

# CONFIDENTIAL

**12<sup>a</sup>**  
**Edición de Aniversario**

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

- POBREZA Y EL TAMAÑO DE LAS FINCAS DE CAFÉ (pg. 3)
- PINHALENSE DE NUEVO SE REINVENTA A SÍ MISMA CON FUERTE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y NUEVA TECNOLOGÍA (pg. 4)

## HELADAS DE JULIO AFECTAN ÁREAS PRODUCTORAS DE CAFÉ

La helada que afectó a Paraná y a la región de Mogiana en São Paulo más intensamente, así como algunas otras áreas localizadas en el Cerrado y Sur de Minas, está causando preocupación creciente con respecto a la súper cosecha 2020/21 que puede ya no ocurrir más mismo considerando que sería el año de alta producción del ciclo bienal de la cosecha de Arábica.

Fuentes: Diário do Comércio y Valor Econômico

## MAYOR DEMANDA POR FONDOS DE FUNCAFÉ ESTE AÑO

La demanda para crédito Funcafé ha aumentado substancialmente este año. De acuerdo con el Ministerio de Agricultura Ganadería y Suministro Alimentario (MAPA), R\$ 3,5 billones (US\$ 890 mi) fueron desembolsados sólo para la producción de café, lo cual representa un aumento de 34,6% en comparación a los R\$ 2,6 billones (US\$ 662 mi) contratados durante la última temporada cafetalera. La participación de financiamientos en el presupuesto de Funcafé fue expandida y llegó a R\$ 5 billones (US\$ 1,3 bi) en la cosecha de 2019/20. Se espera que los recursos disponibles para 2019/2020 cumplan con la demanda del sector cafetalero.

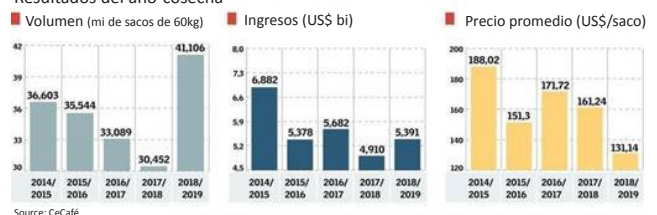
Fuente: Diário do Comércio

## NUEVO RÉCORD EN EXPORTACIONES BRASILENAS DE CAFÉ

Brasil exportó un record de 41,1 millones de sacos de café en la cosecha 2018/19. De acuerdo a la Asociación Brasileira de Exportadores de Café (CeCafé), este volumen es 35% mayor en comparación a la temporada 2017/18. El previo récord se registró en 2014/15 cuando el país exportó 36,6 millones de sacos. El mayor suministro – Brasil cosechó un récord de 61,6 millones de sacos en la temporada 2018/19 – ayudó a expandir la participación brasilera en mercados consumidores tradicionales. Los Estados Unidos aún es el principal destino de las exportaciones brasileras de café, con un aumento de 30,67% alcanzando un total de 7,5 millones de sacos importados.

Fuente: Valor Econômico

**Exportaciones brasileras de café**  
Resultados del año-cosecha



## INDUSTRIA EXPANDIRÁ CONSUMO DE CAFÉ SOLUBLE

El café soluble juega un importante rol en las exportaciones brasileras de café pero sólo representa 5% del consumo doméstico de Brasil, con 1 millón de sacos por año en promedio. Para expandir su participación en el consumo doméstico, la Asociación Brasileira de la Industria de Café Soluble (ABICS) ha lanzado una marca para el producto, “Disfrute & Explore”, que apunta a doblar el consumo doméstico hasta 2026. Tres compañías ya han anunciado su intención de invertir un total de R\$ 1 billón (US\$ 254 mi) hasta 2022 para expandir la capacidad y construir nuevas unidades para la producción de café soluble en Brasil.

Fuentes: Boletim Carvalhaes y Valor Econômico

**CACIQUE ANTICIPA INVERSIONES EN PLANTA DE SOLUBLE**

El mayor fabricante de café soluble en Brasil, Cacique, está considerando anticipar inversiones para estar preparado para las nuevas oportunidades que el acuerdo entre Mercosur y la Unión Europea (UE) abrirán para el segmento. La compañía está invirtiendo US\$ 60 millones en Linhares, ciudad del estado de Espírito Santo, para construir una fábrica que tendrá una capacidad de 12,000 toneladas, un volumen que representa un tercio del total de la capacidad de la compañía hoy. La nueva unidad deberá comenzar operaciones en 2022. La Unión Europea es el segundo principal destino de las exportaciones de café soluble de Brasil que alcanzaron el 470.000 sacos equivalentes a café oro con ingresos de US\$ 72 millones en 2018.

