



**Pesquisa sobre os custos de transação dos
produtores de café**

1. O Diretor-Executivo apresenta seus cumprimentos e, em nome da Colômbia, encaminha aos Membros a pesquisa a seguir, que visa avaliar a situação enfrentada pelos países produtores em relação aos custos de transação. As respostas ajudarão a identificar, em termos gerais, como funciona o comércio interno de café nos países produtores e também oferecerá maiores informações sobre custos ocultos.
2. Os Membros são convidados a, o mais tardar até **30 de maio de 2014**, preencher e enviar ao Diretor-Executivo o questionário em anexo por e-mail icodocuments@ico.org ou pelo fax +44 (0) 20 7612 0630.

CUSTOS DE TRANSAÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉ

No comércio de um produto agrícola, os produtores enfrentam custos adicionais aos da produção, conhecidos como custos ocultos ou de transação. Estes custos podem ocorrer antes, durante ou depois do processo de produção e podem ser de diferentes tipos:

1. Custos de pesquisa: referem-se às despesas incorridas ao produtor na busca de informações sobre os preços atuais de mercado ou oportunidades de negócio.
2. Custos de negociação: correspondem aos custos que um produtor assume para realizar um acordo dos termos de troca, onde se determina como, quando e de que forma o pagamento e a entrega do produto serão feitos.
3. Custos de implementação ou confiabilidade: referem-se aos recursos empregados pelo produtor para garantir e assegurar o cumprimento dos termos de troca.
4. Custos de transporte para o local onde ocorre a troca: na medida em que a proximidade do produtor do lugar de venda diminui, também diminui o custo incorrido.

Qualquer redução nos custos mencionados acima se traduz em economia para o produtor. Assim, políticas direcionadas à redução dos custos de transação corrigem as falhas do mercado resultando em maior renda. No caso dos produtores de café, em particular, procura-se identificar quais desses custos têm maior influência na determinação de sua renda.

Questões sobre custos de transação para os países Membros da OIC

A pesquisa a seguir foi elaborada para se obter uma visão geral dos possíveis custos de transação enfrentados pelos produtores de café em diferentes países produtores. Estamos cientes de que algumas das questões levantadas não podem ser respondidas especificamente, mas a opinião ou perspectiva do país ou instituição que o representa será certamente um indicador importante acerca dos desafios potenciais enfrentados por diferentes países produtores sobre esta questão. Por este motivo, solicitamos que todas as questões sejam respondidas de acordo com sua experiência, ou conhecimento de especialistas, que possam compartilhar informações sobre temas específicos.

As questões que seguem procuram identificar, em termos gerais, como funciona o mercado interno de café de cada país, e qualificá-lo com mais detalhe, a fim de proporcionar uma melhor perspectiva sobre os possíveis custos de transação enfrentados pelos produtores.

FORMAÇÃO DOS PREÇOS

1. Em geral, você acredita que um produtor médio em seu país possui acesso a algum tipo de mecanismo que lhe informe sobre os preços diários do café pelo qual ele pode vender seu produto? [Sim___/Não___] Se a resposta for SIM, favor explicar em poucas palavras como tal mecanismo funciona.

Resposta: _____

2. Há um preço mínimo conhecido ou publicado pelo qual os produtores podem vender o seu café? [Sim___/Não___] Se a resposta for SIM, quais são as variáveis consideradas na formação deste preço mínimo? Se a resposta for NÃO, vá para a questão 3.

Resposta: _____

- 2.1 Qual o mecanismo usado na divulgação ou publicação do preço mínimo diário?

Resposta: _____

- 2.2 Quem os publica?

Resposta: _____

- 2.3 Você acredita que a divulgação desses preços é feita de forma adequada?

Resposta: _____

- 2.4 Qual a porcentagem de produtores, em média, que tem acesso a este preço mínimo diário? (Marque apenas uma opção)

0 – 25%	26 – 50%	51 – 75%	76 – 100%

3. Existe um mecanismo específico e conhecido para determinar o preço de venda do café em relação à sua qualidade? [Sim ___/Não ___] Se a resposta for SIM, favor explicar como funciona.

Resposta: _____

CONDIÇÕES DO MERCADO

4. Que nível de competição (número de compradores) o produtor médio encontra quando vende seu produto nos mercados locais, perto de suas plantações? (Marque apenas uma opção).

