

# CONFIDENTIAL

**SU MEJOR FUENTE DE INFORMACIÓN SOBRE EL NEGOCIO BRASILEÑO DE CAFÉ. EN ESTA EDICIÓN:**

- **CONCENTRANDO ESFUERZOS PARA ENFRENTAR LA CRISIS DE PRECIOS Y PARA INCLUIR A LOS JÓVENES (pg. 3)**
- **CENTRALIZANDO EL BENEFICIO EN FINCA PARA EMPODERAR A GRUPOS DE PRODUCTORES DE CAFÉ (pg. 4)**

## FACTORES CLIMÁTICOS ANTICIPAN COSECHA Y AFECTAN CALIDAD

La recolección ya ha comenzado en Sur de Minas, la mayor área productora de café en Brasil; las lluvias fuera de temporada en agosto 2018 causaron floración temprana y en consecuencia el desarrollo prematuro de las cerezas. La cosecha de Arábica está sufriendo de mayor heterogeneidad que lo usual con las cerezas en diferentes fases de maduración en el mismo árbol – verde/inmaduro, maduro y seco/sobre-madurado lo cual afectará la calidad total y reducirá los precios a los productores. Se estima que la producción de Arábica alcanzará alrededor de 26,4 a 27,6 millones de sacos en el estado de Minas Gerais. La producción total de Arábica de Brasil se proyecta en 36 millones de sacos, 19% menor que la cosecha previa.



Fuentes: Agrolink, EPTV Sul de Minas y G1 Sul de Minas

## PERÍODOS DE PAGO MÁS LARGOS PARA TRUEQUE

Dada la persistencia de los bajos precios del café, las compañías y cooperativas están extendiendo los términos de pago para atraer a los productores hacia operaciones de trueque con las cosechas futuras. Mientras que los pagos para insumos a cambio de café generalmente toman lugar un año después del negocio en el sistema tradicional, las nuevas operaciones de trueque ofrecen términos de pago de entre dos a tres años, con las grandes cooperativas como Cooxupé habiendo extendido el período por hasta 5 años. El café de trueque significó 20% del total del volumen entregado a la cooperativa en 2018, el equivalente a un millón de sacos. Compañías como Bayer esperan que 50% de sus ventas al sector cafetalero en Brasil sean hechas usando negocios de trueque.

Fuente: Valor Econômico

## EXPORTADOR TERRA FORTE DECLARA RECUPERACIÓN JUDICIAL

Terra Forte, uno de los mayores exportadores de café de Brasil, está sufriendo un proceso de restructuración judicial de su deuda, luego de un “default” de R\$ 1,1 billón (US\$ 288 millones). Una solicitud de recuperación judicial, el equivalente al Chapter 11 de Estados Unidos, fue aprobada y la compañía tendrá 60 días para entregar un plan de restructuración que puede incluir una venta de acciones. De acuerdo a Terra Forte, el objetivo del plan es encontrar un nuevo socio. Terra Forte movilizó acerca del 6,5% de las exportaciones de café de Brasil en años recientes.

Fuente: Bloomberg

## BSCA Y APEX DETRAS DEL CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES DE ESPECIALES

La producción de café en Brasil ha registrado un crecimiento anual promedio de 15% desde 2008 cuando el proyecto “Brazil The Coffee Nation” fue implementado; los ingresos de las exportaciones de cafés especiales aumentaron un sorprendente 600% desde entonces, empujadas por el proyecto sectorial desarrollado por BSCA en sociedad con APEX, la Agencia Brasileña de Promoción del Comercio e Inversiones. Más de 9 millones de sacos de café especial fueron producidos en Brasil en 2018.

Fuente: BSCA (Brazil Specialty Coffee Association)

**COOPERATIVAS DE BAHIA APUESTAN AL MERCADO DE ESPECIALES**

Las cooperativas de agricultores familiares de la región de Chapada Diamantina, en Bahia, han estado invirtiendo en la producción de cafés especiales y orgánicos para exportación. Coopiatã, por ejemplo, consistentemente ha colocado sus cafés entre los finalistas de la Taza de Excelencia. El gobierno del estado ha usado fondos del Banco Mundial para invertir R\$ 3,2 millones (US\$ 810,000) en la cadena de producción de café para mejorar la calidad e impulsar el acceso al mercado para los pequeños productores. Las cooperativas están dirigiendo los recursos a la asistencia técnica, equipos de procesamiento de café, instalaciones de almacenamiento y laboratorios de calidad de café.