Fuente: Valor Econômico

**CAFÉ PRODUCIDO EN BRASILIA RECIBIRÁ PREMIO DE ILLIYCAFÉ**

Una muestra de café del Distrito Federal que rodea a Brasilia, está por primera vez entre los 40 finalistas del premio Ernesto Illy a la Calidad Sostenible del Café para Espresso, y llegó entre los tres primeros lugares conjuntamente con dos cafés de Minas Gerais. Los granos de café producidos en la ciudad Lago Oeste en 2018/2019 estuvieron entre las 1.174 muestras analizadas por Illycafé.

Fuentes: G1 and CNC

**CAÍDA EN PRECIOS DE CAFÉ AFECTA INGRESOS DE 3 CORAÇÕES**

Las industrias de café brasileras pueden tener un peor semestre por venir dado el débil desarrollo de la economía brasilera y los bajos precios del café. El Grupo 3 Corações, la mayor industria de tostado y molido de café en el país, ya ha reconocido que sus proyecciones de ventas de R\$ 5 billones (US\$ 1,3 billones) pueden no materializarse perdiendo el crecimiento proyectado de 4,1% en comparación al de 4,8 billones del año pasado (US\$ 1,2 billones). La dificultad en alcanzar los ingresos programados refleja el escenario de un mercado más competitivo. Al caer significativamente el precio de la materia prima en el mercado internacional – el precio promedio del Arábica alcanzó el más bajo nivel en una década – los tostadores necesitaron transferir esto al minorista y los ingresos fueron afectados.

Fuente: Valor Econômico

**STARBUCKS SE EXPANDE EN EL SUR DE BRASIL**

La cadena americana de café Starbucks entrará a la región Sur de Brasil luego de 13 años en el mercado brasilero. Estas nuevas cafeterías Starbucks serán las primeras fuera del eje Rio de Janeiro - São Paulo. Las tres tiendas en el nuevo aeropuerto Floripa, en la capital del estado de Santa Catarina, Florianópolis, abrirán el mismo día que el aeropuerto comience operaciones. Los 4 millones de personas que se espera viajen por el aeropuerto Floripa despertaron el interés de Starbucks en el sitio.

Fuente: Folhapress

**LANZADA NUEVA CAFETERÍA “PARA LLEVAR” EN ESTADO DE PARANÁ**

La cadena de franquicia de café Cafeteria Mais1 – Café para Llevar llega al mercado brasilero con las primeras cinco unidades a ser inauguradas en los próximos tres meses en el estado de Paraná. Las nuevas cafeterías apuntan a facilitar las vidas diarias de los consumidores combinando tecnología y auto-servicio en tiendas compactas de hasta 150 pies cuadrados. Los clientes pueden colocar una orden y pagar, usando una pantalla táctil, y después recoger la orden, todo en aproximadamente cinco minutos.

Fuente: Revista Exame

**Precios Brasileños**

Principales Regiones Productoras / Puerta de Finca

31 de Julio 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	415,00 =	Colatina-ES calidad mediana	282,00 ↓	Sep 2019	119,55 ↓	31 Jul 2019	3,82 ↓
Mogiana	410,00 =			Dic 2019	124,30 ↓		
Sur de Minas	410,00 =			Mar 2020	129,05 ↓		
Arabicas Semi-lavados (R\$/sacos de 60 kg)							
Cerrado MG	465,00 ↓						
Sur de Minas	460,00 ↓						

+ 13,4%

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

## POBREZA Y EL TAMAÑO DE LAS FINCAS DE CAFÉ

La intensa discusión sobre la situación de los productores de café durante este tiempo de bajos precios del café ha ignorado considerablemente una de las causas fundamentales del problema: el pequeño tamaño de la mayoría de las fincas de café alrededor del mundo. ¿Se debería tomar esto como un hecho o se debería tomar cartas en el asunto? En caso de abordar la problemática, ¿cómo debería hacerse?

No resulta una sorpresa que una de las razones principales por la cual Brasil es tan competitivo en el cultivo del café es porque el tamaño promedio de la finca de café es alrededor de 7ha, en comparación quizá a los por debajo de 2ha en la mayor parte del resto del mundo, y menos de 1ha en muchas áreas cafetaleras. Otra razón es la alta productividad de Brasil (aunque la productividad es inclusive mayor en Vietnam), y la eficiencia de su cadena de suministro, que transfiere más de 80% del precio FOB a los productores (como es también el caso en Vietnam y Colombia). Esto puede permitirle a uno singularizar el tamaño promedio de la propiedad cafetalera como una ventaja competitiva crítica de Brasil y enfatiza la importancia de abordar el tema del pequeño tamaño de la mayoría de las propiedades cafetaleras en otras partes del mundo.

