

UNIVERSIDADE JOSÉ DO ROSÁRIO VELLANO – UNIFENAS  
GILSON ROGÉRIO MARCOMINI

ASPECTOS ECONÔMICO-FINANCEIROS DA PRODUÇÃO DE CAFÉ  
CONVENCIONAL E CAFÉ ESPECIAL

Alfenas, MG.  
2008

UNIVERSIDADE JOSÉ DO ROSÁRIO VELLANO – UNIFENAS  
GILSON ROGÉRIO MARCOMINI

ASPECTOS ECONÔMICO-FINANCEIROS DA PRODUÇÃO DE CAFÉ  
CONVENCIONAL E CAFÉ ESPECIAL

Dissertação apresentado à Universidade José do Rosário Vellano, como parte das exigências do curso Mestrado Profissional em Sistemas de Produção na Agropecuária para obtenção do título de mestre.

Orientador: Prof. Dr. José Messias de Miranda

Alfenas, MG.  
2008.

Marcomini, Gilson Rogério

Aspectos econômico-financeiros da produção de  
café convencional e especial /.—Gilson Rogério

Marcomini.--Alfenas, 2008

93 f.

Orientador: Prof. Dr. José Messias Miranda

Dissertação (Mestrado Profissional em Sistemas  
de Produção na Agropecuária)- Universidade  
José do Rosário Vellano.

Referências bibliográficas: p.85-91

1.Café Arábica 2. Agronegócio 3. Certificação 4.  
Análise 5. Lucratividade I. Título

CDU : 633.73(043)

## EPÍGRAFE

Raia o sol, canta o galo, desperto.

Assim começa o meu dia, repleto de alegria.

Eu sou um agricultor, homem simples do campo,

Semeio, irriego, cuido e colho, tenho amor ao fruto que planto. Planto café, planto magia,

Colho sabor e alegria, deste fruto maravilhoso, bonito, cheiroso e gostoso!

Tudo começa com a semente, plantada com todo carinho, que no berçário brota faceira,

Parecendo um pequeno soldadinho.

E no viveiro cresce contente, a muda que já foi semente, recebendo carinho protetor,

Desse simples agricultor.

E quando a muda alcança então, bom tamanho e resistência, é transferida para um talhão, de agora em diante, sua residência.

É aí que o agricultor precisa de ajuda da tecnologia, para o café crescer perfeito,

Sem perder seu sabor, sua magia.

Passadas as chuvas, um momento precioso,

Florescem os pés de café, é lindo, maravilhoso.

Chega a hora da colheita, que fazemos com todo cuidado,

Pano no chão ou colheitadeira, o café é um fruto delicado,

E o fruto vermelho cereja, que farto cresce nos galhos,

É nosso motivo de orgulho, pois é fruto do nosso trabalho.

E no terreiro podemos notar, enquanto seca o nobre grão,

Se o café é verde ou cereja, despulpado, lavado ou não.

O café separado, pela cor, tamanho ou perfeição, seca, para ser beneficiado,

Por quem entende da profissão.

São homens simples, agricultores, máquinas todas sofisticadas,

Garantindo os odores e os sabores, de cada saca beneficiada.

Quando volto pra casa, depois do trabalho, ao cair do sol, no final do dia,

Aprecio contente a bebida quente, a razão de tudo, de toda essa alegria.

**Material educacional - Datterra Atividades Rurais Ltda.**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este,

À minha companheira em todos os momentos e em todos os lugares, Cymara.

Ao meu grande motivo nesta vida, João Victor Marcomini.

Aos meus pais, minha irmã, meus sogros e meus cunhados.

Aos senhores Antonio Cândido Botelho Gomes e Raymond Rebetez.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente à DEUS, por tudo.

À Cymara, pelo apoio, ajuda, companheirismo e compreensão.

Ao professor Dr. José Messias, pela orientação e esclarecimentos.

Ao Sr. Antonio Cândido Botelho Gomes pela gigantesca colaboração.

Ao Sr. Raymond Rebetez, pela enorme ajuda direta fornecida e pela confiança depositada no nosso trabalho.

Aos funcionários do Grupo Santa Iria, por demandarem disposição e atenção às necessidades deste estudo.

Ao meu grande motivo nesta vida, João Victor Marcomini, por haver entendido sempre as minhas ausências em virtude deste trabalho.

Aos meus pais, minha irmã, meus sogros e meus cunhados.

A todas as pessoas que, de alguma forma, ajudaram na realização deste trabalho.

## LISTA DE FIGURAS E ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 01 - Empresa A: Produção Total (Em Sacas) e Média de Produção nas Quatro Safras (Em Sc/Ha.).....	56
GRÁFICO 02 - Empresa A: Produção segundo Tipos de Preparo (Em Sacas).....	57
GRÁFICO 03 – Empresa A: Receitas Totais Versus Custos Totais (Em R\$).....	58
GRÁFICO 04 – Empresa A: Receitas Totais por Saca Produzida versus Custos Totais por Saca Produzida (Em R\$).....	58
GRÁFICO 05 – Comparativo entre a Receita Média por Saca e o Custo Médio por Saca nas Quatro Safras (Em R\$).....	59
GRÁFICO 06 – Empresa A: Produção Real e Ponto de Equilíbrio Operacional (Breakeven). (Em Sacas).....	60
GRÁFICO 07 – Empresa B: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha.).....	65
GRÁFICO 08 – Empresa B: Produção Total segundo a Classificação (Em Sacas).....	66
GRÁFICO 09 – Empresa B: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).....	67
GRÁFICO 10 – Empresa B: Comparativo entre a Receita Média P/ Saca e o Custo Médio P/ Saca (R\$).....	68
GRÁFICO 11 – Empresa B: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional - (Em Sacas).....	68
GRÁFICO 12 – Empresa B: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio P/ Saca em 04 Safras (R\$).....	69
GRÁFICO 13 – Empresa C: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha.).....	72

GRÁFICO 14 – Empresa C: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).....	73
GRÁFICO 15 – Empresa C: Comparativo entre a Receita Média p/ Saca e o Custo Médio p/ Saca (R\$).....	74
GRÁFICO 16 – Empresa C: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional (Em Sacas).....	75
GRÁFICO 17 – Empresa C: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio p/ Saca - 04 Safras (R\$).....	75
GRÁFICO 18 – Empresa D: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha).....	78
GRÁFICO 19 – Empresa D: Produção Real Total segundo a Classificação (Em Sacas).....	79
GRAFICO 20 – Empresa D: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).....	80
GRÁFICO 21 – Empresa D: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio por Saca (Em R\$).....	80
GRÁFICO 22 – Empresa D: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio p/ Saca - 04 Safras (R\$).....	81
GRÁFICO 23 – Empresa D: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional (Em Sacas).....	82



## LISTA DE TABELAS

TABELA 01 – Empresa A: Fluxo de Caixa.....	61
TABELA 02 – Empresa A: Índices de Análise Econômico-Financeiros. ....	64
TABELA 03 – Empresa B : Fluxo de Caixa. ....	70
TABELA 04 – Empresa B: Índices de Análise Econômico-Financeiros. ....	71
TABELA 05 – Empresa C: Fluxo de Caixa. ....	76
TABELA 06 – Empresa C: Índices de Análise Econômico-Financeiros. ....	77
TABELA 07 – Empresa D: Fluxo de Caixa. ....	83
TABELA 08 – Empresa D: Índices de Análise Econômico-Financeiros. ....	84
TABELA 09 – Análise Comparativa dos Fluxos de Caixas Finais das Quatro Empresas Estudadas. ....	85
TABELA 10 – Análise Comparativa dos Índices de Análise Econômico-Financeiros das Empresas.....	86

## LISTA DE ABREVIATURAS

- AAO - Associação de Agricultura Orgânica
- ABIC - Associação Brasileira da Indústria de Café
- AIC - Acordo Internacional do Café
- APEX - Agência de Promoção e Exportações e Investimentos
- APPC - Associação dos Países Produtores de Café
- BSCA - Brazilian Specialty Coffee Association
- CBC - Comitê Brasileiro do Café
- CD - Café Cereja Descascado
- CDPC - Conselho Deliberativo de Política Cafeeira
- CECAFÉ - Conselho dos Exportadores de Café
- CNA - Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil
- CNC - Centro Nacional do Café
- CNC - Conselho Nacional do Café
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento
- EUREPGAP – Euro Retailer Produce Working Group Good Agriculture Practices
- FAO - Food and Agriculture Organization
- FCCP - Fluxo de Caixa ao Capital Próprio
- FUNCAFÉ - Fundo de Defesa da Economia Cafeeira
- IBC - Instituto Brasileiro do Café
- IBD – Associação de Certificação Instituto Biodinâmico
- IFOAM - International Federation of Organic Agriculture Movements
- ILL - Índice de Lucratividade Líquido
- MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

OIC - Organização Internacional do Café

OIC - Organização Internacional do Comércio

4C's - Código Comum para a Comunidade Cafeeira

SCAA - Specialty Coffee Association of America

TIR - Taxa Interna de Retorno

TMA - Taxa Mínima de Atratividade

USDA - Department of Agriculture

VPL - Valor Presente Líquido

## RESUMO

MARCOMINI, G.R.. **Aspectos Econômico-Financeiros da Produção de Café Convencional e Café Especial**. Orientador: Dr. José Messias de Miranda. UNIFENAS, Alfenas, MG, 2008. 91 f. Dissertação de Mestrado.

O café desempenha um papel de extrema importância no cenário econômico, político, social e ambiental do país, sendo responsável diretamente por um alto percentual dos investimentos no setor agrícola. O Brasil é o maior produtor mundial, com produção média de 28 milhões de sacas anuais nos últimos dez anos. Cerca de 10% do comércio mundial de café é formado pelos cafés especiais. Café especial é todo café que possui algum tipo de diferenciação, destacando-se no mercado e deixando a característica de commodity. Estima-se que o Brasil exporte de 300 mil a 500 mil sacas/ano de cafés especiais. Vários autores demonstraram as vantagens de produzir-se café especial, como também evidenciaram quais os investimentos necessários para obter este produto. Porém, os produtores, geralmente, não sabem precisamente, se estes investimentos oferecem o retorno desejado sobre o aspecto financeiro, pois a produção de café convencional oferece custos totais menores, investimentos menores, e também, sabe-se que somente uma parcela da produção do café consegue obter classificação como sendo café especial. Assim, este trabalho procura investigar se a produção de café especial oferece retornos financeiros atrativos aos produtores, ao comparar-se com a produção de café convencional, onde esta produção de convencional segue um esquema mais facilitado e o produtor desembolsa menos capital, alcançando suas receitas em virtude do preço de mercado, e sabendo-se que, a produção de café especial exige investimentos maiores, exige adequação à normas, investimentos em mão-de-obra qualificada, investimentos em processos de produção e gestão e etc., este estudo procurou evidenciar se com todos estes investimentos, o produtor consegue obter resultado financeiro positivo no momento que comercializa a sua produção. Desse modo, analisaram-se quatro empresas produtoras de café, sendo duas produtoras de café convencional e duas de especial, sendo uma grande empresa e uma pequena empresa de cada grupo, estudando seus fluxos de caixa e, comparando-se entre estas, qual o sistema de produção de café que oferece melhores vantagens sobre o aspecto econômico-financeiro. Assim, o trabalho pode demonstrar, também, se é vantajoso para os pequenos produtores, investir na produção de café especial ou continuar a produção do café convencional.

Palavras-chaves: Café Arábica; agronegócio, certificação, análise, lucratividade.

## ABSTRACT

MARCOMINI, G.R. **Economic and Financial Aspects of Coffee Production Conventional and Special Coffee.** Advisor: Dr. Joseph Miranda Messiah. UNIFENAS, Alfenas, MG, 2008. 91 f. Dissertation.

Coffee plays a very important stage in the economic, political, social and environmental scenario of the country, being directly responsible for a high percentage of investments in the agricultural sector. Brazil is the world's largest producer, with average production of 28 million bags annually over the past ten years. About 10% of world trade in coffee is made with special coffee. Special coffee is the one with some kind of differentiation, especially in the market and without commodity feature. It is estimated that Brazil exports from 300 thousand to 500 thousand bags a year of special coffee. Several authors have demonstrated the benefits to produce special coffee, and also showed the required investments to get this product. However, producers usually do not know precisely, if these investments offer the desired return for the financial aspect, because the production of conventional coffee offers lower final costs, lower investment, and also, it is known that only part of production coffee achieve classification as special coffee. So, this presentation try to investigate if the production of special coffee offers attractive financial returns to producers, to compare with the production of conventional coffee, since the production of conventional coffee is easier, with less capital, reaches its incomes due to the market price. It is known that the production of special coffee requires major investments, to follow the standards, investments in qualified people, in production processes, in management, etc. So, this work showed if with all these investments, the producer can achieve positive financial results at the moment to sell its production. So, it was analyzed four coffee producers, two conventional coffee producers and two special coffee producers, one large company and one small business from each group. It was studied their cash flows, and compared which the coffee production system that offers better advantages over the economic and financial aspect. Thus, the work can demonstrate, as well, if it is advantageous for small producers, to invest in the production of special coffee or keep the production of conventional coffee.

Key words: Arabic Coffee; agribusiness, certification, analysis, Profitability

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>18</b>
<b>1. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>20</b>
1.1. HISTÓRIA E IMPORTÂNCIA DA CAFEICULTURA.....	20
<b>2. DINÂMICA DO MERCADO DE CAFÉ.....</b>	<b>32</b>
2.1. AGRONEGÓCIO: A MUDANÇA DE FAZENDA PARA EMPRESA.....	38
2.2. PRODUÇÃO DE CAFÉ CONVENCIONAL (BICA CORRIDA).....	40
2.3. PRODUÇÃO DE CAFÉ ESPECIAL.....	42
2.4. AS CERTIFICAÇÕES PARA OS CAFÉS ESPECIAIS.....	47
<b>3. MATERIAL E MÉTODOS.....</b>	<b>49</b>
3.1. APRESENTAÇÃO GERAL DO TRABALHO.....	49
3.2. GRUPO 1 - EMPRESA A.....	50
3.3. GRUPO 1 - EMPRESA B.....	51
3.4. GRUPO 2 - EMPRESA C.....	52
3.5. GRUPO 2 - EMPRESA D.....	53
3.6. COLETA DOS DADOS.....	54
3.7. ANÁLISE DOS DADOS.....	54
<b>4. RESULTADOS E DISCUSSÕES.....</b>	<b>55</b>
4.1. EMPRESA A - PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL.....	56
4.2.1 Análise da produção.....	56
4.2.2 Análise das receitas versus custos.....	57
4.2.3 Análise do fluxo de caixa.....	60
4.2.4 Análise dos índices de viabilidade econômico-financeiros.....	62

<b>4.3</b>	<b>EMPRESA B – PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ</b>	
	<b>CONVENCIONAL.....</b>	<b>65</b>
<b>4.3.1</b>	<b>Análise da produção.....</b>	<b>65</b>
<b>4.3.2</b>	<b>Análise das receitas versus custos.....</b>	<b>66</b>
<b>4.3.3</b>	<b>Análise do fluxo de caixa.....</b>	<b>69</b>
<b>4.3.4</b>	<b>Análise dos índices de viabilidade econômico-financeiros.....</b>	<b>71</b>
<b>4.4</b>	<b>EMPRESA C - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ</b>	
	<b>CONVENCIONAL.....</b>	<b>72</b>
<b>4.4.1</b>	<b>Análise da produção.....</b>	<b>72</b>
<b>4.4.2</b>	<b>Análise das receitas versus custos.....</b>	<b>73</b>
<b>4.4.3</b>	<b>Análise do fluxo de caixa.....</b>	<b>76</b>
<b>4.4.4</b>	<b>Análise dos índices de viabilidade econômico-financeiros.....</b>	<b>77</b>
<b>4.5</b>	<b>EMPRESA D - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ</b>	
	<b>ESPECIAL.....</b>	<b>78</b>
<b>4.5.1</b>	<b>Análise da produção.....</b>	<b>78</b>
<b>4.5.2</b>	<b>Análise das receitas versus custos.....</b>	<b>79</b>
<b>4.5.3</b>	<b>Análise do fluxo de caixa.....</b>	<b>82</b>
<b>4.5.4</b>	<b>Análise dos índices de viabilidade econômico-financeiros.....</b>	<b>84</b>
<b>5.</b>	<b>ANÁLISE COMPARATIVA DAS QUATRO EMPRESAS ESTUDADAS.....</b>	<b>85</b>
<b>6.</b>	<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>88</b>
<b>7.</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>89</b>

## INTRODUÇÃO

O café desempenha um papel de extrema importância no cenário econômico, político, social e ambiental do Brasil. É produzido em quatro continentes, sendo que as regiões que apresentam a maior projeção mundial são América do Sul, África, Ásia e América Central. O Brasil é o maior produtor, maior exportador e o segundo consumidor mundial de café, onde também destacam-se como produtores Colômbia, Indonésia, Vietnã, Costa do Marfim e Uganda. (THOMAZIELLO et al., 1996).

O comércio mundial de café é muito importante, perdendo internacionalmente apenas para o petróleo em soma de dinheiro movimentado. (VENTURIM, 2000).

O sistema convencional de cultivo do café é predominante no Brasil. O café convencional é aquele que é produzido sem nenhuma diferenciação. No entanto, muitas mudanças ocorreram nos últimos anos, com grandes investimentos na produção de cafés diferenciados, aliados a estratégias de marketing, para agregar valor ao produto tido como “commodity”.

Os cafés especiais estão ligados ao prazer proporcionado pela bebida. Podem diferenciar-se por características como qualidade superior da bebida, ou ainda, por possuir parâmetros de diferenciação relacionados à sustentabilidade econômica, ambiental e social da produção.

Vários autores demonstraram as vantagens de produzir-se café especial certificado, como melhor preço de venda do produto e preservação do meio ambiente, entre outras, como também evidenciaram quais os investimentos necessários para obter este produto certificado. Porém, os produtores que desejam produzir café especial, geralmente, não sabem precisamente, se estes investimentos realizados são compensatórios com as vantagens que o produto certificado trará na sua comercialização, principalmente sobre o aspecto



financeiro, pois a produção de café convencional oferece custos totais menores, gerando lucratividade.

É neste contexto da produção de café convencional e especial que se desenvolve este trabalho, onde foram investigados os aspectos proeminentes sobre a produção de café convencional no Brasil, a fim de se conhecer as vantagens econômico-financeira aos acionistas, quando comparado com o sistema de produção de cafés especiais certificados.

## **1 - REFERENCIAL TEÓRICO**

### **1.1. HISTÓRIA E IMPORTÂNCIA DA CAFEICULTURA**

O café desempenha um papel de extrema importância no cenário econômico, político, social e ambiental do país, sendo responsável diretamente por um alto percentual dos investimentos no setor agrícola, que são dados: a) por meio da comercialização de máquinas e equipamentos; b) pelo uso de tecnologias de produção (como fertilizantes e defensivos); c) através da grande empregabilidade de que necessita para seu cultivo; e principalmente d) pelo grande volume de exportações.

O cafeeiro é originário do continente Africano, onde ocorre como planta de bosque. A região de CAFA, na Etiópia, pode ser a responsável pelo nome dado à planta, ao fruto, à semente, à bebida e aos estabelecimentos que a comercializam. Da Etiópia, o café foi levado para a Arábia, Europa e depois para a América. (MATIELO, 1985).

Os manuscritos mais antigos mencionam a existência da cultura do café no ano de 575 no Yêmen. Segundo MATIELLO et al, (1985), o café chegou sozinho à Inglaterra, provavelmente trazido por mercadores holandeses. Foram os holandeses os primeiros a levarem uma planta de café a Moca. Foi cultivado em uma estufa de vidro na Holanda em 1616. A tentativa mais importante ocorreu em Java em 1696 pelos Holandeses. De lá foi levada para o Timor, Sumatra e para Celebes. Em 1720 estas ilhas atendiam toda a demanda do café na Holanda.

Os franceses também tentaram o cultivo do café a partir do grão, mas falharam pelo fato de o café não resistir a geadas. Foi uma planta holandesa enviada para Luís XIV em

1714 que forneceu as sementes para a indústria de café francesa. Através dos europeus, o café chegou ao Suriname, São Domingos, Cuba, Porto Rico e Guianas e ao norte do Brasil.

O café foi introduzido no Brasil em 1727 por Francisco Mello Palheta, trazido de sua visita à Guiana Francesa. As primeiras sementes e mudas foram plantadas em Belém (Pará) e em seguida no Maranhão. Em 1760 vieram do Maranhão para o Rio de Janeiro, e atingindo em 1780 o Vale do Paraíba.

Entre 1850 e 1950, o Brasil e o café eram quase sinônimos. Durante grande parte desse período, o Brasil forneceu mais da metade da oferta mundial do café. Alguns fatores, segundo TAVARES (2002), foram muito significantes para acelerar a produção do café no Brasil:

- O declínio da economia canavieira;
- O solo e clima ideal nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná;
- A construção de ferrovias no interior paulista;
- O vasto investimento inglês na economia brasileira.

Londres, com seu crescente império comercial, foi o mais antigo e importante mercado europeu para o café brasileiro. Além das condições naturais do Brasil, o desenvolvimento do mercado dos Estados Unidos, possibilitou que o país se tornasse grande importador de café. Com a independência do Brasil, inicia-se realmente a era do café. Entre 1821 e 1871 a produção de café aumentou 30 vezes (TAVARES 2002). Em 1845 o país já colhia 45% da produção mundial. No início do século XIX, o café já era o maior artigo de exportação brasileiro, e os Estados Unidos o maior consumidor.

Em 1870 o Brasil já exportava 250 mil toneladas de café para os Estados Unidos. Nessa época o retorno do café vinha em 10 anos, com expectativa de lucros por mais 30 anos (TAUNAY, 1939).

De acordo com GRENAUD, (2002), a partir da possibilidade da abolição dos escravos e a grande oferta de café, os custos começaram a se elevar e os preços a cair.

Os lucros do café também permitiram a burguesia brasileira comprar influência e poder político, e investir na indústria de sapatos e tecidos, além dos investimentos nas ferrovias. Uma vez que os pés de café levavam seis anos para atingir a sua maturidade, os preços do café se moviam num ciclo de sete anos (GRENAUD, 2002).

Após atingir um ponto máximo em 1893, o preço do café caiu para menos da metade em 1897, e permaneceu baixo por mais dez anos. Os produtores tiveram que produzir cada vez mais café para ganhar cada vez menos. Em 1903, portanto, o governo entendeu as vantagens de se institucionalizar o sistema de armazenagem estabelecendo controle estatal sobre os armazéns. Isto forçou assim o governo brasileiro a adquirir empréstimos externos (TAVARES, 2002).

Para enfrentar a crise, os governadores dos Estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro reuniram-se, em fevereiro de 1906, no chamado Convênio de Taubaté, que definiu uma política para a valorização do produto: os governos estaduais comprometeram-se a comprar toda a produção e usar os estoques como instrumentos para impedir quedas e oscilações no preço do produto, além de proibir novos plantios. O Convênio de Taubaté representou a primeira intervenção oficial em defesa do café.

