

# 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.