Opção	Marcar com X
1. Não há compradores no mercado local	
2. Há muito poucos compradores no mercado local	
3. Há compradores suficientes no mercado local	
4. Há excesso de compradores no mercado local	

5. Como é o processo de negociação para finalizar uma transação de venda de café de um produtor médio? Quais são as principais variáveis sobre as quais geralmente se concentram os acordos?

Resposta: _____

6. Para quem, sobretudo, o produtor vende sua safra? (Escreva a porcentagem)

Tipo de comprador	%
1. Associações de produtores ou cooperativas	
2. Intermediários ou comerciantes locais	
3. Grandes empresas comercializadoras	
4. Exportadores	
5. Indústrias torrefadoras ou de beneficiamento	
6. Outro. Qual?	

7. Como os produtores médios procuram um comprador para sua produção de café? Eles sempre encontram um quando precisam?

Resposta: _____

8. Com que regularidade um produtor médio vende seu café a um mesmo comprador? (Marque apenas uma opção)

Opção	Marcar com X
1. Sempre	
2. Quase sempre	
3. Às vezes	
4. Nunca	

CAPACIDADE DE NEGOCIAÇÃO

9. Que capacidade de negociação um produtor médio de café tem ao tratar com um comprador? (Marcar somente uma opção)

Opção	Marcar com X
1. Nenhuma	
2. Limitada	
3. Suficiente	
4. Satisfatória	

10. Que fatores afetam a capacidade de negociação de um produtor médio em relação a um comprador local? (Coloque as opções em ordem de importância, sendo 1 mais importante. Se a opção não se aplica, marque 0):

Opção	Ordem
1. Falta de concorrência entre compradores	
2. Falta de melhores informações sobre os preços mínimos	
3. Desconhecimento dos preços de mercado	
4. Falta de regras claras	
5. Falta de informação dos produtores	
6. O produtor requer liquidez e pagamento em dinheiro	
7. Longas distâncias da fazenda ao ponto de venda	

11. Quais as principais condições levadas em conta por um produtor médio no momento de escolher um comprador para o seu café? (Coloque as opções em ordem de importância, sendo 1 mais importante)

Opção	Ordem
1. Que pague um preço considerado adequado	
2. Que o comprador não faça exigências excessivas sobre a qualidade	
3. Que o comprador recompense a qualidade do café com um preço maior	
4. Que o comprador adquira qualquer volume de café	
5. Que o comprador pague em dinheiro	
6. Que o comprador ofereça incentivos ao produtor	
7. Outro. Qual?	

12. Quais as formas em que o produtor médio recebe o pagamento por sua safra? (Coloque as opções em ordem de importância, sendo 1 mais importante)

Opção	Ordem
1. Em dinheiro	
2. Em parcelas	
3. Pagamento adiantado	
4. Em espécie	
5. Liquidação do pagamento pós-venda	
6. Outro. Qual?	

13. Geralmente, onde os produtores vendem seu café? (Coloque as opções em ordem de importância, sendo 1 mais importante)

Opção	Ordem
1. Na fazenda	
2. Perto da fazenda (menos de duas horas)	
3. Em um município próximo (mais de três horas)	
4. Em uma cidade próxima (mais de cinco horas)	
5. Outro. Qual?	

14. Qual o principal fator que dificulta o acesso dos produtores ao local de comercialização do café? (Coloque as opções em ordem de importância, sendo 1 mais importante)

Opção	Ordem
1. Distância	
2. Custos de transporte	
3. Segurança	
4. Nenhum	
5. Outro. Qual?	

15. Quantas horas, em média, leva ao produtor para vender seu café?

Resposta: _____

16. Em média, quantas vezes por ano os produtores vendem sua colheita?

Resposta: _____

17. Em geral, quanta dificuldade os produtores têm para vender sua colheita em termos de tempo necessário, custos de transporte e a dificuldade de vender e conhecer o preço de mercado para obter um pagamento integral? (Marque apenas uma opção)

Opção	Marque com X
1. É fácil porque os mercados estão relativamente perto da fazenda.	
2. É difícil para os produtores que vendem seu café a preços de mercado conhecidos.	
3. É difícil para os produtores obter uma remuneração adequada por sua colheita, já que eles não têm muita capacidade de negociação ou informações suficientes para negociar com o comprador.	
4. É muito difícil, uma vez que os produtores, em sua maioria, estão nas mãos de um único comprador, que dita as condições do mercado local.	

17. Qual é considerado o maior obstáculo enfrentado pelos produtores para vender sua safra?

Resposta: _____

Muito obrigado.