O crash na Wall Street desestabilizou o negócio de café. Os primeiros produtores a sentirem a falência foram os que se estabeleceram no negócio na década de 1890. Após 40 anos, seus pés de café estavam velhos e seus solos estéreis (MOREIRA,2003).

Na década de 1930, o governo de Getúlio Vargas, continuou a equilibrar as contas dos produtores de café. Entre 1931 e 1944, 4,5 milhões de toneladas de café foram destruídas. Em 1952, o café representava mais de 75 por cento do total da renda brasileira.

Em 1952 foi criado o Instituto Brasileiro do Café (IBC), com o objetivo de definir a política para o setor e controlar e coordenar a estratégia do sistema desde a produção até a comercialização interna e externa. Segundo ORMOND (2002), O IBC dava assistência técnica e econômica à cafeicultura e ao seu beneficiamento, além de controlar a comercialização no mercado interno como para exportação, além de elaborar estudos e pesquisas que favoreciam a cultura e a economia cafeeira.

A coordenação dos segmentos pelo IBC determinou toda a dinâmica de cada um dos segmentos, além de condicionar o desempenho do café brasileiro no mercado internacional (UNICAMP, 2002)

No segmento rural, um dos fatores que provavelmente impediu novas estratégias de comercialização foi o desestímulo à qualidade provocado pela política de preços adotada pelo IBC. O preço de garantia refletia mais a preocupação dos reguladores com a expansão e controle da produção de café do que com a sua melhoria. Este fato levou à deterioração da qualidade global do café brasileiro e acabou tendo implicações negativas sobre a imagem do café exportado. (UNICAMP, 2002).

Após a superprodução mundial em 1957, os países produtores e os grandes consumidores criaram o Acordo Internacional do Café (1962), contando com 42 países exportadores e 25 países consumidores (UNICAMP, 2002).

No início de 1980, apesar da fraqueza do mercado, as exportações brasileiras de café no primeiro semestre tiveram bom desempenho (ANDRADE, 1995). Em virtude da tendência baixista dos preços, em outubro de 1980 foi ratificado o Acordo Internacional, fixando a cota global em 57,37 milhões de sacas e preço indicativo de US\$1,20/lb. Porém, em 1981, ocorreram geadas, prejudicando a produção brasileira e comprometendo a safra seguinte, elevando-se os preços internacionais.

Em 1981, o acordo foi renovado, fixando a cota global em 56 milhões de sacas para o intervalo de US\$ 1,20/lb a US\$ 1,40/lb. (ANDRADE, 1995). No entanto, a cota básica foi reduzida para 52,80 milhões de sacas.

Com a tendência de queda dos preços no mercado internacional, em 1987 foi fixado o preço limite na faixa de US\$ 1,00/lb. Essa situação prevaleceu até 1989, quando o Brasil passou a não aceitar mais as reduções em sua participação no mercado internacional (ANDRADE, 1995).

Em 1991 foi criado o Comitê Brasileiro do Café (CBC), que congregava os segmentos do sistema lavoura-indústria de torrefação e moagem-indústria de solúvel-exportação. Tal situação de crise induziu a institucionalização de um novo organismo de regulamentação, a APPC (Associação dos Países Produtores de Café). (UNICAMP, 2002)

A APPC foi criada em 1993 com o objetivo principal de reordenar a oferta, além de reinstalar o sistema de cotas. Os países produtores adotaram um esquema de retenção, no qual 20% da produção para exportação ficava retido no país de origem (PASTOR, 1993).

Tal plano tinha como objetivo estabilizar os preços na faixa de US\$ 90,00 a US\$ 110,00/saca. A oferta mundial de café não depende mais significativamente do Brasil. Houve o ingresso de novos produtores, diminuindo o monopólio brasileiro. Também percebe-se que importantes produtores não participam da organização, como o Vietnã e México, além de não congregarem os países consumidores. (UNICAMP, 2002).

Em 1998, a oferta mundial de café começou a crescer, demonstrando a dificuldade de administração desse sistema. Vários países não cumpriram a cota acordada. Entretanto, em 2000 a política se revelou um fracasso, pois mesmo com o rigoroso controle dos embarques realizado pelo Brasil, que significou perda de participação do mercado, os preços continuaram em forte queda com o ingresso no mercado de cafés de outras origens. A reação adversa gerou um descontentamento generalizado entre produtores, exportadores e

industriais do setor no Brasil que obrigou o governo abandonar o acordo em 2001 (UNICAMP, 2002).

O café é produzido em quatro continentes, sendo que as regiões que apresentam a maior projeção mundial são: América do Sul, África, Ásia e América Central. O Brasil é o maior produtor, maior exportador e o segundo consumidor mundial de café. No Continente americano destaca-se a produção do café da variedade arábica, que são responsáveis por aproximadamente 75% da produção mundial. Na produção do café robusta, os líderes são a Ásia, África e Oceania, onde a soma da produção dos países destes continentes representam cerca de 83% da oferta mundial do café robusta. Na produção de café arábica destacam-se como principais produtores o Brasil e a Colômbia, que juntos somam mais de 50% da produção mundial de arábica. Na produção de café robusta, destacam-se Indonésia, Vietnã, Brasil, Costa do Marfim e Uganda, que respondem por cerca de 70% da produção mundial.

O Brasil produziu 33 milhões de sacas na safra 2005 (CONAB, 2006), 42,51 milhões de sacas na safra 2006 e 33,74 milhões na safra 2007 (OIC, 2008), e o mercado interno brasileiro consumiu 15,5 milhões de sacas em 2005, 16,33 milhões de sacas em 2006 e 17,1 milhões de sacas em 2007 (ABIC, 2006).

O comércio mundial de café é muito importante, perdendo internacionalmente apenas para o petróleo em soma de dinheiro movimentado. (VENTURIM, 2000).

## **2. DINÂMICA DO MERCADO DE CAFÉ**

A produção mundial foi de 117,830 milhões de sacas em 2007, contra 126,230 milhões em 2006, 110,806 milhões em 2005 e 116,895 milhões em 2004. (OIC, 2008). Desse

total, mais de 60 milhões de sacas são exportados para os Estados Unidos e Europa, principalmente a Alemanha. Cinco empresas dominam mais de 50% do mercado mundial, criando uma estrutura de mercado oligopsônica. (VENTURIM, 2000).

Segundo PEREIRA et al. (2006), o café é produzido em mais de 60 países em desenvolvimento e é consumido principalmente em países desenvolvidos, onde as vendas anuais no varejo são superiores a US\$ 70 bilhões. Cerca de 25 milhões de pessoas dependam da produção de café para sobreviver e 100 milhões dependam do setor cafeeiro de modo geral. A atividade cafeeira representa um importante fator de desenvolvimento econômico e social para muitos países. (HEMERLY, 1998).

A produção mundial de café apresentou um grande crescimento ao sair de uma produção mundial de 75.450.000 de sacas no ano de 1961, para 101.784.000 em 1991 e 117.830.000 em 2007, com picos de produção de 129.000.000 em 2005 e 130.933.000 em 2002. (FAO, 2007; USDA, 2008)

Em 2007, segundo a OIC, o Brasil respondeu por 28,63% da produção mundial de café, com 33,74 milhões de sacas, ante 42,512 milhões de sacas da safra 2006 (33,68%). O segundo maior produtor é o Vietnã, com produção de 17,5 milhões de sacas em 2007, que representou 14,85% da produção mundial. Em comparação ao ano anterior, o país produziu 18,45 milhões de sacas, o que representou 14,62% da produção mundial.

Colômbia vem após com produção de 12,4 milhões de sacas em 2007 (10,52%), 12,78 milhões de sacas em 2006 (10,13%). Os demais países com participação no mercado mundial, respectivamente nas safras 2006 e 2007, são:

- Indonésia (5,94% e 5,27%);
- Etiópia (4,87% e 3,67%);
- Índia (4,12% e 3,76%);
- México (3,82% e 3,33);



- Costa do Marfim (1,99% e 1,03%).

Segundo a OIC (2008), em 2007 o Brasil exportou 28,010 milhões de sacas, ante 27,64 milhões de sacas no ano de 2006; Vietnã exportou 17,94 milhões de sacas frente a 14,0 milhões de sacas em 2006. Colômbia comercializou 11,3 milhões de sacas em 2007 e 10,94 milhões de sacas em 2006. O total de exportações de café no ano de 2007 foi de 95,73 milhões de sacas, sendo maior que em 2006, com 92,11 milhões de sacas.

O consumo interno dos países produtores representou 33,59 milhões de sacas em 2007, com aumento em relação a 2006, que foi de 31,87 milhões de sacas (OIC 2008).

O Brasil consumiu no mercado interno 17,1 milhões de sacas, o que representou 50,91% de sua produção no ano, sendo o país de destaque mundial na produção, exportação e consumo no café. O Vietnã, Colômbia, Indonésia, Índia e México consumiram, respectivamente, 2,0%; 4,17%; 5,95%; 4,26% e 6,55% de suas produções no ano de 2007 (OIC 2008).

Com estes dados percebe-se que estes países, apesar de serem destaques na produção mundial de café, somente uma pequena parcela abastece o seu mercado interno, sendo uma produção totalmente voltada para a exportação. Neste contexto, o Brasil diferencia-se dos seus concorrentes, pois praticamente metade da sua produção é consumida no mercado interno.

Da produção mundial de 122,342 milhões sacas em 2007, 89,468 milhões de sacas foram consumidos nos países da Comunidade Européia, EUA, Japão, Canadá, Coreia e Austrália entre outros (OIC, 2008). O mercado mundial de café tem como grandes compradores e consumidores os países desenvolvidos. Outro agravante é a cartelização da importação de café, pois apenas sete firmas dominam cerca de 80% do mercado mundial (UNICAMP, 2002)

Em 2001 a produção mundial de café alcançou o recorde de 120 milhões enquanto o consumo foi de 107 milhões de sacas (UNICAMP, 2002). Segundo estimativas da OIC, a produção mundial na safra 2008/2009 deverá ser de 127 milhões de sacas, com o consumo oscilando entre 125 e 127 milhões de sacas no mesmo período (OIC, 2008).

O crescimento da produção ocorreu de formas distintas entre as variedades arábica e robusta. O café robusta apresentou um crescimento superior ao arábica, onde no ano 2007, o robusta representou 39,06% do total produzido mundialmente, ante uma participação de menos de 30% no início da década de 1990 (OIC, 2008).

Os seis maiores produtores mundiais são: Brasil, Vietnã, Colômbia, Indonésia, Etiópia, Índia e México (CONAB, 2007).

A produção brasileira em 2007 apresentou uma produtividade de 16,28 sacas por hectare e, em 2008, este índice subiu para 20,02 sacas por hectare. O consumo per capita passou de 2,9 kg per capita em 1992 para 4,3 kg em 1997 e 5,5 kg em 2007 (CONAB, 2007).

Destacam-se seis estados produtores: Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo Paraná, Bahia e Rondônia. A produção de café arábica se concentra em São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Bahia e parte do Espírito Santo, enquanto o café robusta é plantado principalmente no Espírito Santo e Rondônia (ORMOND, 2002)

No Brasil, em 2007, a lavoura cafeeira ocupa uma área de 2,3 milhões de hectares, onde 2,1 milhões estão com cafezais em produção e aproximadamente 200 mil hectares estão com cafezais em formação. (CONAB, 2007).

Existem cerca de 5 bilhões de pés explorados, em 390 mil propriedades de 1900 municípios (CNC, 2007). São aproximadamente 4 milhões de trabalhadores diretos na produção e outros 10 milhões nos demais segmentos da cadeia, como o comércio, indústria e serviços. (COSTA, 1995). O setor engloba, ainda, cerca de 10 indústrias de café solúvel, 75 cooperativas, 170 exportadores, 1170 empresas de torrefação e moagem e 2400 marcas do

produto (ABIC, 2006). Apenas no Estado de São Paulo há 300 torrefadoras, muitas delas micro e pequenas empresas familiares (ABIC, 2006).

A maior parte do café brasileiro é exportado na forma de café verde, principalmente para Alemanha, Estados Unidos, Itália, Japão, Bélgica, França, Espanha e Inglaterra (PEREIRA et al, 2006). Em 2007, o país exportou cerca de 3,1 milhões de sacas de café, na forma de café torrado e moído e café solúvel, o qual gerou uma receita de US\$ 451 milhões. (MIDIC/SECEX, 2008)

O café é produzido em 17 estados brasileiros, sendo que o maior produtor é o estado de Minas Gerais, que respondeu por cerca de 46,0% da produção total de cafés na safra 2005/06, passando para 52% na safra 2006/2007 e 45% na safra 2007/2008. O segundo maior estado produtor de café é o Espírito Santo e o terceiro é São Paulo. Juntos, Minas Gerais e São Paulo respondem por cerca de 80,0% dos cafés brasileiros com algum tipo de certificação. (PEREIRA et al, 2006).

## **2.1. AGRONEGÓCIO: A MUDANÇA DE FAZENDA PARA EMPRESA**

O conceito de agronegócio implica na idéia de cadeia produtiva, com seus elos entrelaçados e sua interdependência. A agricultura moderna extrapolou os limites físicos da propriedade. Depende cada vez mais de insumos adquiridos fora da fazenda e suas decisões estão fortemente relacionadas ao mercado consumidor. O agronegócio compreende todas as operações de produção e distribuição de insumos e tecnologias agrícolas, abrangendo o armazenamento, transporte, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e seus derivados.

A grande mudança ocorreu com o agricultor, que foi obrigado a mecanizar a propriedade e investir para aumentar a produtividade.

Segundo SANTOS (2000), o produtor rural foi obrigado a mudar a maneira de agir para não ser eliminado pela concorrência. A maior modificação foi a transformação e criação dos Complexos Agroindustriais, onde praticamente extinguiu-se o individualismo das empresas rurais do país. Hoje, a empresa rural produtora de matérias-primas, está fortemente ligada à uma cadeia muito forte.

O moderno agronegócio brasileiro é justamente a feliz reunião de alta tecnologia, equipamentos de ponta e crédito farto, de onde reflete a solidez da base onde está plantada.

## **2.2. PRODUÇÃO DE CAFÉ CONVENCIONAL (BICA CORRIDA).**

O sistema convencional de cultivo do café é predominante no Brasil. Em alguns casos, esse sistema de produção é ineficiente e o produto obtido deixa a desejar, tornando-se pouco competitivo. O café convencional é aquele que é produzido sem nenhuma diferenciação. Até à fase de colheita, onde os grãos estão todos nos cafeeiros, não é possível diferenciar o café convencional de outro tipo de café de valor agregado (café especial). Somente no preparo pós colheita é que ocorrem as diferenciações, através da produção de Cerejas Descascados, Cerejas Despoldados e outros Naturais Finos.

No processo de produção do café convencional, ocorre geralmente, a lavagem do café que chega da lavoura, com sua separação entre os cafés secos (bóias e passas) dos cafés cereja e verde. Após esta lavagem, os dois lotes formados vão para o terreiro para a etapa de secagem, sendo que ficam juntos, sem separação, os cafés bóias e passas, cerejas e verdes. Daí em frente, o processo segue a logística de secagem em terreiro e secador, com armazenamento em tulhas e posterior beneficiamento e comercialização.

No negócio do café, muitas mudanças ocorreram nos últimos dez anos. Essas alterações levaram ao aumento da competitividade entre os países produtores. Hoje, diversos países investem em estratégias de marketing aliadas à oferta de produtos diferenciados para agregar valor a um produto tido como “commodity”, ou mesmo para aumentar sua participação de mercado. Segundo PIAGENTINI & TOLEDO PIZA (2000), as “commodities” são mercadorias negociadas nas bolsas de cereais regidas apenas por qualidade e preço. No caso do café, nos mercados internacionais, isto significa depender de

um pequeno número de grandes empresas multinacionais que ditam preço, qualidade e quantidade de acordo com suas conveniências.

As principais vantagens deste sistema de produção de café são:

- Menores investimentos em máquinas e equipamentos;
- Produção é realizada sem separações, sendo o processo mais facilitado;
- Custos de produção menores, devido à não-obrigatoriedade de investimentos exigidos pelos processos de certificações.

As principais desvantagens deste sistema são:

- Dependência de comercialização com um pequeno número de grandes empresas multinacionais, que ditam preço, qualidade e quantidade de acordo com suas conveniências;
- Menor preço obtido pelo produto em relação ao café especial;
- Menor qualidade do produto, que torna-se sem diferenciação;
- Maior exposição às flutuações de preços do mercado, sofrendo as consequências da falta de diferenciação do produto, sendo obrigado a aceitar o que o mercado deseja pagar.

### **2.3. PRODUÇÃO DE CAFÉ ESPECIAL**

Segundo Ted Lingle, diretor da SCAA, café especial é aquele que não possui defeitos primários, sendo que ainda não há uma definição consensual a respeito do que seja um café especial. Cada país possui critérios próprios. Certo é que são cafés de altíssima qualidade e que o setor está em franco crescimento, tendo à frente Guatemala, Colômbia,

Costa Rica e Indonésia como principais produtores. Os Estados Unidos, maior consumidor mundial de cafés especiais, compraram em 2007 cerca de três milhões de sacas de 60 quilos, com expectativa de crescimento anual de 2%, sendo que os cafés especiais representam 15% do volume total de café comercializado nos EUA. Atualmente, 60% da população americana bebe café especial. (UNICAMP, 2002). O cultivo de café especial também é explicado de forma global, desde a muda até a xícara. O Brasil produz mais de um terço do café mundial, sendo que a maior parte desta produção brasileira é produzida intencionalmente sem defeitos, sendo cafés suaves<sup>1</sup>. (UNICAMP, 2002).

Podem diferenciar-se por características como qualidade superior da bebida, aspecto dos grãos, forma de colheita e preparo, origem dos plantios, variedades raras e lotes de pequenas quantidades. Ainda podem possuir parâmetros de diferenciação relacionados à sustentabilidade econômica, ambiental e social da produção, promovendo maior equidade entre os elos da cadeia produtiva.

Uma outra forma de diferenciação diz respeito ao processo industrial, como os cafés aromatizados, ou com sua subtração, destacando-se os descafeinados. Ainda são diferenciados por demonstrarem total rastreabilidade do processo de produção, desde o plantio até a comercialização e com a prestação de alguns tipos de serviços (UNICAMP, 2002).

A qualidade do café especial cobre uma ampla gama de conceitos, indo desde características físicas (variedades, cor e tamanho), até preocupações de ordem ambiental e social, como os sistemas de produção e as condições de trabalho da mão-de-obra cafeeira. O valor de venda atual para alguns cafés diferenciados tem um sobrepreço que varia entre 30% e 40% a mais em relação ao café cultivado de modo convencional. Em alguns casos, pode

---

<sup>1</sup> Admite-se que mesmo nas propriedades especializadas em produção de cafés gourmet, apenas 40 a 50% da safra podem ser vendidas como tal. O restante, seja por serem verdes ou secos, são negociados como café commodity.

ultrapassar a barreira dos 100%. Para diferenciação dos cafés especiais, deve-se ter como fator básico, atributos físicos e sensoriais, como a qualidade da bebida, que necessita impreterivelmente ser superior ao padrão.

O mercado consumidor brasileiro para estes cafés cresce entre 15% e 20% ao ano, sendo que em 2007 foram consumidos cerca de 650 mil sacas. Existem no mercado brasileiro 30 marcas comerciais de café gourmet, que ocupam 23% das gôndolas dos supermercados paulistas (CNC, 2007).

As principais categorias de cafés especiais são:

- **Café de origem certificada**: Está relacionado às regiões de origem dos plantios, pois alguns dos atributos de qualidade do produto são inerentes à região onde a planta é cultivada;
- **Café gourmet**: Grãos de café arábica, com peneira maior que 16 e de alta qualidade. É produto diferenciado, quase isento de defeitos. Está relacionado, basicamente, às características intrínsecas do grão verde como aroma, sabor, corpo, acidez e sabor residual da bebida. Na classificação oficial, café gourmet é todo café preparado tipo 3 para melhor, de aspecto uniforme muito bom, com bebida mole/estritamente mole, umidade entre 11 e 12%, e com no máximo, de 0 a 5 defeitos em amostra de 300 gramas;
- **Café orgânico**: É produzido sob as regras da agricultura orgânica, devendo ser cultivado exclusivamente com fertilizantes orgânicos e o controle de pragas e doenças deve ser feito biologicamente;
- **Café Fairtrade**: É aquele consumido em países desenvolvidos por consumidores preocupados com as condições sócio-ambientais sob as quais o café é cultivado;



- **Café certificado com responsabilidade social e ambiental:** São os cafés produzidos por empresas que adotam as normas e regras de certificadoras internacionais, como a UTZ Certified e a Rainforest Alliance.

O segmento de cafés especiais representa atualmente cerca de 12% do mercado internacional da bebida (SOUZA E SAES 2001).

O café cereja descascado (CD) é obtido através de processo intermediário entre os cafés naturais e os cafés despulpados (OLIVEIRA et al, 2005).

Para a produção do CD, os grãos colhidos são lavados e separados em três tipos: cafés bóia, cereja e verde. Após a lavagem, os grãos verde e cereja passam através de uma grade separadora rotatória que separa os grãos verdes dos cerejas, seguindo para destinos diferentes. Os grãos verdes vão para depósitos, de onde irão para a secagem e os cerejas são descascados, obtendo-se o café em pergaminho, ou CD, que será seco ao sol ou em secadores.

Nos frutos de café podem ocorrer diferentes tipos de fermentações, o que vem alterar a acidez, o sabor, o aroma e a cor destes frutos. Os açúcares presentes na mucilagem são fermentados produzindo álcool, que é desdobrado em ácido acético, láctico, propiônico e butírico, sendo que estes dois últimos causam prejuízos acentuados na qualidade.

A princípio, ocorre a fermentação alcoólica, caracterizada pelo cheiro de álcool etílico, passando depois para fermentação acética. Em seguida ocorre a fermentação butírica, caracterizada por cheiro desagradável e com deterioração do café e da qualidade de sua bebida, além de propiciar a produção de ácido propiônico, que caracteriza a fase final do processo de deterioração do café. Com o preparo dos cafés cereja descascados, obtêm-se características de cor, aroma, sabor e corpo semelhantes aos cafés de terreiro, porém com melhores padrões de bebida, especialmente nas zonas climaticamente não próprias aos cafés de bebida fina. (ZAMBOLIM, 2000).

A produção de café especial exige atenção e dedicação pelo cafeicultor, em todas as fases da produção e da comercialização, pois é necessário desenvolver a comercialização diferenciada, atingindo canais de distribuição que identifiquem e reconheçam o valor adicionado do café e que paguem o adicional por isso.

Segundo ZAMBOLIN (2000), as principais vantagens da produção de cafés especiais são:

- Melhor preço de venda;
- Melhoria da qualidade do produto;
- Café produzido seguindo critérios definidos por grupos de compradores, com preservação ambiental e responsabilidade social;
- Agregação de valores intrínsecos, como valorização ambiental, qualidade, etc;
- Marketing;
- Garantia de mercado para o produto, pois o mercado é crescente;
- Melhoria da eficiência da empresa, através da utilização de modelos de gestão comprovadamente eficientes;
- Ganhos adicionais através de prêmios pagos pelas certificações, concursos, etc;
- Empresa passa a ser bem vista no mercado nacional e internacional, alcançando benefícios diversos por demonstrar sua transparência global.
- Menor exposição às flutuações de preços do mercado, podendo negociar melhores preços devido à diferenciação;

As principais desvantagens são:

- Investimentos em máquinas e equipamentos para a produção de café de altíssima qualidade;
- Investimentos no desenvolvimento de processos de produção a fim de atender aos requisitos operacionais, sociais e ambientais exigidos pelos clientes;

- Aumento dos custos devido às mudanças gerais necessárias com o processo global de certificações;
- Cerca de 40% a 60% da produção de café da empresa consegue alcançar a classificação de café especial, sendo que o restante, será comercializado como commodity.

