

**FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA
DO BRASIL (CPDOC)**

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação. A citação deve ser fiel à gravação, com indicação de fonte conforme abaixo.

TOLEDO FILHO, João Alves de. João Alves de Toledo Filho (depoimento, 2011). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (2h 30min).

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre ESCOLA DE ECONOMIA DE SÃO PAULO (EESP/FGV) e FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (FGV). É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

**João Alves de Toledo Filho
(depoimento, 2011)**

Rio de Janeiro

2020

Ficha Técnica

Tipo de entrevista: História de vida

Entrevistador(es): Ludmila Mendonça Lopes Ribeiro ; Mário Grynszpan;

Técnico de gravação: Fernando Henrique Neves Herculiani;

Local: Franca - SP - Brasil;

Data: 15/12/2011

Duração: 2h 30min

Arquivo digital - áudio: 3; Arquivo digital - vídeo: 3; MiniDV: 3;

Entrevista realizada no contexto do projeto “Trajetória e pensamento das elites do agronegócio”, desenvolvido entre setembro de 2011 e dezembro de 2012, com financiamento da presidência da Fundação Getúlio Vargas. O projeto tem como objetivos a constituição de um banco de depoimentos (registrados em áudio e vídeo), que deverá ser disponibilizado na internet e, eventualmente, servirá como fonte para a publicação de um livro.

Temas: Agricultura; Agroindústria; Agronomia; Agropecuária; Associações rurais; Atividade profissional; Café; Cana de açúcar; Comércio internacional; Cooperativas; Elites agrárias; Empresas agrícolas; Extensão rural; Família; Formação acadêmica; Governos militares (1964-1985); Legislação; Legislação agrária ; Pecuária; Política econômica; Produtor rural; Regime militar;

Sumário

Entrevista: 15.12.2011

Arquivo 1: Origens familiares; o trabalho de seu pai como corretor da bolsa de café de Santos; a mudança para Pedregulho, São Paulo; as propriedades de café de seu avô; os negócios familiares; as atividades profissionais dos irmãos; a baixa do café nos anos 1950 e 1960; a intervenção estatal no negócio cafeeiro; a formação escolar; a escolha pelo curso de Agronomia; a rotina na fazenda; a trajetória acadêmica na Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo (Esalq – USP); as primeiras experiências profissionais; o trabalho na Casa de Agricultura de Pedregulho em 1973; as dificuldades dos agrônomos com a produção de gado de corte; as políticas econômicas do café no governo Médici; as divergências com seu pai na gerência das lavouras; o trabalho na Secretaria de Agricultura de São Paulo; a assistência técnica aos cafeeiros do Estado de São Paulo; o falecimento precoce de seu irmão mais novo; o arrendamento das propriedades de seu pai; a assessoria nos cafezais do Triângulo Mineiro; as vantagens do plantio de café na região de Franca, interior de São Paulo; o prazer em trabalhar na Secretaria de Agricultura; a extensão rural realizada pela Secretaria; a experiência como proprietário de terra integrada à assessoria; as áreas de demonstração das fazendas; o trabalho de sua esposa; a formação acadêmica de sua filha, Melissa Toledo; a continuidade das políticas de valorização agrícola no governo Geisel.

Arquivo 2: A valorização da cana em detrimento do café; o café brasileiro no mercado interno; a abertura ao livre mercado em 1990; a variedade de cafés e sua produção em escala internacional; o processo de produção do café gourmet; a criação da Associação Brasileira Produtora de Cafés Especiais; as dificuldades enfrentadas pelos produtores de café orgânico; as estratégias de marketing de cafés especiais; a questão da responsabilidade social na produção; a certificação do produto; as relações entre a Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec) e os cooperados; o respeito à legislação trabalhista; a filiação à Cocapec; a relação das cooperativas com tradings no mercado internacional; o mercado exportador do café; o processo de mecanização na produção agrícola; reflexões sobre os impactos da legislação trabalhista no campo; as estratégias de pequenos produtores

mediante à mecanização; o conhecimento adquirido profissionalmente aplicado em sua própria fazenda; o panorama do negócio cafeeiro nos tempos atuais; o aspecto social da produção de café; a relação entre cooperativa e pequenos produtores.

Arquivo 3: A presidência da Cocapec; o crescimento da cooperativa durante a sua presidência; o diferencial em termos de gestão como produtor rural; as mudanças na agricultura pela entrada de novos grupos investidores; a possibilidade de consultoria voltada à gestão para o produtor agrícola; a mudança na visão tradicional sobre as fazendas.

Entrevista: 15/12/2011

Ludmila Ribeiro – Doutor João Toledo, para começar a entrevista, eu queria que o senhor falasse um pouco quando o senhor nasceu, onde o senhor nasceu e quem eram os seus pais, o que eles faziam?

João Toledo – Eu nasci em 10 de outubro de 1945, eu nasci em Santos. Santos, na época e hoje, já era uma praça praticamente dedicada ao café. Então, meu pai, na época, ele era corretor oficial da bolsa de café de Santos, e ele era oriundo de família já de cafeicultores, que veio desde que o café começou na região do Tietê, Piracicaba, região de abertura lá do sul do Estado, perto do Estado do Paraná, sempre se dedicando ao café. E aí ele foi para Santos para trabalhar no mercado de café. Em princípio, ele era corretor, depois, ele foi nomeado corretor autônomo, e depois ele foi corretor oficial da bolsa de café de Santos, que vocês devem ter visto no Museu de Café, ele trabalhava lá, era corretor, tinha uma cadeira lá. Quando o governo brasileiro interveio no mercado de café, não havia mais uma razão de ter bolsa de valor trabalhando com café, porque o governo impunha, nessa época, os preços, em função do acordo internacional. E ele, então, saiu de lá e veio para Pedregulho, e Pedregulho era terra da minha mãe, e ele começou com o intuito de plantar café.

L. R. – Mas eles já eram casados quando ele decidiu vir para Pedregulho?

J. T. – Já eram casados. Eu nasci em Santos e eu vim para Pedregulho com sete anos de idade. Aí começou a plantar café, ou seja, continuou uma atividade que o pai dele, que é meu avô, já se dedicava há bastante tempo.

Mário Grynszpan – Seu avô se dedicava ao café, mas seu avô não tinha propriedades?

J. T. – Meu avô tinha propriedades.

M. G. – Tinha propriedades?

J. T. – Tinha diversas propriedades de café, no Tietê, depois teve propriedade de café em Ipaussu, antes de falecer eu acho que foi a última propriedade que ele teve.

M. G. – E seu pai ficou com essas propriedades depois, ou não?

J. T. – Não, meu pai não ficou com nenhuma propriedade dele. Meu pai veio, trabalhou no mercado de café. Quando ele saiu do mercado de café, ele comprou uma propriedade em Pedregulho, e com essa propriedade é que ele começou a desenvolver o café.

M. G. – E ele estudou, o seu pai? Ele era formado em alguma coisa, não?

J. T. – Não era formado.

M. G. – E era filho único ele?

J. T. – Não, ele tinha 12 irmãos.

M. G. – *Doze?*

J. T. – Entre irmãos e irmãs. É uma família grande.

M. G. – E todos se dedicaram ao café, ou não?

J. T. – Não, somente o meu pai se dedicou ao café. O restante ficou trabalhando com cana, ficou na região de Piracicaba, Tietê, que predomina, especificamente, cana.

M. G. – Que era a região onde o seu avô tinha também terras antes, não é?

J. T. – Meu avô tinha, porque, praticamente quase todo o Estado de São Paulo foi aberto com o café. O café foi o propulsor, vocês já sabem a história, existia um mato, o mato era derrubado, era plantado o café, explorava-se o café enquanto houvesse a matéria orgânica, e o café tinha vigor em função da matéria orgânica do mato, na medida em que isso ia esgotando,

em função da erosão, em função de cultivo, em função de diversas outras coisas, partia-se para outra mata, e assim é a característica migratória que o café teve – que começou lá no Rio de Janeiro, pelo Vale do Paraíba, e adentrou pelo Estado de São Paulo. E ele acabou ficando nos locais em que tinha uma condição climática, ecologicamente favorável ao desenvolvimento da planta, ele permaneceu.

M. G. – Os seus avós, eles eram brasileiros?

J. T. – Eram brasileiros.

L. R. – E com quem ficaram as propriedades do seu avô, depois da morte dele?

J. T. – Antes de falecer, ele já tinha vendido as propriedades.

L. R. – Então ele vendeu? Não ficaram para nenhum dos filhos, seus tios?

J. T. – Não. Tem um tio meu que parece que ficou com uma propriedade dele, mas não por herança, ele comprou posteriormente.

L. R. – E continuou se dedicando ao café, ou foi para a cana?

J. T. – Não, foi para a cana, cana e gado. Porque a região, Piracicaba, Tietê, ela não é ecologicamente favorável ao café, e o café demanda temperaturas médias de 19 a 21 graus, e não tolera déficit hídrico superior a 150 milímetros, déficits hídricos anuais. E essas regiões têm temperaturas mais elevadas, tinha déficits hídricos também mais elevados, eles só aceitavam a cafeicultura, dada a fertilidade do solo de mata derrubada, na hora que se perdia isso, elas se tornavam não aptas para a cafeicultura.

M. G. – E, seu pai não estudou, e sua mãe, ela estudou?

J. T. – Não, minha mãe não estudou. Eles se conheceram em Santos, na época ela ficou órfã, e foi morar com uma tia dela em Santos, que não tinha filhos. Ai lá ela e meu pai se conheceram.

L. R. – Então os seus avós maternos não têm...

J. T. – Não tem nenhuma relação com cafeicultura, com fazenda, com nada.

L. R. – Com nada. Então a ideia de voltar para Pedregulho foi muito em razão das especificidades...

J. T. – A ideia de voltar para Pedregulho foi porque meu pai tinha um gênio um pouco estourado [risos], e naquela época ele queria ir para o Paraná, que estava se abrindo o Paraná, 1952..., de 1950 a 1955. E era uma terra praticamente de ninguém, era uma fronteira, e o jeito dele ser, minha mãe ficou preocupada, então ela preferiu ir para Pedregulho, que já se encontrava os pais dela, a família dela, tinha uma condição de plantar café. Já existia café em Pedregulho, então ela preferiu – que lá seria mais civilizado.

M. G. – Quer dizer, seu pai já tinha acumulado algum recurso como corretor...

J. T. – Já tinha acumulado algum recurso como corretor, e esse recurso foi usado na...

M. G. – Para a compra da fazenda em Pedregulho.

J. T. – Da Fazenda.

L. R. – E o senhor vem com sete anos de idade, nessa época o senhor tinha irmãos?

J. T. – Tenho, tinha dois irmãos.

L. R. – Dois irmãos. E que idade eles tinham?

J. T. – Eu tinha sete, o Zé Luís devia ter seis, o Sérgio devia ter cinco.

M. G. – Então são todos homens?

J. T. – Todos homens.

M. G. – E todos fizeram agronomia? Todos se dedicam a agricultura...?

J. T. – Não, o meu irmão do meio fez engenharia mecânica, agora, ultimamente, que ele aposentou, está na atividade agrícola. Meu irmão caçula se formou em agronomia, estava na atividade agrícola, mas ele faleceu com 33 anos, teve um desastre de automóvel, então ele... Uns 30 anos atrás. Ele estava se dirigindo, mas por fatalidade não pôde continuar.

