



UNIVERSITÀ
del CAFFÈ
Brazil



2021
JULHO
#5

BOLETIM DE PESQUISAS

PESQUISA:
PERFIL DO PRODUTOR DE CAFÉ
DO BRASIL

PESQUISA SOBRE PERFIL DO PRODUTOR DE CAFÉ DO BRASIL

1.Introdução

Em 2008 a Universidade do Café Brasil realizou a pesquisa Perfil do Produtor de Café do Brasil¹. A pesquisa, com caráter exploratório, teve como objetivo caracterizar o perfil do cafeicultor brasileiro de acordo com os 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.

A pesquisa foi realizada com uma amostra não-probabilística de 410 produtores. O conjunto dos entrevistados² foi composto a partir da colaboração de empresas, cooperativas e associações de produtores que forneceram os contatos dos produtores para entrevistas.

Passados 13 anos desde a realização da pesquisa, é interessante observar as mudanças que houveram, como também, lembrar pontos importantes identificados, que são atemporais e relevantes para o desenho de políticas públicas ou para as estratégias das empresas que lidam com o produtor de café.

2) Resultados encontrados na pesquisa:

-Características relacionadas à produção

Do total dos entrevistados, quase a totalidade deles era proprietário (87%), sendo 5% arrendatários e 6% parceiros. Para fazermos um paralelo com dados atuais, o Censo Agropecuário do IBGE de 2017³ apresenta dados semelhantes quando

¹ Disponível para download na página: <http://universidadedocafe.com/publicacoes/cadernos-da-universidade-do-cafe-brasil-vol-3-2009/>

² Devido à origem da amostra, alguns vieses foram identificados, por exemplo, a maior parte dos informantes são produtores de café da espécie Arábica (90%) e 30% deles tinham negociado alguma vez com a empresa illycaffè.

³ IBGE - Censo Agropecuário 2017. Tabela6754. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/6754>

selecionamos lavouras perenes: 81% dos produtores são proprietários e apenas 6% das propriedades são arrendadas.

A pesquisa indicou que 69% dos produtores não adotam colheita mecanizada. Uma pesquisa de 2018 do CafePoint/CNA⁴ identificou que métodos manuais e semimecanizados de colheita de café foram responsáveis por mais de 73% dos entrevistados. Ou seja, a mecanização na colheita ainda não é realidade na maior parte das regiões cafeeiras. Isto se deve, em parte, às condições topográficas, uma vez que o café quando plantado em montanhas dificulta a mecanização.

Em relação ao processamento pós-colheita, do volume total de café da amostra, foi observado que 74% era beneficiado pelo método natural, 18% descascado e 8% despulpado. Uma pesquisa recente do SEBRAE (2021)⁵ identificou que 39% dos produtores entrevistados produzem cereja descascado, 28% desmucilado e 24% realizam algum processo induzido de fermentação. Esta mesma pesquisa indicou que 44% da produção de 2019 foi de cafés especiais, o que revela uma tendência dos produtores em investirem mais na produção de cafés de qualidade.

Nesta mesma linha vale a pena observar os dados relacionados à certificação. Na pesquisa de 2008, 86% dos entrevistados não adotavam nenhuma forma de certificação. A pesquisa do Sebrae supracitada identificou que 50% dos entrevistados possuem algum tipo de certificação.

- Algumas características relacionadas à gestão das propriedades

Foi identificado que os proprietários administram diretamente a propriedade em 78% dos casos e 14% contratam gerentes/administradores. Os dados do censo agropecuário⁶ indicam que 73% dos estabelecimentos são administrados pelo proprietário diretamente, 20% pelo casal e apenas 0,3% por um gerente contratado.

⁴ Pesquisa Safra Cafeeira 2018. <https://www.cnabrazil.org.br/pesquisas/pesquisa-safra-cafeeira-2018>

⁵ Sebrae - Pesquisa Cafés Especiais: Perfil e Sabor (2021). Disponível em: https://www.agenciasebrae.com.br/asn/Estados/NA/Pesquisa_Caf%C3%A9s_Especiais_-_Apresenta%C3%A7%C3%A3o_v1.pdf

⁶ IBGE - Censo Agropecuário 2017. Tabela 6762. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/6762>

Na pesquisa foram apresentadas algumas assertivas aos produtores e, na sequência, foi solicitado que respondessem de acordo com sua concordância/discordância. A assertiva 1, “O desempenho do negócio depende muito da dedicação do produtor”, foi a que teve maior índice de respostas em “concordo totalmente”. Outras assertivas correlatas: “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. Ou seja, os produtores percebem que a sua participação é fundamental no desempenho do negócio.