## 2.4. AS CERTIFICAÇÕES PARA OS CAFÉS ESPECIAIS

A certificação é um instrumento econômico baseado no mercado, que procura diferenciar produtos e fornecer incentivos, tanto para o consumidor quanto para o produtor.

Os principais programas de certificação do café no mercado internacional, segundo PEREIRA et al (2006), são:

- **Comércio justo (Fairtrade)**: direcionado ao sistema de comercialização, assegura aos produtores um preço mínimo acrescido de um prêmio que deve ser utilizado para investimento em projetos comunitários, sendo voltado para grupos de produtores;
- **Orgânica**: adota os critérios e normas da IFOAM - International Federation of Organic Agriculture Movements - para nortear o sistema de produção, exigindo a eliminação do uso de fertilizantes químicos e agrotóxicos, visando à conservação e a melhoria da estrutura e fertilidade do solo e o equilíbrio do agroecossistema;
- **Rainforest Alliance**: envolve preservação ambiental, bem estar dos trabalhadores e interesses das comunidades locais. Não proíbe o uso de

produtos químicos, mas exige manejo integrado de pragas, manutenção da cobertura arbórea e restauração da vegetação nativa;

- **Utz Certified**: compreende práticas agrícolas adequadas para a produção de café e para o bem estar dos trabalhadores, incluindo o acesso à saúde e à educação;
- **Código Comum para a Comunidade Cafeeira (4C's)**: Iniciou-se em 2006, através de uma iniciativa conjunta de importadores, exportadores, indústria, e produtores de café, para desenvolver um código global de conduta;
- **BSCA**: a certificação da Brazilian Specialty Coffee Association (BSCA) adota o Sistema de Gestão Sócio-Ambiental para a produção de cafés especiais, baseado nas práticas agrícolas das normas EurepGap.

## **4. MATERIAL E MÉTODOS**

### **4.1. APRESENTAÇÃO GERAL DO TRABALHO**

O estudo foi realizado em quatro empresas produtoras de café, localizadas nas regiões Sul de Minas Gerais e Centro-Norte de São Paulo. O estudo foca-se na análise de Sistemas de Produção de Café Convencional (Bica Corrida) e nos Sistemas de Produção de Café Especial Certificado, onde as empresas selecionadas estavam enquadradas dentro destes sistemas.

A análise busca comparar uma empresa que produz café convencional com uma empresa que produz café especial certificado, com vistas a atender ao objetivo da mesma, que

visa definir qual dos sistemas de produção fornece maior vantagem econômico-financeiro ao empresário. A análise foi dividida em dois grupos. O primeiro grupo compreende pequenas empresas produtoras de café. O segundo grupo é composto por grandes empresas produtoras de café. Para este estudo, considera-se que empresa pequena é aquela que produz até 5.000 sacas beneficiadas por ano e empresa grande é aquela que produz acima de 5.000 sacas beneficiadas por ano.

Para cada grupo, foram analisadas duas empresas, sendo uma empresa produtora de café especial e uma empresa produtora de café convencional.

O estudo focou todos os aspectos pertinentes ao desempenho econômico-financeiro das empresas, sendo analisado o período de quatro safras, que oferece melhor análise das empresas produtoras de café. O período estudado concentrou as safras 2003/2004 – 2004/2005 – 2005/2006 e 2006/2007. Como o horizonte da análise é de apenas quatro safras, considera-se que a empresa iniciou suas atividades no ano de 2003, e com situação de plena atuação, sendo que, após o término da safra 2006/2007, a empresa foi encerrada, com a comercialização de todo o seu imobilizado.

Estes itens não interferem na análise, sendo adaptações ao estudo, pois na prática, as empresas possuem vida útil maior que quatro safras, além de terem alguns anos para os investimentos iniciais de formação dos cafezais, etc., fatos que não refletiriam o real objetivo do estudo, não demonstrando a efetiva realidade que busca-se demonstrar com esta análise.

#### **4.2. GRUPO 1 - EMPRESA A.**

A Empresa A está situada no Estado de São Paulo, na região Mogiana do estado. É uma fazenda produtora de cafés especiais para exportação. A área total da fazenda compreende 265 hectares. Possui relevo plano, com altitude média de 700 m acima do nível do mar. O clima é típico do Brasil, com temperaturas baixas no inverno e quentes no verão. Possui índice pluviométrico médio, em torno de 1.600 mm anuais, concentrados na primavera e verão, ocorrendo algumas precipitações esporádicas no inverno, que geralmente é seco e pouco frio. As áreas para cultivo do café prevalecem um total de 132 hectares. A média de produção da fazenda está em torno de 25,80 sacas por hectare.

Possui cerca de 20 funcionários fixos, sendo que na época da safra são contratados cerca de 80 funcionários volantes.

### **4.3. GRUPO 1 - EMPRESA B.**

A Empresa B está situada no sul de Minas Gerais. É uma fazenda produtora de café convencional bica corrida. A comercialização ocorre no mercado interno, sendo que alguns lotes são comercializados para exportação. A área total da fazenda compreende 145 hectares. Possui relevo montanhoso, com altitude média de 1.000 m acima do nível do mar. O clima é típico de regiões montanhosas, com temperaturas baixas no inverno e amenas no verão. O índice pluviométrico médio, gira em torno de 1.800 mm anuais, bem distribuídos ao longo do ano. O solo provém de formações vulcânicas.

As áreas para cultivo do café prevalecem um total de 88 hectares. A média de produção da fazenda em torno de 21 sacas por hectare.

Na fazenda estão cerca de 18 hectares com mata nativa, reserva legal e preservação permanente. Possui 12 funcionários fixos e cerca de 60 funcionários volantes, principalmente no período de colheita do café.

#### 4.4. GRUPO 2 - EMPRESA C.

A Empresa C está situada no estado de São Paulo, na região centro-leste do estado. É uma fazenda produtora de café convencional. A área total da fazenda compreende 1470 hectares, divididas em 3 propriedades. Possui relevo plano na sua maioria, sendo que algumas partes possuem leve ondulação. A altitude média está compreendida na faixa de 600 à 800 m acima do nível do mar.

As áreas para cultivo do café prevalecem um total de 454 hectares. A média de produção da fazenda está em torno de 20,0 sacas por hectare.

Além das áreas de produção de café, a fazenda possui outras áreas, a saber:

- Áreas com matas, reservas e áreas de preservação permanentes: 207 hectares;
- Áreas com pastagens: 201 hectares;
- Áreas com cultivo de cana-de-açúcar: 536 hectares;
- Áreas com Eucalipto: 26 hectares;
- Outras áreas e benfeitorias: 46 hectares.

A empresa possui cerca de 100 funcionários fixos, complementados com cerca de 150 funcionários volantes no período de colheita do café.



#### **4.5. GRUPO 2 - EMPRESA D.**

A Empresa D está situada no sul de Minas Gerais. É uma fazenda produtora de cafés especiais para exportação. A área total da fazenda compreende 876 hectares. Possui relevo montanhoso, com altitude média de 1.100 m acima do nível do mar. O clima é típico de regiões montanhosas, com temperaturas baixas no inverno e amenas no verão. Possui índice pluviométrico médio, em torno de 2.000 mm anuais, bem distribuídos ao longo do ano.

As áreas para cultivo do café prevalecem um total de 283 hectares com média de produção da fazenda em torno de 22,80 sacas por hectare.

As áreas de mata nativa, reserva legal e preservação permanente ocupam uma área de cerca de 263 hectares. As áreas de pastagens correspondem à cerca de 308 hectares, que são aproveitados para a criação de gado extensivo para corte.

A empresa possui cerca de 120 funcionários fixos e uma quantidade variável de funcionários volantes, principalmente no período de colheita do café.

#### 4.6. LEVANTAMENTO DOS DADOS.

Os dados foram obtidos por meio de envio, pelas empresas, de arquivos em planilhas eletrônicas, ou impressas dos seguintes documentos:

- Fluxo de Caixa completo dos anos estudados;
- Produção total em cada safra, com as devidas classificações da mesma, segundo o critério de comercialização;
- Preços de venda de cada lote, com a quantidade de sacas de cada lote em cada safra;
- Lista total de máquinas, equipamentos, benfeitorias e instalações existentes na empresa com o preço de mercado respectivo.

#### 4.7. ANÁLISE DOS DADOS

Após a coleta dos dados, os mesmos foram organizados em diversas planilhas eletrônicas, com utilização do programa Microsoft Excel<sup>R</sup>. Através destas planilhas, buscou-se organizar as informações econômico-financeiras e construir o fluxo de caixa de cada empresa analisada, para posterior análise através de índices de análise econômico-financeira de investimentos e projetos. Considerou-se o formato de Fluxo de Caixa ao Capital Próprio – Acionistas (FCCP), que oferece maior análise sob o ponto de vista do empresário.

O Fluxo de Caixa ao Capital Próprio – Acionistas (FCCP), é o modelo de fluxo de caixa mas utilizado quando deseja-se descrever os retornos financeiros aos acionistas. Este modelo é descrito da seguinte forma:

- **Receitas:** São todos os valores alcançados com as vendas ou outro tipo que gerem recursos para a empresa. São valores positivos;

- **Impostos:** São todos os valores que a empresa desembolsa no pagamento de impostos e taxas. São valores negativos;
- **Receita Líquida:** é o saldo das receitas obtidas descontando-se os impostos e taxas;
- **Custo dos produtos vendidos:** São todos os valores desembolsados pela empresa no processo de produção e comercialização de seus produtos. São valores negativos;
- **Lucro operacional Bruto:** é o valor total obtido na receita líquida subtraído os valores do custo dos produtos vendidos;
- **Despesas Administrativas:** São todas as despesas indiretas do processo de produção e comercialização dos produtos da empresa. São valores negativos;
- **Despesas Comerciais:** São as despesas obtidas pela comercialização dos produtos da empresa. São valores negativos;
- **Despesas Gerais:** são todas as demais despesas. São valores negativos;
- **Lucro operacional ou Ebitda:** É o saldo total do lucro operacional bruto descontando-se as despesas administrativas, comerciais e gerais;
- **Depreciação:** São todos os valores descritos como sendo o desgaste natural dos ativos da empresa, alocados de forma anual. São valores negativos;
- **Lucro antes do Imposto de Renda (Lair):** É o saldo obtido dos valores do lucro operacional bruto subtraindo-se os valores da depreciação;
- **Imposto de Renda (IR):** São os valores pagos a título de Imposto de Renda. São valores negativos;

- **Lucro Líquido:** é o saldo obtido através da subtração dos valores do lucro antes do imposto de renda (Lair) e o imposto de renda (IR);
- **Depreciação:** Os valores de depreciação apontados no fluxo acima, voltam neste item com sinal positivo. São valores positivos;
- **Fluxo de caixa operacional:** É o resultado final do fluxo, antes dos investimentos ou desmobilizações;
- **Investimentos ou desmobilizações:** São os valores dos investimentos ou venda de imobilizados da empresa. São valores positivos ou negativos, dependendo da utilização;
- **Imposto de Renda sobre a venda de ativos:** São os valores pagos como imposto de renda quando ocorre a venda de ativos pela empresa. São valores negativos;
- **Fluxo caixa Capital ao Capital Próprio:** É o resultado final obtido neste fluxo.

Após a construção do Fluxo de Caixa, foram levantados os principais índices de análise econômico-financeira de investimentos e projetos, para definir através destes, a viabilidade de cada empresa, para posterior comparação destes índices entre os dois grupos estudados. Os índices utilizados neste trabalho são:

- 1) **Valor Presente Líquido (VPL):** O VPL, segundo ABREU FILHO et al (2007), é simplesmente a diferença entre o valor presente do projeto e o custo do projeto na data atual.

$$\text{VPL} = \text{VP} - I_0$$

sendo VP = Valor Presente e  $I_0$  = Investimento Inicial ou custo do projeto

Assim sendo, se o VPL for positivo significa que o projeto vale mais do que custa, ou seja, é lucrativo, e VPL negativo significa que o projeto custa

mais do que vale, ou seja, se for implementado, trará prejuízos. O critério decisório diz que um projeto só deve ser realizado se o seu VPL for nulo ou positivo, com a utilização da Taxa Mínima de Atratividade do investimento (TMA), ou seja, a taxa mínima para que o projeto seja considerado rentável.

BORDEAUX-REGO et al (2007) afirma que a análise pelo VPL pode ser resumida assim:

- VPL maior que 0 (Zero): o projeto é aceito, pois o capital investido é recuperado, a remuneração do investimento supera a TMA e o projeto gera um ganho de riqueza, representado pelo valor do VPL;
- VPL igual a 0 (Zero): é indiferente aceitar ou não o projeto, onde o capital investido é recuperado com a mesma TMA e a empresa não obtêm ganho de riqueza, que é igual ao VPL;
- VPL menor que 0 (Zero): o projeto é rejeitado, pois o capital investido não é recuperado, sendo a remuneração do capital menor que a TMA e com perda da riqueza no valor do VPL.

2) **Taxa Interna de Retorno (TIR):** Ainda segundo ABREU FILHO et al (2007), a Taxa Interna de Retorno é a taxa pela qual o VPL de um projeto é zero, sendo que para se investir em um projeto, a TIR deve ser, no mínimo, igual à Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Para o cálculo da TIR utiliza-se a fórmula:

$$TIR = (\text{Resultado Final do Fluxo de Caixa} / \text{Investimento Inicial}) - 1$$

3) **Índice de Lucratividade Líquido (ILL).** O ILL, segundo ABREU FILHO et al (2007), é o índice que mede a relação entre o valor recebido e o custo do investimento, sendo uma medida do custo/benefício. Para que um projeto seja aceito, ou rentável, o valor do ILL deve ser maior ou igual à 1.

$$ILL = VP / I_0$$

sendo VP = Valor Presente e IO = Investimento Inicial ou custo do projeto

BORDEAUX-REGO et al (2007) afirma que a análise pelo ILL pode ser descrita da seguinte forma:

- ILL maior que 1 (Um): o projeto é aceito, pois o capital investido é recuperado, a remuneração do investimento supera a TMA e o projeto gera um ganho de riqueza;
  - ILL igual a 1 (Um): é indiferente aceitar ou não o projeto, onde o capital investido é recuperado com a mesma TMA, e a empresa não obtém ganho de riqueza;
  - ILL menor que 1 (Um): o projeto é rejeitado, pois o capital investido não é recuperado, sendo a remuneração do capital menor que a TMA e com perda da riqueza.
- 4) **Taxa Mínima de Atratividade do investimento (TMA):** é a taxa mínima para que o projeto seja considerado rentável. Na análise de um projeto, os acionistas definem qual o valor desta taxa, ou seja, qual o percentual de ganho mínimo que desejam alcançar no investimento.
- 5) **Breakeven operacional:** O breakeven, ou ponto de equilíbrio operacional, visa determinar a quantidade mínima que deve ser produzida e vendida a fim de equilibrar as receitas e despesas. Segundo ABREU FILHO et al (2007), a quantidade que coloca um projeto em ponto de equilíbrio ou breakeven é aquela que deve ser produzida a fim de que o faturamento seja igual aos custos e, nesta condição, o projeto não produz lucro ou prejuízo.

A análise deste estudo será dividida em quatro partes:

- Análise da Produção;
- Análise das Receitas versus Custos;
- Análise do Fluxo de Caixa;
- Análise dos Índices de Viabilidade Econômico-Financeiros.

A conclusão do estudo foi dada através da análise comparativa destes índices entre as empresas de cada grupo, demonstrando a empresa com os melhores índices como sendo a que oferece maior (ou melhor) retorno econômico-financeiro ao empresário.

## **5. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Os resultados do estudo serão descritos através de uma análise individual de cada empresa estudada, utilizando a mesma metodologia para todas, onde demonstrar-se-á os principais resultados obtidos em cada uma delas.

Ao final, estes resultados serão descritos de forma sucinta em uma única análise, de onde obter-se-a a conclusão da pesquisa.

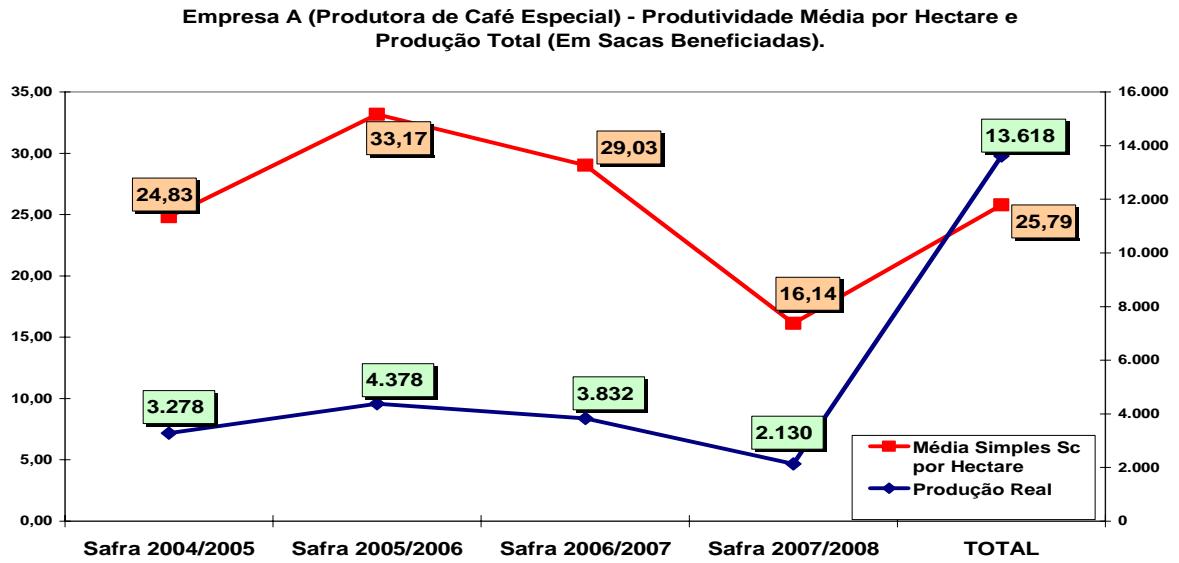
### **5.1. ANÁLISE DA PRODUÇÃO: EMPRESA A - PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL**

Pelo GRAF. 01 observa-se que a empresa produziu 13.618 sacas beneficiadas no período analisado de quatro safras, com alternância de duas safras altas (2004/2005 e 2005/2006) e duas safras baixas (2003/2004 e 2006/2007)<sup>2</sup>, demonstrando o ciclo bianual do café, onde a empresa produziu 3.278 sacas, 4.378 sacas, 3.832 sacas e 2.130 sacas, respectivamente nas quatro safras, ocasionando a média de produção das quatro safras em 25,79 sacas por hectare.

---

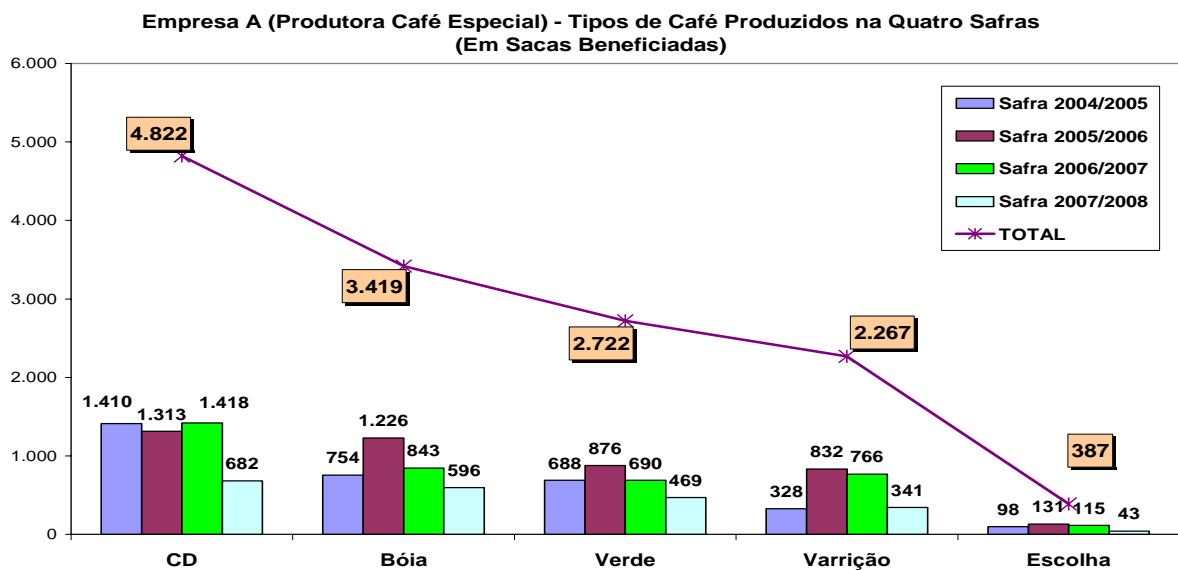
<sup>2</sup> O ano-agrícola da cafeicultura, geralmente, inicia-se em outubro e encerra-se em setembro, onde a nomenclatura representativa para as safras consiste nos dois anos fiscais em que a safra ocorrerá, sendo o primeiro número referente ao ano fiscal que se inicia a safra e o número final, ao ano fiscal que termina a safra, com a referida colheita. Por exemplo: Safra 2003/2004 diz respeito à safra que iniciou-se em outubro de 2003 e terminou com a colheita do café em setembro de 2004.





**GRÁFICO 01 - Empresa A: Produção Total (Em Sacas) e Média de Produção nas Quatro Safras (Em Sc/Ha.)**

De acordo com o GRAF. 02, podemos observar que do total produzido, 4.822 sacas foram processadas pela forma de Cereja Descascado (CD), 3.419 foram processados via café de terreiro (Bóia), 2.722 sacas foram de café verde, além de 2.267 sacas provenientes de varrição da lavoura, e 387 sacas foram de grãos defeituosos retirados no processo de beneficiamento (Café Escolha). Isso mostra que a empresa produziu cerca de 60% de sua produção com cafés de qualidade excepcional.



**GRÁFICO 02 - Empresa A: Produção segundo Tipos de Preparo (Em Sacas).**

#### 4.6 ANÁLISE DAS RECEITAS E CUSTOS: EMPRESA A - PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL

Observa-se através do GRAF. 03 que, nas safras 2003/2004 e 2006/2007, a empresa obteve saldo negativo em seu caixa, sendo os custos totais maiores que as receitas totais, com déficit de R\$ 79.740,00 na safra 2003/2004 e R\$ 217.389,00 na safra 2006/2007. No entanto, nas safras 2004/2005 e 2005/2006, este cenário é alterado, sendo as receitas superiores aos custos, com superávit de R\$ 198.007,00 na safra 2004/2005 e R\$ 444.030,00 na safra 2005/2006. No resultado final do período de quatro safras, percebe-se que a empresa obtém um saldo positivo de R\$ 344.909,00.