Quizá los temas legales alrededor de los derechos de propiedad evitan que se ataque este tema de forma efectiva. Sin embargo, ¿interferir con el tamaño real de las fincas es la única forma de abordar el tema de su tamaño antieconómico? Deberíamos ser más creativos y pensar acerca de cómo reunir a los productores para obtener economías de escala.

La forma más tradicional y mejor conocida para concentrar a los productores es en cooperativas. Estas parecieran que trabajan bien en algunos países y ambientes pero que fallan, algunas veces de forma miserable, en otros. En algunos casos, el micro-tamaño y gran número de propiedades cafetaleras crea obstáculos específicos para lograr sostenibilidad económica. Inclusive cooperativas eficientes de productores de café a pequeña escala no abordan el problema subyacente de demasiada gente dependiendo de muy poca tierra.

Una de las formas de abordar esta limitación es reunir propiedades en asociación o en consorcio, con la aclaratoria adicional de que algunos dueños permanecerán en la finca administrando el negocio – cultivando café – mientras otros tendrán que obtener ingresos en otras partes. Esta es una solución que claramente extrapola el ámbito de la producción de café y cae dentro del alcance del desarrollo económico regional, una posible razón de por qué este enfoque tiende a ser descuidado en los proyectos cafetaleros. ¿Hay empleo disponible en la región, en especial en los pueblos? Si no, ¿quién debería trabajar para crearlos?

Tecnología existente y disponible de inmediato puede ser despachada para el uso de menos trabajadores en áreas productoras de café inclusive permitiendo que más personas busquen empleos en otros lugares. Esto tendría impactos positivos en dos formas: primero, menos trabajadores en la finca y más gente ganando dinero de otras fuentes, es decir, más ingreso para el grupo; y, segundo, mayor productividad debido a la tecnología mejorada, así como más ingreso para la finca y el grupo. El factor tecnológico puede haber dado incentivos para la diversificación rural-urbana en Brasil la cual describo a continuación.

Por largo tiempo he tenido la percepción, aún por ser medida y confirmada en la realidad, que en áreas cafetaleras de las regiones Mogiana y Sur de Minas de Brasil donde hay muchos pueblos pequeños, miembros de familias de productores pequeños trabajan en los pueblos en lo que llamo de diversificación rural-urbana. Esto podría explicar el por qué Brasil aumentó su producción durante algunos de los peores años de la crisis del café al comienzo de este siglo. Esto quizá debería ser estudiado en mayor detalle con un enfoque para su aplicación en otros países, *en combinación con los consorcios de productores de café*. ¿Podría esto, por ejemplo, ser una opción en Colombia, donde abundan los pequeños pueblos en áreas cafetaleras?

Puede ser el caso de que, además de mirar puertas afuera de la finca cafetalera, como he abogado tanto, también tenemos que abordar la pobreza asociada con el cultivo del café en pequeñas propiedades usando un enfoque económico regional. La renta mínima para vivir o ingreso vital (“living income” en inglés) está obviamente relacionado con el tamaño de la finca. ¡Esto no es realmente pensar fuera de la caja (fuera de percepciones preconcebidas), sino usar un enfoque más integral que mire no sólo más allá de puertas afuera de la finca, sino aún más lejos fuera del mismo negocio de café!



## PINHALENSE DE NUEVO SE REINVENTA A SÍ MISMA CON FUERTE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y NUEVA TECNOLOGÍA

Es relevante revisar como Pinhalense de nuevo se reinventa a sí misma al acercarnos a 2020, el año de su 70° aniversario. Longevidad no lo es todo y no significa mucho en la ausencia de permanente renovación. El proceso de reinención es absolutamente importante para mantener liderazgo de mercado y para hacer honor al lema de “tres de cada cuatro tazas de café consumido en el mundo pasan a través de por lo menos una máquina Pinhalense”.

El desarrollo de producto para incorporar nuevas tecnologías y la creación de nuevas máquinas han sido tan intensos en los pasados 5 años que esta típica página de Máquina del Mes es muy corta para describirlo. Por tanto mencionaremos los recientes avances y, si fuese el caso, referir al lector a la previa Máquina del Mes donde fue destacado. Haga un clic en los links abajo para accederlos. El listado a continuación sigue el flujo de café en lugar de la importancia de los lanzamientos que afectan a los productores/procesadores en el procesamiento postcosecha de diferentes maneras.