M. G. – O senhor então vai para Pedregulho mais ou menos no início da década de 1950, não é isso?

J. T. – Década de 1950.

M. G. – E esse período também de 1950, 1960, foi um período que o café também não estava muito bem. Tinha o problema da extinção dos cafezais improdutivos, enfim, havia um...

J. T. – É. Existia, naquela época, o que pesava na cabeça da agricultura, eram os altos estoques que o governo brasileiro tinha de café. E isso depreciava o preço, deprimia o preço, mas nós tínhamos um convênio internacional que pré-estabelecia o preço de 1,2 a 1,4 centavos de dólar por libra-peso, ou seja, o preço era tabelado. E em função disso, às vezes sobrava café e o governo comprava. Comprava e guardava. E existia aquele malfadado confisco cambial, que nada mais era do que imposto que o governo usava para enxugar o excesso, às vezes, teoricamente seria para isso, para enxugar o excesso de café que tinha no mercado brasileiro, que era impossibilitado de exportação. Nessa época, o consumo de café no Brasil era de quatro, cinco milhões de sacas, era insignificante. E era, praticamente, fornecido quase que todo a preço gratuito pelo governo, não havia comercialização interna de café com o mercado interno. Comercialização para o mercado externo era tabelada, de acordo

com o convênio internacional do café, que foi extinto em 1989/90, que aí passou a vigorar no mundo as leis de mercado. Para você ver, o mercado de café está há 270 anos no Brasil, o mercado de café, como mercado livre, são 20 anos. Muito pouco.

M. G. – Que acaba a intervenção...

J. T. – Que acabou a intervenção do governo, foi há 20 anos.

M. G. – Deixa voltar um pouquinho lá para trás: o senhor estudou, o senhor lembra as escolas que o senhor estudou, os nomes?

J. T. – Lembro bastante. Eu fiz o ginásio...

M. G. – O primário o senhor fez em Pedregulho?

J. T. – O primário, hoje seria o grupo ginásio...

M. G. – É, o grupo escolar...

J. T. – Equivale ao fundamental?

L. R. – Isso.

J. T. – O infantil e fundamental?

M. G. – Isso.

J. T. – O ensino básico, que equivale ao científico, na época não existia, eu fiz aqui em Franca uma parte, e como eu já estava predeterminado a fazer agronomia, e tem, no meio da família, tem um negócio que agronomia só vale em Piracicaba, pelo fato de ser oriundo de lá [riso], a parte da família. O último, o terceiro científico, eu já fiz em Piracicaba. Minha escola chamava Sud Mennucci que ela era caracterizada pelo seguinte: quem fazia o científico no

Sud Mennucci entrava em Piracicaba já, sem fazer um monte de cursinho, entrava direto, dada a base que tinha essa escola, e também voltada já..., porque, naquela época, os vestibulares, eles eram separados, não havia o conjunto que ele é hoje.

M. G. – Era uma escola particular, então?

J. T. – Não, era escola oficial, eu sempre estudei em escola oficial.

M. G. – Escola pública, você diz?

J. T. – Pública, é.

L. R. – E por que o senhor estava predeterminado a fazer agronomia?

J. T. – É uma correlação que eu não saberia te explicar, porque meu pai trabalhava com café, tinha fazenda de café. Com 18 anos, eu já sabia que eu queria fazer agronomia, nunca houve nenhuma dúvida do que eu queria fazer. Eu não estava predeterminado a trabalhar com café, naquela época, mas já tinha sentimento, conhecia o café, a proximidade com a cultura na região, que era uma região de café. Tinha leite também, mas não era tão significativo, realmente a grande tônica da região já era o café. Lógico, incipiente, naquela época o maior fazendeiro de café na região tinha 50 mil pés de café, se você analisar hoje, aqui, eu pego 150 cooperados, 200 cooperados, ou mais que isso, mas é o café que era o... A fazenda em si, que acho que fez fazer agronomia.

L. R. – Por quê? Como era a rotina do senhor na fazenda? O senhor participava...?

J. T. – Eu estudava. Nas férias, eu tinha um grande defeito, uma grande dificuldade de acordar cedo [risos].

M. G. – Para agricultor isso é uma falha grande!

J. T. – Uma falha grande [risos]. Meu pai acordava cinco e meia da manhã todo dia, nós morávamos na cidade, na época em função da escola. Chegamos a morar um tempo na fazenda, mas em função, quando nós precisamos ir para a escola, fomos morar na cidade. E ele levantava cinco e meia, fazia o café, seis horas ia embora, e aquilo era loucura, nas férias nós queríamos ir, ele não tinha muita paciência de esperar a gente acordar [risos]. E eu acho que esse envolvimento fez com que a gente..., e já era um negócio, contato com fazenda. Não tinha nenhum outro contato, nenhuma outra atividade que não fosse fazenda, e o fato de ser o filho mais velho, sempre o filho mais velho é maior dificuldade, que o pai, no mínimo, ele quer que o filho mais velho seja melhor que ele, então sempre ele joga todas as responsabilidades em cima do filho mais velho. Eu acho que foi por opção, eu não prestei nenhum, não tinha intenção de fazer nada que não fosse agronomia, e não fosse em Piracicaba.

M. G. – Havia uma pressão familiar, do seu pai, da sua mãe, para que o senhor fosse fazer agronomia?

J. T. – Não, nenhum.

M. G. – Tanto que seus outros irmãos não fizeram?

J. T. – Só o caçula.

M. G. – Só o caçula?

J. T. – O caçula fez agronomia, mas ele já fez em Jaboticabal, ele não fez em Piracicaba, apesar de ele ter prestado em Piracicaba. Mas quando ele prestou para Piracicaba, ele já tinha entrado em Jaboticabal, então ele largou o corpo [inaudível].

M. G. – Ficou por lá mesmo, não é?

J. T. – Ficou por lá.

M. G. – E o senhor entrou na faculdade em que ano?

J. T. – Eu entrei na faculdade sob a Revolução de 1960...

M. G. – Em 1964 mesmo, não é?

J. T. – 1964.

M. G. – O senhor se formou em 1969, não é?

J. T. – Revolução de 1964, me formei em 1969, que estourou a Revolução.

M. G. – Do que o senhor lembra da faculdade? Dos professores [inaudível].

J. T. – Eu lembro, do primeiro ao quinto ano.

M. G. – Foi Esalq¹ que o senhor fez?

J. T. – Foi Esalq.

M. G. – Todo mundo falava sempre que tem boas recordações.

J. T. – Boas recordações, turma homogênea, turma prática.

M. G. – O senhor era da turma do doutor Roberto?

J. T. – Não, Roberto é mais velho que eu [risos].

M. G. – Roberto, ele se formou em 1964? Deve ser cinco anos mais velho que o senhor, mais ou menos, não é?

¹ Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo.

J. T. – Ele não vai concordar com isso [risos].

L. R. – Mas aí tem uma evidência [risos].

J. T. – Eu tenho 66, Roberto já deve ter 70. Se não tem mais.

M. G. – O Graziano era da Esalq nessa época?

J. T. – Era. Qual deles?

M. G. – O José Graziano?

J. T. – O Zé, ele é, se não me engano, de 1973.

M. G. – Ah, é?

J. T. – Eu não me lembro dele na escola, eu fui me lembrar depois. Porque a tendência é a seguinte: você lembrar daqueles que estão acima, nunca dos que estão abaixo.

M. G. – Nunca dos calouros? [risos]

J. T. – A não ser dos próximos ali de 1970, talvez você lembre alguma coisa.

M. G. – E os professores? Quais as matérias que o senhor gostava mais?

J. T. – Eu, no primeiro ano, porque eu estudei tanto para entrar, no primeiro ano consegui ficar de – não sei como é que chamava, segunda época...

L. R. – Exame especial?

J. T. – Era segunda época. Eu consegui ficar de segunda época acho que em 50% das matérias [risos], foi a negligência. Do segundo ano em diante, era muito teórico, e eu sentia que não havia muita correlação com a agricultura, de uma maneira geral, não havia realmente correlação. Ela te dava a base, e era chato dar primeiro a base. No terceiro ano eu comecei a me interessar mais. Mas era uma época totalmente diferente, porque a valorização do profissional era muito grande. Um ano e meio antes de me formar eu já estava com emprego, e principalmente em Piracicaba, você era disputado, você não precisava se preocupar. Você já saía da escola, antes de sair, você já saía colocado.

L. R. – As empresas iam até Piracicaba?

J. T. – Iam, e você era assediado. Um ano antes de me formar, comecei a trabalhar. Um ano e meio antes de me formar, eu já tinha perspectiva de emprego; um ano antes já estava...

L. R. – O senhor foi assediado por quais empresas, por quais organizações?

J. T. – Eu não lembro bem, porque eu não me interessei porque eu já estava contratado. Um ano antes, eu estava contratado na Usina Santa Clara, na época era propriedade do senhor Roberto Ferreira do Amaral, que era presidente do Banco Comind², eu não me interessava muito pelo que viesse, porque se tratava de uma oportunidade bastante interessante.

M. G. – E o que o senhor fazia na usina?

J. T. – Por incrível que pareça, eu trabalhava na parte industrial.

M. G. – Não era na parte agrícola não?

J. T. – Lá tinha produção de álcool, produção de açúcar, eu fiquei pouco tempo nessa usina. Depois de lá eu tive uma oferta, eu nem queria sair de lá, mas eu fui assediado por uma firma de Ribeirão Preto, o Galo Bravo, tem até uma destilaria que parece que está fechada. Recomendado por um parente deles, se eu queria trabalhar lá, eu pedi um absurdo para que

² Banco do Comércio e Indústria de São Paulo S.A. (Comind).

ele não quisesse [risos], ele olhou para mim e falou assim: “Quando é que você começa?” [risos]. Eu fui lá, mas não aguentei, fiquei seis meses, sete meses.

M. G. – Também era usina?

J. T. – Também era usina. Na época produzia aguardente.

M. G. – Aguardente.

L. R. – Aguardente.

J. T. – Fui ser quase um gerente industrial.

M. G. – De produção de aguardente?

J. T. – É. Tinha uma grande dificuldade, porque, apesar de ter frequentado as aulas, porque em Piracicaba tem uma aula de tecnologia de açúcar e álcool – tinha, agora não sei, mas deve ter ainda – era muito difícil, o mundo da química, o mundo da mecânica, era um pouco fora da agronomia, mas tinha uma boa noção do que era a produção de álcool e açúcar, não havia problema. Mas aí eu comecei a ficar... Era escravidão.