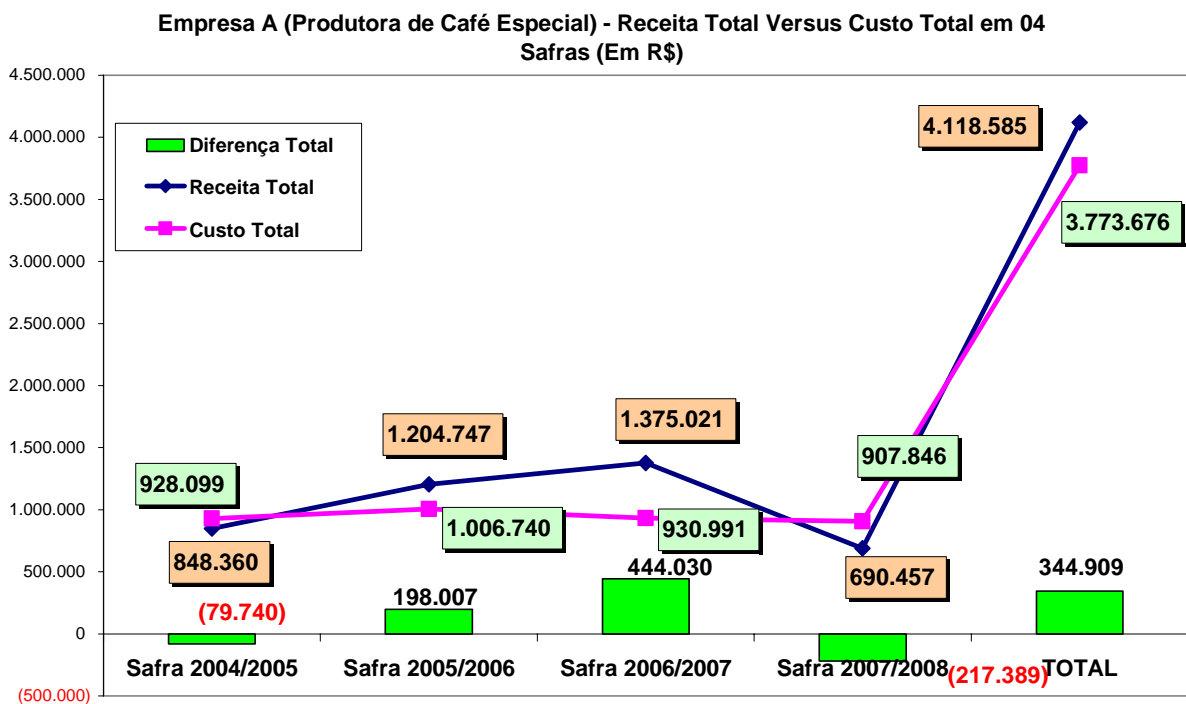
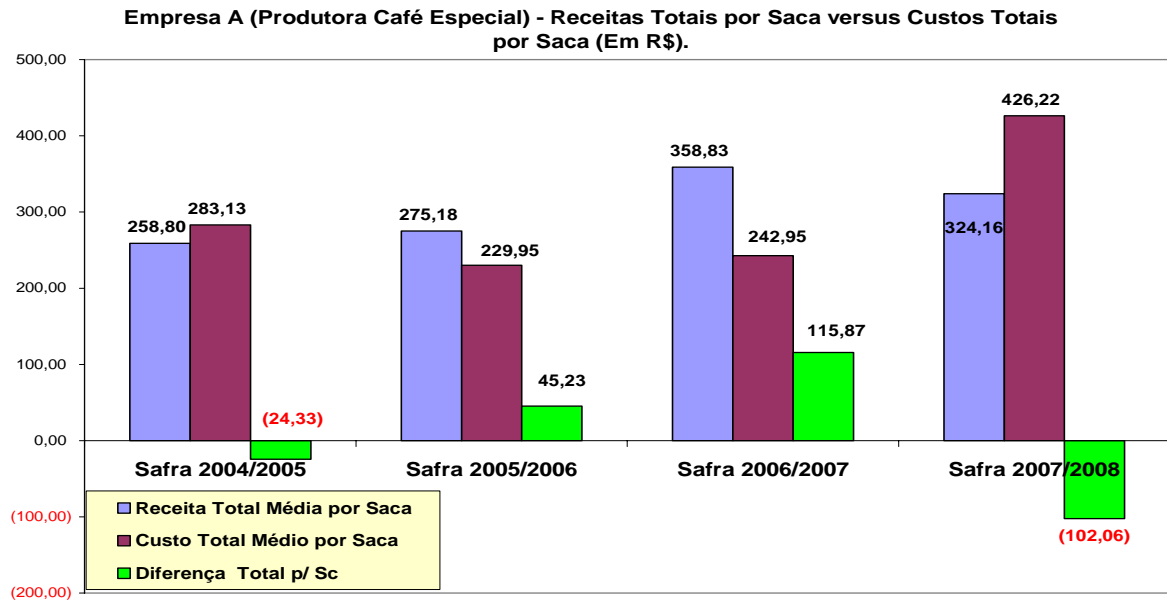


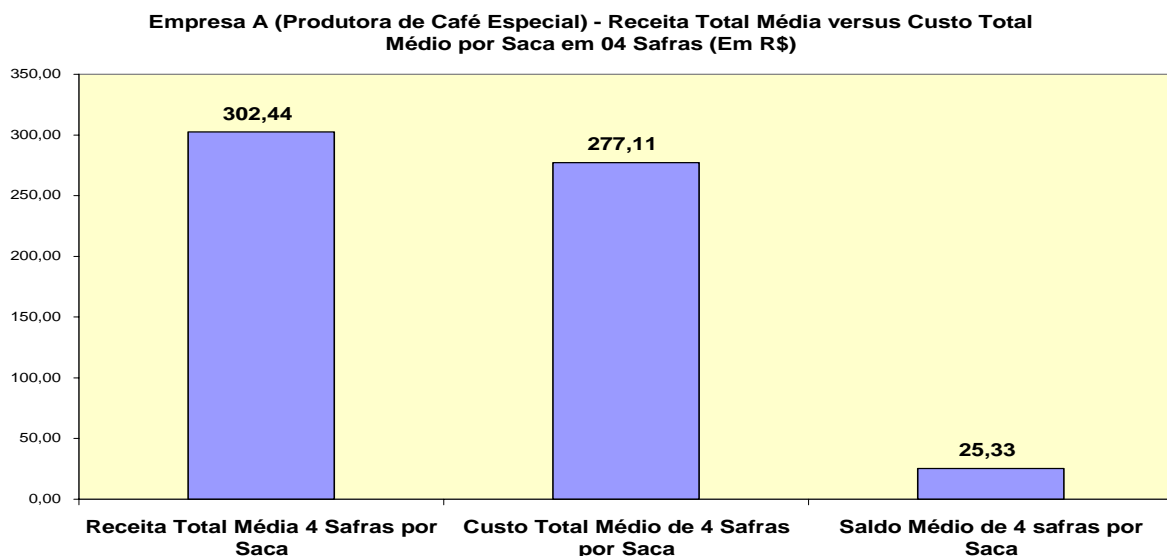
GRÁFICO 03 – Empresa A: Receitas Totais Versus Custos Totais (Em R\$).

Diante do exposto, percebe-se que nas safras 2003/2004 e 2006/2007, os custos totais por saca são maiores que as receitas totais por saca, gerando déficit de R\$ 24,33 por saca e R\$ 102,06 por saca, respectivamente. Entretanto, nas safras 2004/2005 e 2005/2006, ocorre superávit de R\$ 45,23 e R\$ 115,87 por saca, respectivamente, conforme GRAF. 04.



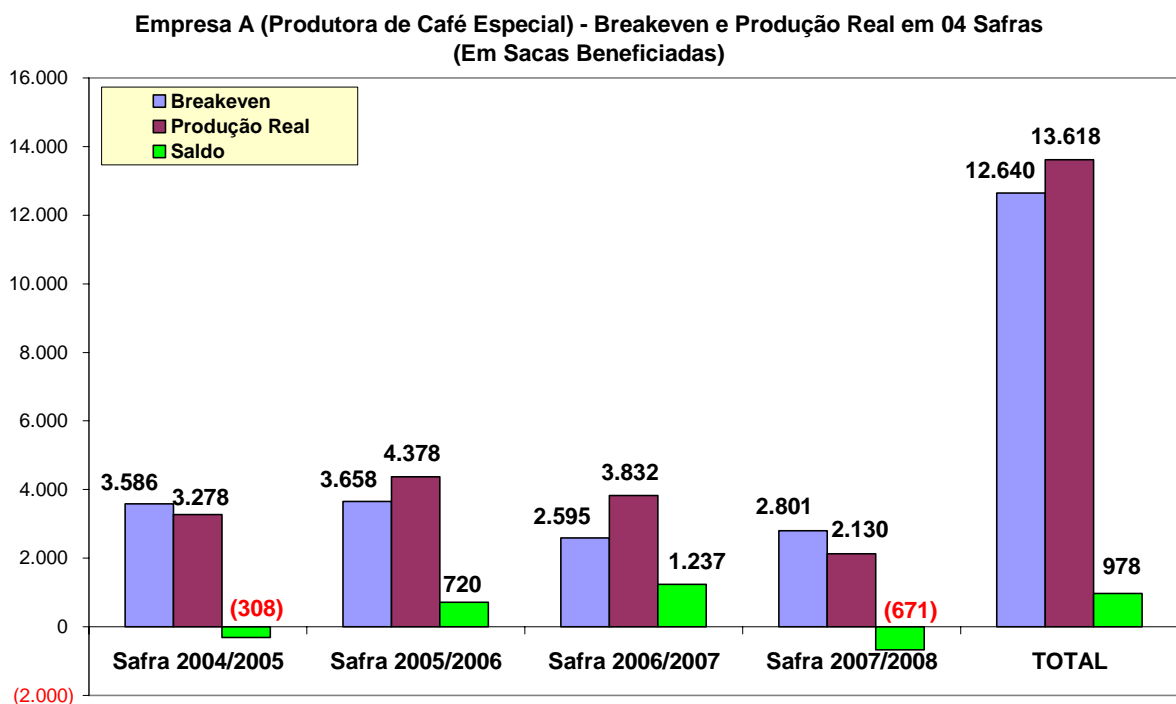
**GRÁFICO 04 – Empresa A: Receitas Totais por Saca Produzida versus Custos Totais por Saca Produzida (Em R\$).**

No resultado final do período, a receita total média por saca ficou em R\$ 302,44 e os custos totais médios por saca em R\$ 277,11, gerando um saldo positivo de R\$ 25,33 por saca no volume total produzido nas quatro safras, o que corresponde à R\$ 344.909,00 de saldo final total, na análise comparativa entre o Custo Total e a Receita Total, demonstrado pelo GRAF. 05.



**GRÁFICO 05 – Comparativo entre a Receita Média por Saca e o Custo Médio por Saca nas Quatro Safras (Em R\$).**

Através da análise do GRAF. 06 percebe-se que a produção da empresa nas quatro safras gerou um total de 13.618 sacas. Na análise do ponto de equilíbrio da produção (Breakeven operacional), observa-se que a empresa alcançou saldos negativos nas safras 2003/2004 e 2006/2007, e saldos positivos nas safras 2004/2005 e 2005/2006, gerando no somatório total do período, saldo positivo de 978 sacas no montante total da produção.



**GRÁFICO 06 – Empresa A: Produção Real e Ponto de Equilíbrio Operacional (Breakeven). (Em Sacas).**

#### **4.7 ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA: EMPRESA A - PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL**

Na análise do fluxo de caixa da empresa nas quatro safras estudadas, demonstradas na Tabela 01, observa-se que o saldo do fluxo de caixa nas safras 2003/2004 e 2006/2007 são negativos (R\$ 79.740,00 e R\$ 217.389,00 respectivamente), indicando prejuízo financeiro para a empresa. Porém, nas safras 2004/2005 e 2005/2006, o resultado financeiro final foi positivo (R\$ 166.126,00 e R\$ 350.644,00 respectivamente), gerando

lucros para a empresa. O saldo final do período de quatro safras da empresa foi positivo em R\$ 219.641,00, indicando ganhos financeiros.

TABELA 01 – Empresa A: Fluxo de Caixa.

<b>EMPRESA A - FLUXO DE CAIXA DAS SAFRAS 2004/2007</b>						
Componentes do fluxo de caixa	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	TOTAL DO PERÍODO
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>Receita +</b>	<b>0</b>	<b>848.360</b>	<b>1.204.747</b>	<b>1.375.021</b>	<b>690.457</b>	<b>4.118.585</b>
Impostos -	0	(20.679)	(22.976)	(4.589)	(8.450)	(56.695)
Receita líquida =	0	827.681	1.181.770	1.370.432	682.007	4.061.890
Custo dos produtos vendidos -	0	(702.151)	(728.610)	(806.188)	(724.512)	(2.961.460)
Lucro Operacional bruto =	0	125.530	453.160	564.244	(42.504)	1.100.430
Despesas Administrativas -	0	(99.357)	(244.374)	(111.601)	(147.135)	(602.466)
Despesas Comerciais -	0	0	0	0	0	0
Despesas Gerais -	0	(95.134)	0	0	0	(95.134)
Lucro Operacional (EBITDA)	0	(68.960)	208.786	452.643	(189.639)	402.830
Depreciação -	0	(70.483)	(70.483)	(70.483)	(70.483)	(281.933)
LAJIR =	0	(139.444)	138.303	382.160	(260.122)	120.896
Despesas Financeiras -	0	(10.779)	(10.779)	(8.613)	(27.750)	(57.921)
<b>Total das Despesas</b>		<b>(928.099)</b>	<b>(1.006.740)</b>	<b>(930.991)</b>	<b>(907.846)</b>	<b>(3.773.676)</b>
Lucro antes do IR (LAIR)	0	(150.223)	127.524	373.547	(287.872)	62.975
IR 25% -	0	0	(31.881)	(93.387)	0	(125.268)
Lucro Líquido =	0	(150.223)	95.643	280.160	(287.872)	(62.292)
Depreciação +	0	70.483	70.483	70.483	70.483	281.933
<b>Fluxo de Caixa =</b>	<b>0</b>	<b>(79.740)</b>	<b>166.126</b>	<b>350.644</b>	<b>(217.389)</b>	<b>219.641</b>
Investimentos	0	18.660	11.550	13.873	8.000	52.083
Desmobilizações de equipamentos	(1.776.900)	0	0	0	2.487.660	2.487.660
IR 25% - sobre a venda de ativos	0	0	0	0	(621.915)	(621.915)
<b>Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas</b>	<b>(1.776.900)</b>	<b>(61.079)</b>	<b>177.676</b>	<b>364.517</b>	<b>1.656.356</b>	<b>2.137.469</b>

Ao pensar-se que a empresa conseguiu gerar lucros totais no valor de R\$ 219.641,00 nas quatro safras, pode-se deduzir que o acionista recebeu pelo seu investimento o valor médio de R\$ 54.910,25 anual, o que representa R\$ 4.575,85 mensalmente, fato considerado como uma renda mensal satisfatória.

Ao considerar-se que, após o período de quatro anos a empresa foi encerrada, a venda dos ativos auferiu o valor líquido de R\$ 1.865.745,00, que somado ao montante total do fluxo de caixa dos quatro anos, gerou receita final total de R\$ 2.137.469,00.

#### **4.8 ANÁLISE DOS ÍNDICES DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIROS: EMPRESA A - PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL**

Os resultados alcançados pela empresa demonstram que a mesma é considerada um bom investimento, com bons índices de atratividade e rentabilidade, como demonstrado na Tabela 02, onde a análise do Valor Presente Líquido, mostra o valor de R\$ 81.769,03, indicando a geração de riqueza após o período. Da mesma forma, a Taxa Interna de Retorno foi de 20,29%, e o Índice de Lucratividade Líquido apresentou valor de 1,05, comprovando a rentabilidade financeira da empresa.

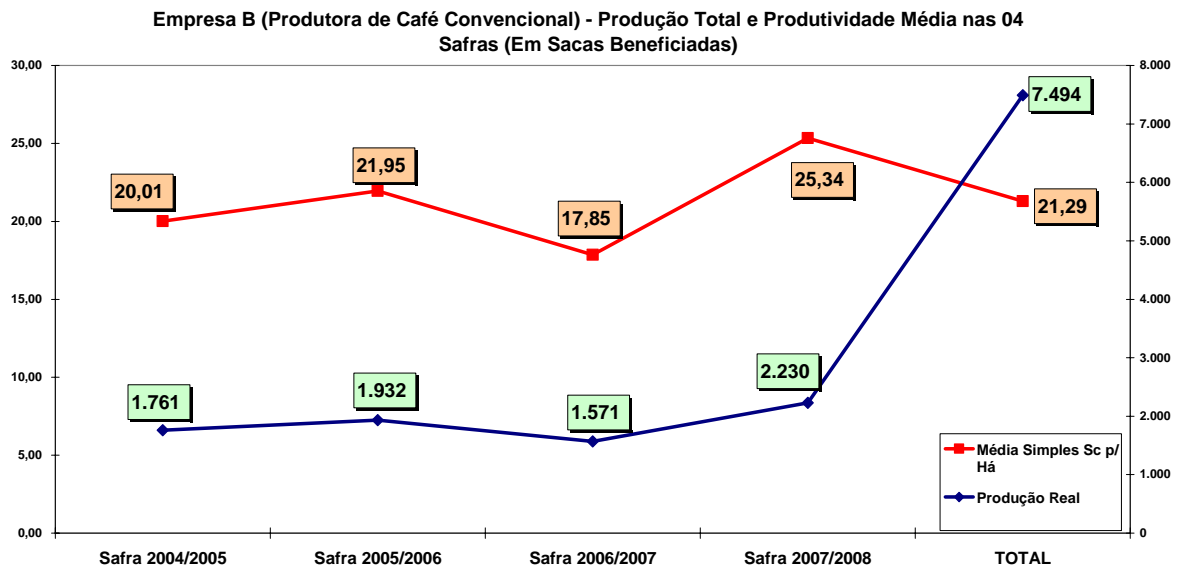
**TABELA 02 – Empresa A: Índices de Análise Econômico-Financeiros.**

<b>EMPRESA A - ÍNDICES DE ANÁLISES ECONÔMICO-FINANCEIROS.</b>		
<b>VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)</b>		
Custo	VP	VPL
(1.776.900,00)	1.858.669,03	81.769,03
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(1.776.900,00)	2.137.469,38	20,29%
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) USANDO O VALOR PRESENTE DO CAPITAL</b>		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(1.776.900,00)	1.858.669,03	4,60%
<b>ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE LÍQUIDO (ILL)</b>		
Custo	VP RECEITAS	ILL
(1.776.900,00)	1.858.669,03	1,05

Desta forma, pode-se deduzir que a empresa A (Pequena Empresa Produtora de Café Especial) é um projeto viável econômico-financeiramente aos seus acionistas.

#### 4.9 ANÁLISE DA PRODUÇÃO: EMPRESA B – PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL

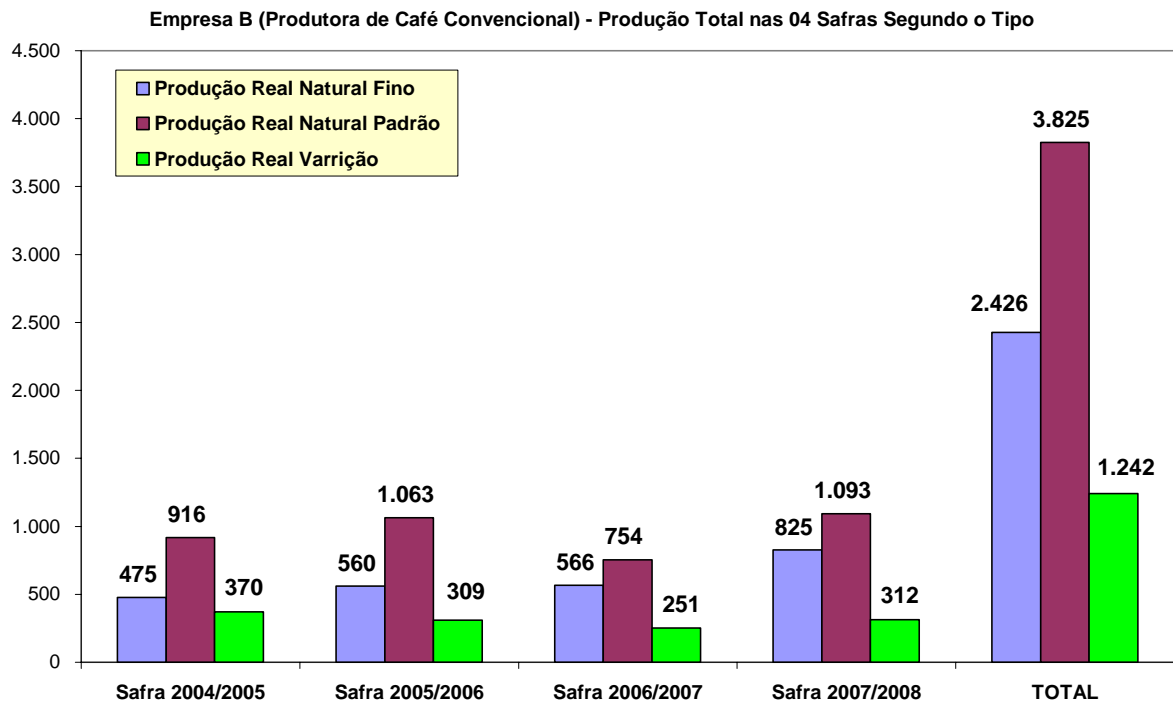
Através do GRAF. 07 observa-se que a empresa produziu 7.494 sacas beneficiadas no período analisado de quatro safras, com ocorrência de duas safras altas (2004/2005 e 2006/2007) e duas safras baixas (2003/2004 e 2005/2006), onde a empresa produziu 1.761 sacas, 1.932 sacas, 1.571 sacas e 2.230 sacas, respectivamente nas quatro safras, ocasionando a média de produção total das quatro safras, em 21,29 sacas por hectare.



G

**RÁFICO 07 – Empresa B: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha.)**

Como a empresa produz café convencional, toda a sua produção foi classificada como café Natural (Café de Terreiro). Porém, parte da produção alcançou melhor qualidade, sendo classificado como Natural Fino. Pelo demonstrado no GRAF. 08, 2.426 sacas foram classificadas como Natural Fino, 3.825 foram processados como café de terreiro ou Bóia e 1.242 sacas são provenientes de varrição da lavoura. Isso demonstra que a empresa produziu 32% de sua produção com cafés de excelente qualidade, 51 % com cafés tipo padrão mercado interno e 17% de cafés com qualidade inferior.