Fuente: CCCMG

**DEMANDA DEL CAFÉ CRECE CONJUNTAMENTE CON CALIDAD DEL PRODUCTO**

El consumo doméstico de café no deberá repetir el crecimiento récord de 4,8% del 2018, cuando 21 millones de sacos fueron consumidos en Brasil. Se espera que el consumo aumente a un máximo de 3,5% este año como resultado del desfavorable escenario económico. El consumo aumenta más rápido para cafés de mayor calidad, cuyos precios promedio al detal son R\$ 55/kg (US\$ 14/kg), de acuerdo con la Asociación Brasileira de Tostadores de Café (ABIC). Los consumidores están quedando más exigentes cuando se trata de la calidad.

Fuentes: Valor Econômico y Editora Gazeta

**NESTLÉ ENTRA EN T&M EN BRASIL LUEGO DE 66 AÑOS EN SOLUBLE**

Nestlé está entrando en el segmento de café tostado y molido con las marcas Nescafé y Starbucks. Este nuevo negocio recibirá inversiones de R\$300 millones (US\$ 76 millones). Café, el tercer mayor negocio de Nestlé en el país luego del chocolate y la leche, puede convertirse en el segundo más importante en 4 a 5 años. De acuerdo a Euromonitor, el Grupo 3 Corações lidera el mercado del café en Brasil con una participación del 22,3%, seguido por JDE (18,9%) y Nestlé (14,2%).

Fuente: Valor Econômico

**MARCA DE ESPECIAL LANZA CAFÉ LUPULADO**

Franck's Ultra Coffee, una marca de Curitiba, estado de Paraná, ha lanzado una línea de cafés lupulados, desarrollada con granos infundidos con lúpulo centenario en flor y recomendados para preparación en filtro. La conexión de la compañía a cervezas artesanales data de 2015, cuando comenzó a añejar café en barriles previamente usados para bebidas destiladas.

Fuente: Revista Cafeicultura



**LÍNEAS DE CRÉDITO DE FUNCAFÉ SE EXPANDEN A R\$ 5 BILLONES**

Un presupuesto de R\$ 5 billones (US\$ 1.3 billón) ha sido aprobado para el Fondo Brasileiro del Café (Funcafé) en 2019. Tales recursos representan un aumento de 2,2% en comparación a 2018. Las líneas de credito usadas para la producción, existencias y adquisición de café fueron aumentadas mientras que las tasas de interés se mantuvieron igual que en 2018.

Fuente: CNC

**Precios Brasileños**

Principales Regiones Productoras / Puerta de Finca

30 de Abril de 2019

Arabicas Naturales (R\$/sacos de 60 kg)		Conilon / Robusta (R\$/sacos de 60 kg)		[B]3 ex-BM&F (US\$/60kg Arabica)		Real R\$ / Dólar US\$	
Cerrado MG	365,00 ↓	Colatina-ES calidad mediana	268,00 ↑	Jul 2019	109,90 ↓	30 Abr 2019	3,92 =
Mogiana	360,00 ↓			Sep 2019	112,35 ↓		
Sur de Minas	360,00 ↓			Dic 2019	115,45 ↓		
Arabicas Semi-lavados (R\$/sacos de 60 kg)							
Cerrado MG	385,00 ↓						
Sur de Minas	380,00 ↓						

+ 6,9%

Fuente: [www.qualicafex.com.br](http://www.qualicafex.com.br)

## CONCENTRANDO ESFUERZOS PARA ENFRENTAR LA CRISIS DE PRECIOS Y PARA INCLUIR A LOS JÓVENES

Se estima que 80% del café es producido por pequeños productores. Si el mercado del café está preocupado con la sostenibilidad de su cadena de suministro y si 80% del café es producido por pequeños productores, la pregunta clave es si el pequeño productor será económicamente sostenible en el mediano a largo plazo, sin hablar de los bajos precios récord actuales. Por un lado, la tendencia es para que el tamaño promedio de la propiedad cafetalera disminuya como resultado de los cambios generacionales. Por el otro lado, no solo el costo de vida aumenta sino, más importantemente aún, las aspiraciones de los productores también crecen como resultado natural del desarrollo. Para hacer la situación peor, sabemos que con los actuales precios la mayoría de los productores están perdiendo dinero. ¡No es un escenario promisorio!