M. G. – Por que era escravidão?

J. T. – Porque, você faz escravidão dentro da sua responsabilidade. Como eu te disse, eu tinha essa deficiência, e eu suplantava isso com excesso de trabalho. Eu levantava cinco e meia da manhã para estar seis horas – vendo a mudança de turno, e saía de lá às nove horas da noite, após a mudança de turno, e via que estava tudo andando bem. Foi uma loucura. Nesse intervalo, era novo, ia casar, falei: “Não vai ter condições”. Por melhor que seja o salário, é sempre salário, eu achei que eu tinha que... E aí surgiu a oportunidade, eu prestei exame na Secretaria de Agricultura.

M. G. – Do Estado?

J. T. – Do Estado. E fui trabalhar na Casa da Agricultura, na região da Alta Araraquarense, uma cidade chamada Populina, tinha quatro quarteirões [risos]. Eu nunca mais fui lá, isso foi em 1972, nunca mais voltei para saber como é que... Eu me desliguei da usina em 28 de dezembro de 1972, e eu tinha uma situação, eu queria assumir o cargo, e o dono da usina falou: “Não, senhor, você só vai sair depois que você arrumar um outro com a sua característica para colocar no teu lugar, senão você não sai”. E eu tinha até dia 30, 29 de dezembro para assumir o cargo. *E para conseguir arrumar esse outro?* Mas finalmente consegui arrumar o outro, que deu graças a Deus, porque foi recebendo o salário que eu recebia, que era um bom salário.

M. G. – E o senhor foi ganhar menos na Secretaria, então?

J. T. – Fui ganhar 70% menos. Eu fiquei quatro meses nessa cidade, consegui minha transferência uma para Pedregulho.

L. R. – Ah, e o senhor vai para Pedregulho então em 1973?

J. T. – Eu fui trabalhar na Casa de Agricultura.

M. G. – E o que se fazia na Casa de Agricultura, qual era o teu trabalho lá?

J. T. – Eu dava assessoria técnica agrônômica para os produtores rurais existentes no município.

M. G. – No primeiro, o que se produzia lá nesse primeiro...?

J. T. – No primeiro, era exclusivamente gado de corte.

M. G. – Gado de corte? E o senhor entendia de gado também ou não?

J. T. – Entendia. Até hoje entendo bastante. Eu entendia de gado de corte, mas o gado de corte é frustrante para qualquer agrônomo.

L. R. – Por quê?

J. T. – A demanda do produtor..., não tem mais, o que você vai falar para ele? O que ele vai fazer? Não tem. Hoje, você fala em negócio de pastagem, você fala em calagem, você trata pasto como sendo uma cultura. Você tem rotação, tem sanidade do rebanho, tem uma série..., de 1972 para cá são 39 anos. Há 39 anos, o pasto era extrativista, não havia rentabilidade econômica para você fazer um tratamento, plantio de pasto, não tinha. Então o pasto, o que você tinha: deixava o capim nascer, roçava, e quando o capim estivesse cortado, você tirava ele do pasto e punha para o outro. Não tinha demanda para um agrônomo. Já o café, sempre teve demanda para agrônomo, por quê? Em 1971 houve, naquela época, em 1971, entrou a ferrugem³, ninguém sabia o que era controle de ferrugem, aí começou-se a mudar os espaçamentos, começou a se adensar. Ninguém sabia, plantava café, 14 palmos por 14 palmos, um quadrado. Não havia mecanização, então era um desafio, é um desafio, e o gado, não tinha nenhum desafio.

L. R. – E aí o senhor, além de trabalhar com gado, o senhor trabalhava com café, nessa época?

M. G. – Não, lá, aquilo que te falei – a temperatura lá nessa cidade, 400 metros, não tinha a mínima condição de se estabelecer uma lavoura de café, economicamente inviável.

L. R. – Mas quando o senhor vai para Pedregulho...

J. T. – Aí eu começo... Nessa época já estava em vigor o plano de renovação e revigoramento de cafezais, que era um plano implementado pelo governo.

M. G. – Em que ano era isso, desculpe?

³ Em 1970, a “ferrugem” (*Hemileia vastatrix*) apareceu pela primeira vez no Brasil e também na América Latina.

J. T. – Isso foi em 1973/72, que foi...

M. G. – Então ainda era Médici, governo Médici?

J. T. – Governo Médici, durante a Revolução. Naquela época fizeram o café, eles pagavam para o sujeito arrancar café, e o preço era tão deprimido que houve um desestímulo. Percebeu-se que o Brasil ia ficar sem café, aí fizeram um plano que se financiava o café, com três anos de carência, seis anos pagar, os juros subsidiados naquela inflação, houve uma corrida por parte dos produtores. Mas é lógico, esse financiamento era baseado em condições ecológicas, viáveis à cafeicultura, e isso fez com que os produtores corresse para isso. E nessa época, esse foi o grande porquê de eu querer ir para Pedregulho. Primeiro porque meu pai tinha já uma propriedade lá, eu podia...

M. G. – Seu pai era vivo ainda?

J. T. – Meu pai era falecido.

M. G. – Já tinha falecido? O senhor tinha quantos anos quando ele faleceu?

J. T. – Ele faleceu em 1987.

L. R. – Então, nessa época, o seu pai ainda era vivo, quando o senhor decide voltar para Pedregulho.

J. T. – Era vivo.

M. G. – Quando o senhor foi para a Secretaria para Pedregulho, o seu pai ainda vivia?

J. T. – Meu pai era vivo.

M. G. – Sua mãe também?

J. T. – Minha mãe também era viva. E aí eu fiquei lá, mas eu vi que era impossível dada a minha situação, de eu trabalhar com meu pai. Meu pai tinha um estilo que chocava com o meu, e nesse intervalo o meu irmão caçula se formou, e eu me casei. E a minha esposa era de Piracicaba, ela dava aula na Universidade de São Paulo (USP), e abriu-se uma oportunidade de eu ir trabalhar em Campinas, na seção de café, da Cati, que era uma seção já tradicional.

M. G. – A Cati é o quê?

J. T. – Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati).

M. G. – Que é ligada a Secretaria também?

J. T. – Que é subordinada à Secretaria de Agricultura.

M. G. – Tinha alguma relação com o Instituto Agronômico lá de Campinas?

J. T. – Era uma coordenadoria de extensão, enquanto o Instituto Agronômico era uma coordenadoria de pesquisa. Fiquei um ano em Pedregulho. Na hora que se estabeleceu, que eu e meu pai não tínhamos a menor condição de convivência...

M. G. – Mas era o que, um problema de como gerir o negócio?

J. T. – Era o problema que ele não acreditava na técnica, ele tinha um método que ele achava que era certo, de conduzir café, ele não se adaptou à modernidade, ele ainda tinha reticência em investir em lavoura, ele ainda tinha aquela ideia extrativista, que foi a época que ele trabalhava com café com o pai dele. Isso era um choque, e dada a oportunidade da minha esposa, que trabalhava em Piracicaba, o salário dela era 50% maior que o meu.

M. G. – Mesmo sendo professora universitária, que não ganha muito bem? [risos]

J. T. – Imagina o que ganhava agrônomo [inaudível] [risos]. E aí eu optei - eram dois salários, em Pedregulho era um salário só. Eu, com esses problemas, aí eu optei para ir para Campinas.

M. G. – Mas o senhor falou que seu irmão mais novo se formou, seu irmão mais novo foi trabalhar com o seu pai?

J. T. – Foi trabalhar com meu pai, mas em uma situação meio marginalizada. Meu irmão – na época o Banco do Estado de São Paulo S. A. (Banespa) começou a contratar agrônomos – foi contratado para a região de Pedregulho, e ele tinha a atividade dele, que ele tinha um viveiro, e ele ficava tentando conduzir meu pai, que era uma tarefa difícil. E eu, nessa época, vim para Campinas, para trabalhar na Secretaria da Agricultura com café. E nessa época, a seção de café da Cati, do DOT, Departamento de Orientação Técnica da Cati, nós coordenávamos em São Paulo o plano de renovação e revigoramento de cafezais.

M. G. – No estado inteiro?

J. T. – No estado inteiro. E além de tudo...

M. G. – Campinas não tinha café, não é?

J. T. – Não, tinha pouca coisa. Campinas, a cidade hoje é urbana, um município urbano, praticamente não tem zona rural, além disso, nós tínhamos a tarefa de... nós dávamos suporte técnico e assistência técnica em café aos agrônomos que estavam dispersos por todo o Estado de São Paulo, nas casas agricultoras e nas delegacias agrícolas, essa era a função da seção de café.

L. R. – E que tipo de assistência era dada? Só para eu poder entender, técnica em que sentido?

J. T. – Técnica agronômica.

L. R. – Mas mais no sentido do plantio?

J. T. – Não, no sentido de, nós fazíamos lá, nós levávamos de encontro. Os agrônomos regionais, todas as novas tecnologias que apareciam. Que, pelo fato de nós estarmos em Campinas, no centro já agrônômico, nós tínhamos oportunidade de frequentar congressos, conferências, simpósios, nós tínhamos oportunidade de estar em contato com o conhecimento técnico atual, coisa que eles lá no município dificilmente teriam condições. Então nós transmitíamos a eles essas novidades, e sanávamos, tentávamos, às vezes, sanar os problemas que eles tinham lá. Por exemplo, daqui a pouco aparecia uma doença em uma folha de café, uma que ele não conseguia diagnosticar, nós éramos consultados, nós éramos quatro, no final só sobrou eu, o resto foi tudo aposentando, eram mais velhos. Nós tentávamos corrigir e orientá-los sobre aquele problema que ele, dada à circunstância, não conseguia resolver. Porque, como ele estava disperso, apesar de ser agrônomo, estava disperso no mundo, porque na Casa de Agricultura você é consultado até porque a galinha não chocou, não pegou ovo, ou porque a planta está caindo a folha de laranjeira, e até um problema de café, de milho, de cana, adubação de terra, acaba sendo um especialista de assuntos gerais, e nós éramos especialistas especificamente em café.

L. R. – E como que as consultas chegavam? Porque hoje em dia você tem o e-mail, não é? As consultas podem chegar por e-mail.

J. T. – Por telefone.

L. R. – Por telefone?

J. T. – Prioritariamente por telefone. Você conversava, ou a visita dele, ele saía do município dele, levava o café seco lá, para mostrar o que era isso. Às vezes dava olhando o ramo, às vezes não dava, então a gente agendava uma visita lá, para verificar. E aí a pesquisa começou a desenvolver produtos.

M. G. – Só um minuto, em que ano era isso então, doutor João?

J. T. – Isso começou em 1974.

M. G. – Foi o ano que o senhor foi para Campinas?

J. T. – Eu aposentei há oito anos, já estamos em 2012, até 96? 94! É, 94, por aí. Foi sempre isso, mais ou menos, na medida em que... A gente viveu aquela fase, do crescimento da cana, encolhimento da área de café...

M. G. – Pois é.

J. T. – Isso tudo foi ocorrendo no Estado de São Paulo, problema de nematoide, tudo que tinha agronomicamente a gente vivenciava no café. Concomitantemente, eu nunca, meu pai, é uma característica da minha família, com 70 anos, 72 anos, você começa a ficar esclerosado, é duro. É raríssimo um membro da família que não ficou. Eu espero hoje que, com as pilulinhas que a gente toma aí [risos].

