

Componentes dos custos de comercialização FOB de café¹

Giovani Costa de Oliveira²
Erly Cardoso Teixeira³

Resumo – O objetivo deste trabalho é determinar os principais componentes do custo de comercialização de café entre o sul de Minas Gerais e o Porto de Santos. Pretende-se, também, verificar a diferença nos preços de café entre essa região e Nova Iorque, nos Estados Unidos. Este estudo concentra-se na determinação do custo FOB. Os principais componentes do custo de comercialização do café daquela região para o Porto de Santos, foram: custos administrativos, de transporte, e de armazenagem. Os resultados demonstram que esses componentes do custo de comercialização atingem US\$ 13,20/saca, isto é, respondem por aproximadamente 10% do preço de venda FOB, US\$ 132,00/saca, em maio de 2009. A diferença média de preços entre o sul de Minas Gerais e Nova Iorque foi de US\$ 32,03/saca.

Palavras-chave: café-arábica, exportação, região Sul de Minas Gerais, Porto de Santos.

Components of the coffee marketing FOB cost

Abstract – The objective of this paper is to determine the major components of the coffee marketing FOB costs between the Minas Gerais South region and the port of Santos. Also, it is intended to check the price difference between that region and New York. The main components of the coffee marketing costs are the administrative, transportation, and storage. The results suggest that the main components of the coffee marketing cost are US\$ 13.20/bag. It accounted for approximately 10% of the FOB sales price, US\$ 132.00/bag in May, 2009. The average price difference between the Minas Gerais south region and New York was US\$ 32.03/bag at that time.

Keywords: arabic coffee, exports, Minas Gerais South region, port of Santos.

Introdução

A introdução do café no Brasil ocorreu no início do século 18, suprimindo, nesse período, apenas o consumo doméstico. No final do

século 19, esse produto já se tornaria o principal responsável pelo desenvolvimento do capitalismo brasileiro. O café propiciou a geração de renda interna e, com sua comercialização, o País vivenciou um de seus ciclos econômicos

¹ Original recebido em 13/04/2010 e aprovado em 20/04/2010.

² Graduando em Gestão do Agronegócio, no Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa, MG. E-mail: giovani.oliveira@ufv.br

³ Ph. D., professor titular do Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa, MG. E-mail: teixeira@ufv.br

mais vigorosos, visto que integrou a economia nacional aos principais mercados internacionais da época, criando as bases para a industrialização (SAES; FARINA, 1999).

Atualmente, o Brasil continua a ocupar o primeiro lugar tanto na produção quanto na exportação de café, dentre os demais países produtores. Em 2008, o País exportou, a preços FOB, US\$ 4,7 bilhões, somando-se as exportações de café verde, solúvel e torrado/moído (CECAFÉ, 2009), o que representou apenas 2% das exportações brasileiras.

Os principais compradores de café do Brasil são Alemanha, Estados Unidos, Itália, Bélgica e Japão que, em 2008, responderam por respectivamente 19,22%, 17,76%, 11,14%, 9,08% e 6,75% do volume exportado em sacas de 60 kg. Se for considerada a receita de exportação de café, esses países contribuíram com 19,39%, 17,54%, 11,63%, 9,12% e 7,13%, respectivamente (CECAFÉ, 2009), e responderam por 63,95% do total exportado e por 64,81% da receita total das exportações de café.

Em 2008, Minas Gerais, o maior produtor de café arábica do País, produziu cerca de 23.349 sacas, o que representou 51% da produção nacional (CONAB, 2008). Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o sul e o centro-oeste de Minas Gerais responderam por 52% da produção de café naquele estado, o qual participou com 62% das exportações brasileiras de café, segundo o site Alice Web (2009).

Diversas características fazem com que o sul de Minas Gerais se sobressaia na cafeicultura. Dentre elas, destacam-se as importantes cooperativas de café, como Cooxupé, Cooparaíso, Cocatrel e Minas Sul, além das instituições de pesquisa e de ensino, referência na cafeicultura, e diversos representantes políticos, tanto na esfera estadual como na federal. Possui, ainda, um porto seco em Varginha, MG, o qual facilita os trâmites burocráticos para exportação do café; ampla malha rodoviária, que interliga a região aos diversos portos e centros consumidores; as

indústrias processadoras; e outras cidades onde a principal atividade é a cafeicultura.