Las diseconomías de escala envueltas en “la pequeña agricultura” son enormes, en especial en acceso a la tecnología, un tema que conocemos bien en lo que respecta a la post-cosecha del café. El precio del equipo de beneficio húmedo del café solo se duplica cuando la capacidad aumenta 4 veces. Un secador de gran tamaño cuesta solo el doble del precio de un secador pequeño con una décima de la capacidad del secador grande. Un proceso similar sucede con otros tipos de equipo, por ejemplo, los pulverizadores, tractores e inclusive la irrigación. Intentos de desarrollo para equipos específicos para pequeños productores usualmente tienen éxito en lo técnico pero fallan igualmente en el lado del costo/precio, algunas veces de forma miserable. Este fenómeno se agrava por la falta de acceso al crédito para que los pequeños productores adquieran equipos, y también insumos.

El tema del crédito trae consigo otro problema que hace las cosas peores para los pequeños productores: su limitado poder de negociación no sólo cuando compran equipos e insumos sino también cuando venden sus cultivos. No es necesario ser un PhD en economía para saber y entender que en promedio un pequeño productor paga más y vende por menos que un mediano o gran productor, de la misma forma en que los bienes por lo usual cuestan más en una tienda local de un vecindario de bajos ingresos que en un supermercado de clase media.

Con todo, los pequeños productores se dejan con su propio trabajo de bajo costo como una ventaja comparativa, aunque casi siempre son forzados a “consumir” sus exiguos ahorros o su propio limitado capital. La verdad es que este trabajo no es de bajo costo sino sólo “vendido” o considerado (o no) en una proporción por debajo del nivel del mercado. Sin exageración, los prospectos parecieran desoladores para los pequeños productores inclusive luego de recuperaciones en precios. ¿Existe una salida?

El récipe puede ser más simple de lo que uno piensa: revertir el proceso. En vez de hacer tecnología compatible con la agricultura de los pequeños productores y dar subsidios de crédito a los pequeños productores, el enfoque debería estar en reunir a los productores para que se beneficien de las economías de escala en tecnología y para que ganen poder de negociación comprando y vendiendo como un grupo. El compartir equipos, instalaciones de procesamiento conjuntas, compras y ventas en grupo, un enfoque en grupo a la sostenibilidad, y una agenda en común para el café a ser vendido son algunos senderos útiles. Más fácil decirlo que hacerlo, por supuesto, ¿pero estamos intentando lo suficiente?

Las cooperativas han existido por más de 100 años y las asociaciones de productores no son tan nuevas tampoco pero su uso no está diseminado de forma deseable. Quizá estas formas tradicionales de asociación deberían ser complementadas con formas innovadoras de asociación, sensibles a la cultura y al país, que satisfagan las necesidades de los micro y pequeños productores de café y los empodere para que no desaparezcan en el largo plazo. Las barreras reales para hacer esto pueden ser más de comportamiento y sociológicas que técnicas y deberían ser tratadas en consecuencia. Este es el reto para los gobiernos, agencias y compañías preocupadas con los problemas del pequeño productor.

La inclusión de los más jóvenes, por ejemplo, su permanencia en el negocio del café, resultará del acceso al cambio tecnológico permitido por el procesamiento central, mejor inserción en las cadenas de suministro para los insumos y el café, y un enfoque moderno al negocio desde la semilla hasta el pergamino o inclusive el café oro. ¡El cambio es una condición *sine qua non* para retener a los más jóvenes porque sólo se quedarán si son retados y si pueden hacer las cosas de forma diferente a sus padres y abuelos!