L. R. – Você consiga postergar [risos], não é?

J. T. – Consiga postergar isso, mas eu já estou relativamente me preparando. Com isso ele foi deixando, tanto que, quando meu irmão faleceu, ele não conseguiu. Há 30 anos, ele não soube, e isso possibilitou eu começar a ir todo fim de semana a...

M. G. – Pedregulho?

J. T. – Pedregulho, cuidar, e nisso o meu irmão fez engenharia mecânica. Ele não queria saber, ele trabalhava na Gessy Lever, na época, era engenheiro mecânico. O falecimento do meu irmão, até aqui a minha mãe, apesar do meu pai ter passado as coisas para nós três, minha mãe detinha o usufruto. E ela chegou e falou que, me propôs com os outros, já quando o meu irmão ainda era vivo, eu arrendei toda a propriedade do meu pai, e pagava o arrendamento direto para a minha mãe, e foi isso até ela falecer. Só que, com isso, deu um “*start*”, aí comecei a desenvolver cafeicultura.

M. G. – Então o senhor trabalha com agricultura, ao mesmo tempo que o senhor trabalhava na Secretaria?

J. T. – Trabalhava na Secretaria. Eu faço o inverso que eu fiz depois de aposentado [riso]. Eu, como aposentado, a família ainda mora em Campinas, porque a minha esposa tem um colégio. Quando eu trabalhava na Secretaria, eu vinha para cá no fim de semana e feriado. E quando eu me aposentei, eu vinha aqui no meio de semana, e ia no fim de semana, e faço até hoje.

M. G. – Ia para casa?

J. T. – Eu ia para casa, era o contrário. Então, o café para mim sempre foi muito familiar. Depois, quando começou a entrar café no cerrado, naquela época era totalmente desconhecido para eles, o café no cerrado.

M. G. – O cerrado o senhor está se referindo a que, ainda São Paulo, ou já centro-oeste?

L. R. – Triângulo Mineiro?

J. T. – Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba. Comecei a ser muito assediado para muitas assessorias lá. Eu prestei bastantes assessorias lá, porque, como a região de Franca é muito próxima, e a região de Franca também tem terras tipo cerrado.

M. G. – Tinha cerrado.

J. T. – Eu já era familiarizado com o café da região de Franca. Para mim não foi nenhuma dificuldade, já era uma região que me era familiar. Eu também dei algumas assessorias lá.

L. R. – O senhor chegou a adquirir alguma propriedade nessa região, ou não, foi só assessoria propriamente dita?

J. T. – Só assessoria. Apesar de eu conhecer quase que toda a região de café do mundo, de arábica, toda a propriedade que eu adquiri foi aqui ao redor de Franca, porque eu nunca consegui ver nenhum lugar melhor para o café do que aqui. Há um bairrismo nisso aí [risos].

M. G. – Não dizem que o de Minas é melhor?

J. T. – Você pode analisar, melhor talvez, às vezes em fertilidade do solo, mas você não teria topografia – melhor em topografia, mas você não teria regime de chuva e temperatura. E hoje café, toda a minha lavoura de café hoje é mecanizada. Eu não consigo imaginar hoje nenhuma lavoura de café, lógico, em estilo empresarial, que não seja mecanizada.

M. G. – E isso é mais fácil aqui do que lá?

J. T. – É mais fácil onde tem lugar plano, e clima propício e terra propícia. Ou às vezes quando tem terra propícia, não tem topografia. Ou quando tem clima propício, não tem mão-de-obra, você necessita de irrigação. Pelo fato também de ser daqui, a dificuldade de trabalhar na Secretaria, e impedia que eu tivesse outros locais para comprar propriedade em outros locais, porque eu já tinha daqui, pensar em outros locais, eu não conseguiria – trabalhando em Secretaria, e eu gostava da Secretaria. Eu me dei o luxo de trabalhar uns 15 anos na Secretaria, pagando para trabalhar, porque, funcionário público...

M. G. – Ainda mais estadual, ganha muito mal.

J. T. – Ganha muito mal, mas como eu gostava, eu gostava daquilo que eu fazia, para mim não era sacrifício. E eu tinha fazenda que eu tinha uma boa rentabilidade que me dava luxo de eu poder trabalhar lá. Eu só me aposentei, isso oito anos atrás, porque começaram a mudança de lei, eu ia ficar em uma situação que se eu não requeresse a aposentadoria, eu poderia até ficar impossibilitado de me aposentar naquela época. Mesmo depois de aposentado, eu ainda fiquei aí uns cinco, seis meses indo lá, toda segunda-feira, sem ganhar nada, até que um dia cheguei lá, não sei porque cargas d'água estava fechado.

M. G. – Tinham trocado a fechadura? [risos]

J. T. – É, tinha outro na minha sala. Aí eu acho que caiu a ficha.

M. G. – Não me querem mais aqui! [risos] Porque o senhor gostava tanto de lá, o que atraía tanto o senhor naquele trabalho?

J. T. – Primeiro o contato com os colegas, aquele ambiente agrônomo, aquele ambiente de discussão, troca de experiência, uma possibilidade de ter sempre conhecimento do que ocorria no mundo cafeeiro, isso era uma oportunidade, eu consegui com isso diversos simpósios internacionais.

M. G. – O senhor viajava então bastante pela Secretaria?

J. T. – Bastante assim, um ou duas vezes por ano. Como eu não tinha problema financeiro de locomoção, eu podia me dar ao luxo de ir até com aquelas miseráveis diárias que tinha. Mas o problema não era esse, era só a oportunidade de eu estar frequentando isso.

M. G. – O senhor nunca pensou em fazer carreira voltada para a pesquisa nessa área, investir mais academicamente nisso?

J. T. – É questão de você ter o dom. Eu não tenho o dom específico da particularidade. Às vezes até mesmo aquela cooperativa hoje, ainda bem que eu tenho dois outros diretores que tem essa particularidade, sou meio, que nem falou, especialista em assuntos gerais. Eu não tenho essa capacidade de dar foco em uma coisa e ir a fundo então isso, a extensão, sempre me foi muito mais prazerosa e fácil, porque eu nunca tive nenhuma dificuldade em lidar com gente do campo, produtor, sempre foi... Tanto que aqui na cooperativa⁴, não é diferente do que era no tempo que a gente dava assistência técnica. Quando se tinha um problema, o agrônomo da Casa de Agricultura sempre nos contatava, a gente ia lá, mas nós íamos resolver o problema junto com o produtor, que era dificilmente um agrônomo. O colega da Casa de Agricultura, ele estava passando um problema que ele detectou na fazenda do produtor. E depois o contato que você mantinha no estado inteiro, porque, naquela época, São Paulo era o

⁴ Referência à Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec).

segundo maior produtor de café, era importante, você estava por dentro da cafeicultura. Eu tinha uma previsão de safra, de conversar lá em Campinas, nós que fazíamos, coordenávamos a estimativa de safra em São Paulo, depois mandava, no caso era o IBC⁵, depois era a Embrapa⁶ e depois a Embrapa transferia para a Conab⁷. Nós coordenávamos isso também lá. E o café dá serviço para agrônomo, tem coisa para ser feita até hoje.

M. G. – No seu trabalho, o senhor também tinha um contato estreito com o pessoal da área de pesquisa, não é?

J. T. – Então, nós fazíamos aquela ponte entre a pesquisa e a extensão rural, esse era o objetivo principal do meu departamento lá em Campinas.

M. G. – Vocês davam curso para produtores também, ou faziam só essa assessoria técnica?

J. T. – Por exemplo, o agrônomo de Marília montava um curso para cafeicultor, nós éramos solicitados para dar o curso para eles. Para fornecer informação específica a eles. Nós éramos quatro, um falava sobre pragas e doenças cafeeiras, outro falava sobre tratamento da adubação, nós dávamos o suporte no curso. Às vezes até suporte financeiro, nós tínhamos uma verba, um convênio com a Embrapa. Era uma delícia isso.

L. R. – Eu tenho uma pergunta, o senhor estava dizendo dessa coisa da pesquisa, da extensão, como que o fato do senhor ter a fazenda lhe permitiu, se o permitiu, fazer determinados experimentos de tecnologias, de mecanismos de gestão que o senhor achava que eram inovadores, e que precisavam ser testados?

J. T. – A coisa mais difícil que existe no mundo que a experiência já me mostrou é você fazer pesquisa em propriedade de produtor. Mesmo na minha propriedade, imagine, como eu ia fazer uma pesquisa? Lógico, às vezes a gente tinha área de demonstração. As áreas de

⁵Instituto Brasileiro do Café (IBC). O Instituto Brasileiro do Café foi extinto pelo Decreto nº 99.240, publicado no Diário Oficial em 8 de maio de 1990, de acordo com um programa oficial de reformulação da máquina estatal imposta pelo governo Collor.

⁶ Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

⁷ Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

demonstrações nada mais eram do que, você mostrava para o produtor aquilo que a pesquisa tinha já descoberto, ou tinha já desenvolvido a tecnologia. Nós não éramos pesquisadores, nós não somos pesquisadores, nós fazíamos área de demonstração, com o intuito simplesmente de, aqui na região de Franca nós tínhamos bastante... Primeiro porque me interessava, porque eu trabalhava aqui, perto da minha propriedade, podia dormir lá no fim de semana, não tinha problema. E segundo, que ela era e é talvez a região mais importante de café do Estado de São Paulo. Mas qual é o intuito? O intuito não era fazer pesquisa, era fazer com que aquela demonstração servisse..., porque é um pouco de São Tomé, ver para crer! Então essa área de demonstração, ela era a maneira com que nós motivávamos e mostrávamos aos produtores – uma delas - as recentes inovações de pesquisa que chegavam no mercado. Nada mais era que o instrumento usado para transferência de tecnologia, nunca para a pesquisa.

M. G. – Que eram áreas públicas, áreas da Secretaria?

J. T. – Não, áreas particulares.

M. G. – Eram áreas particulares?

J. T. – Os produtores melhores intencionados que se prestavam a isso.

L. R. – Então eram os produtores que ofereciam a área? Como era feito isso?

J. T. – Normalmente o agrônomo regional que descobria e achava essa área, e nós fazíamos junto com eles, e essas áreas eram usadas como uma maneira de divulgação de tecnologia.

L. R. – Mas tinha o produtor que, por exemplo, se recusava a ceder parte?

J. T. – Não é que se recusava; dificilmente um produtor se recusa. Eram produtores, às vezes, que ele não conseguia demonstrar porque ele tinha dificuldade de conduzir aquilo, e outros tinham mais facilidades. Então a gente tinha que respeitar, porque aqueles que tinham dificuldades, se nós insistíssemos, talvez até conseguisse, mas nunca seria o resultado que

você poderia mostrar para outras pessoas. Então é a mesma coisa – o cara que não quer fazer, você forçar ele a fazer, você nunca vai ter o resultado do cara que quer.

M. G. – Na sua fazenda tinha área de demonstração?

J. T. – Não, na minha fazenda nunca teve. Dado o fato que, às vezes, eu era administrador de buzina. Nunca a usei para isso.