O objetivo geral deste estudo é determinar os principais componentes de custos considerados na comercialização do café, do sul de Minas Gerais até o Porto de Santos. Entre as regiões, os custos de comercialização são os principais fatores que geram as diferenças entre os preços do mercado externo (CIF) e os preços cotados no mercado interno (FOB), e entre este último e o preço recebido pelo produtor. São poucos os trabalhos que fazem referência a esse tema, na literatura.

Objeto deste estudo, a Cooperativa Regional dos Cafeicultores de Guaxupé (Cooxupé), localizada em Guaxupe, MG, iniciou suas atividades em 1932, com a fundação de uma cooperativa de crédito agrícola e, em 1957, transformou-se numa cooperativa de cafeicultores, passando a receber, a processar e a comercializar café.

Atualmente, a Cooxupé possui mais de 11 mil associados. Cerca de 75% deles estão no sul de Minas Geras e o restante dividido entre o Cerrado (13,54%), no Estado de São Paulo (10,38%) e em outras regiões (1%). De 1998 a 2008, essa cooperativa participou da produção nacional com 10,59%, e, de 1997 a 2007, comercializou, em média, 2.182.786 de sacas, exportando, em 2008, aproximadamente 1,8 milhão de sacas (COOXUPÉ, 2009).

Além desta introdução, este estudo divide-se em quatro itens:

Definição de custos – Aborda o processo de formação do custo de exportação, relatando os principais conceitos fundamentais desse processo.

Metodologia – Refere-se ao modelo usado na determinação da diferença entre preços pagos ao produtor, preço praticado no mercado internacional e na estimação dos custos de comercialização, do produtor (cooperativa) até o porto de embarque.

Resultados e discussões – É uma breve análise da diferença entre o preço de venda (FOB), em Guaxupé, e a cotação dada em Nova

lorque (CIF); em seguida, é feita uma estimativa dos principais custos, do ponto de venda até o porto de embarque.

Considerações finais – Obviamente, este item trata das conclusões deste trabalho.

Definição de custos

Para Martins (1996), os custos de uma atividade compreendem todos os sacrifícios de recursos necessários para desempenhá-la. É importante saber quais custos estão relacionados com o processo de comercialização, para que se possa definir o melhor preço para a venda do produto. O processo na formação dos custos de exportação é dado pela soma dos custos de comercialização e das margens de comercialização.

Na análise de custos, devem-se avaliar situações internas e externas que afetam o valor do produto. Callado e Callado (2003), citados por Oliveira (2004), relataram a dificuldade de apurar custos na atividade rural, pois, geralmente, não há rigor no controle dos elementos que proporcionem correta estimativa dos custos de cada uma das atividades existentes na propriedade.

Custos do produto

Neste estudo, decidiu-se apenas citar os custos da produção de café, segundo a descrição de Silva e Reis (2001). Os principais custos identificados por esses autores foram:

- Terra.
- Formação da lavoura.
- Benfeitorias.
- Máquinas/equipamentos e veículos.
- Taxas/impostos.
- Depreciações.
- Mão de obra.
- Insumos.
- Energia elétrica.

- Transporte.
- Combustível.
- Outras operações e manutenção.
- Máquinas/equipamentos agrícolas.
- Manutenção (panos, peneiras, rastelos e sacaria).

Custos de comercialização

Os custos de comercialização envolvem desde os custos administrativos e pré-operacionais até o processo de envio do produto ao comprador, incluindo a avaliação dos sistemas mais competitivos de transporte, embalagem mais adequada, e seleção de portos de embarque e desembarque. Essas despesas são extremamente flexíveis a cada cliente e envolvem fatores como necessidade de transporte, hospedagem, estruturação da empresa, comunicação entre comprador e vendedor (intérprete) e assimilação das exigências e especificidades do comprador.

A base para formulação do preço de exportação é o pleno conhecimento dos termos de comércio internacional, os *incoterms* (*Internacional Commercial Terms*), que consideram uma série de obrigações entre exportador e importador (MINERVINI, 2008). Por exemplo, estabelecem em que momento e em que localidade, do ponto de vista legal, as mercadorias foram entregues ao importador pelo exportador, com o objetivo de minimizar as possibilidades de problemas nas transações comerciais que possam gerar mal-entendidos, disputas e pleitos.

A Tabela 1 mostra os dois *incoterms* usados neste trabalho, de acordo com o compromisso firmado entre comprador e vendedor.

Metodologia

O modelo utilizado baseia-se nos trabalhos de Santo (2002) e Valente (2005), os quais se distinguem, ao considerar que a diferença entre o preço FOB e os custos FOB resulta no

Tabela 1. Relação das modalidades de *incoterms*.