Foi indicado que, em muitos casos, o produtor teve que fazer sua própria inovação porque não havia terceiros que pudessem fazer. Nesse processo, o produtor adquire um conhecimento próprio que deseja passar para seus herdeiros. Tal conhecimento é valioso porque não é fácil adquiri-lo.

Os agricultores, cotidianamente, resolvem problemas a partir da prática, da troca de informações, da experimentação, mesmo que não apoiada por métodos científicos. O tema das inovações no âmbito da propriedade rural foi trabalhado pela Universidade do Café Brasil na pesquisa Estudos de caso sobre inovação na cafeicultura brasileira⁷.

-Comercialização do café

A maior parte dos entrevistados (82%) optou pela venda à vista. A venda de café com contrato de troca de insumos foi adotado por 36% dos entrevistados, entretanto, com representatividade de apenas 5% do volume total da amostra.

A pesquisa CafePoint/CNA de 2018 identificou que 64% dos respondentes não realizam a venda futura da produção. Ou seja, percebe-se ainda uma prevalência de comercialização no momento da colheita ou após algum tempo de

⁷ Disponível em: <http://universidadedocafe.com/publicacoes/pesquisas-em-cafe-da-universita-del-caffe-brazil-2013-2017/>

armazenamento (na própria fazenda ou em cooperativas) com posterior comercialização no mercado físico.

O boletim de pesquisas de Maio/21 da UdC Brasil revisitou a pesquisa sobre contratos de suprimento de cafés⁸. Entrevistas apontaram que há tendência de aumento do volume de contratos a termo, no entanto, esta prática comercial varia de acordo com a região. No cerrado mineiro, por exemplo, é uma prática comum. Já na região das Matas de Minas observa-se menos contratos a termo, estima-se que o mesmo seja realizado por 15 a 20% dos produtores daquela região.

Considerando as oscilações de preço no mercado internacional de café, a comercialização futura é um mecanismo importante para gestão de risco e garantia da renda, mas precede um conhecimento profundo sobre os custos de produção.

Outro fato interessante, a pesquisa encontrou uma concentração em poucos compradores no momento da comercialização, como também um longo tempo de duração das relações comerciais (média de 13 anos).

Os principais fatores indicados para a manutenção do relacionamento comercial por muitos anos foram: agilidade; amizade; armazenagem; assistência técnica; atendimento; bom relacionamento; certificação; comercialização/ fornecimento/ troca de insumos; comodidade/facilidade; condições comerciais, entre outros. Importante observar que, quanto maior o tempo de relacionamento, menor o peso da variável “preço”. A armazenagem e a assistência técnica oferecida ao produtor ganham importância quanto maior o tempo de relacionamento.

Estes resultados estão alinhados com o que diz a teoria. Nos contratos relacionais de longo prazo as partes se protegem das flutuações de preço, o que traz garantia de fornecimento para o comprador e sustentabilidade econômica para o cafeicultor.

Quando perguntados sobre o risco percebido, as variáveis de destaque foram: “políticas públicas incorretas para o setor (câmbio, tributação, financiamento da

⁸ Boletim de pesquisas Maio/2021 #3 Estratégias contratuais de suprimento de cafés de alta qualidade. Disponível em: <http://universidadedocafe.com/publicacoes/boletim-de-pesquisas-estrategias-contratuais-de-suprimento-de-cafes-de-alta-qualidade/>

safra etc.)”, “grande variação do preço do café” e “perda de produção por fatores naturais (excesso de chuva, seca etc.)”. Ou seja, variáveis não controláveis.

Foi identificado que 84% dos produtores utilizam a pessoa física para as movimentações do negócio. Não identificamos outras pesquisas que possam contrastar ou mostrar tendências de mudança para esta variável.

3. Principais conclusões sobre os temas revisitados

Apesar das limitações de generalização de resultados, esta pesquisa reuniu as principais características do perfil do produtor de café no Brasil. Foram 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.

Alguns pontos merecem destaque:

- Produtores procuram e prezam por relações de longo prazo, pois estas trazem segurança em relação às flutuações de preço e riscos de forma geral.
- A participação do próprio proprietário é vista como fundamental no desempenho do negócio.
- O produtor percebe que adquire um conhecimento próprio que precisa ser passado para seus herdeiros como forma de garantir a continuidade do negócio.
- Indicam que a exposição ao risco se concentra em variáveis não-controláveis.

Sugestões para pesquisas futuras

Nota-se uma carência de estudos comparativos sobre vantagens e desvantagens de tributação sob Pessoa física versus pessoa jurídica para produtores rurais. Este é um tema pouco abordado que carece de estudos relacionados às leis em vigor.