M. G. – Eu não sei se o senhor já falou... O senhor disse que sua esposa era professora da USP.

J. T. – É.

M. G. – E era professora de quê?

J. T. – Práticas de ensino.

M. G. – Porque ela tem uma escola, fiquei pensando.

J. T. – Práticas de ensino.

M. G. – Na faculdade de educação, então?

J. T. – Era da faculdade de ciências domésticas⁸.

M. G. – De ciências domésticas?

J. T. – Existia em Piracicaba.

⁸ Referência ao Curso de Economia Doméstica da USP – Esalq, extinto em 1991.

M. G. – Muitas vezes o pessoal dessa área de ciências domésticas dava curso também para produtor. Existia isso? Sua esposa tinha algum envolvimento com isso também, com atividade extensionista?

J. T. – Nunca teve. Quando nasceu nossa terceira filha, ela praticamente teve que abdicar, ela largou de trabalhar. Ela parou.

M. G. – Vocês tiveram três filhas?

J. T. – Três filhas.

M. G. – Só mulheres?

J. T. – Só mulheres. Deus manda homem onde precisa [risos].

M. G. – Pois é, com vocês eram três irmãos...

J. T. – Aonde está sobrando não manda. [risos]. Digo isso porque a classe agrônômica sempre foi uma classe muito machista. E você ter três filhas, às vezes você é motivo de brincadeira, e aí eu tinha sempre essa resposta na ponta da língua [riso]. Para dissuadir qualquer tipo de brincadeira.

M. G. – Pelo menos uma das suas filhas fez agronomia, não fez?

J. T. – Uma fez agronomia.

M. G. – Melissa, não é isso?

J. T. – Melissa, a do meio.

M. G. – As outras duas não?

J. T. – As outras duas não, uma é advogada, e a outra fez psicologia.

M. G. – Mas a Melissa, na dissertação de mestrado dela, ela usou a sua fazenda como área de pesquisa, não?

J. T. – Não sei.

M. G. – Porque ela agradece, no agradecimento da dissertação de mestrado dela, ela agradece ao senhor...

J. T. – Vocês chegaram a ver isso?

L. R. – É, a gente faz uma pesquisa.

M. G. – A gente faz uma pesquisa para poder preparar a entrevista. Ela agradece ao senhor ter permitido que ela tivesse experimentos na fazenda.

J. T. – Frescura dela [risos]. Porque o que aconteceu foi o seguinte: naquela época, a Melissa, ela trabalhou em firma particular, duas ou três vezes e ia atender, e ela não tinha o pendor para campo. Ela tem a característica específica para pesquisador. Então ela fez mestrado...

M. G. – Trabalhando com inseticida, não é isso, uso de inseticida?

J. T. – Não, era acaricida. E hoje ela está fazendo doutorado em Lavras⁹, também especializada em ácaro, ou seja, ela tem o dom da particularidade, ela puxou muito a mãe. Ela vai nos mínimos detalhes, ela é quase que perfeccionista. Ela tem, realmente, uma característica para pesquisadora. A filha dela a deixa, ela casou-se, tem uma menina de sete ou oito meses, mora em Alfenas. Mas ela não tem campo, apesar dela ter trabalhado comigo, apesar de eu sabendo já o problema que eu tive com o eu pai, me políciei [risos], me políciei muito. Um dia ela chegou para mim e falou: “Pai, fui fazer uma entrevista na Dreyfus” – Louis Dreyfus, que é uma grande firma de *commodities* em São Paulo...

⁹ Universidade Federal de Lavras (Ufla).

M. G. – Eu sei.

J. T. – Aí ela chegou: “Pai, fui aceita e eu vou parar de trabalhar na fazenda com o senhor, e vou lá para São Paulo”. Eu voltei a ficar sozinho de novo na fazenda, e ela ficou lá até... Já estava com o casamento meio marcado, qualquer coisinha foi desculpa para ela pedir demissão e ir embora. Esses meninos de hoje, a turma de hoje, qualquer coisinha que contraria, não gostam mais, brigam e diz que vão embora [risos], não é que nem na minha época, que você não tinha muita opção, tinha que, às vezes, engolir um ou outro sapo. Ainda bem que a gente fez para que elas não pudessem.

L. R. – O senhor estava falando dos anos 1970, de como o senhor foi demandado para fazer algumas consultorias, principalmente no Triângulo Mineiro, no Paraná o senhor também teve algum tipo de demanda por consultoria específica, ou não?

J. T. – Não, nunca. Não tinha porque o meu raio de ação não era tão amplo assim. Meu raio de ação era muito limitado. Fim de semana, feriado, férias, alguma coisa. Ou às vezes, você sabe, o funcionário público pode faltar uma vez por mês sem que ele receba administração, ou perca o salário, qualquer coisa disso. Eu usava desses artifícios, você era obrigado a usar para dar assessoria.

M. G. – Deixa eu perguntar uma coisa para o senhor: o senhor falou do governo Médici, na época do governo Médici, e que houve um estímulo do governo à cafeicultura.

J. T. – Que isso depois foi incrementado pelo governo Geisel...

M. G. – No governo Geisel isso continuou? Porque no Governo Geisel...

J. T. – Em 1975 houve aquela geada, talvez a geada mais severa do século, e isso destruiu a cafeicultura do Paraná, e houve uma necessidade de que se incrementasse a cafeicultura em outro canto. Eu lembro que aquele ano foi estipulado um bilhão de dólares em termo de financiamento, para tentar recuperar o parque cafeeiro brasileiro...

M. G. – E houve investimento em alguma área específica?

J. T. – Não, aí que coincidiu com a abertura das áreas novas do cerrado.

M. G. – Pois é, porque essa é a época...

J. T. – E das áreas novas de Minas Gerais. Porque, destruído o Paraná, com opções mais rentáveis, e aí começou-se a abertura do cerrado mineiro, começou as outras áreas, e o incremento da produção do Sul de Minas e tudo.

M. G. – Porque essa também foi a época que a cana começou a tomar conta de tudo, não é? Que foi depois a época do Proálcool também...

J. T. – Mas aquilo foi muito efêmero. Em 2006 a 2007, São Paulo caiu, em um ano, de 210 mil hectares de café, para 150 mil hectares de café, e esses 60 mil foram para cana.

M. G. – E café de onde que foi acabando?

J. T. – Foi acabando o café da região da Alta Paulista, da Alta Araraquarense...

M. G. – Mas não aqui, Alta Mogiana, não é?

J. T. – A Alta Mogiana, se você olhar hoje nós temos o georreferenciamento, está entrando agora, entrou-se agora, nos últimos três, quatro anos.

M. G. – A cana está entrando aqui também?

J. T. – Mas agora ela já está perdendo espaço para café, dada a valorização...

M. G. – A valorização do café, não é?

[FINAL DO ARQUIVO 1]

J. T. – A cana foi problema para o café agora.

M. G. – Como?

J. T. – E a cana nunca, a não ser nessas regiões em que o café era marginal, marginal em função de zoneamento climático, ecológico. A cana nunca entrou, nunca ocupou área de café.

M. G. – A não ser nos anos 1930, não é? Uma boa parte dessa área de produção de cana antes era área de produção de cana, era oeste velho, enfim...

J. T. – Lembra o que eu falei?

M. G. – É, pois é...

J. T. – Onde o café era economicamente viável a cana nunca foi problema para o café.

M. G. – Não?

J. T. – Não, a cana foi problema para o café onde ele não era economicamente viável.

M. G. – Deixa perguntar uma coisa para o senhor, então: durante muito tempo, quer dizer, o Brasil, embora fosse um produtor importante de café, existia muita história de que o café colombiano tinha uma qualidade muito melhor do que a nossa...

J. T. – Eu já te respondi isso quando eu falei para você que nós temos 20 anos só de...

M. G. – Quer dizer o senhor associa isso, então, a essa abertura do mercado?

J. T. – Eu vou te lembrar, antes, na década de 1980, você tinha a chamada: cota de exportação. Então o que adiantava o produtor brasileiro fazer um café diferenciado, ir no

mercado de Nova York, mercado americano, mercado europeu, e tentar vender esse café? Ele não podia fazer isso, porque existiam cotas de exportações, já agraciadas a determinadas pessoas, a determinadas firmas. Você individualmente, por mais competente que você fosse, por mais conhecedor que você fosse do mercado internacional, você não teria condições, você não poderia, você ia ter que comprar o direito de exportar de alguém, ir lá abrir um mercado, isso já é uma dificuldade tremenda, você fazer isso nas condições atuais, imagina antes então.

M. G. – Mas o mercado interno não era suficiente para estimular...

J. T. – Lembra que eu te falei que não existia mercado interno?

M. G. – Era muito pequeno, o senhor falou.

J. T. – O mercado interno estava na mão do governo, tinha um estoque muito grande e ele foi...

M. G. – Certo.

J. T. – E ele fornecia todo o café para o mercado interno.

M. G. – Até quando, mais ou menos, vai essa, mesmo em relação ao mercado interno, eu estou falando em relação...

J. T. – Isso foi até o início da década, quando 1994, 1996, aí a produção brasileira começou a cair vertiginosamente e os estoques na mão do governo foram tudo..., grande parte do milagre brasileiro da época do Médici, dos governos que se seguiram, militar, foi à custa do estoque de café, dizem, que eles tinham em mão e foram vendendo. Vendiam esse café que estava na mão do governo, era um estoque confiscado, e faziam uma quantidade de dinheiro enorme. E naquela época o produto interno, exportação brasileira era incipiente. Dava um superávit, tinha que retornar, até foi indo que acabou esse estoque, o governo não tem mais estoque, e na hora que acabou o estoque, o que aconteceu? Os cafeicultores passaram a ser donos do

mercado, tanto interno, como externo. Antes eles não eram. Antes era estatal, negócio que o governo que determinava.

M. G. – Então esse quadro só começa a mudar nos anos 1990 mesmo?

J. T. – Nos anos 2000.

M. G. – 2000?

J. T. – É, 1990.

M. G. – 1990.

J. T. – O que é 20 anos no comércio internacional? Em *commodities* até é bastante tempo, mas específico, é tempo, não é? Então essa é a razão, eu, nas viagens, a gente era muito indagado em viagem internacional que se fazia, até hoje quando eu vou visitar minha filha, ela...

M. G. – O senhor tem filha morando no exterior?

J. T. – Eu tenho uma filha morando em Washington, a minha mais velha. Por que é que o Brasil é o maior produtor, aquela conversa, por que o Brasil é o maior produtor, não tem café aqui e a Colômbia tem? Porque o Brasil... Grande parte foi isso aí, hoje é que começa a ter, existe, já está começando de uma maneira incipiente, de uma maneira, mas, há uma oportunidade de se ter, antes não tinha a menor chance.

M. G. – Não, eu queria perguntar justamente sobre isso, porque...

J. T. – Agora, lógico que isso é o meu ponto de vista...

M. G. – Claro, claro.

J. T. – Isso não quer dizer que eu sou dono da verdade.

M. G. – Nós queremos saber o seu ponto de vista mesmo. A ideia é essa.

L. R. – Eu tenho uma questão, mas ela é mais recente, porque é uma coisa que me intriga muito, principalmente nos últimos anos, como que começa essa variedade de tipos de café, por exemplo, café gourmet?