Modalidade	Função do vendedor	Função do comprador
<p>FOB <i>Free on board</i> (livre a bordo)</p> <p>Também pode ser <i>FOR</i> (livre no trem) ou <i>FOT</i> (livre no caminhão)</p>	Colocar a mercadoria a bordo do navio, providenciar os transportes e seguros internos (do ponto de venda até o interior do navio). Obter os documentos para embarque, arcando com as despesas portuárias devidas no porto de origem	Pagar o frete e o seguro, desde o porto de embarque até o destino; pagar as despesas portuárias devidas também nesse porto
<p>CFR <i>Cost, insurance and freight</i> (Custo, seguro e frete)</p>	Todos os ônus e obrigações legais, desde o ponto de venda até o porto de destino. Colocar a mercadoria no porto de destino; pagar os fretes e seguros internos (ocorridos no país do vendedor); providenciar todos os documentos de embarque; arcar com todos os ônus no porto de desembarque; e pagar frete e seguro até o porto de destino	Receber a mercadoria no porto de destino e pagar as despesas ocorridas nesse porto

Fonte: adaptado de Maia (2001).

preço doméstico do café. Além dos custos no porto, ainda são deduzidos o frete até a fazenda, a margem de comercialização e as despesas financeiras, que representam um percentual sobre os custos no porto, e, por fim, as despesas de armazenamento e serviços diversos.

Após esse procedimento, obtém-se o chamado preço internacional, em nível do produtor, conforme a seguinte equação:

$$Pinp = Pfob - Cp - Ctpm - Mcpm - Cfm - Mpcfm \quad (1)$$

em que:

$Pinp$ = preço internacional ao nível do produtor

$Pfob$ = preço FOB

Cp = custo no porto

$Ctpm$ = custo de transporte, do porto para o mercado

$Mcpm$ = margem de comercialização, do porto para o mercado

Cfm = custo, da fazenda para o mercado

$Mpcfm$ = margem de processamento e comercialização, da fazenda para o mercado.

Ao rearranjar os termos da função, tem-se:

$$Pinp - Pfob = -Cp - Ctpm - Mcpm - Cfm - Mpcfm \quad (2)$$

Definindo $(Pfob - Pinp)$ como Custos de Comercialização do Café (Ccc), obtém-se:

$$Ccc = Cp + Ctpm - Mcpm - Cfm - Mpcfm \quad (3)$$

Os dados necessários à análise são secundários. Os preços foram obtidos na *Internacional Coffee Organization* (ICO) e na Cooperativa dos Produtores de Café de Guaxupé (Cooxupé), coletados para análise, cujo período foi de 1993 a 2008, em US\$/sc. Relatórios do Conselho dos Exportadores de Café Verde do Brasil (Cecafé) e do Índice de Preços ao Consumidor Americano (*Consumer Price Index* – CPI) foram obtidos do *United States Department of Labor* (USDL) (USDL, 2009).

Os componentes dos custos foram disponibilizados pela Cooxupé e representaram os custos incorridos e considerados pela cooperativa na venda de uma saca de café, em maio de 2009.

Resultados e discussões

Diferença entre preço do mercado externo e do sul de Minas Gerais

Os valores do preço do café, no mercado externo, coletados na International Coffee Organization (2009), em valores diários do fechamento da comercialização em Nova Iorque, na unidade de centavos de dólares por libra-peso (US\$ cents/lb), exigiram a conversão dessa unidade para dólares por saca de 60 kg (US\$/sc). Logo após a conversão dos valores, efetuou-se a média aritmética, para obter-se os valores anuais.

Tendo-se por base que 100 centavos de dólar são equivalentes a US\$ 1 dólar e que 1 libra-peso equivale a 0,45359 kg, pode-se fazer a conversão pela seguinte fórmula:

$$P_{sc} = 0,6 \frac{(P_{lb})}{0,45359} \quad (4)$$

em que P_{sc} é o preço equivalente em US\$/sc; e P_{lb} é o preço dado, em US\$ cents/lb.

Ao efetuar a diferença entre os preços de comercialização do café em Nova Iorque e pela Cooxupé (Figura 1), nota-se que o ponto máximo ocorreu em 1994, cujo valor foi de US\$ 69.90. O ponto de menor diferença ocorreu em 2003, igual a US\$ 13.50, e o valor médio da diferença foi igual a US\$ 32.03.