## CENTRALIZANDO EL BENEFICIO EN FINCA PARA EMPODERAR A GRUPOS DE PRODUCTORES DE CAFÉ

Existen inmensas economías de escala en el procesamiento de café en finca. Abordemos otro ejemplo además de aquellos encontrados en la sección Perspectiva de este Coffidential. Si un despulpador manual con precio X es suministrado a 100 pequeños productores de café la factura total sería 100X. Si este pequeño despulpador es impulsado por un motor eléctrico la factura aumenta a 200X. ¡Si cada productor produce un promedio de 50 sacos, un solo despulpador para procesar el café producido por todos los 100 productores como un grupo costaría sólo 14X! Un central de beneficio Pinhalense, incluyendo no sólo el despulpador sino también un separador de cereza inmadura, una criba rotativa para separar cerezas no despuladas, y un removedor de mucílago costaría aproximadamente 50X y dotaría a los productores con la última tecnología.

En resumen, un beneficio húmedo ecológico moderno con removedor de mucílago, capaz de procesar café lavado de alta calidad, cuesta tan solo un cuarto (25%) de lo que costaría equipar a cada productor con un pequeño despulpador convencional de alto consumo de agua. Si uno compara solamente los despulpadores, la alternativa del costo del procesamiento central cae de 25% a 7%, sin incluir los otros beneficios de la tecnología moderna vs. la vieja tecnología, y de un sistema intensivo en agua vs. un sistema ahorrador de agua.

Las inversiones en centrales de procesamiento Pinhalense se benefician de las grandes economías de escala, como por el ejemplo arriba mencionado, porque estas centrales no son “un grupo” de pequeños despulpadores individuales ensamblados conjuntamente, uno detrás del otro, lo cual claramente no supone economías de escala. Por el contrario, todos y cada uno de los centrales de beneficio Pinhalense son específicamente diseñados de acuerdo a las características específicas de los cafés a ser procesados que vienen de un grupo de pequeños productores o de una finca de gran tamaño.



*De izquierda a derecha: beneficios húmedo y de secado pequeño, mediano y grande en Guatemala, El Salvador y Colombia, respectivamente*



En realidad, los requerimientos técnicos para procesar cafés producidos por grupos – pequeños, de mediano tamaño, o grandes – de pequeños productores es más complejo que aquellos típicos de cafés que se originan en una finca singular. La variedad del café, grado de maduración, contenido de impurezas, distribución de tamaño, etc., pueden ser todos diferentes de un lote a otro. Pinhalense tiene una larga experiencia en responder a todas estas diferencias y variaciones porque tiene la singular habilidad de seleccionar y combinar los componentes de sus beneficios húmedos de acuerdo a las características de las cerezas entrantes y a los requerimientos de los mercados para los cuales los cafés serían suministrados, desde micro lotes a cafés diferenciados para grandes mezclas de calidad consistente a cafés comerciales.

La calidad de la recolección está decayendo, aún en el ámbito del pequeño productor, y los mercados se están volviendo más diversificados, con el crecimiento del consumo en los mismos países productores y en mercados emergentes y con las nuevas formas de preparación. Por lo tanto se vuelve cada vez más importante procesar apropiadamente todas las fracciones de cereza que llegan al beneficio húmedo, sin importar su grado de maduración, para preservar su calidad intrínseca. El equipo Pinhalense es muy bien conocido por hacer exactamente esto. No es de extrañar que Pinhalense estuvo detrás del desarrollo del café honey / despulpado natural y fue pionera en el despulpado de las cerezas de café parcialmente maduras y las sobre maduras con grandes ganancias para los agricultores y los procesadores, sin hablar de la importante preservación de la calidad de las cerezas maduras que son perfectamente separadas de la pulpa sin ser dañadas.

Pinhalense sobresale en ayudar a los pequeños productores a beneficiarse de las economías de escala en el procesamiento y a disfrutar de la misma tecnología, calidad y rentabilidad disponible para los grandes productores y fincas. Economías de escala aún más grandes aplican para instalaciones de secado central, como sugerido en la sección Perspectiva, y el beneficio seco puede ser una posibilidad agregada que está claramente no disponible para pequeños productores individuales.