

COMUNICADO 09

AGRONEGÓCIOS / CAFÉS ESPECIAIS V

ESPECIFICAÇÃO DA DEMANDA

PÚBLICO-ALVO

Microempresa, Empresa de pequeno porte, MEI, Candidato a empresário (pessoa física), Produtor Rural

SETOR DO PÚBLICO-ALVO

Agronegócios

SEGMENTO DO PÚBLICO-ALVO

Alimentação

NECESSIDADE DO PÚBLICO-ALVO

O mercado de café vem buscando novos nichos em busca de maior agregação de valor ao produto. Com isso, nota-se um direcionamento dos produtores para o mercado de cafés de qualidade, através de investimentos a campo, pós-colheita, rastreabilidade e certificações. Contudo, independentemente do café produzido, é importante que o produtor saiba os detalhes do seu café e do mercado, para que assim possa separar sua produção em lotes, entre cafés de maior qualidade, menor qualidade, certificados, etc., obtendo melhor remuneração para cada um dos lotes.

Sendo assim, nosso público-alvo necessita de serviços especializados de consultoria para auxiliá-lo no entendimento sobre o mercado e o posicionamento do seu produto frente as oportunidades.

RESULTADOS / BENEFÍCIOS ESPERADOS COM A APLICAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

No mercado comum (commodities), o vendedor (produtor) comercializa seu café a um preço determinado pelo mercado (oferta x demanda), o qual varia dia-a-dia e dentre os diferentes tipos qualidade de bebida, cotações, mudança de clima, entre outros fatores. Mas como o produtor sabe qual a qualidade do seu café? O que pode fazer para agregar valor e conseguir bons preços? Posso confiar na empresa que está comprando meu café e quer revendê-lo posteriormente? Daí a importância da identificação desse mercado, bem como do conhecimento para o produtor sobre seu café, afinal, a qualidade faz o preço.

O preço de um café 'bebida mole' supera, no mínimo, em 40% um de 'bebida rio', por exemplo. Além disso, a abertura de novos mercados através do conhecimento prévio, empodera e faz com que o produtor de café consiga argumentar de forma concisa na hora de negociar seus lotes de café.

A cultura do café é uma das mais complexas entre os setores do agronegócio, no qual, estima-se que haja mais de 500 etapas percorridas para que o cafezinho esteja na xícara do consumidor. Com toda essa complexidade envolvida desde o pré-plantio do cafeeiro, conhecer todas essas etapas é oneroso, tanto para produtores quanto para consumidores e compradores e outros atores envolvidos. Dessa forma, além dos aspectos relacionados à produção e comercialização de cafés de qualidade, ainda se nota uma lacuna no que diz respeito ao entendimento do ciclo "da lavoura à xícara" entre produtor e o mercado, seja ele atravessador, cafeterias, torrefações, entre outros.

Nosso objetivo é proporcionar aos cafeicultores fluminense o acesso a serviços diferenciados que contribuam para o incremento da oferta de cafés especiais produzidos nas lavouras do Estado do Rio de Janeiro, com foco no esclarecimento sobre os requisitos de qualidade do café.

OBSERVAÇÃO

Buscamos consultoria técnica específica (presencial) para a qualificação do público alvo sobre as questões relacionadas a qualidade do café e seu posicionamento no mercado.