Segundo Bacha (1998), no Brasil em 1993, iniciou-se um ciclo plurianual de alta nos preços do café e um ciclo de volume de produção descendente. De 1993 a 1998, o aumento nos preços internacionais resultou da redução na produção brasileira, devido à geada de 1994 e à queda nos estoques internacionais.

Em 1994, no Paraná, ocorreram geadas de grande intensidade, afetando bastante a produção de café. Essas geadas ocorreram também nos estados de São Paulo e de Minas Gerais, embora em menor escala. No segundo semestre de 1995 e de 1996, houve ainda forte estiagem nesses estados, o que implicou menor produção.

De 1998 a 2003, os preços do café entraram no ciclo plurianual de queda, devido ao elevado nível dos estoques internacionais e ao aumento no volume e na variação da produção mundial. Paralelamente, o processo de flexibilização da taxa de câmbio contribuiu para o aumento das exportações (SOUSA et al., 2007).

No triênio 2001–2003, o excesso de oferta do produto e a crise desencadeada pelo atentado do dia 11 de setembro fizeram com que os preços internacionais decaíssem; com isso, os preços internos também sofreram profunda queda, tendo seu menor valor médio em 2003. Ferreira et al. (2009) fizeram uma análise mensal nesse triênio e verificaram que a menor relação entre os preços internos e externos, cotados

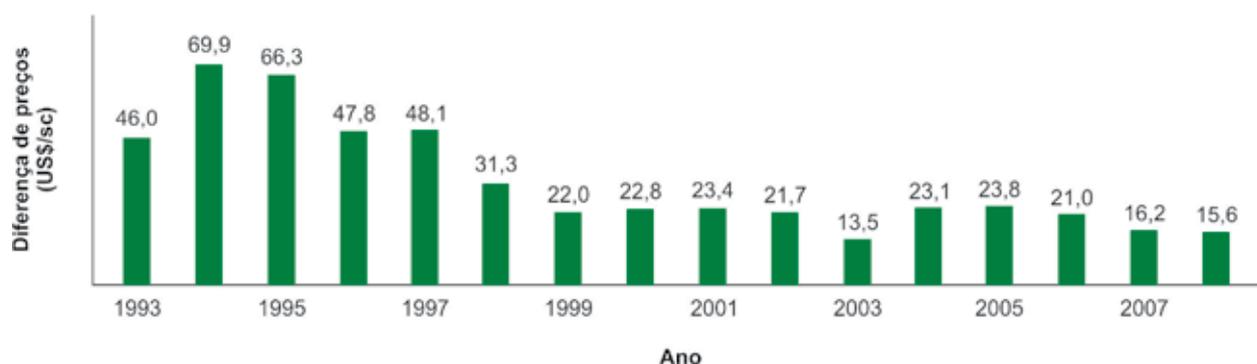


Figura 1. Diferença de preços (US\$/sc) entre Nova Iorque e a Cooxupé.

Fonte: International Coffee Organization (2009) e Cooxupé (2009).

em reais, ocorreu em julho de 2002, quando a relação foi igual a 66%, sendo que, em janeiro do mesmo ano, os preços internos representavam 88% dos preços no mercado externo.

A redução nas diferenças entre os preços do mercado externo e do mercado interno é também decorrente do aumento na quantidade e na qualidade das informações, o que possibilita melhor planejamento dos estoques internacionais e melhor previsão da produção nos diferentes países, aumentando a possibilidade de arbitragem entre os mercados, o que influencia a menor diferença entre os preços CIF e FOB.

Custos de comercialização

Os custos de comercialização diminuem o preço de venda do produto ou aumentam o preço de compra, razão pela qual devem ser considerados na determinação do diferencial de preços existente entre duas regiões. Aqui, busca-se destacar a importância desses custos para as empresas exportadoras de café, especificamente para a Cooxupé, maior cooperativa exportadora mundial desse grão.

Para obter a estimativa dos custos de comercialização e o quanto cada um contribui para a redução no preço recebido pelo produtor, foi feito um levantamento junto à cooperativa. Não foi possível obter dados em série, em razão do não armazenamento destes pela cooperativa durante os anos, mas foram disponibilizados dados dos componentes dos custos de comercialização, referentes a uma saca de café da cooperativa para o Porto de Santos (Tabela 2), com valor de venda FOB estimado em US\$ 132.00, efetuada em maio de 2009.

