy	< 500 sacas	9,63	2,78	5,50	4,63	33,10	4,63
	500-2000 sacas	11,00	4,23	2,17	1,94	36,17	7,06
	> 2000 sacas	-	-	-	-	-	-
	Geral	10,00	3,25	4,59	4,31	34,10	11,42
Vendeu para illy e outros	< 500 sacas	10,45	3,59	4,21	4,19	36,32	11,83
	500-2000 sacas	10,00	4,19	2,56	1,94	42,10	10,48
	> 2000 sacas	11,13	3,31	4,63	4,44	38,13	7,02
	Geral	10,47	3,62	3,96	3,90	37,89	10,91
Vende só para outras	< 500 sacas	16,49	19,5 2	2,91	3,03	27,10	15,61
	500-2000 sacas	10,78	4,61	4,00	3,87	37,26	10,82
	> 2000 sacas	8,13	3,60	5,29	4,31	44,44	8,17
	Geral	14,19	16,0 4	3,41	3,43	31,54	15,06
Geral	Geral	11,61	8,96	3,77	3,28	33,52	14,91

Os maiores produtores, que venderam nas últimas duas safras mais de 2 mil sacas de café de 60 kg, independente se vendem ou não cafés especiais são os que utilizam em maior proporção a colheita mecanizada. Da mesma forma, os maiores produtores são os que utilizam em maior proporção a irrigação, com destaque para os produtores que não vendem cafés especiais e venderam mais de 2 mil sacas nas safras 2006/07 e 2007/08 (Tabela 17 - Mecanização e Irrigação por tamanho e venda de cafés especiais).

Tabela 17 - Mecanização e Irrigação por tamanho e venda de cafés especiais

	Sacas de café especial vendidas (2006-07 e 2007-08)	% Colheita mecanizada	Std	% Produção irrigada	Std
Vendeu cafés especiais só para illy	< 500 scs	12,50	28,87	6,25	25,00
	500-2000 scs	28,33	36,56	16,67	40,82
	> 2000 scs	-	-	-	-
	Geral	16,82	31,07	9,09	29,42
Vendeu para illy e outros	< 500 scs	11,72	24,36	10,35	30,99
	500-2000 scs	43,30	43,10	26,50	43,72
	> 2000 scs	67,50	43,01	22,50	34,95
	Geral	27,94	38,67	15,85	34,58
Vende só para outras	< 500 scs	14,67	29,63	7,05	24,45
	500-2000 scs	19,63	34,69	12,96	32,79
	> 2000 scs	60,00	39,05	54,44	51,75
	Geral	20,26	34,21	13,09	32,74
Geral	Geral	21,58	35,64	16,99	35,91

Conforme se observa na Tabela 18 Quantidade vendida de Café para Cooperativas e Exportadores e anos de relacionamento na safra 2006/07, as Cooperativas têm um papel importante na comercialização de café, particularmente para os pequenos produtores que querem vender cafés especiais. Os exportadores têm assumem importância para os produtores maiores, chegando a ser responsável por mais de 55% da vendas de cafés especiais para faixa acima de 500 sacas. Os dois juntos Cooperativa e Exportadores foram responsáveis mais de 70% do total do café negociado. Os produtores que vendem para illy negociam com um número maior de compradores, conforme esperado. Isso se deve ao fato que a illy compra a apenas os cafés de alta qualidade dos produtores.

Tabela 18 - Quantidade vendida de Café para Cooperativas e Exportadores e anos de relacionamento na safra 2006/07

	Sacas de café especial vendidas	Nº de compradores aos quais vendeu a safra 2006-07	Quantidade vendida para a cooperativa safra 2006-07		Quantidade vendida para exportadores safra 2006-07		Anos de relacionamento com o principal comprador	(a) + (b)
			Sacas	% (a)	Sacas	% (b)		
Vendeu cafés especiais só para illy	< 500 sacas	1,67	18.062	56,09	7.230	22,45	17,56	78,54
	500-2000 scs	2,67	7.041	21,31	18.740	56,72	12,50	78,03
	> 2000 scs	-	-	-	-	-	-	-
	Geral	1,95	25.103	38,48	25.970	39,80	16,18	78,28
Vendeu para illy e outros	< 500 sacas	2,15	27.540	41,54	19.716	29,74	15,86	71,28
	500-2000 scs	4,00	15.921	11,26	79.705,00	56,36	13,00	67,82
	> 2000 scs	4,86	52.600	32,58	90.170	55,84	13,13	88,42
	Geral	3,00	96.061	26,02	189.591	51,35	14,79	77,37
Vende só para outras	< 500 sacas	1,81	15.829	31,87	21.782	43,86	8,30	75,73
	500-2000 scs	2,52	27.438	33,96	33.175	41,06	11,63	75,02
	> 2000 scs	3,50	51.258	29,68	75.132	43,51	9,00	73,19
	Geral	2,17	94.525	31,18	130.089	42,91	9,35	74,09
Geral	Geral	4,17	447.839	39,06	432.890	37,76	13,12	76,82

Na Tabela 19 - Investimento, Diferencial de Custo e de Preço pode se observar que a média do diferencial de custo entre café especial e o tradicional varia entre 12,5 a 18,6% entre os diferentes portes dos produtores. Os produtores de menor porte são os que informaram ter em média o diferencial de custo maior, isso em função da certificação que encarece relativamente mais os produtores menores. Com relação a média de diferencial de preço que o café especial obtém em relação ao tradicional esta varia de 29,6 a 30,8%. Pelos dados apresentados não parece haver um diferencial significativo por porte.