J. T. – As variedades de... Não, café gourmet não é variedade.

L. R. – Então, eu queria que o senhor me explicasse um pouco isso.

J. T. – Isso que começa nos últimos anos...

M. G. – A variedade aqui é fundamentalmente a arábica, não é?

J. T. – Aqui na região Mogiana é a Arábica.

M. G. – Mas no Brasil, em geral, o que se produz é Arábica?

J. T. – É Arábica. Hoje pode dizer aí que nós temos, a Arábica é 70%.

M. G. – E os outros 30 %?

J. T. – São Conilon, que mais é o café do Espírito Santo. O Conilon é uma variedade do Robusta. Tem no Espírito Santo, que tem um grande consumo, no mundo. Hoje o Vietnã produz 16 milhões de sacas de café Robusta.

M. G. – Robusta?

J. T. – Há dez anos ele produzia seis.

M. G. – E a África como é que está nesse...?

J. T. – A África é, com exceção do Quênia, predominantemente, a aptidão da África vai ser para café Robusta, porque, qual a diferença do Robusta e do Arábica? O Robusta é um café que ele é inerte.

M. G. – O que é que isso quer dizer?

J. T. – Ele é amorfo, significa o quê? Ele não imprime nenhum gosto, nenhuma característica, ele é simplesmente um café usado para “blend”, mistura. Ou seja, se você tem um café finíssimo, Arábica, se você coloca 30, 40% de Robusta, você pode ter 60% de café finíssimo, 40% de café Robusta, pode ter 90% de café finíssimo, não tão finíssimo, mas de café fino. O preço do café Arábica hoje que está 520, 530 reais a saca, comparativamente com o café Robusta, o Conilon que está 260, 270. Então ele é o enchimento, e o mundo descobriu que esse enchimento fica mais barato, então usa ele. Às vezes até extrapola um pouco, chega a 40; 50%.

M. G. – De Robusta?

J. T. – De Robusta, que é um ganho comercial bastante interessante, aqui no comércio interno às vezes chega até a 60, 70% de Robusta.

M. G. – E o que dá então essas diferenças entre o gourmet enfim, que ela estava falando, é a mistura, o “blend”, então?

J. T. – Não, o gourmet é um café especial, produzido com cuidados especiais, numa região...

M. G. – Especial?

J. T. – Especial, ou seja, é um café *top* de linha.

M. G. – Que seria esse, de vocês?

J. T. – Que seria esse, o nosso.

M. G. – E aí é puro Arábica, não é?

J. T. – É 100% Arábica.

M. G. – 100% Arábica?

J. T. – É um café já para um, é um vinho francês, já para um conhecedor, já um cara que gosta de café. Já ouviu falar daquele café? Você viu aquele filme *Antes de partir*, com Jack Nicholson? O café da Indonésia lá, que é produzido, passa pelo trato digestivo de um marsupial, e que é o café mais caro do mundo, não sei o quê. Aquele é um café especial, um café gourmet.

L. R. – E qual a diferença do café gourmet para, por exemplo, o café *fair trade*?

J. T. – O café commodity? É a qualidade. O café gourmet é um café diferenciado, o *top do top*, é o melhor café sobretudo, é um vinho francês, fazendo uma analogia de vinho, você tem um vinho normal que você compra uma garrafa a 18, 20 ou 30 a garrafa, e você tem vinhos de dois mil reais a garrafa, você tem uma *Champagne Dom Pérignon*, seja lá, que custa uma fortuna, e essa seria a correlação.

L. R. – Tá.

M. G. – O que entra em jogo também é a forma de torrar, a fermentação?

J. T. – Em todos os cuidados.

M. G. – E quais são os cuidados, então?

J. T. – Eu posso enumerar. Os cuidados, primeiro ele tem que ser separado, não haver a menor possibilidade de uma fermentação indesejada, ele ser conduzido em um terreno, seca, preparo, tudo de uma maneira diferenciada de *commodities*. Ou seja, ele é tratado como sendo alguma coisa especial, tanto que hoje nós temos no Brasil, recente também, a Associação Brasileira Produtora de Cafés Especiais, ou seja, *Brazil Specialty Coffee Association...*

M. G. – E tem uma associação específica da alta Mogiana, não tem? De cafés especiais?

J. T. – Tem. Isso aí é associação patrícia.

M. G. – É? [risos].

J. T. – Quércia fundou essa associação, essa aí é outra história.

M. G. – Tudo bem [risos].

J. T. – Vai gravando [risos]. Então, esses são produtores que fizeram uma associação que se propõem a produzir um café diferenciado, para quê? Para conseguir um maior valor agregado, em termos de dinheiro. Óbvio. E isso possibilitou o quê? O afastamento do governo, ou seja, a perda do monopólio.

L. R. – E o café orgânico nesse cenário?

J. T. – O café orgânico é um café, não necessariamente é um café especial, o café orgânico pode ser péssimo...

M. G. – É só a produção que tem que ser orgânica?

J. T. – É só a produção, ou seja, ele tem determinados..., há uma diferenciação entre umas, são diversas certificadoras orgânicas e cada uma tem seu grau de exigência diferenciada da outra, normalmente assim, comum, é não usar produtos químicos pré-fabricados, não usar

defensivos agrícolas, fazer o controle de uma maneira natural, preservar o meio ambiente, seriam mais ou menos esse tipo de consideração.

L. R. – Quando começa essa onda do café orgânico no Brasil, quem foram as pessoas que mais se destacaram?

J. T. – Eu não saberia te dizer, porque é muito pequeno.

L. R. – Muito pequeno?

J. T. – Muito pequeno, o problema do café orgânico é o seguinte: eu já vi produtores, no tempo ainda que eu trabalhava na Secretaria, produtor: - “Olha, eu tenho mil e duzentas sacas de café orgânico, certificado, tudo isso, não consigo vender pelo preço diferenciado que eu tenho que ter”. Porque é lógico, todo produto orgânico sai mais caro, agora você tem que ter um mercado disposto a pagar mais caro por esse produto. Cansei de ver produtores partirem para uma produção orgânica, como se tivesse mercado já garantido. É diferente você produzir uma cesta de verdura orgânica, você vende no supermercado, tem gente que vai querer comprar, agora o café orgânico, lógico que tem gente que compra, mas se você produzir o mesmo, uma quantidade exagerada que o consumo não absorve, ele vai perder o valor, e qual é a característica do café orgânico? Pelo fato de ele ter uma produtividade menor, ele necessita de ter um valor maior, não havendo ele se torna economicamente inviável quando ele comparado com *commodity*. Agora, mesmo o café especial é um negócio muito relativo. [Pausa] [fala com a secretária]. Nós tivemos a oportunidade de ver diversas vezes, o nosso gerente de comercialização da cooperativa visitando uma torrefação nos Estados Unidos, ele viu um saco de café nosso sendo comercializado e usado como café especial e o cara tinha comprado como *commodity*. Ele sabe que o café é de uma região já tida como boa, produtora de qualidade, ele estava usando como especial, vendendo como especial.

M. G. – Isso se faz lá também então? [risos]

L. R. – Não é uma coisa que acontece só aqui.

M. G. – Não é só aqui então. [risos]

J. T. – Muito. Mais recentemente o filho de um cooperado... Não, a revista da Cocapec.

Secretária – Desse mês?

J. T. – Desse mês. Mais especificamente um cooperado, filho de um cooperado nosso, teve oportunidade de fotografar e colocou na nossa revista. [risos]

M. G. – E esse café, esse que a Ludmila estava falando, esse *fair trade*, que é o café que tem que ser produzido é, enfim, com determinados padrões de responsabilidade social, é café de sombra porque tem que ser perto da floresta...

J. T. – Eu fui na... Quando foi? Acho que foi em São Francisco, em um congresso de café lá, americano, foi essa da *American Association Specialty Coffee*¹⁰. E lá tinha um stand de um café das árvores canoras, era um café existente na Costa Rica, que os pássaros que migravam, que saíam do inverno americano e iam para a região da América do Sul, paravam nessas árvores e durante um tempo ficavam lá descansando e cantando...

M. G. – Para o café? [risos]

J. T. – Por isso o café crescia feliz e eles usavam isso como apelo de marketing. [risos]

M. G. – Mas isso é cada vez mais...

J. T. – Apelo de marketing.

M. G. – Hoje no mercado internacional, isso é cada vez mais comum, não é? [risos]. Como é que você vai se faz certificação disso, alguém vai lá olhar se o pássaro está lá cantando?

¹⁰ Refere-se a *Brazil Specialty Coffee Association*.

J. T. – Então, como é que você confere isso? Hoje, você ouvir falar no Brasil do Jacu's coffee? Você sabe o que é jacu? Jacu é um pássaro...

M. G. – Conheço Jacuzzi, que é aquela banheira...

J. T. – Não, não é jacuzzi de banheira, jacu é um pássaro preto de calda longa...

M. G. – Ah, tá!

J.A. – Ele é extremamente arisco, por isso que falam: “O senhor é um jacu” - porque ele evita o contato. Então, dão café para ele comer, passa pelo... Aí separam nas fezes o café, como separam desse marsupial das ilhas da Indonésia, e com isso sai. Dizem que hoje eles criam em cativeiro o...

M. G. – O jacu?

J. T. – Não, o marsupial.

M. G. – Ah, o marsupial.

J. T. – O jacu também. Fornece café para ele para produzir para vender como...

M. G. – Mas por que passa pelo trato intestinal?

J. T. – Porque faz com que ele...

M. G. – Melhora alguma coisa?

J. T. – Melhora alguma coisa, elimina as fermentações, ou cria uma fermentação desejada...

M. G. – Precisa de muito jacu para produzir semente em quantidade.

J. T. – É, mas nada. [risos] Mas tudo é o marketing, você já ouviu falar do *blue* café, *blue mountain*?

M. G. – Não, também não.

J. T. – O *blue mountain* é um café da Jamaica, ele é comercializado em barricas de madeira, de 25 quilos cada uma, são barricas de madeira de 25 quilos! Especificamente na Jamaica, ele custa o quê? Ele custa, eu vi em Barcelona, uma xícara do *blue mountain* era três vezes uma xícara de um *blend* normal nosso aí. Um *blend* normal que se vendia na cafeteria lá, e esse o *mountain* estava umas sete e cinquenta pesetas o nosso era dois e cinquenta, coisa assim. Dado o nome que tem o *blue mountain*. O José Peres Nogueira, um cafeicultor que deve já estar com uns 90, 80 anos, ele sempre foi um sujeito muito curioso, em função disso ele foi para, andou na Jamaica inteira, Jamaica você sabe, é uma ilha. Andou na Jamaica inteira e chegou à conclusão e viu, e ele realmente é um cara que tem experiência em café, ele viu que não tinha mais do que, condições, pela quantidade que era plantada na Jamaica, de produzir mais que dez mil sacas/ano, e os caras comercializam sessenta mil.