O preço de venda cotado na Cooxupé (FOB), menos os custos estimados na Tabela 2, resulta no preço recebido pelo produtor. Por exemplo, a venda de uma saca a US\$ 132.00, menos os custos estimados de US\$ 13.12/saca, resulta no preço de US\$ 118.87/saca recebido pelo produtor. O valor recebido pelo produtor foi aproximadamente 10% menor que o preço de venda.

Tabela 2. Principais custos de comercialização da Cooxupé, em maio de 2009.

Custos	Valor (US\$)
Armazenagem	
Preparo	1,2618
Liga	0,6309
Embarque	-
Marcação	0,0841
Subtotal – 1	1,9768
Transporte	
Frete	3,0951
Seguro	0,1260
Subtotal – 2	3,2211
Sacaria	
Sacaria	0,5154
Subtotal – 3	0,5154
Porto	
Capatazia	0,5888
Emissão de BL	0,0547
ISPS Code	0,0463
Estufagem	0,7739
Fiscalização	0,0694
A.C.S. + Cecafo	0,1068
Pesagem	0,0589
Despacho aduaneiro	0,0084
Remessa documento/ amostras	0,0162
Subtotal – 4	1,7233
Câmbio	
Juros adiantamento de câmbio (60 dias)	1,2600
Correspondências enviadas ao exterior	0,0922
Subtotal – 5	1,3522

Continua...

Tabela 2. Continuação.

Custos	Valor (US\$)
Administrativos	
Corretagem	1,2600
Comercialização de café	0,7787
Administração geral	2,0936
Frete sem transferência	0,2004
Subtotal – 6	4,3327
Total geral	13,1215

Fonte: Cooxupé (2009).

Com base na Tabela 2, foi elaborada a Figura 2, a qual mostra o total de cada centro de custos de comercialização, baseado na Cooxupé. Os itens destacados representam, em percentual do custo total geral, as seguintes proporções:

- Administrativos, 33%.
- Transporte, 25%.
- Armazenagem, 15%.
- Porto, 13%.
- Câmbio, 10%.
- Sacaria, 4%.

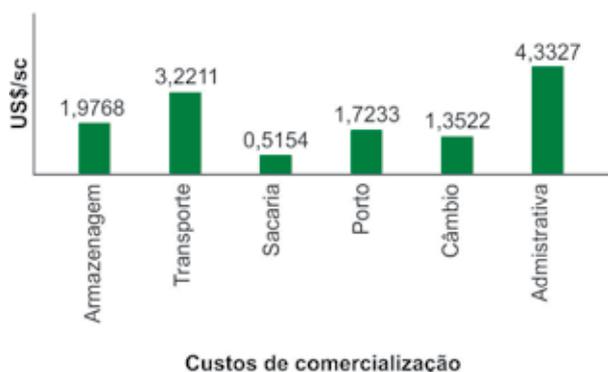


Figura 2. Representação dos custos de comercialização, em US\$/sc.

Fonte: Cooxupé (2009).

Nos custos administrativos (Figura 3), o subitem administração geral foi responsável por 48,32% do total, enquanto corretagem, comercialização do café e frete sem transferência (frete feito entre as unidades da Cooxupé) participaram com 29,08%, 17,97%, e 0,46%, respectivamente.



Figura 3. Representação dos custos administrativos, em US\$/sc.

Fonte: Cooxupé (2009).

Com relação aos custos de transporte – ocorridos entre o armazém da cooperativa e o porto de embarque – as despesas com o frete responderam por 96%, e o restante foi dado pelos gastos com seguro da carga até o porto.

No que se refere aos custos de armazenagem (Figura 4), pode-se afirmar que o desembolso maior ocorreu com o preparo de aproximadamente 63,83% do total despendido com este item, seguido pelos 31,91% gastos com liga e pelos 4,26% com a marcação.



Figura 3. Representação dos custos de armazenagem, em US\$/sc.

Fonte: Cooxupé (2009).

Aqui, foram descritos os principais centros de custos para exportação de uma saca de café pela Cooxupé. Os custos de comercialização representam cerca de 10% do preço de venda dessa saca de café, o que demonstra a importância em determinar a diferença entre o preço no mercado externo e o preço FOB; e entre este último e o preço recebido pelo produtor.

Considerações finais

Os resultados demonstraram que, entre as duas praças de comercialização, Nova Iorque e Guaxupé, MG, no Brasil, a diferença média entre os preços, de 1993 a 2008, foi de US\$ 32.03/saca, com pontos de máximo e mínimo iguais a, respectivamente, US\$ 69.90/saca e US\$ 13.50/saca.