Na Tabela 19 - Investimento, Diferencial de Custo e de Preço, por porte e venda de cafés especiais

	Sacas de café especial vendidas	Média do diferencial de custo entre o café especial e o tradicional (%)	Média de diferencial de preço que o café especial obtém em relação ao tradicional (%)
Vendeu cafés especiais só para illy	< 500 sacas	18,57	27,50
	500-2000 scs	12,50	30,83
	> 2000 scs	-	-
	Geral	16,75	28,41
Vendeu para illy e outros	< 500 sacas	14,07	24,82
	500-2000 scs	16,20	30,50
	> 2000 scs	15,38	22,75
	Geral	14,78	26,70
Vende só para outras	< 500 sacas	17,89	24,06
	500-2000 scs	14,70	20,81
	> 2000 scs	12,78	23,33
	Geral	16,39	22,95
	Geral	15,58	23,15

8. Conclusões

Dos 410 entrevistados, 90% são produtores de café Arábica e 30% deles tinham negociado alguma vez com a illycaffè. A amostragem aplicada a esta pesquisa é não-probabilística, o que limita extrapolar os resultados para a cafeicultura no geral. A participação de fornecedores da illycaffè na composição da amostra pode indicar uma tendência proporcionalmente maior de produção de cafés diferenciados.

Conforme esperado, observou-se que os produtores da espécie Robusta têm maior produtividade (sacas por hectare) e utilizam mais tecnologia de irrigação quando comparados com a espécie Arábica.

Quase metade dos entrevistados tem ensino superior completo, sendo que 32,2% são engenheiro agrônomo. A maioria (67%) dos entrevistados não mora na propriedade e sua casa está situada a uma distância máxima de 49 km. Quase a totalidade (87%) dos produtores são proprietários da terra. São os responsáveis por administrar diretamente a propriedade em 78% dos casos, apenas 14% contratam gerente ou administrador.

O café é a principal atividade econômica geradora da renda para 34% dos entrevistados, participando com 75 a 100% do total da sua renda. Os produtores são confiantes sobre seu desempenho: 47% acreditam que conseguem desempenho superior e 43% dos entrevistados responderam que o próprio desempenho é igual aos demais produtores da região. 98% dos entrevistados utilizam recursos próprios para custeio da produção, 44% recorrem aos bancos e 20% à cooperativa. A CPR tem sido utilizada em 17% dos casos. Os recursos oriundos do governo tem sido opção de 10% dos produtores entrevistados. Na comercialização, as cooperativas desempenham importante papel e respondem por 39% do volume total de sacas comercializadas da amostra. Entre os principais motivos que levam à manutenção dos relacionamentos comerciais ao longo do tempo, é importante destacar que o quesito “preço” tem seu peso reduzido quanto maior o tempo de relacionamento. Com o passar do tempo, aumenta a importância do fator “confiança”. A armazenagem e a assistência técnica oferecida ao produtor ganham importância quanto maior o tempo de relacionamento.

Com relação ao risco percebido, as variáveis de destaque foram: “políticas públicas incorretas para o setor (câmbio, tributação, financiamento da safra etc.)”, “grande variação do preço do café” e “perda de produção por fatores naturais (excesso de chuva, seca etc.)”. Indicam que a exposição ao risco se concentra em variáveis não-controláveis e que, por outro lado, o produtor sente confiança em administrar o negócio e gerenciar sua produção.

Os produtores percebem que a sua participação é fundamental no desempenho do negócio, eles concordam totalmente que “o negócio vai bem porque é o produtor quem negocia com os clientes” e “o negócio vai bem porque é o produtor quem negocia com os fornecedores”. No quesito inovação, o produtor faz por conta própria porque não há terceiros que possa supri-lo. Nesse processo, o produtor adquire um conhecimento próprio que precisa ser passado para seus herdeiros como forma de garantir a continuidade do negócio.

Os filhos de 44,8% produtores ainda não trabalham, 36,6% trabalham fora da propriedade e 17,5% trabalham na propriedade. O engajamento da família nos negócios é evidente e consistente: “a decisão dos familiares em continuar o negócio familiar tem uma influência positiva em sua vida”, “as pessoas da família entendem e apóiam as decisões de negócio”. A influência da família é positiva: “os familiares se esforçam muito além do que pode ser considerado normal para que o negócio tenha sucesso” e “os familiares sentem lealdade pelo negócio familiar”.

Esta pesquisa reuniu as principais características do perfil do produtor de café no Brasil. Apesar das limitações de generalização de resultados, são apontados comportamentos de decisão sobre o manejo de sua propriedade, sobre fontes de financiamento, sobre comercialização e até sobre a influência da família do produtor na continuidade do negócio. Todos são relevantes para o desenho de políticas públicas ou para as estratégias das empresas que lidam com o produtor de café.