M. G. – Como é que pode? Como é que é esse milagre acontece?

J. T. – Estão pegando café outro e misturando de outro lugar, já tem o marketing, já tem o nome, já tem tudo, e estão vendendo.

M. G. – Só chama da Jamaica, mas não é da Jamaica.

J. T. – Hoje cada um inventa o marketing, o melhor marketing que tem.

M. G. – É a *commodity* de vocês que vira especial nos Estados Unidos.

J.A – É o que nós temos. [risos]. Isso foi tirado recentemente. Em cima, na parte de cima¹¹. E isso tem tudo, e lógico que tem que ter o apelo do marketing.

¹¹ Referência à capa da Revista Cocapec, exibida aos pesquisadores durante a entrevista. Exemplares disponíveis no acervo do CPDOC São Paulo.

M. G. – Pois é, como é que vocês lidam com isso? Porque o mercado internacional hoje está cada vez mais indo nessa direção. Como é que vocês...?

J. T. – O que é o *fair trade*? O *fair trade* é falar que o coitadinho que está lá, e principalmente vai alimentar o complexo de culpa europeu, americano, de ter, bom, é outra conversa. [risos]. Então fala que está comprando muito caro, que está pagando para ele justo, que aquele cara está recebendo um preço honesto, é *fair trade* que eles chamam...

M. G. – É. Claro.

J. T. – Tudo, então, que eles são os bons: “Vocês podem comprar o nosso café, que nós não estamos explorando ninguém do terceiro mundo. Olha como nós somos bonzinhos...”, é um apelo de marketing, eu acho que tudo é isso, não adianta vocês terem ilusão.

M. G. – Por exemplo, mas tirando essa coisa do *fair trade*, independentemente disso, cada vez mais o mercado internacional exige determinadas marcas, enfim que tem a ver com respeito pelo meio ambiente, e responsabilidade social, cada vez mais isso é mais importante...

J. T. – Isso é importante.

M. G. – Para a comercialização do produto. Como é que vocês lidam com isso, como é que vocês lidam com os...

J. T. – Agora falando como cooperativa?

M. G. – Isso, é como os cooperativados de vocês...

J. T. – Hoje, nós realmente queremos que a nossa origem seja preservada. Porque, primeiro, nós somos um nome, uma região Alta Mogiana, nos é interessante...

M. G. – Essa marca é importante no mercado internacional também?

J. T. – É importante. É marca registrada.

M. G. – É, nós vimos.

J. T. – E isso é importante, e para que isso seja realçado, a origem, da onde veio esse café, é importante, o certificado de origem é importante, e mais ainda é importante a diferenciação que você faz hoje através de certificadoras.

M. G. – Pois é.

J. T. – Nós temos certificadoras. Hoje nós estamos aqui dentro da cooperativa aptos a receber, depositar e guardar o café da Rei Forte, café da Woods Café, o próprio café Quatro C, nós somos adeptos, nós estamos fazendo parte da Quatro C, que é código de conduta da comunidade cafeeira, é uma espécie de uma certificadora internacional que se tem, porque a gente sabe da importância disso. E isso é, no mercado mundial, isso vai fazer diferença, já faz diferença. Porque você tem que ter, agora, essas certificadoras... não significa que o café é de qualidade, você pode ter um café certificado Rei Forte e bebendo [inaudível]. Isso não é café de qualidade, mas é um café, um produto que está sujeito, ele acompanha as leis ambientais, a legislação trabalhista, não agride o meio ambiente, isso tudo..., o mundo tende a isso, o freguês sempre tem razão, então você tem que condicionar a sua produção dentro dessas características.

M. G. – E vocês fazem trabalhos com os produtores da cooperativa de vocês para se adequarem a essas...?

J. T. – Não, não fazemos trabalho, a cooperativa é o seguinte: a principal função de uma cooperativa é você oferecer ao cooperado condições para que ele desenvolva a atividade dele da melhor maneira possível. Seria uma pretensão muito grande nós quisermos, você começar a querer influir, e além de pretensão, uma responsabilidade tremenda, você influir na atividade dele para que ele faça aquilo que você acha que deve ser. Você tem que dar o apoio

para ele, e se ele acha que, uma certificação hoje Rei Forte, em uma fazenda de cem hectares “nego” gasta 70 mil reais para conseguir, é caro. É caro para se adequar às necessidades, seria uma temeridade da nossa parte começar a fazer um fomento para que isso ocorra, porque às vezes o cooperado pode não ter um retorno financeiro disso. Nós já vimos cooperativas – conheço um caso, não vou citar o nome – a cooperativa partiu para produção de cafés especiais, tentando conseguir com isso uma diferenciação de preço e não tiveram sucesso, por quê? Eles conseguiram colocar..., fazer o café especial é fácil, mas isso envolve um custo maior, e ainda nós não estamos preparados, o mercado não está preparado para absorver todo o café produzido de forma especial. Essa cooperativa é uma cooperativa pequena, ela produzia 200 mil sacas de café dos cooperados; ela falou “Não, eu transformo 200 mil sacas de café em café especial, eu vou faturar muito mais”, só que não conseguiu ter colocação para esse volume, que essa colocação desse volume envolve grandes aportes de dinheiro, de investimento. Às vezes não é só dinheiro, às vezes é conhecimento também, e você dentro de uma cooperativa, que você trabalha com um universo de 1500 cooperados depositantes, um milhão de sacas de café, não tem como você priorizar alguma coisa. O que é que você vai fazer? Você vai simplesmente priorizar um em detrimento aos outros, e não é esse o objetivo. Você tem que pensar no comum, no conjunto, você não pode pensar, ou seja, no específico, você tem que olhar sempre o conjunto, toda a comunidade.

M. G. – Mas em relação a essa questão, por exemplo, dos defensivos? Porque eu vi que vocês dão cursos para produtores junto com a Syngenta, não é?

J. T. – A Syngenta não. Se nós dermos para a Syngenta só vai vender o produto da Syngenta.

L. R. – Mas tem uma colaboração da Syngenta?

M. G. – Tem uma colaboração?

J. T. – Lógico, porque isso, primeiro para fazer com que o produto seja eficiente, segundo para que o cafeicultor tenha respaldo daquele produto que ele está aplicando, tenha orientação técnica daquilo que ele está aplicando, também dela como de outro, como adubação, como tudo, a gente dá um resposta, nós damos suporte ao cafeicultor para que ele produza e tenha

respaldo na produção dele, de uma maneira geral, sempre visando o todo, nunca o específico. Ai não seria uma coisa certa, isso aí tem que ser a maioria sempre...

M. G. – E em relação à legislação trabalhista, o respeito pela legislação trabalhista?

J. T. – Lei não se discute, cumpre-se. Já falaram, não sei quem falava isso aí. Não adianta, lógico, o que é que essa lei está fazendo? O produtor é sábio, o produtor não é bobo, já imaginou quatro, cinco anos, preço baixo aí, uma situação difícil, nem consegue sobreviver, se ele fosse incompetente ele não conseguiria, e ele se adapta. Ele se adapta em termos de mecanização, ou planta aquilo que a família e ele podem conduzir, ele se adapta de uma melhor maneira possível, muito mais que nós, porque ele vivencia o dia a dia, nós estamos vendo o cenário geral, agora o que é que a gente propicia? Nós propiciamos, sabendo que ele tem necessidade de mecanizar, a cooperativa fabrica uma máquina para levantar o café do chão, fabrica uma máquina, um arruador para enfileirar o café para ele, ou seja, proporciona a ele condições para ele fazer, e se desenvolver.

M. G. – É possível ser cafeicultor sem pertencer a uma cooperativa?

J. T. – Dizem que tem três coisas que nenhum cafeicultor deve fazer na região: é brigar com a cooperativa, brigar com o Banco do Brasil, e contrariar o padre da cidade [risos]. Não é recomendável [risos], mas isso não significa que não exista gente que faça. Os três em conjunto é difícil, mas uma dessas três sempre tem.

M. G. – Alguma dessas.

L. R. – Quando que o senhor se filiou à cooperativa?

J. T. – Quando fundou.

L. R. – Quando fundou? Na fundação?

M. G. – Ela é de 1985, não é isso?

J. T. – 1986. Não, 1985.

M. G. – Começou com uma cooperativa no Paraná, não é isso?

J. T. – Então, começou com a cooperativa no Paraná que vinha aqui comprar o nosso café, que é um café de alta qualidade para misturar com o café deles lá e sair um café mais ou menos, e conseguirem vender o café deles. E aí eles tiveram uma dificuldade financeira, não em função do café, em função de soja, e criou-se a oportunidade de construir a cooperativa aqui. Nós temos um livro¹² aí, depois se vocês quiserem posso fornecer.

M. G. – A gente tem interesse sim.

L. R. – Sim.

J. T. – Na hora de sair.

L. R. – Mas o senhor então foi um dos...

M. G. – Fundadores?

L. R. – Fundadores. O senhor participa da fundação?

J. T. – Não, eu não fui. Participo da fundação, eu não sei de que número que eu sou, eu sou acho que 124, uma coisa assim, os fundadores são considerados os 30 primeiros.

L. R. – E como é que foi esse primeiro momento da filiação na cooperativa? Porque a cooperativa também estava se constituindo, o senhor participou dessas atividades?

¹² Referência ao material produzido em comemoração aos vinte e cinco anos de fundação da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec). Exemplar disponível no acervo do CPDOC São Paulo.

J. T. – Não, eu não participei, porque nessa época eu era funcionário público então o meu tempo na fazenda era só fim de semana, não tinha disponibilidade de acompanhar isso.

M. G. – Deixa eu perguntar uma coisa ao senhor...

J. T. – A minha relação com a cooperativa, eu tenho, é uma relação de cooperado com 26 anos, mas como dirigente é recente. São dois anos só.

M. G. – E como é a relação da Cocapec¹³ com a OCB¹⁴, por exemplo, com as organizações gerais?

J. T. – São filiadas a OCB, filiadas a CESP¹⁵.

M. G. – Uma pergunta que eu queria fazer ao senhor é a seguinte: quando tem abertura do mercado brasileiro, mercado internacional, anos 1990, com o Collor, enfim, e daí por diante, a cooperativa vai fazer essa intermediação, enfim, dos produtores com o mercado internacional, como é a relação com as *tradings*? Como foi isso?

J. T. – É a coisa mais fácil do mundo você vender café aqui, nosso.

M. G. – O café sempre foi um produto internacionalizado, só que quem fazia isso era o governo antes, não é?

J. T. – O governo, mas através de *tradings* que tinham as cotas do governo...

M. G. – Isso. E depois, quando o governo sai, como é que fica?

J. T. – Depois quem pode mais faz a venda. Os mais competentes, mais eficientes vieram, comparam e começam a comercializar. E aí você tem um produto [inaudível] procura a gente

¹³ Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec).

¹⁴ Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

¹⁵ O entrevistado se refere ao SESCOOP - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo.

para poder, e faz a oferta, nós temos uma exportação ainda incipiente, que queremos aumentar.