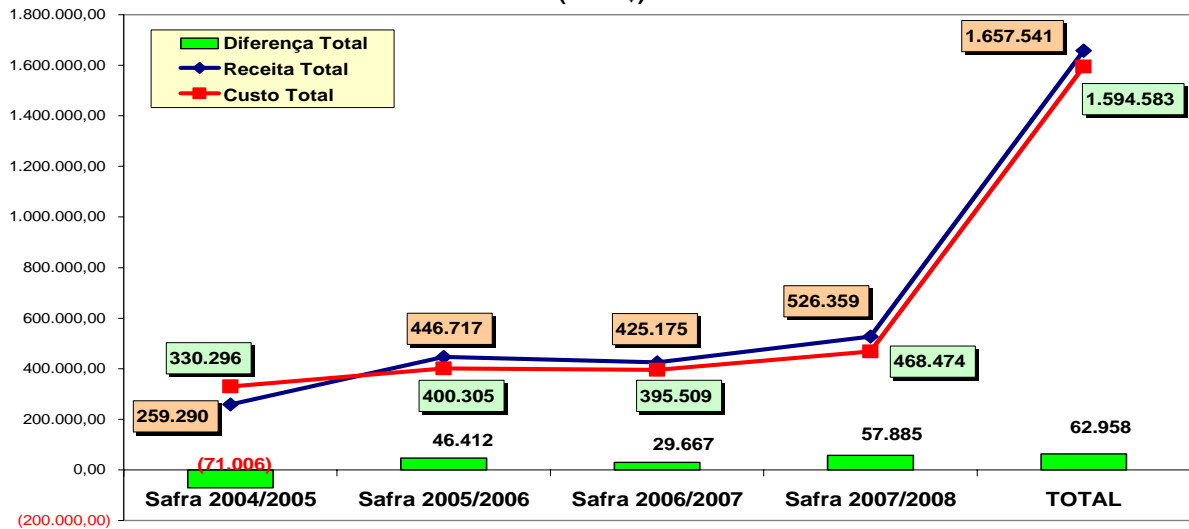
**GRÁFICO 08 – Empresa B: Produção Total segundo a Classificação (Em Sacas).**

#### **4.10 ANÁLISE DAS RECEITAS E CUSTOS: EMPRESA B – PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL**

Observa-se através do GRAF. 09 que, na safra 2003/2004, a empresa obteve saldo negativo em seu caixa, sendo os custos totais maiores que as receitas totais, gerando um déficit de R\$ 71.006,00. No entanto, nas safras seguintes (2004/2005; 2005/2006 e 2006/2007), as receitas são superiores aos custos. No resultado final do período de quatro safras, a empresa obteve um saldo positivo de R\$ 62.958,00 nesta análise.



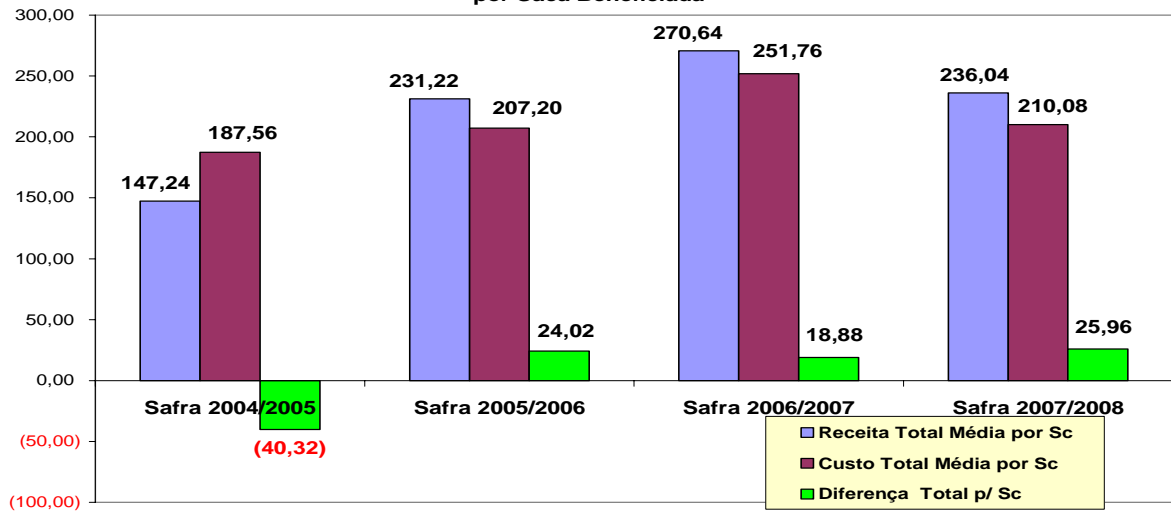
**Empresa B (Produtora de Café Convencional) - Receita Total versus Custo Total nas 04 Safras (Em R\$)**



**GRÁFICO 09 – Empresa B: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).**

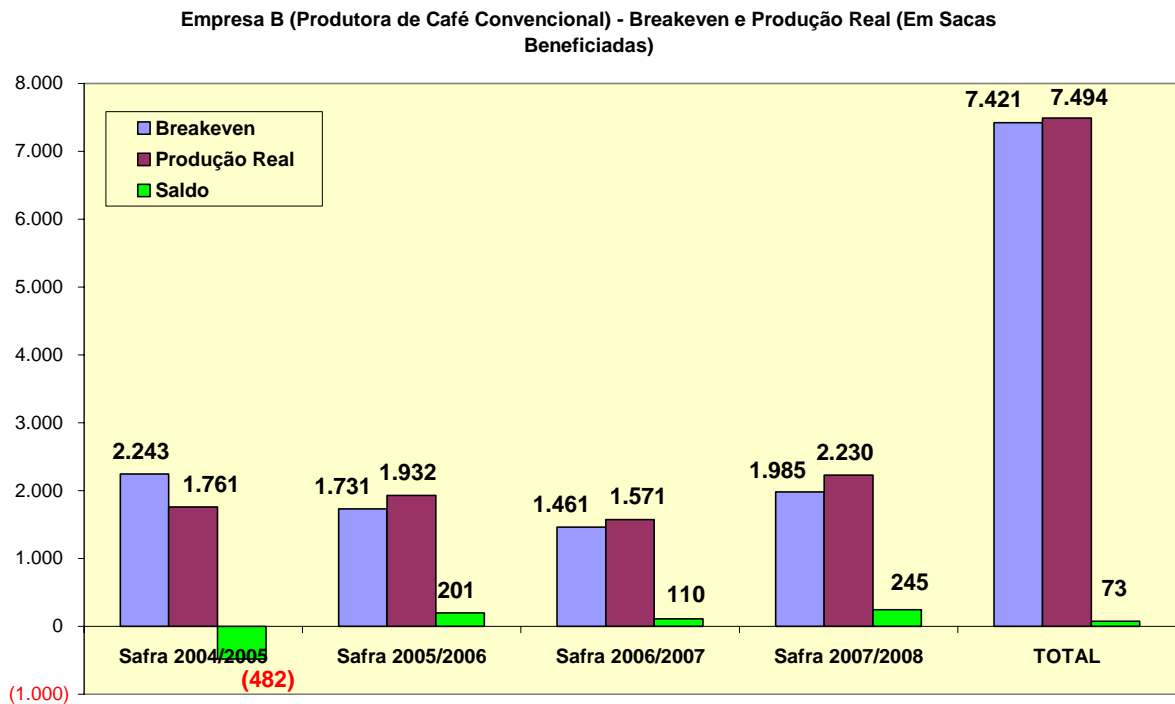
Através do GRAF. 10, pode-se perceber que na safra 2003/2004, os custos totais por saca são maiores que as receitas totais por saca produzida, gerando um saldo negativo de R\$ 40,32 por saca. Entretanto, nas safras 2004/2005, 2005/2006 e 2006/2007, o saldo por saca passa a ser positivo, gerando lucratividade para a empresa. (R\$ 24,02; R\$ 18,88 e R\$ 25,96 por saca, respectivamente).

**Empresa B (Produtora de Café Convencional) - Receitas Totais versu Custos Totais por Saca Beneficiada**



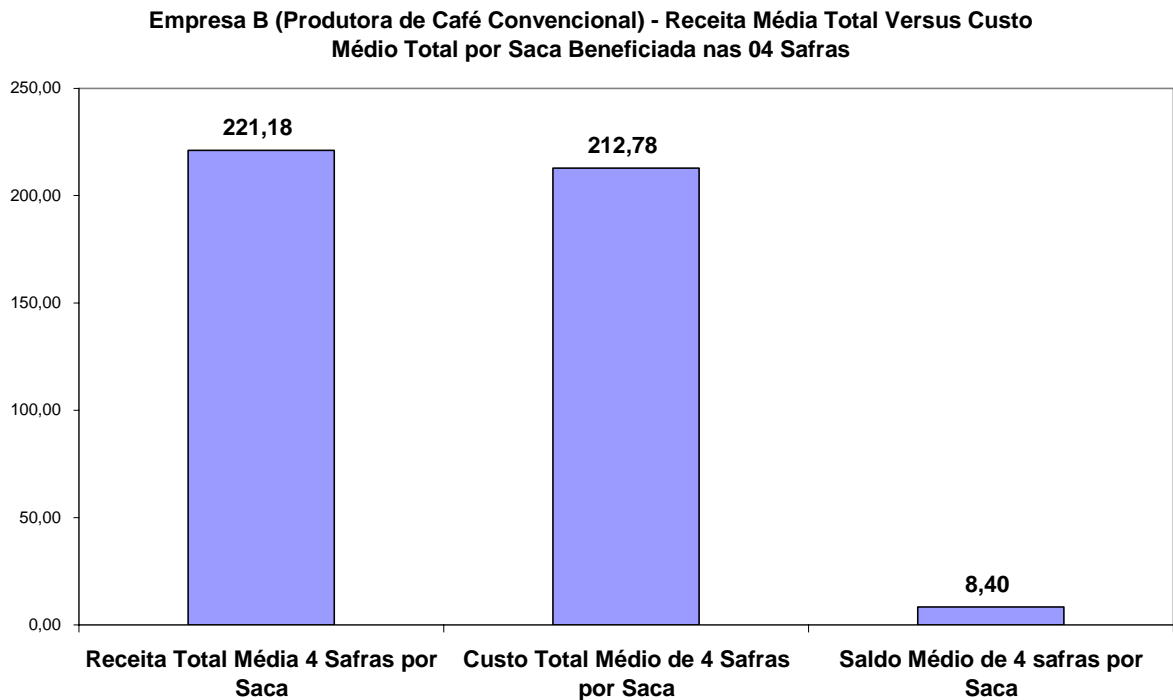
**GRÁFICO 10 – Empresa B: Comparativo entre a Receita Média P/ Saca e o Custo Médio P/ Saca (R\$).**

Na análise do ponto de equilíbrio da produção (Breakeven operacional) conforme observado no GRAF. 11, observa-se que a empresa obteve saldos negativos de 482 sacas na safra 2003/2004, e saldos positivos de 201 sacas na safra 2004/2005, 110 sacas na safra 2005/2006 e 245 sacas na safra 2006/2007, gerando saldo positivo de 73 sacas no total do período.



**GRÁFICO 11 – Empresa B: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional - (Em Sacas).**

O GRAF. 12 expõe que no resultado final do período, a receita total média por saca ficou em R\$ 221,18 e os custos totais médios por saca em R\$ 212,78, gerando um saldo positivo de R\$ 8,40 por saca no volume total produzido nas quatro safras. Este valor equivale à R\$ 62.958,00 de saldo final total.



**GRÁFICO 12 – Empresa B: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio P/ Saca em 04 Safras (R\$).**

#### **4.11 ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA: EMPRESA B – PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL**

Na análise do fluxo de caixa da empresa nas quatro safras estudadas, demonstradas na Tabela 03, observa-se que o saldo do fluxo de caixa na safra 2003/2004 é negativo em R\$ 71.006,00, indicando prejuízo financeiro para a empresa. Porém, nas safras seguintes (2004/2005; 2005/2006 e 2006/2007), o resultado financeiro final foi positivo (R\$ 42.381,00; R\$ 29.882,00 e R\$ 50.986,00 respectivamente), gerando lucros para a empresa. O saldo final do período de quatro safras da empresa foi positivo em R\$ 52.183,00, indicando ganhos financeiros.

TABELA 03 – Empresa B : Fluxo de Caixa.

<b>EMPRESA B - FLUXO DE CAIXA DAS SAFRAS 2004 À 2007</b>						
Componentes do fluxo de caixa	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	TOTAL DO PERÍODO
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>Receita +</b>	<b>0</b>	<b>259.290</b>	<b>446.717</b>	<b>425.175</b>	<b>526.359</b>	<b>1.657.541</b>
<b>Impostos -</b>	<b>0</b>	<b>(3.455)</b>	<b>(3.904)</b>	<b>(4.412)</b>	<b>(4.985)</b>	<b>(16.756)</b>
<b>Receita líquida =</b>	<b>0</b>	<b>255.835</b>	<b>442.813</b>	<b>420.764</b>	<b>521.374</b>	<b>1.640.785</b>
<b>Custo dos produtos vendidos -</b>	<b>0</b>	<b>(259.862)</b>	<b>(320.461)</b>	<b>(306.459)</b>	<b>(379.783)</b>	<b>(1.266.565)</b>
<b>Lucro Operacional bruto =</b>	<b>0</b>	<b>(4.027)</b>	<b>122.352</b>	<b>114.305</b>	<b>141.591</b>	<b>374.220</b>
<b>Despesas Administrativas -</b>	<b>0</b>	<b>(58.649)</b>	<b>(64.849)</b>	<b>(75.738)</b>	<b>(74.617)</b>	<b>(273.853)</b>
<b>Despesas Comerciais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Despesas Gerais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Lucro Operacional (EBITDA)</b>	<b>0</b>	<b>(62.676)</b>	<b>57.502</b>	<b>38.567</b>	<b>66.974</b>	<b>100.367</b>
<b>Depreciação -</b>	<b>0</b>	<b>(30.288)</b>	<b>(30.288)</b>	<b>(30.288)</b>	<b>(30.288)</b>	<b>(121.152)</b>
<b>LAJIR =</b>	<b>0</b>	<b>(92.964)</b>	<b>27.214</b>	<b>8.279</b>	<b>36.686</b>	<b>(20.785)</b>
<b>Despesas Financeiras -</b>	<b>0</b>	<b>(8.330)</b>	<b>(11.090)</b>	<b>(8.900)</b>	<b>(9.089)</b>	<b>(37.409)</b>
<b>Total das Despesas</b>		<b>(330.296)</b>	<b>(400.305)</b>	<b>(395.509)</b>	<b>(468.474)</b>	<b>(1.594.583)</b>
<b>Lucro antes do IR (LAIR)</b>	<b>0</b>	<b>(101.294)</b>	<b>16.124</b>	<b>(621)</b>	<b>27.597</b>	<b>(58.194)</b>
<b>IR 25% -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(4.031)</b>	<b>155</b>	<b>(6.899)</b>	<b>(10.775)</b>
<b>Lucro Líquido =</b>	<b>0</b>	<b>(101.294)</b>	<b>12.093</b>	<b>(466)</b>	<b>20.698</b>	<b>(68.969)</b>
<b>Depreciação +</b>	<b>0</b>	<b>30.288</b>	<b>30.288</b>	<b>30.288</b>	<b>30.288</b>	<b>121.152</b>
<b>Fluxo de Caixa =</b>	<b>0</b>	<b>(71.006)</b>	<b>42.381</b>	<b>29.822</b>	<b>50.986</b>	<b>52.183</b>
<b>Investimentos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>55.000</b>	<b>22.000</b>	<b>560</b>	<b>77.560</b>
<b>Desmobilizações de equipamentos</b>	<b>(1.110.440)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.554.616</b>	<b>1.554.616</b>
<b>IR 25% - sobre a venda de ativos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(388.654)</b>	<b>(388.654)</b>
<b>Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas</b>	<b>(1.110.440)</b>	<b>(71.006)</b>	<b>97.381</b>	<b>51.822</b>	<b>1.217.508</b>	<b>1.295.705</b>

Ao pensar-se que a empresa conseguiu gerar lucros totais no valor de R\$ 52.183,00 nas quatro safras, pode-se deduzir que o acionista recebeu pelo seu investimento o valor médio de R\$ 13.045,75 anual, o que representa R\$ 1.087,15 mensalmente, fato considerado como uma renda mensal baixa.

Ao considerar-se que, após o período de quatro anos a empresa foi encerrada, com venda dos ativos, nota-se que a venda dos ativos gerou o valor líquido de R\$ 1.165.962,00,

que somado ao montante total do fluxo de caixa dos quatro anos, apresenta receita final total de R\$ 1.295.705,00.

#### 4.12 ANÁLISE DOS ÍNDICES DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIROS: EMPRESA B – PEQUENA EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL

Como demonstrado na Tabela 04, os resultados alcançados pela empresa demonstram que a mesma é considerada um bom investimento, com bons índices de atratividade e rentabilidade, sendo que o Valor Presente Líquido foi de R\$ 16.260,00, indicando a geração de riqueza após o período, a Taxa Interna de Retorno obtida é de 16,68%, e o Índice de Lucratividade Líquido apresentou valor de 1,01.

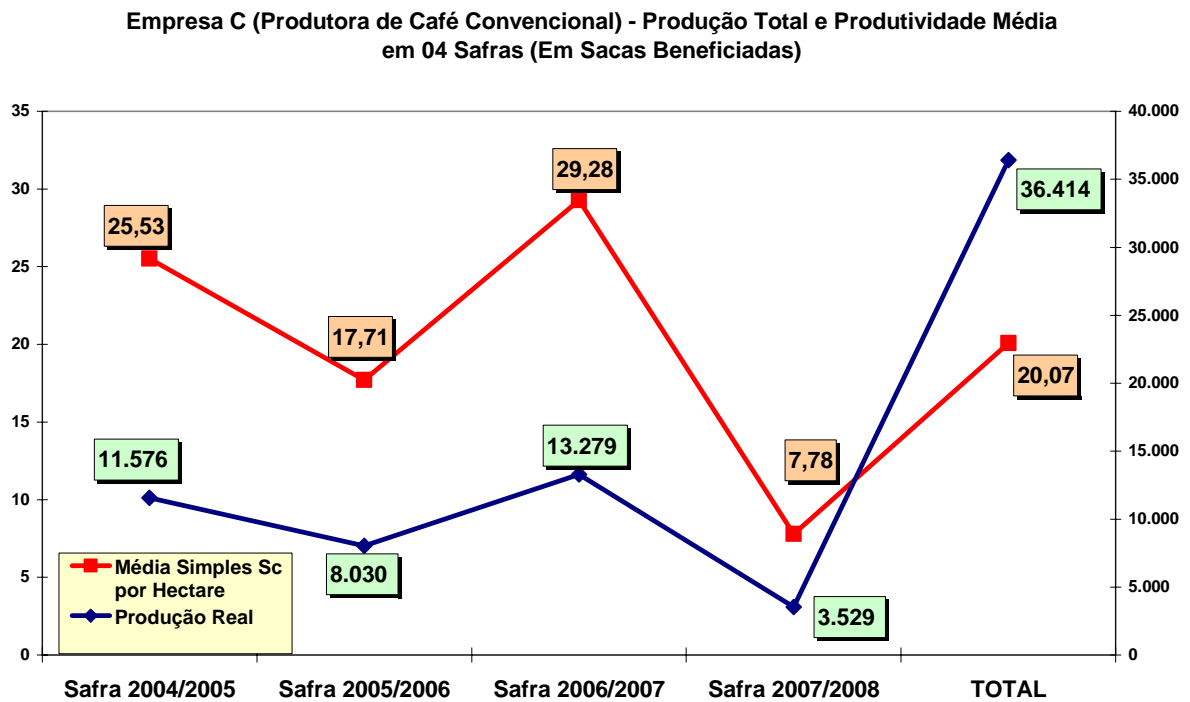
**TABELA 04 – Empresa B: Índices de Análise Econômico-Financeiros.**

EMPRESA B - ÍNDICES DE ANÁLISES ECONÔMICO-FINANCEIROS.		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)		
Custo	VP	VPL
(1.110.440,00)	R\$ 1.126.700	R\$ 16.260
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(1.110.440,00)	1.295.705,06	16,68%
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) USANDO O VALOR PRESENTE DO CAPITAL		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(1.110.440,00)	1.126.700,05	1,46%
ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE LÍQUIDO (ILL)		
Custo	VP RECEITAS	ILL
(1.110.440,00)	1.126.700,05	1,01

Desta forma, pode-se dizer que a empresa B (Pequena Empresa Produtora de Café Convencional) é um projeto viável econômico-financeiramente aos seus acionistas.

#### 4.13 ANÁLISE DA PRODUÇÃO: EMPRESA C - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL

Pelo GRAF. 13, observa-se que a empresa produziu 36.414 sacas beneficiadas no período analisado de quatro safras, com alternância de duas safras altas e duas safras baixas, onde a empresa produziu 11.576 sacas, 8.030 sacas, 13.279 sacas e 3.529 sacas respectivamente nas quatro safras, ocasionando a média de produção total das quatro safras, em 20,07 sacas por hectare.

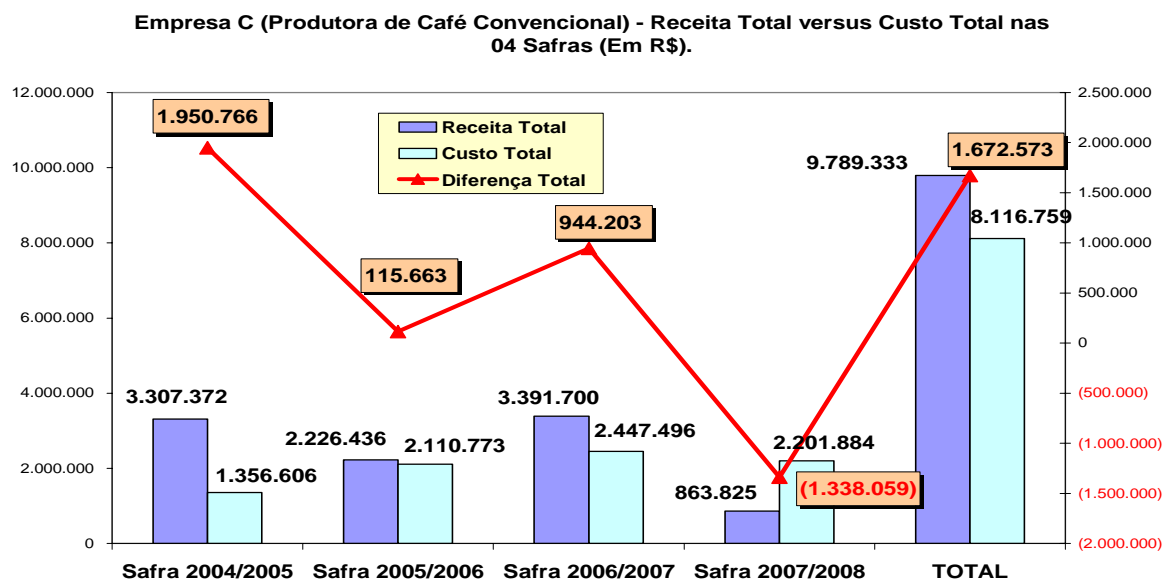


**GRÁFICO 13 – Empresa C: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha.)**

Como a empresa produz café convencional, toda a sua produção foi classificada como Café Natural (Café de Terreiro).