### ① DESPULPADOR ECO SUPER DE BAJO CONSUMO DE AGUA

- Confidential No. 118: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_118\\_\\_mayo2\\_170522093406.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_118__mayo2_170522093406.pdf)

### ① INNOVACIONES EN SECADO DE CAFÉ

#### ① secadores rotativos con tambor dividido

- Confidential 81: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_81\\_\\_abril2.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_81__abril2.pdf)

- Confidential 123: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_123\\_\\_octub\\_171019105919.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_123__octub_171019105919.pdf)

#### ① secadores estáticos

- Confidential 123: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_123\\_\\_octub\\_171019105919.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_123__octub_171019105919.pdf)

#### ① silos de presecado a la entrada para secadores rotativos

- Confidential 131: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_131\\_\\_junio.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_131__junio.pdf)

#### ① alimentación mejorada de cascarilla

#### ① presecadores circulares

### ① SISTEMAS DE CONTROL DE SECADO

- Confidential 141: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_141\\_\\_abril.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_141__abril.pdf)

- Confidential 142: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_142\\_\\_mayo2.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_142__mayo2.pdf)

### ① MUESTREADORES NEUMÁTICOS DE CAFÉ

- Confidential 143: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_143\\_\\_junio.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_143__junio.pdf)

### ① BENEFICIO DE MICRO LOTES

- Confidential 117: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_117\\_\\_abril\\_170413052325.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_117__abril_170413052325.pdf)

- Confidential 134: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_134\\_\\_septi.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_134__septi.pdf)

- Confidential 109: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_109\\_\\_agosto.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_109__agosto.pdf)

- Confidential 98: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_98\\_\\_septie.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_98__septie.pdf)

### ① SISTEMAS DE MEZCLADO

- Confidential 143: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaol\\_\\_naomero\\_143\\_\\_junio.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaol__naomero_143__junio.pdf)



## Ⓜ BALANZAS ELECTRÓNICAS

### Ⓜ flujo

- Confidential 68: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_68\\_marzo2.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_68_marzo2.pdf)
- Confidential 139: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_139\\_febre.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_139_febre.pdf)
- Confidential 97: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_97\\_agosto.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_97_agosto.pdf)

### Ⓜ big-bags

- Confidential 68: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_68\\_marzo2.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_68_marzo2.pdf)
- Confidential 139: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_139\\_febre.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_139_febre.pdf)

### Ⓜ sacos

- Confidential 143: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_143\\_junio.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_143_junio.pdf)

## Ⓜ SISTEMAS DE SUCCIÓN DE POLVO

## Ⓜ FLUJO DE PROCESO Y DISEÑOS DE PLANTA

- Confidential 132: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_132\\_julio\\_180725092944.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_132_julio_180725092944.pdf)
- Confidential 135: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_135\\_octub.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_135_octub.pdf)
- Confidential 120: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_120\\_julio.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_120_julio.pdf)
- Confidential 127: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_127\\_febre\\_180220080811.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_127_febre_180220080811.pdf)
- Confidential 113: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_113\\_dicie.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_113_dicie.pdf)
- Confidential 102: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_102\\_enero.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_102_enero.pdf)
- Confidential 101: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_101\\_dicie.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_101_dicie.pdf)
- Confidential 95: [http://peamarketing.com.br/imgs/pa\\_coffidential\\_en\\_espaaol\\_\\_naomero\\_95\\_junio2.pdf](http://peamarketing.com.br/imgs/pa_coffidential_en_espaaol__naomero_95_junio2.pdf)

Por último, pero no por ello de menor importancia, como le gusta decir a Pinhalense, el éxito de la operación de un beneficio de café depende en 50% del equipo mismo y en 50% del flujo del proceso, por ejemplo, cómo las máquinas son planteadas para procesar el café de acuerdo a las siempre cambiantes calidades y requerimientos de mercado y, muy importantemente, para ganar eficiencia. Máquinas pueden ser hechas parecidas con las de Pinhalense pero sin todas sus características. Por otro lado, flujos de proceso y diseños de plantas – como diseñar el beneficio de café – son mucho menos tangibles y muy difíciles de copiar. Esta es la gran ventaja que Pinhalense detiene y está sin duda alguna detrás de la historia de éxito y liderazgo en el negocio de procesamiento de café.

El diseño de beneficios de café ha cambiado dramáticamente en años recientes, desde la agrupación de equipos en beneficios húmedos centrales hasta a pequeños beneficios secos para procesar micro lotes. Esto sin mencionar el otro extremo del mercado con grandes beneficios secos con flujos flexibles muy sofisticados que han evolucionado y cambiado para alcanzar una nueva escala de tamaño/capacidad en los últimos 5-10 años. No es necesario decir que el desarrollo tecnológico que por lo usual es disparado por grandes proyectos invariablemente gotea aguas abajo a proyectos medianos y de pequeño tamaño.

Aunque menos relevantes para caficultores extranjeros, raramente mecanizados, Pinhalense también ha estado mejorando su línea de cosechadoras mecánicas de Arábica y el equipo para levantar café del suelo además de una nueva solución para cosechar café Robusta.

Por favor contacte al representante Pinhalense/P&A más cercano a usted, o a P&A para conocer más acerca de los sistemas y productos arriba mencionados.