A diferença média entre os preços das duas praças representou, aproximadamente, 20% do valor médio cotado em Nova Iorque. Os custos de seguro e de frete internacionais, os custos ocorridos no porto de origem, pagos pelo comprador, e as margens de comercialização compõem grande parte dessa diferença, razão pela qual é difícil mensurá-los.

O custo de comercialização de café, da Cooxupé, em Minas Gerais, até o Porto de Santos, na Baixada Paulista, incluindo as despesas portuárias, foi de US\$ 13.12/saca. O custo total de comercialização correspondeu a, aproximadamente, 10% do preço de venda cotado pela referida cooperativa. Entre os custos de comercialização, os que mais se destacaram foram os administrativos, os de transporte e os de armazenagem, que responderam, respectivamente, por 33%, 25% e 15% desses custos.

Os principais componentes desses custos foram a corretagem, que representou 29,08% dos custos administrativos, sendo igual a US\$ 2.10/saca; o frete pago, da cooperativa até o porto, que foi de US\$ 3.10/saca, representando 96% dos custos de transporte; e o preparo, que respondeu por 63,83% dos custos de armazenagem, equivalente a US\$ 1.26/saca.

No entanto, ressalta-se a necessidade de se analisar os custos de comercialização, esti-

mados em séries anuais ou mensais, para determinar, com maior precisão, a diferença entre o preço pago ao produtor e o preço FOB de exportação, e de estimar o custo de produção, em valores médios, dos principais países produtores de café no mundo, para comparar a rentabilidade média do produtor por saca.

Referências

- ALICE WEB. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em: 20 mar. 2009.
- BACHA, C. J. C. A cafeicultura brasileira nas décadas de 80 e 90 e suas perspectivas. **Preços Agrícolas**, Piracicaba, v. 12, n. 142, p. 14-22, 1998.
- CECAFÉ. Conselho dos Exportadores de Café Verde do Brasil. Disponível em: <<http://www.cecafe.com.br/>>. Acesso em: 25 maio 2009.
- CONAB. Companhia Nacional de Abastecimento. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/conabweb>>. Acesso em: 12 fev. 2009.
- COOXUPÉ. Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé. Disponível em: <<https://www.cooxupe.com.br/>>. Acesso em: 30 mar. 2009.
- FERREIRA, M. D. P.; SOUSA, L. O.; TEIXEIRA, E. C.; CAMPOS, A. C. O papel dos contratos de opção de venda na crise cafeeira, em 2002 e 2003. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, ano 18, n. 3, p. 85-97, 2009.
- INTERNATIONAL COFFEE ORGANIZATION. Disponível em: <<http://www.ico.org>>. Acesso em: 20 mar. 2009.
- MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001. 455 p.
- MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1996. 381 p.
- MINERVINI, N. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso no mercado internacional**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008. 268 p.
- OLIVEIRA, J. L. R. de. **Estimação de custos e formação de preços para exportação de cafés especiais: um estudo de caso na cooperativa Sancoffee**. 2004. 173 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2004.

SAES, M. S. M.; FARINA E. M. M. Q. **O agribusiness do café no Brasil**. São Paulo: Milkbizz, 1999.

SANTO, F. M. E. **Custos de logística nas exportações de café**: o caso do porto seco de Varginha. 2002. 60 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2002.

SILVA, J. M.; REIS, R. P. Custos de produção do café na região de Lavras-MG: estudo de caso. **Ciência e Agrotecnologia**, Lavras, v. 25, n. 6, p. 1287-1294, 2001. Disponível em: <http://www.editora.ufla.br/revista/25_6/art04.pdf>. Acesso em: 20 maio 2009.

SOUSA, L. O. de; FERREIRA, M. D. P.; TEIXEIRA, E. C. Decomposição dos preços domésticos do

café arábica e do café solúvel, de 1985 a 2004. In: RUFINO, J. L. dos S.; ARÊDES, A. L. de (Org.). **Mercados interno e externo do café brasileiro**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2009. p. 227-249.

USDL. United States Department of Labor. **Consumer price index**. Disponível em: <<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/cpi/cpi.txt>>. Acesso em: 20 maio 2009.

VALENTE, M. L. C. **A taxaço da agricultura comercial e familiar no Brasil – 1995 a 2005**. 2007. 94 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2007.