#### 4.14 ANÁLISE DAS RECEITAS E CUSTOS: EMPRESA C - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL

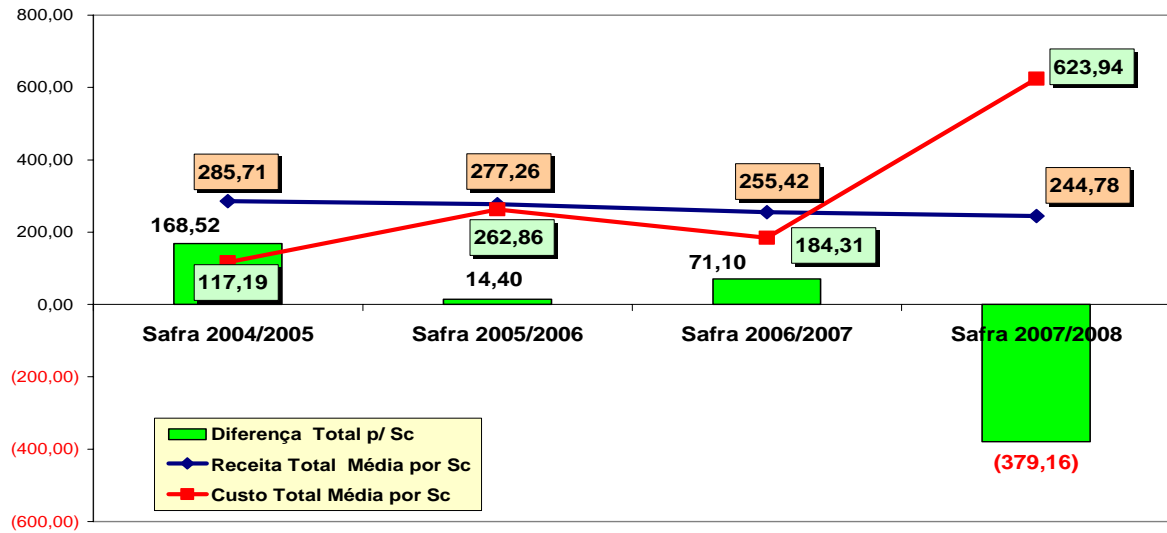
Observa-se através do GRAF. 14 que a empresa obteve saldo negativo em seu caixa somente na safra 2006/2007, sendo os custos totais maiores que as receitas totais, com déficit total de R\$ 1.338.059,00. No entanto, nas três safras anteriores, houve saldo positivo no caixa, sendo as receitas superiores aos custos, apresentando superávits de R\$ 1.950.766,00 na safra 2003/2004; R\$ 115.663,00 na safra 2004/2005 e R\$ 944.203,00 na safra 2005/2006. No resultado final do período de quatro safras, a empresa obtém um saldo positivo de R\$ 1.672.573,00 nesta análise.



**GRÁFICO 14 – Empresa C: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).**

Pelo demonstrado no GRAF. 15, percebe-se que na safra 2006/2007 os custos totais por saca são maiores que as receitas totais por saca produzida, gerando um saldo negativo de R\$ 379,16 por saca. Entretanto, nas três safras anteriores (2003/2004; 2004/2005 e 2005/2006), as receitas totais por sacas são superiores aos custos totais por sacas, gerando lucratividade para a empresa em R\$ 168,52, R\$ 14,40 e R\$ 71,10 por saca, respectivamente.

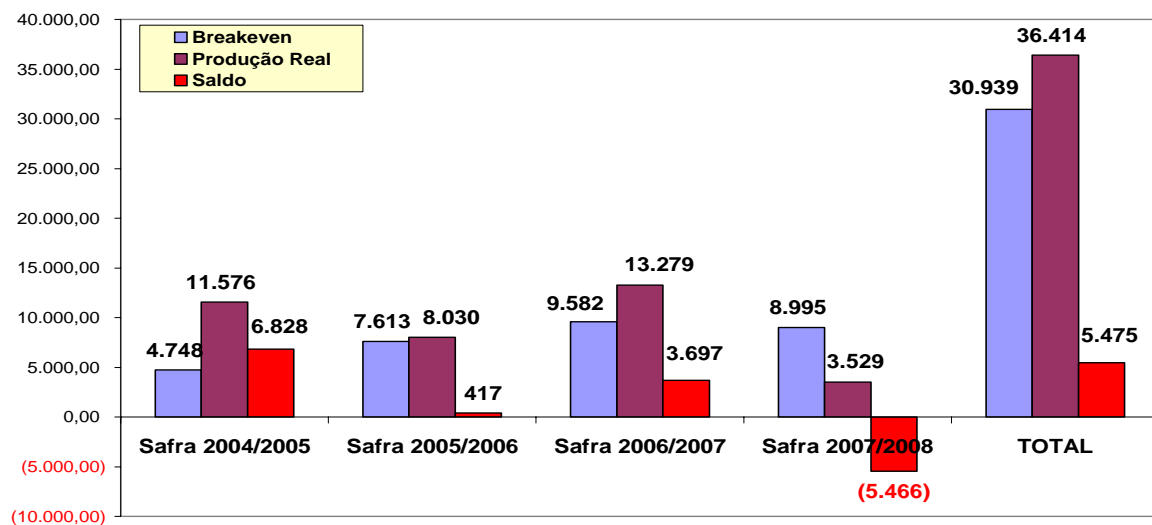
**Empresa C (Produtora de Café Convencional) - Receita Total Média por Saca versus Custo Total Médio por Saca nas 04 Safras (Em R\$)**



**GRÁFICO 15 – Empresa C: Comparativo entre a Receita Média p/ Saca e o Custo Médio p/ Saca (R\$).**

O GRAF. 16 mostra a análise do ponto de equilíbrio da produção (Breakeven operacional), onde observa-se que a empresa obteve saldos negativos de produção somente na safra 2006/2007, em 5.466 sacas, e saldos positivos nas demais safras, sendo 6.828 sacas na safra 2003/2004, 417 sacas na safra 2004/2005 e 3.697 sacas na safra 2005/2006, gerando no total do período, um saldo positivo de 5.475 sacas no montante total da produção.

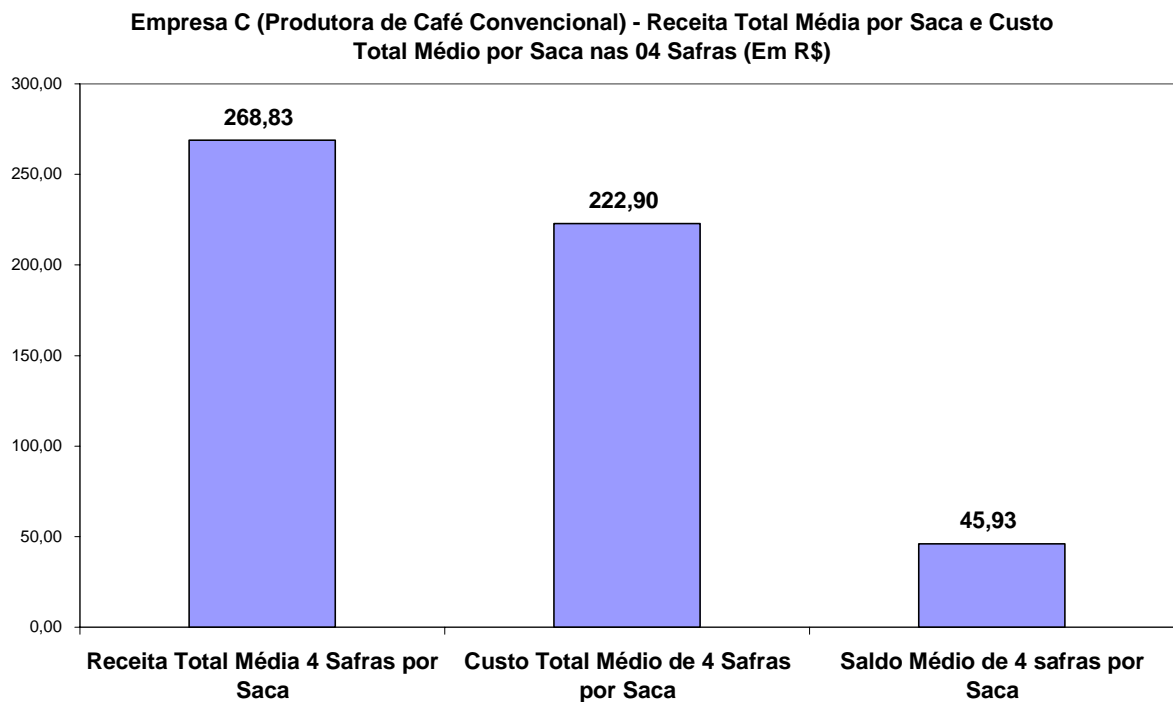
**Empresa C (Produtora de Café Convencional) - Produção Real e Breakeven nas 04 Safras (Em Sacas Beneficiadas)**



**GRÁFICO 16 – Empresa C: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional (Em Sacas).**



No resultado final do período, exposto através do GRAF. 17, a receita total média por saca ficou em R\$ 268,83 e os custos totais médios por saca em R\$ 222,90, resultando em saldo positivo de R\$ 45,93 por saca, considerando o volume total produzido nas quatro safras.



**GRÁFICO 17 – Empresa C: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio p/ Saca - 04 Safras (R\$).**

#### **4.15 ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA: EMPRESA C - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL**

Na análise do fluxo de caixa da empresa nas quatro safras, demonstradas na Tabela 05, observa-se que o saldo do fluxo de caixa na safra 2006/2007 é negativo em R\$ 1.338.059,00. Porém, nas safras seguintes, o resultado financeiro final, foi positivo em R\$ 1.502.938,00, R\$ 115.663,00 e R\$ 748.016,00 respectivamente nas safras 2003/2004, 2004/2005 e 2005/2006. O saldo final do período foi positivo em R\$ 1.028.558,00, indicando ganhos financeiros.

Tabela 05 – Empresa C: Fluxo de Caixa.

<b>EMPRESA C - FLUXO DE CAIXA DAS SAFRAS 2004/2007</b>						
Componentes	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	TOTAL DO PERÍODO
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>Receita +</b>	<b>0</b>	<b>3.307.372</b>	<b>2.226.436</b>	<b>3.391.700</b>	<b>863.825</b>	<b>9.789.333</b>
<b>Impostos -</b>	<b>0</b>	<b>(3.544)</b>	<b>(7.974)</b>	<b>(10.238)</b>	<b>(10.689)</b>	<b>(32.445)</b>
<b>Receita líquida =</b>	<b>0</b>	<b>3.303.828</b>	<b>2.218.462</b>	<b>3.381.461</b>	<b>853.136</b>	<b>9.756.887</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>0</b>	<b>(899.930)</b>	<b>(1.438.459)</b>	<b>(1.364.238)</b>	<b>(1.245.329)</b>	<b>(4.947.955)</b>
<b>Lucro Operacional bruto</b>	<b>0</b>	<b>2.403.897</b>	<b>780.003</b>	<b>2.017.224</b>	<b>(392.192)</b>	<b>4.808.932</b>
<b>Despesas Administrativas -</b>	<b>0</b>	<b>(441.980)</b>	<b>(637.552)</b>	<b>(1.045.920)</b>	<b>(925.972)</b>	<b>(3.051.425)</b>
<b>Despesas Comerciais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Despesas Gerais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>0</b>	<b>1.961.918</b>	<b>142.451</b>	<b>971.304</b>	<b>(1.318.165)</b>	<b>1.757.508</b>
<b>Depreciação -</b>	<b>0</b>	<b>(159.453)</b>	<b>(159.453)</b>	<b>(159.453)</b>	<b>(159.453)</b>	<b>(637.813)</b>
<b>LAJIR =</b>	<b>0</b>	<b>1.802.464</b>	<b>(17.003)</b>	<b>811.850</b>	<b>(1.477.618)</b>	<b>1.119.694</b>
<b>Despesas Financeiras -</b>	<b>0</b>	<b>(11.152)</b>	<b>(26.787)</b>	<b>(27.101)</b>	<b>(19.894)</b>	<b>(84.934)</b>
<b>Total das Despesas</b>		<b>(1.356.606)</b>	<b>(2.110.773)</b>	<b>(2.447.496)</b>	<b>(2.201.884)</b>	<b>(8.116.759)</b>
<b>Lucro antes do IR (LAIR)</b>	<b>0</b>	<b>1.791.312</b>	<b>(43.790)</b>	<b>784.750</b>	<b>(1.497.512)</b>	<b>1.034.760</b>
<b>IR 25% -</b>	<b>0</b>	<b>(447.828)</b>	<b>0</b>	<b>(196.187)</b>	<b>0</b>	<b>(644.016)</b>
<b>Lucro Líquido =</b>	<b>0</b>	<b>1.343.484</b>	<b>(43.790)</b>	<b>588.562</b>	<b>(1.497.512)</b>	<b>390.744</b>
<b>Depreciação +</b>	<b>0</b>	<b>159.453</b>	<b>159.453</b>	<b>159.453</b>	<b>159.453</b>	<b>637.813</b>
<b>Fluxo de Caixa =</b>	<b>(6.895.320)</b>	<b>1.502.938</b>	<b>115.663</b>	<b>748.016</b>	<b>(1.338.059)</b>	<b>1.028.558</b>
<b>Investimentos</b>	<b>0</b>	<b>19.863</b>	<b>61.620</b>	<b>72.367</b>	<b>71.270</b>	<b>225.121</b>
<b>Desmobilizações</b>	<b>(6.895.320)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.653.448</b>	<b>9.653.448</b>
<b>IR sobre a venda de ativos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(2.413.362)</b>	<b>(2.413.362)</b>
<b>Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas</b>	<b>0</b>	<b>1.522.801</b>	<b>177.284</b>	<b>820.383</b>	<b>5.973.297</b>	<b>8.493.765</b>

Ao pensar-se que a empresa conseguiu gerar lucros totais no valor de R\$ 1.028.558,00 nas quatro safras, pode-se deduzir que o acionista recebeu pelo seu investimento o valor médio de R\$ 257.139,50 anual, o que representa R\$ 21.428,29 mensalmente, fato considerado como uma renda mensal excelente.

Ao considerar-se que, após o período de quatro anos a empresa foi encerrada, com venda dos ativos, percebe-se que esta venda dos ativos auferiu o valor líquido de R\$ 7.240.086,00, que somado ao montante total do fluxo de caixa dos quatro anos, gerou receita final total de R\$ 8.493.765,00.

#### 4.16 ANÁLISE DOS ÍNDICES DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIROS: EMPRESA C - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ CONVENCIONAL

Na análise do índices econômico-financeiros, demonstrado na Tabela 06, pode-se perceber que o Valor Presente Líquido alcançado foi R\$ 490.562,41, indicando a geração de riqueza após o período. Da mesma forma, a TIR foi de 20,83%, e o ILL apresenta valor de 1,05, confirmando a viabilidade econômico-financeira da empresa.

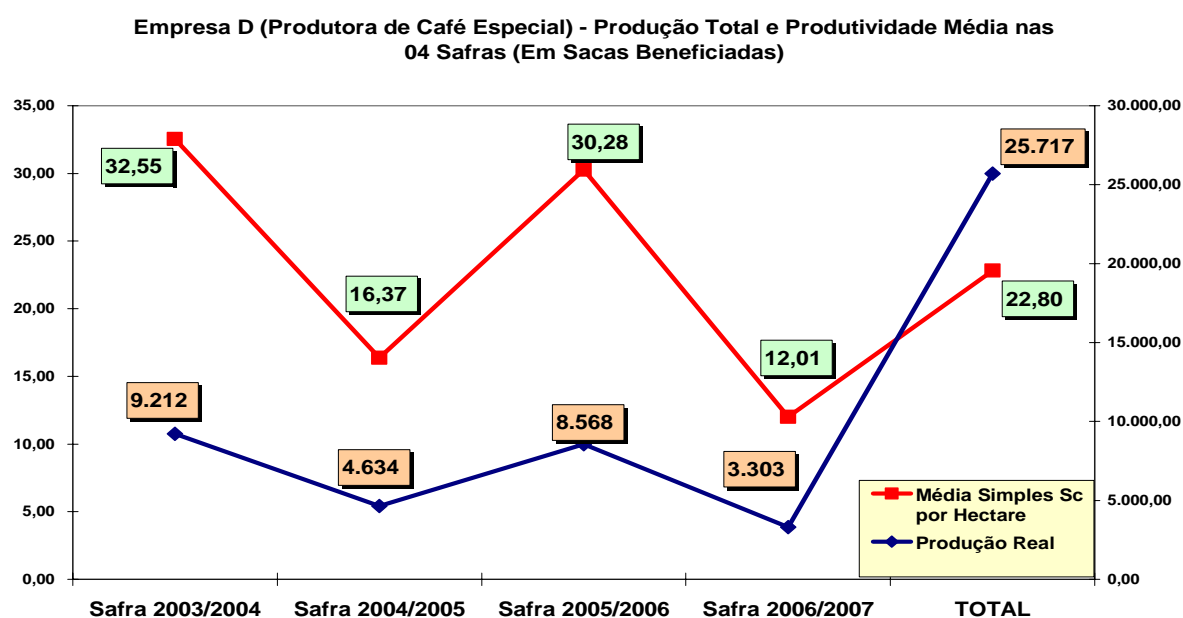
**TABELA 06 – Empresa C: Índices de Análise Econômico-Financeiros.**

EMPRESA C - ÍNDICES DE ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRO		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)		
Custo	VP	VPL
(R\$ 6.895.320)	7.385.882,41	490.562,41
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(6.895.320,00)	8.493.764,77	20,83%
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) USANDO O VALOR PRESENTE DO CAPITAL		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(6.895.320,00)	7.385.882,41	5,07%
ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE LÍQUIDO (ILL)		
Custo	VP RECEITAS	ILL
(6.895.320,00)	7.385.882,41	1,05

Desta forma, pode-se deduzir que a empresa C (Grande Empresa Produtora de Café Convencional) é um projeto viável econômico-financeiramente aos seus acionistas.

#### 4.17 ANÁLISE DA PRODUÇÃO: EMPRESA D - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL

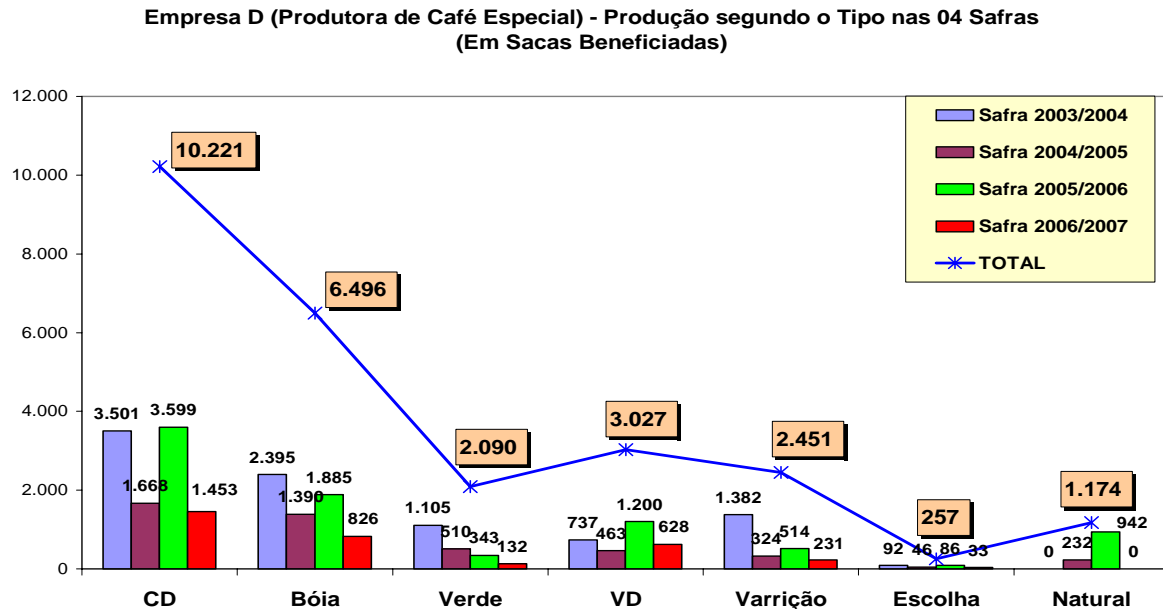
Pelo GRAF. 18, observa-se que a empresa produziu 25.717 sacas beneficiadas no período de quatro safras, sendo 9.212 sacas na safra 2003/2004, 4.634 sacas na safra 2004/2005, 8.568 sacas na safra 2005/2006 e 3.303 sacas na safra 2006/2007, ocasionando a média de produção total das quatro safras, em 22,80 sacas por hectare.



**GRÁFICO 18 – Empresa D: Produção Real Total (Em Sacas) e Média de Produtividade (Em Sc/ Ha).**

Pelo exposto no GRAF. 19, percebe-se que da produção total no período, 10.221 sacas foram processadas pela forma de Cereja Descascado (CD), 7.670 sacas foram processadas via seco, sendo 1.174 sacas classificadas como café Natural Fino e 6.496 como Café de Terreiro (Bóia). A empresa produziu também, 2.090 sacas de Café Verde, 3.027 sacas de Café Verde Despoldado, além de 2.451 sacas provenientes de Varrição da lavoura, e 257 sacas provenientes de grãos defeituosos retirados no processo de beneficiamento (Café Escolha). Isso mostra que cerca de 80% de sua produção é classificada como cafés de

qualidade excepcional, fato que agrega valor às receitas da mesma devido à comercialização com o mercado externo.

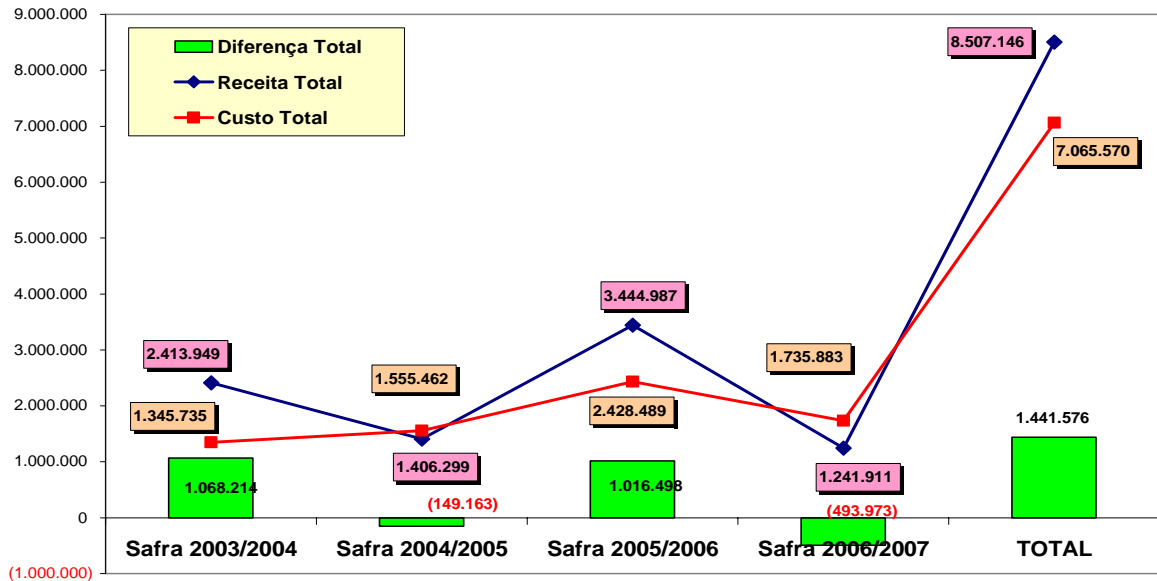


**GRÁFICO 19 – Empresa D: Produção Real Total segundo a Classificação (Em Sacas).**

#### **4.17.1 ANÁLISE DAS RECEITAS E CUSTOS: EMPRESA D - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL**

Observa-se no GRAF. 20 que nas safras 2004/2005 e 2006/2007, a empresa obteve saldo negativo em seu caixa, sendo os custos totais maiores que as receitas totais, gerando déficit na safra 2004/2005 de R\$ 149.163,00 e de R\$ 493.973,00 na safra 2006/2007. No entanto, nas safras 2003/2004 e 2005/2006, as receitas são superiores aos custos, com superávit de R\$ 1.016.498,00 na safra 2003/2004 e R\$ 1.068.214,00 na safra 2005/2006. No resultado final do período de quatro safras, a empresa obtém saldo positivo de R\$ 1.441.576,00 nesta análise.

