

Produtores do Sul de Minas utilizam plataforma digital para exportar café

Qui 02 janeiro

Na onda da Agricultura 4.0 - crescimento das tecnologias nos processos de produção da chamada 4ª Revolução Industrial ou Indústria 4.0 -, uma experiência vivida por cafeicultores familiares de São Gonçalo de Sapucaí, no Sul de Minas, chama a atenção. Produtores de cafés especiais, Adenilson Noimar Borgei, Alessandro Alvez Hervaz e Augusto Ferreira Borges, e participantes da Associação de Produtores do Alto da Serra (Apas), alcançaram resultados excelentes na comercialização após contato com uma nova ferramenta, totalmente digital.

Por meio de plataforma para venda online de café, apresentada pela startup suíça Algrano, os jovens atendidos pelo escritório local da [Emater-MG](#) viram as vendas dispararem no mercado internacional.

“A plataforma foi apresentada aos cafeicultores em 2014, em evento realizado em Varginha. Havia uma plateia de 60 pessoas, mas à medida que os apresentadores falavam, as pessoas iam saindo”, relembra o coordenador técnico estadual de Culturas da Emater-MG, Sérgio Brás Regina. Ao final da reunião, somente ele e os jovens da Apas estavam presentes. “Os olhos desses cafeicultores brilhavam com a ideia. No dia seguinte, os rapazes da Suíça estavam no escritório da Emater e topamos entrar na plataforma como piloto”, conta.

Desenvolvimento

Já naquele ano, o grupo postou “três ou quatro” lotes de café na plataforma, dando início a uma nova maneira de comercializar o produto fora do país, diretamente com os torrefadores. E o melhor, a saca superou três vezes o preço de mercado. “Normalmente, quem põe preço no café é o mercado, a Bolsa de Nova York. No caso da plataforma, não. O produtor estipula o preço que ele quer no seu café”, explica Sérgio.

Sérgio Brás acrescenta que o aplicativo abriga torrefadores de todo o porte e enfatiza a importância do contato direto entre produtor e torrefador. Para o coordenador, essa é uma iniciativa tipicamente 4.0. “A nova realidade prega atitudes como ser direto e evitar atravessadores. Com a iniciativa, os jovens produtores pularam três ou quatro atravessadores, ficando em contato direto com o torrefador”, argumenta.

Cafeicultores 4.0

Atualmente, a Apas conta com 60 filiados e os cafés Fair Trade (certificação de grupo ou comércio justo) produzidos são vendidos pela plataforma. O maior mercado comprador é a Europa. Um dos protagonistas do piloto de São Gonçalo de Sapucaí, o cafeicultor Alessandro Alves Hervaz fala com orgulho da experiência. “Desde 2015, a gente tem feito vendas para clientes que conquistei com a plataforma e os considero nosso braço direito na Europa”.

Segundo Alessandro, o vínculo comercial entre produtores e compradores só tem sido fortalecido

ao longo desses anos. “Vários compradores nos visitaram e eu também tive a oportunidade de conhecer e visitar a sede deles na Suíça. Nosso objetivo é manter a parceria e aumentar o volume comercializado a cada ano”, afirma.

O também cafeicultor Ademilson Noiman Borgei reforça as palavras do parceiro de atividade. “A Algrano facilitou muito esse contato do produtor com o torrefador. Por meio de um link da plataforma podemos conversar em tempo real com o torrefador. Conhecer a demanda dele e vice-versa. O passo é importante porque, quando vendemos por meio do exportador, que faz a intermediação, a maior fatia fica com ele. Já quando vendemos diretamente o ganho do produtor é melhor”, explica.

Augusto Ferreira Borges elogia a oportunidade de vender café sem limite de oferta. “Não importa o número de sacas. A oportunidade pode ser para o pequeno, o médio e ou o grande produtor. E a gente tem uma conexão direta. É a realização de um sonho”, relata. O produtor também agradece o apoio da Emater no processo. “Desde o início a Emater nos motivou, foi a gasolina do negócio”, comparou.

Ganho para todos

O coordenador técnico da Emater reforça que, com a experiência, todos os elos da cadeia são beneficiados: o produtor, o torrefador e o consumidor final. “Os consumidores têm acesso aos bons cafés certificados da agricultura familiar. O produtor pula os atravessadores e, portanto, aumenta a margem de lucro. E o torrefador paga mais barato por esse café.”

Sérgio ressalta, ainda, que produtores de outras áreas também podem se beneficiar com sistemas de venda semelhantes. “Ela pode ser multiplicada para outros produtos. Não só café. Podemos ter plataformas virtuais para vendas no Programa Nacional de Alimentação Escolar, no Programa de Aquisição de Alimentos, produtos do agro extrativismo, da agroindústria”, argumenta.

Cafés de qualidade

Por fim, Sérgio registra que a renda e a qualidade de vida dos produtores melhoraram muito após a comercialização na plataforma. “Eles começaram a investir mais na qualidade do café. Construir terreiros, comprar secadores, fazer estufas de secagem e terreiros suspensos são exemplos.

São considerados cafés de qualidade superior ou especiais aqueles aprovados em laudo classificatório, feito por um profissional conhecido como Q-grader e que atinja uma pontuação acima de 80 pontos na escala internacional a partir de critérios como aroma, uniformidade, ausência de defeitos, doçura, sabor, acidez, corpo, finalização e harmonia.