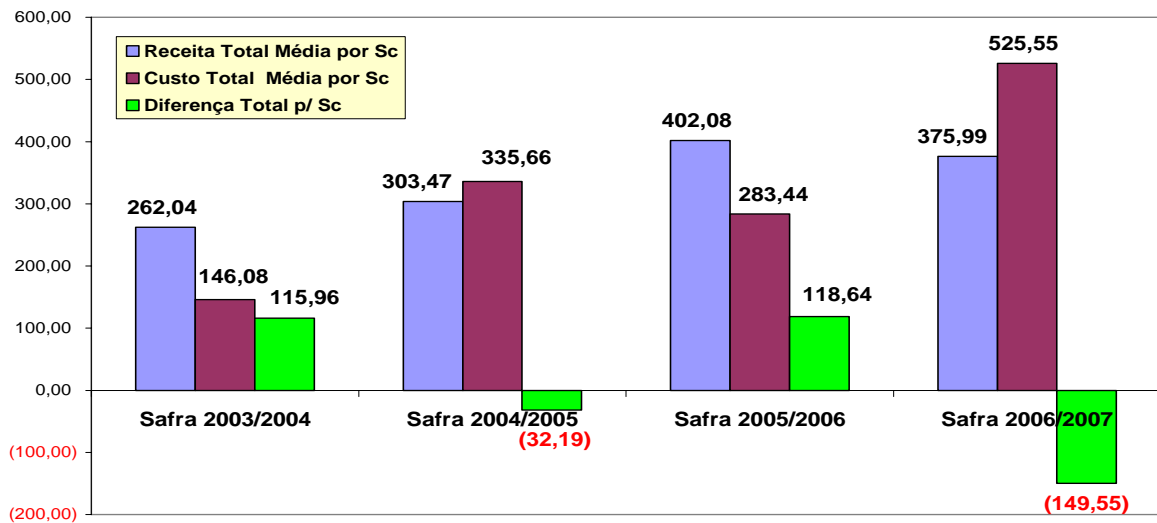
**Empresa D (Produtora de Café Especial) - Receitas Totais versus Custos Totais nas 04 Safras (Em R\$) .**



**GRÁFICO 20 – Empresa D: Análise Comparativa entre a Receita Total e o Custo Total (Em R\$).**

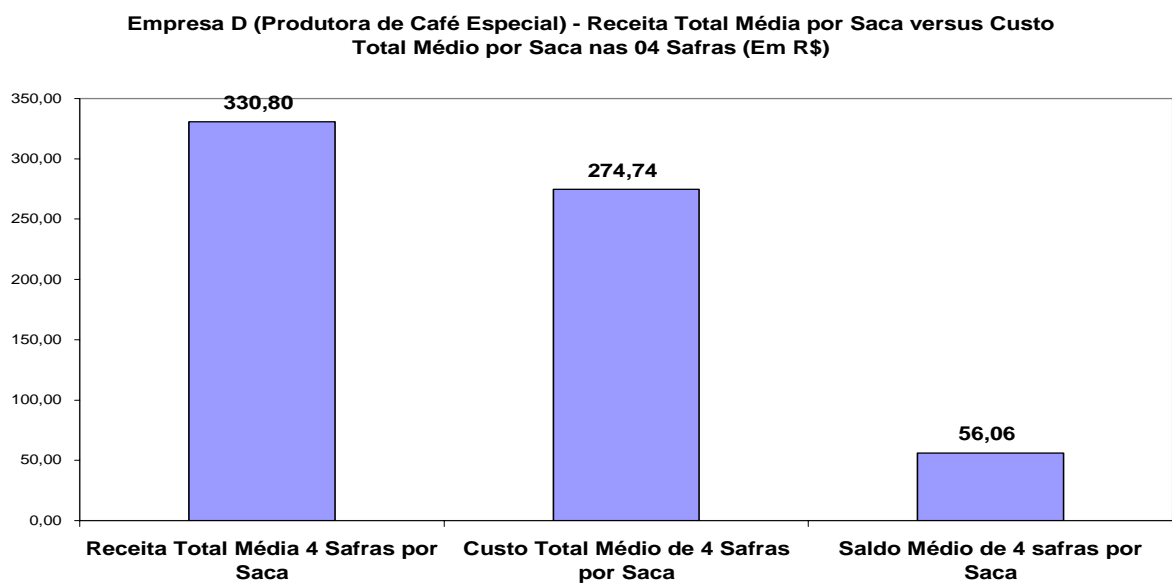
Ao analisar-se o GRAF. 21, percebe-se que nas safras 2004/2005 e 2006/2007 os custos totais por saca são maiores que as receitas totais por saca produzida, gerando um saldo negativo de R\$ 32,19 por saca e R\$ 149,54 por saca, respectivamente. Porém, nas safras 2003/2004 e 2005/2006, o saldo por saca passa a ser positivo em R\$ 115,96 e R\$ 118,64 por saca, respectivamente.

**Empresa D (Produtora de Café Especial) - Receita Total por Saca versus Custo Total por Saca nas 04 Safras (Em R\$)**



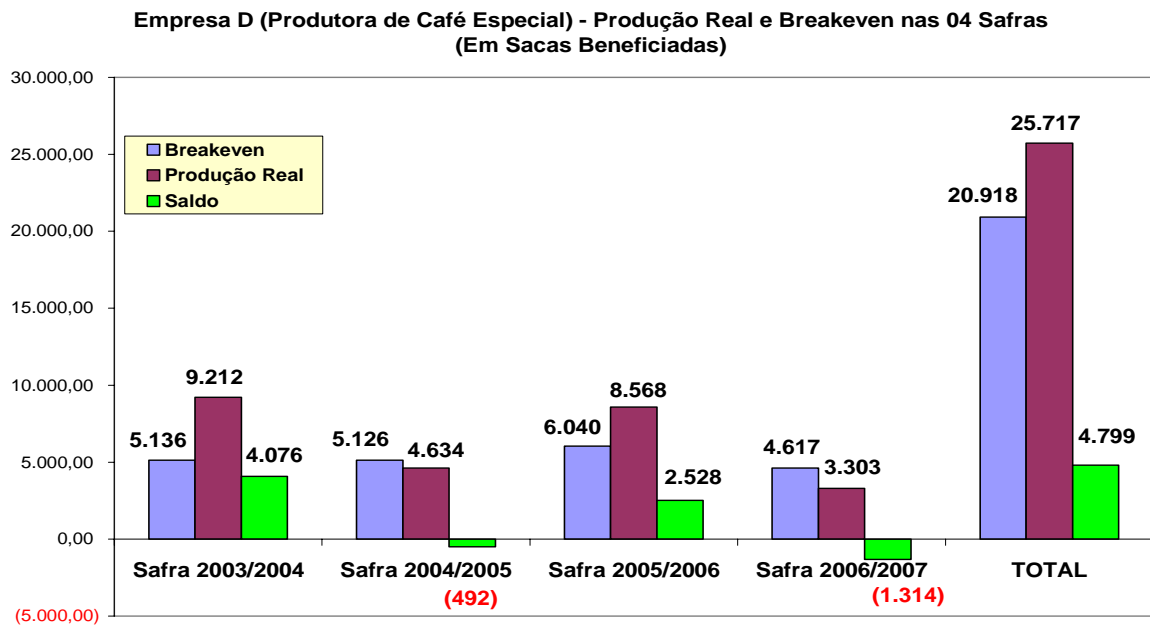
**GRÁFICO 21 – Empresa D: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio por Saca (Em R\$).**

No resultado final do período, visto através do GRAF. 22, percebe-se que a receita total média por saca ficou em R\$ 330,80 e os custos totais médios por saca em R\$ 274,74, gerando um saldo positivo de R\$ 56,06 por saca no volume total produzido nas quatro safras, o que corresponde à R\$ 1.441.576,00 de saldo final total.



**GRÁFICO 22 – Empresa D: Comparativo entre Receita Média e Custo Médio p/ Saca - 04 Safras (R\$).**

Na análise do ponto de equilíbrio da produção (Breakeven operacional), exposto através do GRAF. 23, nota-se que a empresa obteve saldos negativos de produção nas safras 2004/2005 e 2006/2007 em 492 sacas e 1.314 sacas, respectivamente, e saldos positivos nas safras 2003/2004 e 2005/2006 em 4.076 sacas e 2.528 sacas, respectivamente, gerando no montante total do período, o saldo positivo de 4.799 sacas.



**GRÁFICO 23 – Empresa D: Comparativo entre a Produção Real e o Breakeven Operacional (Em Sacas).**

#### **4.17.2 ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA: EMPRESA D - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ**

Na análise do fluxo de caixa da empresa nas quatro safras estudadas, mostrado na Tabela 07, observa-se que o saldo do fluxo de caixa nas safras 2004/2005 e 2006/2007 são negativos em R\$ 149.163,00 e R\$ 493.923,00 respectivamente. Porém, nas safras 2003/2004 e 2005/2006, o resultado financeiro final foi positivo em R\$ 843.001,00 e R\$ 804.176,00 respectivamente, gerando lucros para a empresa. O saldo final do período de quatro safras da empresa foi positivo em R\$ 1.004.091,00, indicando ganhos financeiros.



TABELA 07 – Empresa D: Fluxo de Caixa.

<b>EMPRESA D - FLUXO DE CAIXA DAS SAFRAS 2004 À 2007</b>						
Componentes do fluxo de caixa	ANO 2003	2.004	2.005	2.006	2.007	TOTAL DO PERÍODO
		R\$	R\$	R\$	R\$	
<b>Receita +</b>	<b>0</b>	<b>2.413.949</b>	<b>1.406.299</b>	<b>3.444.987</b>	<b>1.241.911</b>	<b>8.507.146</b>
<b>Impostos -</b>	<b>0</b>	<b>(34.024)</b>	<b>(16.622)</b>	<b>(21.542)</b>	<b>(12.500)</b>	<b>(84.688)</b>
<b>Receita líquida =</b>	<b>0</b>	<b>2.379.925</b>	<b>1.389.677</b>	<b>3.423.446</b>	<b>1.229.411</b>	<b>8.422.458</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>0</b>	<b>(991.059)</b>	<b>(928.258)</b>	<b>(1.828.555)</b>	<b>(1.243.143)</b>	<b>(4.991.016)</b>
<b>Lucro Operacional bruto =</b>	<b>0</b>	<b>1.388.866</b>	<b>461.419</b>	<b>1.594.890</b>	<b>(13.733)</b>	<b>3.431.443</b>
<b>Despesas Administrativas -</b>	<b>0</b>	<b>(266.671)</b>	<b>(487.470)</b>	<b>(479.344)</b>	<b>(344.890)</b>	<b>(1.578.374)</b>
<b>Despesas Comerciais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Despesas Gerais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(35.700)</b>	<b>(35.700)</b>
<b>Lucro Operacional (EBITDA)</b>	<b>0</b>	<b>1.122.195</b>	<b>(26.051)</b>	<b>1.115.546</b>	<b>(394.323)</b>	<b>1.817.369</b>
<b>Depreciação -</b>	<b>0</b>	<b>(167.360)</b>	<b>(167.360)</b>	<b>(167.360)</b>	<b>(167.360)</b>	<b>(669.440)</b>
<b>LAJIR =</b>	<b>0</b>	<b>954.835</b>	<b>(193.411)</b>	<b>948.186</b>	<b>(561.683)</b>	<b>1.147.929</b>
<b>Despesas Financeiras -</b>	<b>0</b>	<b>(53.981)</b>	<b>(123.113)</b>	<b>(99.099)</b>	<b>(99.600)</b>	<b>(375.792)</b>
<b>Total das Despesas</b>		<b>(1.345.735)</b>	<b>(1.555.462)</b>	<b>(2.428.539)</b>	<b>(1.735.833)</b>	<b>(7.065.570)</b>
<b>Lucro antes do IR (LAIR)</b>	<b>0</b>	<b>900.854</b>	<b>(316.523)</b>	<b>849.088</b>	<b>(661.283)</b>	<b>772.136</b>
<b>IR 25% -</b>	<b>0</b>	<b>(225.214)</b>	<b>0</b>	<b>(212.272)</b>	<b>0</b>	<b>(437.486)</b>
<b>Lucro Líquido =</b>	<b>0</b>	<b>675.641</b>	<b>(316.523)</b>	<b>636.816</b>	<b>(661.283)</b>	<b>334.651</b>
<b>Depreciação +</b>	<b>0</b>	<b>167.360</b>	<b>167.360</b>	<b>167.360</b>	<b>167.360</b>	<b>669.440</b>
<b>Fluxo de Caixa =</b>	<b>0</b>	<b>843.001</b>	<b>(149.163)</b>	<b>804.176</b>	<b>(493.923)</b>	<b>1.004.091</b>
<b>Investimentos</b>	<b>0</b>	<b>26.330</b>	<b>110.517</b>	<b>76.027</b>	<b>85.500</b>	<b>298.374</b>
<b>Desmobilizações de equipamentos</b>	<b>(3.707.600)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.190.640</b>	<b>5.190.640</b>
<b>IR 25% - sobre a venda de ativos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1.297.660)</b>	<b>(1.297.660)</b>
<b>Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas</b>	<b>(3.707.600)</b>	<b>869.331</b>	<b>(38.646)</b>	<b>880.203</b>	<b>3.484.557</b>	<b>5.195.445</b>

Ao pensar-se que a empresa conseguiu gerar lucros totais no valor de R\$ 1.004.091,00 nas quatro safras, pode-se deduzir que o acionista recebeu pelo seu investimento o valor médio R\$ 251.022,75 anual, o que representa de R\$ 20.918,56 mensalmente, fato considerado como uma renda mensal excelente.

Ao considerar-se que, após o período de quatro anos a empresa foi encerrada, com venda dos ativos, percebe-se que, esta venda dos ativos auferiu o valor líquido de R\$

3.892.980,00, que somado ao montante total do fluxo de caixa dos quatro anos, gerou receita final total de R\$ 5.195.445,00.

#### **4.17.3 ANÁLISE DOS ÍNDICES DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIROS: EMPRESA D - GRANDE EMPRESA PRODUTORA DE CAFÉ ESPECIAL**

Os resultados da empresa, demonstram que a mesma é considerada um bom investimento, com bons índices de atratividade e rentabilidade, conforme demonstra a Tabela 08, onde a empresa alcançou Valor Presente Líquido de R\$ 810.178,31, com Taxa Interna de Retorno de 40,13% e Índice de Lucratividade Líquido de 1,22, confirmando a viabilidade econômico-financeira da empresa.

**TABELA 08 – Empresa D: Índices de Análise Econômico-Financeiros.**

<b>EMPRESA D - ÍNDICES DE ANÁLISE ECONÔMICO- FINANCEIRO</b>		
<b>VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)</b>		
Custo	VP	VPL
(3.707.600,00)	4.517.778,31	810.178,31
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(3.707.600,00)	5.195.445,06	40,13%
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) USANDO O VALOR PRESENTE DO CAPITAL</b>		
Custo	Resultado Final Fluxo Caixa	TIR
(3.707.600,00)	4.517.778,31	21,85%
<b>ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE LÍQUIDO (ILL)</b>		
Custo	VP RECEITAS	ILL
(3.707.600,00)	4.517.778,31	1,22

Desta forma, pode-se afirmar que a empresa D (Grande Empresa Produtora de Café Especial) é um projeto viável econômico-financeiramente aos seus acionistas.

## 5. ANÁLISE COMPARATIVA DAS QUATRO EMPRESAS ESTUDADAS

Ao realizar-se a análise comparativa das pequenas empresas analisadas no estudo, através da Tabela 09, nota-se que a Empresa A (Produtora de Café Especial) obteve como saldo final do fluxo de caixa do período de quatro safras, o valor positivo de R\$ 271.724,00 enquanto a Empresa B (Produtora de Café Convencional) obteve ganho de R\$ 129.743,00. Ao final do período, com venda dos ativos, o valor final total do fluxo de caixa dos quatro anos, gerou receita final total de R\$ 2.137.469,00 para a Empresa A e R\$ 1.295.705,00 para a Empresa B.

**TABELA 09 – Análise Comparativa dos Fluxos de Caixas Finais das Pequenas Empresas Estudadas.**

	EMPRESA A	EMPRESA B
<b>Componentes do fluxo de caixa</b>		
<b>Receita +</b>	<b>4.118.585</b>	<b>1.657.541</b>
<b>Impostos -</b>	<b>(56.695)</b>	<b>(16.756)</b>
<b>Receita líquida =</b>	<b>4.061.890</b>	<b>1.640.785</b>
<b>Custo dos produtos vendidos -</b>	<b>(2.961.460)</b>	<b>(1.266.565)</b>
<b>Lucro Operacional bruto =</b>	<b>1.100.430</b>	<b>374.220</b>
<b>Despesas Administrativas -</b>	<b>(602.466)</b>	<b>(273.853)</b>
<b>Despesas Comerciais -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Despesas Gerais -</b>	<b>(95.134)</b>	<b>0</b>
<b>Lucro Operacional (EBITDA)</b>	<b>402.830</b>	<b>100.367</b>
<b>Depreciação -</b>	<b>(281.933)</b>	<b>(121.152)</b>
<b>LAJIR =</b>	<b>120.896</b>	<b>(20.785)</b>
<b>Despesas Financeiras -</b>	<b>(57.921)</b>	<b>(37.409)</b>
<b>Total das Despesas</b>	<b>(3.773.676)</b>	<b>(1.594.583)</b>
<b>Lucro antes do IR (LAIR)</b>	<b>62.975</b>	<b>(58.194)</b>
<b>IR 25% -</b>	<b>(125.268)</b>	<b>(10.775)</b>
<b>Lucro Líquido =</b>	<b>(62.292)</b>	<b>(68.969)</b>
<b>Depreciação +</b>	<b>281.933</b>	<b>121.152</b>
<b>Fluxo de Caixa =</b>	<b>219.641</b>	<b>52.183</b>
<b>Investimentos</b>	<b>52.083</b>	<b>77.560</b>
<b>SUBTOTAL (Fluxo Caixa + Investimentos)</b>	<b>271.724</b>	<b>129.743</b>
<b>SALDO ( Receita - Despesas)</b>	<b>344.909</b>	<b>62.958</b>
<b>Desmobilizações</b>	<b>2.487.660</b>	<b>1.554.616</b>
<b>IR sobre a venda de ativos</b>	<b>(621.915)</b>	<b>(388.654)</b>
<b>Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas</b>	<b>2.137.469</b>	<b>1.295.705</b>

Na análise dos índices utilizados neste estudo para as pequenas empresas, exposto na Tabela 10, demonstra-se que a Empresa A alcançou o VPL de 81.769 contra o VPL de 16.260 da Empresa B. O valor da TIR para a Empresa A foi de 20,29% enquanto a Empresa B obteve 16,68%. Da mesma forma, o ILL para a Empresa A foi de 1,05 contra 1,01 para a Empresa B, demonstrando que todos os índices foram superiores para a Empresa A.

**TABELA 10 – Análise Comparativa dos Índices de Análise Econômico-Financeiros das Pequenas Empresas Estudadas.**

<b>ANÁLISE COMPARATIVA DOS PRINCIPAIS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS DAS FAZENDAS ESTUDADAS.</b>				
<b>PEQUENAS EMPRESAS</b>				
	<b>VPL</b>	<b>TIR SIMPLES</b>	<b>TIR DESCONTADO</b>	<b>ILL</b>
<b>EMPRESA A</b>	R\$ 81.769	20,29%	4,60%	1,05
<b>EMPRESA B</b>	R\$ 16.260	16,68%	1,46%	1,01

Da mesma forma, na análise do fluxo de caixa das Grandes Empresas estudadas, demonstradas através da Tabela 11, percebe-se que a Empresa C (Produtora de Café Convencional) obteve como saldo final do fluxo de caixa do período de quatro safras, o valor positivo de R\$ 1.253.679,00, enquanto a Empresa D (Produtora de Café Especial) obteve ganho no valor de R\$ 1.302.465,00. Ao final do período, com venda dos ativos, o valor final total do fluxo de caixa dos quatro anos, gerou receita final total de R\$ 8.493.765,00 para a Empresa C e R\$ 5.195.445,00 para a Empresa D.

TABELA 11 – Análise Comparativa dos Fluxos de Caixas Finais das Grandes Empresas Estudadas.

	EMPRESA C	EMPRESA D
Componentes do fluxo de caixa		
<b>Receita +</b>	<b>9.789.333</b>	<b>8.507.146</b>
Impostos -	(32.445)	(84.688)
Receita líquida =	9.756.887	8.422.458
Custo dos produtos vendidos -	(4.947.955)	(4.991.016)
Lucro Operacional bruto =	4.808.932	3.431.443
Despesas Administrativas -	(3.051.425)	(1.578.374)
Despesas Comerciais -	0	0
Despesas Gerais -	0	(35.700)
Lucro Operacional (EBITDA)	1.757.508	1.817.369
Depreciação -	(637.813)	(669.440)
LAJIR =	1.119.694	1.147.929
Despesas Financeiras -	(84.934)	(375.792)
<b>Total das Despesas</b>	<b>(8.116.759)</b>	<b>(7.065.570)</b>
Lucro antes do IR (LAIR)	1.034.760	772.136
IR 25% -	(644.016)	(437.486)
Lucro Líquido =	390.744	334.651
Depreciação +	637.813	669.440
Fluxo de Caixa =	1.028.558	1.004.091
Investimentos	225.121	298.374
<b>SUBTOTAL (Fluxo Caixa + Investimentos)</b>	<b>1.253.679</b>	<b>1.302.465</b>
<b>SALDO ( Receita - Despesas)</b>	<b>1.672.573</b>	<b>1.441.576</b>
Desmobilizações	9.653.448	5.190.640
IR sobre a venda de ativos	(2.413.362)	(1.297.660)
Fluxo de caixa ao capital próprio acionistas	8.493.765	5.195.445

Na análise dos índices de viabilidade econômico-financeiro, exposto pela Tabela 12, percebe-se que a Empresa C alcançou o VPL de 490.562 contra o VPL de 810.178 da Empresa D, sendo o TIR para a Empresa C de 20,83%, enquanto a Empresa D obteve 40,13%, e o ILL para a Empresa C foi de 1,05 contra 1,22 para a Empresa D, demonstrando que todos os índices foram superiores para a Empresa D.

**TABELA 12 – Análise Comparativa dos Índices de Análise Econômico-Financeiros das Grandes Empresas Estudadas.**

<b>ANÁLISE COMPARATIVA DOS PRINCIPAIS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS DAS FAZENDAS ESTUDADAS.</b>				
<b>GRANDES EMPRESAS</b>				
	<b>VPL</b>	<b>TIR SIMPLES</b>	<b>TIR DESCONTADO</b>	<b>ILL</b>
<b>EMPRESA C</b>	R\$ 490.562	20,83%	5,07%	1,05
<b>EMPRESA D</b>	R\$ 810.178	40,13%	21,85%	1,22

Desta forma, percebe-se que as Empresas A (Pequena Empresa Produtora de Café Especial) e Empresa D (Grande Empresa Produtora de Café Especial) são os melhores projetos econômico-financeiramente aos seus acionistas.

Isso, porém, não significa que as empresas que produzem café convencional não oferecem bons retornos financeiros aos seus acionistas, fato comprovado pelos índices alcançados pelas empresas fruto deste estudo, onde todos os seus índices foram positivos.

Porém, na análise comparativa entre os dois sistemas, os valores dos índices das empresas A e D foram superiores aos das empresas B e C, corroborando que o Sistema de Produção de Café Especial oferece melhor retorno econômico-financeiro aos seus acionistas, tanto nas grandes como nas pequenas empresas produtoras.

## **6. ANÁLISE COMPARATIVA À PRODUÇÃO DE MILHO**

Ao compararmos as conclusões deste estudo com alguns dados de produção e análises econômico-financeiras da cultura do milho, buscadas em outros trabalhos de outros autores, podemos perceber a viabilidade do agronegócio do café no Brasil.

Segundo Gasquez et al (1998), Vasconcelos et al (2000), Melo Filho (1999), Fontes et al (2002), Tsunechiro (2007), Esperancini et al (2004) e Bull et al (2007), os resultados econômico-financeiros conseguidos com a produção de milho em grão, demonstrados na Tabela 13, no período de 1998 à 2007, proporcionaram aos acionistas das empresas que produziram milho neste período, a média de R\$ 1.295,81 por hectare como receita líquida anual, considerando-se a oscilação dos preços entre R\$ 8,00 e R\$ 18,10 a saca no período, produtividade média de 90 sacas por hectare e custo total de produção oscilando entre R\$ 587,16 e 1.861,20 por hectare.

**TABELA 13 – Análise Comparativa da Produção de Café e de Milho em termos econômico-financeiro.**

Safra	Preço Médio Por Saca	Custo Tot. por Hectare	Produtiv Sc/Hectare	Receita Tot. por Hectare	Receita líq. por Hectare	Fonte
1998	R\$ 8,00	R\$ 587,16	90,00	R\$ 720,00	R\$ 132,84	Gasques et al (1998)
1999	R\$ 8,60	R\$ 684,67	90,00	R\$ 774,00	R\$ 89,33	Vasconcelos et al (2000)
2000	R\$ 12,80	R\$ 757,56	90,00	R\$ 1.152,00	R\$ 394,44	Melo Filho (1999)
2001	R\$ 15,00	R\$ 755,00	90,00	R\$ 1.350,00	R\$ 595,00	Fontes et al (2002)
2002	R\$ 16,45	R\$ 1.049,53	90,00	R\$ 1.480,50	R\$ 430,97	Alfredo Tsunechiro (2007)
2003	R\$ 18,10	R\$ 1.220,00	80,00	R\$ 1.448,00	R\$ 228,00	Esperancini et al (2004)
2004	R\$ 17,34	R\$ 1.551,90	90,00	R\$ 1.560,60	R\$ 8,70	Alfredo Tsunechiro (2007)
2005	R\$ 16,70	R\$ 1.861,20	90,00	R\$ 1.503,00	(R\$ 358,20)	Alfredo Tsunechiro (2007)
2006	R\$ 17,00	R\$ 1.242,00	90,00	R\$ 1.530,00	R\$ 288,00	Bull et al. (2007)
2007	R\$ 16,00	R\$ 1.067,00	90,00	R\$ 1.440,00	R\$ 373,00	Alfredo Tsunechiro (2007)
<b>Média</b>				<b>R\$ 1.295,81</b>	<b>R\$ 218,21</b>	

Assim sendo, se as empresas estudadas nesta pesquisa produzissem milho ao invés de café, elas alcançariam como receita líquida, no mesmo período deste estudo, ou seja, as safras 2003 à 2007, o valor médio mensal das quatro safras, de R\$ 1.585,11 para a Empresa A; R\$ 1.056,74 para a Empresa B; R\$ 5.451,82 para a Empresa C e R\$ 3.398,38 para a Empresa D, conforme mostram as Tabelas 14 e 15.

**TABELA 14 – Análise Comparativa da Produção de Café e de Milho em termos econômico-financeiro nas Empresas estudadas – Empresas A e B.**

safra	Empresa A		Empresa B	
	132	hectares	88	hectares
	Renda Líquida Anual	Renda Líquida Mensal	Renda Líquida Anual	Renda Líquida Mensal
2003	R\$ 53.988,00	R\$ 4.499,00	R\$ 35.992,00	R\$ 2.999,33
2004	R\$ 1.149,03	R\$ 95,75	R\$ 766,02	R\$ 63,84
2005	(R\$ 47.282,40)	(R\$ 3.940,20)	(R\$ 31.521,60)	(R\$ 2.626,80)
2006	R\$ 38.016,00	R\$ 3.168,00	R\$ 25.344,00	R\$ 2.112,00
2007	R\$ 49.236,00	R\$ 4.103,00	R\$ 32.824,00	R\$ 2.735,33
<b>Média</b>	<b>R\$ 19.021,33</b>	<b>R\$ 1.585,11</b>	<b>R\$ 12.680,88</b>	<b>R\$ 1.056,74</b>

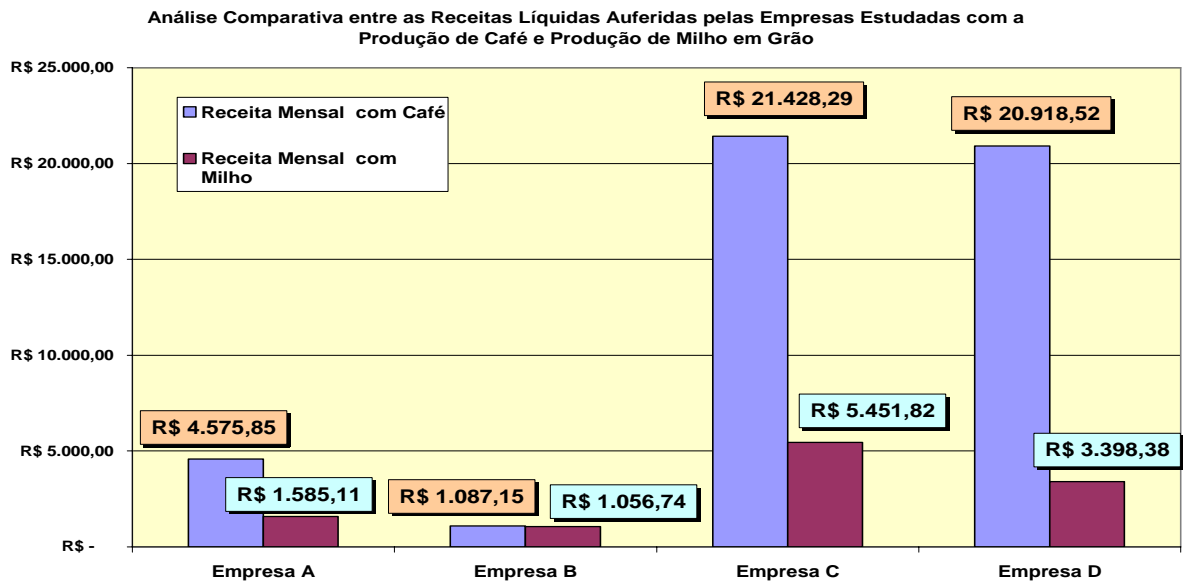
**TABELA 15 – Análise Comparativa da Produção de Café e de Milho em termos econômico-financeiro nas Empresas estudadas – Empresas C e D.**

safra	Empresa C		Empresa D	
	454	hectares	283	hectares
	Renda Líquida Anual	Renda Líquida Mensal	Renda Líquida Anual	Renda Líquida Mensal
2003	R\$ 185.686,00	R\$ 15.473,83	R\$ 115.747,00	R\$ 9.645,58
2004	R\$ 3.951,98	R\$ 329,33	R\$ 2.463,46	R\$ 205,29
2005	(R\$ 162.622,80)	(R\$ 13.551,90)	(R\$ 101.370,60)	(R\$ 8.447,55)
2006	R\$ 130.752,00	R\$ 10.896,00	R\$ 81.504,00	R\$ 6.792,00
2007	R\$ 169.342,00	R\$ 14.111,83	R\$ 105.559,00	R\$ 8.796,58
<b>Média</b>	<b>R\$ 65.421,84</b>	<b>R\$ 5.451,82</b>	<b>R\$ 40.780,57</b>	<b>R\$ 3.398,38</b>

Através do GRÁF. 24 nota-se que se as empresas foco deste estudo adotassem o cultivo do milho ao invés da cafeicultura, no mesmo período estudado, os seus resultados financeiros seriam bem diferentes, sendo que as empresas alcançariam receitas líquidas totais menores que as alcançadas com a produção de café.

Desta forma, pode-se afirmar que todas as empresas frutos deste estudo, independente de seu tamanho, capital ou forma de produção de café (especial ou convencional) obtiveram receitas líquidas maiores ao comparar-se com a produção de milho em grão, corroborando que a produção de café, para estas empresas, é uma opção melhor em termos econômico-financeiro que outras culturas, em especial a cultura do milho.





**GRÁFICO 24 – Análise Comparativa entre a Produção de Café e a Produção de Milho pelas empresas estudadas no mesmo período.**

## **7. CONCLUSÕES**

Este estudo pode afirmar que as empresas que produzem pelo Sistema de Produção de Café Especial, obtém melhor retorno econômico-financeiro aos seus acionistas, independente do tamanho da empresa, quando comparado ao Sistema de Produção Convencional, obtendo ainda, as diversas outras vantagens que o sistema oferece.

## 8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAO - Associação de Agricultura Orgânica, 2002. Disponível em:  
<http://www.aao.org.br> Acesso em: fev. 2007.

ABIC (Associação Brasileira da Indústria de Café). Disponível em : < <http://www.abic.com.br> > Acesso 20 fev. 2008.

ABREU FILHO, J.C.F. et al. **Finanças Corporativas**. 9.ed. São Paulo: Editora FGV, 2007.

ANDRADE, C. E. **Análise dos excedentes econômicos gerados pelos acordos internacionais do café**.1995. Dissertação (Mestrado)- Universidade Federal de Viçosa, VIÇOSA, 1995.

ANDRADE, R.O.B. de et al. **Gestão Ambiental**: enfoque estratégico aplicado. São Paulo : Makron Books, 2000.

APEX-Brasil (Agência de Promoção e Exportações e Investimentos). Disponível em : < <http://www.apexbrasil.com.br>> Acesso 20 fev. 2008.

BORDEAUX-REGO, R. et al. **Viabilidade econômico-financeira de projetos**. São Paulo : Editora FGV, 2007.

BRASIL. Ministério da Agricultura. **Instrução Normativa N° 007**, em 17/02/1999. Estabelece normas para produção de produtos orgânicos vegetais e animais. Publicado no Diário Oficial da União, Brasília, n. 94, Seção 1, p. 11.

BSCA (Brazil Specialty Coffee Association). Disponível em : < <http://www.bsca.com.br>> Acesso 20 fev. 2008.

CAMARGO, A.P. Geada: o “remédio” é prevenir. **Boletim técnico CATI** , Campinas, n. 227, 1997.

CARVALHO, G.R.. **Avaliação de sistemas de produção de café na região sul de Minas Gerais**: um modelo de análise de decisão.2002. Dissertação ( Mestrado)- ESALQ-USP, Piracicaba, 2002. Disponível em : < <http://www.esalq.usp.br>,> Acesso em 12 maio 2007.

CECAFÉ (Conselho dos Exportadores de Café). Disponível em : < <http://www.cecafe.com.br>> Acesso em 20 fev. 2008.

CENTRO NACIONAL DO CAFÉ. (CNC). Os Números da cafeicultura brasileira e do café especial. **Jornal O Estado de Minas**, março 2007.

CNA (Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil). Disponível em : <<http://www.cna.org.br> > Acesso em 20 fev. 2008.

CNC (Conselho Nacional do Café). Disponível em : < <http://www.cncafe.com.br>> Acesso em 20 fev. 2008.

COFFEE BUSINESS. Anuário Estatístico do Café. **Coffee Business**, Rio de Janeiro, v.5, 114p,1999.

FAO (Food and Agriculture Organization). Estatísticas sobre a produção de café no mundo. 2007. Disponível em : < <http://www.agricultura.gov.br/portal>> Acesso em 20 fev. 2008.

FARINA, E. M. M. Q. , ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais**. Costa Rica: IICA,1994.

FARINA, E. M. M. Q. , ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no agribusiness brasileiro**. São Paulo: IPEA/FIA/ABAG, 1996.

GONÇALVES, E.T. **A Evolução da Certificação da Rede de Agricultura Sustentável no Brasil**. Disponível em : < <http://www.coffeekbreak.com.br>> Acesso em 10 fev. 2008.

GRENAUD, J.L. **Economia Brasileira**. São Paulo : Editora Pioneira, 2002.

GUSMÃO, M., VERANO, R. Sabores do café. **Revista Veja**, São Paulo, v.31, n.41, p.130-132, 1998.

HEMERLY, F.X . **Cadeia Produtiva do Café no Estado de São Paulo: possibilidades de Melhoria de sua Competitividade no Segmento Agrícola**.1998. Tese (Doutorado)- Universidade Estadual de Campinas, 1998.

IBD – Associação de Certificação Instituto Biodinâmico, 2003. Disponível em: <<http://www.ibd.com.br>> Acesso em fev. 2008.

IFOAM - International Federation of Organic Agriculture Movements, 2004.  
Disponível em: <http://www.ifoam.org>. Acesso em: out. de 2007.

LEAL, J.C.G.. **Mapeamento da produtividade na colheita mecanizada do café**. Piracicaba. PPGCA/ ESALQ-USP, 2002. (Dissertação de Mestrado)-ESALQ\_USP, Piracicaba, 2002.  
Disponível em : < <http://www.esalq.usp.br>> Acesso em 12 agos .2008.

LIMA, J.B. **Teoria das organizações** : texto acadêmico. Lavras : Universidade Federal de Lavras, 2000

LUCIA, S.M.D. **Conjoint Analysis no Estudo de Mercado de Café Orgânico**.2005.  
Dissertação (Mestrado)-Universidade Federal de Viçosa- Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Alimentos, Viçosa, 2005.

MALAVOLTA, E. **Cultura do cafeeiro**: fatores que afetam a produtividade. São Paulo : Associação Brasileira para Pesquisa da Potassa e Fosfato, 1986.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Disponível em : < <http://www.agricultura.gov.br>> Acesso em 20 fev. 2008.

MATIELLO, J. B. **Cultura do café no Brasil**. 5.ed. São Paulo : IBC GERCA, 1985.

MOREIRA, C.F.. **Caracterização de sistemas de café orgânico sombreado e a pleno sol no sul de Minas Gerais**. 2003. Dissertação (Mestrado)-ESALQ-USP, Piracicaba, 2003.  
Disponível em: < <http://www.esalq.usp.br>> Acesso em 12 agos.2007.

MORICÓCHI, L. , MARTIN, N. B. , VEGRO, C. L. R. Produção de café nos países concorrentes do Brasil e tendências do consumo mundial. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 27, n. 5, p. 7-24, maio 1997.

OLIVEIRA, M.M. et al. **Análise de custos, rentabilidade e de investimentos na produção de café cereja descascado**: estudo de caso. São Paulo, 2005. Disponível em : < <http://www.iea.gov.br>> Acesso em 13 dez. 2007.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ. Disponível em : <http://www.ico.org>  
Acesso em 20 set. 2007.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ. **Relatório sobre o mercado cafeeiro**. Abr. 2008. Disponível em <<http://www.agricultura.gov.br>> Acesso em 20 fev. 2008.

ORMOND, G.P. **Café reconquista dos mercados**. Estudo setorial realizado para o BNDES, set. 1999. Disponível em: <[www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1001.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1001.pdf)> Acesso em: 09 dez. 2007.

ORMOND, J.G.P; PAULA, S.R.L; FAVERET FILHO, P. **Café: (Re)Conquista dos Mercados**. Campinas, 2002.

PEDINI, S., 2000. **Apostila de cafeicultura orgânica**. Disponível em: <<http://www.planetaorganico.com.br>> Acesso em: Nov. de 2008.

PEREIRA, R. Artigo técnico **“Qualidade do café”** . Disponível em: <<http://www.coffeefreak.com.br> > Acesso em 05 nov. 2007.

PEREIRA, S.P, BLISKA F.M, ROCHA, A.B.O. **Um panorama sobre cafés certificados** Disponível em : < <http://www.coffeefreak.com.br>> Acesso em 10 dez. 2007.

PEREIRA, S.P, BLISKA F.M, ROCHA, A.B.O . **Café orgânico ou modelo sustentável de produção de café?** Disponível em < <http://www.coffeefreak.com.br>> Acesso em 14 mar. 2008.

PEREIRA, S.P, BLISKA F.M, ROCHA, A.B.O . **A certificação pode ser considerada uma via crescente para minimizar o efeito da volatilidade do preço do café?** Disponível em : <<http://www.coffeefreak.com.br>> Acesso em 15 mar. 2008.

PIAGENTINI, A., TOLEDO PIZA, J., A. N. **Anotações sobre a história do café cereja descascado**. Espírito Santo do Pinhal : Máquinas Agrícolas, 2000.

REVISTA Exame - Edição Especial Agroexame, set.2004.

REVISTA Veja, Edição 1873, 29/09/2004.

REVISTA Veja, Edição Especial Agronegócio, abr. 2004.

RICCI, M.S.F.; ARAÚJO, M.C.F.; FRANCH, C.M.C. **Cultivo orgânico do café: recomendações técnicas**. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2002. 101p.

SAES, M. S. M. , JAYO, M. **Competitividade do sistema agroindustrial do café.** São Paulo : PENSA, 1997. 21 p.

SAES, M. S. M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café.** São Paulo : Annablume, 1997. 221 p.

SAES, M. S. M. , JAYO, M. **CACCEER:** Coordenando ações para a valorização do Café do Cerrado. São Paulo : PENSA, 1998. 31 p.

SAES, M. S. M. , JAYO, M. **Sistema Agroindustrial do Café:** versão Final. São Paulo : PENSA/FIA/FEA/USP, 1998. v.5.

SAES, M.S.M; MIRANDA, B.V. **Diferenciação desde o cafezal:** a Federação Nacional dos Cafeicultores. Disponível em : < <http://www.coffeebreak.com.br>> Acesso em 30 março 2008.

SANTOS, AC. **Gestão de organizações no agronegócio :** texto acadêmico. Lavras : Universidade Federal de Lavras, 2000.

[www.oic.gov.br](http://www.oic.gov.br) Acesso em 20 abr.2008

[www.cic.com.br](http://www.cic.com.br), Acesso em 20 abr. 2008

[www.agricultura.gov.br/portal](http://www.agricultura.gov.br/portal) acesso em 20 fev. 2008.

<http://www.agricultura.gov.br/pls/portal/docs/page/mapa/servicos> Acesso em 20 fev. 2008.

<http://www.ico.org/documents> Acesso em 20 fev. 2008.

<http://dev.ico.org/prices/m1a.htm> Acesso em 20 fev. 2008.

<http://www.coffeebreak.com.br> . Artigos técnicos. Acesso 12 abr.2004.

<http://www.utzkapeh.org> Acesso em 13 de maio de 2008.

SOUZA, M. C.; SAES, M.S. A qualidade no segmento de cafés especiais. **Informativo Garcafé**, Seção: O Cafezal – artigos e projetos. Disponível em <http://www.coffeebreak.com.br>. Acesso em 5 abr. 2008.

TAUNAY, A. de E. **História do café no Brasil: no Brasil Imperial 1822-1872.** Rio de Janeiro, Departamento Nacional do Café, 1939.

TAVARES, E.L.A. **A Questão do Café Commodity e sua Precificação: o “C Market” e a Classificação, Remuneração e Qualidade do Café.**1998. Tese (Doutorado)- Faculdade de Engenharia Agrícola, Universidade Estadual de Campinas, 1998.

THEODORO, V.C.A. **Caracterização de produção do café orgânico, em conversão e convencional.** 2001. 214 f. Dissertação ( Mestrado )- Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.

THEODORO, V.C.A. **Transição do manejo de lavoura cafeeira do sistema convencional para o orgânico.** 2006. 151 p. Tese de Doutorado em Fitotecnia - Universidade Federal de Lavras, Lavras.

THOMAZIELLO, R.A. **Cultura do Café.** 2.ed. [s.l.] : CATI, 1996.( Boletim Técnico 193)

THOMAZIELLO, R.A. **Café arábica: cultura e técnicas de produção.** Campinas : Instituto Agronômico de Campinas, 2000.

UNICAMP (Universidade Estadual de Campinas) **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio..** Campinas, 2002.

USDA ( Department of Agriculture). Estatísticas sobre a produção de café no mundo. 2008. Disponível em : <  
<http://www.agricultura.gov.br/pls/portal/docs/page/mapa/servicos>> Acesso em 20 fev. 2008.

VEGRO, C. L. R. , MORICÓCHI, L. , JOHNSON, B. **Café: realidade e perspectivas.** São Paulo: Secretaria de Agricultura e Abastecimento, 1997.

VEGRO, C. L. R. **O prazer e a excelência de uma xícara café expresso: um estudo de mercado.** São Paulo: Ceres, 2002.

VENTURIM, J.B. **Gestão de resíduos orgânicos produzidos no meio rural: o caso do beneficiamento do café.** 2002. Tese ( Doutorado em Engenharia da Produção )– Programa de pós-graduação em Engenharia de Produção, Florianópolis, RS, 2002. Disponível em : <<http://www.ufsc.br>> Acesso em 20 maio 2007..



ZAMBOLIM, L. **Tecnologias de produção de café com qualidade**. Viçosa: Departamento de Fitopatologia, Universidade Federal de Viçosa, 2001. 648p.

ZYLBERSZTAIN, D.; NEVES, M. **Illycaffé**: coordenação em busca da qualidade. São Paulo : Seminário PENSA de Agronegócios, USP, 1997.