M. G. – Quando o senhor diz nós, é a cooperativa de vocês?

J. T. – É a cooperativa. Porque uma pessoa hoje, individualmente, exportar é difícil. O produtor brasileiro ganha 92,5% do preço do café, então sobra 7,5%. [Pausa]. Olha a situação: 92,5% do preço final do café, o produtor brasileiro recebe; o restante, 7,5%, é imposto, taxa, transporte. A quantidade que sobra em termos de produtividade é pequena, assim você tem que trabalhar com...

M. G. – Quantidade muito grande...

J. T. – É como esses criadores de frangos, se ganha 0,05 centavo de centavo, o mínimo. De vez em quando, qualquer coisa aí quebra um grandão do frango, você pensa: “Não é possível”, faturam, tem que trabalhar com escala, não é? Então você tem que conseguir escala ou partir para café especial, tem uma série de...

M. G. - E como é que é a relação, enfim, na composição do lucro de vocês, no mercado interno e mercado externo? O que é mais importante para vocês hoje?

J. T. – Nós somos privilegiados, 80% do nosso café são destinados à exportação, 20% é destinado ao consumo interno, e isso não significa que nós fazemos a exportação. Exportamos por meio de *tradings*.

M. G. – As cooperativas não têm *tradings*?

J. T. – Não, cooperativas não tem isso. E é difícil ter porque as qualidades de café são totalmente diferentes de uma cooperativa, de uma região para a outra. E como dentro de uma coisa global, você vai jogar tudo dentro de uma vala comum porque vai ser: “Não, o meu consigo reputar mais, o meu café, o meu produto é mais valorizado”. E não há meio de você fazer um cálculo ou compensação para que isso aconteça. Nós temos hoje a cooperativa de

Guaxupé que é talvez a maior exportadora brasileira, exporta o quê? 1.850.000 sacas, a maior exportadora brasileira. O Brasil exporta 32.500.000 sacas, você vê que não é... A maior tem 5% do mercado, é pulverizado.

M. G. – O café de vocês vai mais para onde?

J. T. – O nosso café prioritariamente vai para a Europa ou para os locais que consomem café de qualidade que é Europa e Estados Unidos.

M. G. – Estados Unidos?

J. T. – Europa e Estados Unidos.

M. G. – E aí a certificação é fundamental, não é?

J. T. – Não, se nós tivéssemos todo o nosso café certificado, nós não teríamos nem 1 real de valor sobre o saco de café exportado.

M. G. – Por causa do custo da certificação?

J. T. – Não, porque seria comum. Hoje a certificação tem valor porque é pouco. E o valor que ela tem hoje é menor do que ela teve cinco anos atrás. À medida que vai aumentando o número disponível no mercado, o preço vai... É lógico que vai ter uma época, nós estamos cientes disso, que ninguém vai conseguir exportar se não for um café certificado, de uma maneira ou de outra, mas vantagem em termos de preço, isso vai desaparecendo gradativamente com o tempo.

M. G. – Ou seja, é possível exportar mesmo sem ter o café certificado?

J. T. – O Brasil exporta 32 milhões de sacas, se tiver aí 500 mil sacas certificados é muito. Não são condições, você viu na foto. Porque o nosso café é de qualidade, e isso é o nosso diferencial no mercado.

M. G. – Deixa-me fazer uma pergunta ao senhor. O senhor estava falando sobre o emprego da mecanização e o quanto isso é importante. Quando o senhor fala em mecanização da cultura, a mecanização ela incide sobre o quê? O que é mecanizado na produção de café? A colheita?

J. T. – O café há 35 anos, há 40 anos, era considerado produto de país subdesenvolvido. Qual é a característica de país subdesenvolvido?

M. G. – Alto emprego de mão de obra, não é?

J.A, – Mão de obra farta e barata. Então a característica da cafeicultura era persistir e existir em país subdesenvolvido. Hoje o Brasil tem 6,5% de desemprego. É quase pleno emprego. Essa característica, então, de país subdesenvolvido, nós perdemos, com isso nós perderíamos a capacidade de produzir café, se nós não nos adaptássemos a situação. E a maneira de se adaptar à situação é por meio da mecanização. Soja hoje, você já imaginou pensar numa soja de coleta manual, arrancar, fazer um tufinho, amarrar, depois... Trigo, arroz. Quando você tinha excesso de mão de obra você podia dar-se ao luxo de pensar desse jeito. Então, a comparação com o café é igual, nós não temos mais mão de obra nem farta, nem barata, nossa mão de obra hoje é uma mão de obra que está tendendo a se especializar e mesmo a ser mais bem remunerada no campo. O operador de colhedeira ganha R\$ 2.300,00 mensais na safra, ou seja, ele está diferenciado, e essa mecanização está permitindo ao pessoal que está no campo uma valorização de vida e de consumidor, porque ele está ganhando mais. É aquilo, antigamente se tinha o homem, ou seja, quatro pessoas no campo alimentavam um homem na cidade, ou vice-versa, não sei. Hoje você tem uma pessoa no campo alimentando quinze pessoas na cidade, é lógico que isso com a mecanização, e atrás disso vem tudo, mecanização, tecnologia, excedente de produção, adubação, que propicia esse tipo de coisa.

M. G. – Aumenta a produtividade...

J. T. – E aí, essa é a possibilidade de você cultivar café hoje num país, e o sul do Brasil é tão desenvolvido quanto qualquer... Se você separar de um paralelo 20 para baixo e mesmo Minas Gerais...

M. G. – Primeiro mundo.

J. T. – Primeiro mundo. E é nesse local que se produz café. Eu tive oportunidade de ver uma palestra – você sabe que os Estados Unidos produzem café no Havaí, em uma ilha, não sei se é na ilha de Kona. Lá a média na época, 10 anos atrás, de salário do funcionário que trabalhava na fazenda de café era de 26 mil dólares/ano. Hoje se você pegar uma situação, nós estamos evoluindo, e isso é desejável, lógico que é desejável.

M. G. – Mas vocês fazem algum trabalho de formação desse pessoal que antes trabalhava na colheita manual, por exemplo, para que eles façam cursos técnicos, qualquer coisa.

L. R. – Passe a gerenciar a parte...

J. T. – Isso tem que ser feito, se você olhar aquela revista, deve ter alguma coisa aí, a gente tenta. É obrigado a fazer isso, tem curso no SENAI¹⁶, curso do... Sempre você tem uma... Eu vou dar essa revista para você. Você tem filho, ou não?

L. R. – Não.

J. T. – E você, tem?

M. G. – Tenho.

J. T. – Você vai ganhar esta aqui. Olha essa aqui.

M. G. – Está ótimo.

¹⁶ Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI).

J. T – Olha essa aqui.

M. G. - Não posso mostrar isso aqui para o meu filho não, porque ele não gosta de leite. Ele vai querer beber só café! [risos].

J. T. – É, mas tem café com leite... Ele tem que beber leite porque...

M. G. – Por causa do cálcio. [risos].

J. T. – São certas coisas que você tem... E hoje é uma fase da cooperativa, você vai ver aí que grande parte social importante, junto com a CESP¹⁷, junto com a OCB, a gente tem feito, bastante curso, participa, discute.

M. G. – Eu queria pegar uma... Pergunte.

L. R. – A minha pergunta é bem específica, porque, quando o senhor estava dizendo que país subdesenvolvido geralmente se utiliza de mão de obra barata...

J. T. – É o café...

L. R. – Para a produção do café. Aí eu fiquei me perguntando, em que momento se dá essa mecanização? É com a mudança das leis trabalhistas que passam a destinar ou garantir uma série de benefícios ao trabalhador rural?

J. T. – Não...

L. R. – É uma pressão por maior produtividade, é uma pressão dos produtores desse tipo de maquinário, tem alguma relação com as pesquisas que vão sendo feitas?

J. T. – A lei trabalhista, ela existe, com Getúlio Vargas, no Estado Novo em 1937 ou 38...

¹⁷ Referência à Sescoop.

M. G. – 37, o Estado Novo começa em 1937.

L.A. – Então elas já existiam.

L. R. – Mas ela não era estendida tão amplamente ao trabalhador rural?

J. T. – Não. Ela foi, ela é igual, era equiparada, ao contrário, era até mais leonina com o trabalhador rural. Há 10 anos, quando eu comprei a minha primeira colhedeira mecânica, você ter uma colheita mecânica de café era um diferencial, um luxo, algo mais. Há cinco anos, já era uma necessidade econômica, você já tinha através de uma colhedeira mecânica, você já conseguia uma diferenciação econômica favorável, hoje ela já é uma necessidade *sine qua non* de você efetuar a sua colheita de café. Se você não usar a colhedeira mecânica, você não colhe o seu café, o café fica todo lá. E o porquê? Nos dez anos, houve uma evolução, não foi uma imposição, a legislação trabalhista nada influenciou, houve uma imposição do custo pela valorização dessa mão de obra, o fato de ter ou não ter vai a reboque, a legislação trabalhista, o ministério, agora que ele viu que o mercado é receptível, que existe mercado para mão de obra, porque ela vai junto, quando não era, ela não estava nem aí. A legislação trabalhista não tem nada a ver com isso, foi realmente a valorização do homem, o Brasil está mostrando, está claro, nós estamos aí, a classe C nossa aí, estourando, “bombando” no consumo, devendo, mas o consumo andou. Porque recebemos um salário maior. O nosso salário mínimo era 70 dólares, a não sei quantos anos atrás, 20 anos atrás, dez anos atrás - em 94. Hoje o nosso salário mínimo deve estar 300 dólares, 350 dólares. O homem ganha dois salários mínimos na colheita, por dia, quando o salário mínimo era 70 dólares, você vê, traz lá, 120, 130, contrata, vai contratando, tem. Agora quando o salário mínimo está 360 dólares. Primeiro, é um serviço duro, como cortar cana. É desumano cortar cana, hoje em dia as usinas dizem: “2012, 2013, não vai haver mais queima de cana”, é conversa deles, porque eles têm a mecanização, não precisa mais queimar, assim você pode falar esse tipo de coisa, mas se tivesse colhido na mão, ainda, duvido que fossem parar de queimar a cana, uma cana queimada colhe três vezes mais do que uma cana na palha.

M. G. – Doutor João, nem todo produtor tem recurso para comprar máquina, para investir em mecanização. Como é que a cooperativa faz nesse caso? Ela tem as máquinas dela e cede depois?

J. T. – Não. Nós temos produtor aqui... Nós temos um lucro em Claraval (MG) que eu acho que é 100% pequeno produtor, compram dele, dois, três parentes se juntam e compram uma máquina...

M. G. – Se juntam para comprar?

J. T. – Alugam. E hoje tem uma quantidade de gente fazendo prestação de serviço.

M. G. – A pessoa que é dona da máquina e que terceiriza, esse é um serviço terceirizado.

J. T. – E compra uma abanadeira, colhe o dele e depois sai prestando serviço para o amigo. Você nunca duvide da iniciativa do produtor rural, por mais simples que você ache. Às vezes fica puxado para esses caras. Ele não é tonto, ele sabe das coisas, ele é inteligente, se ele sobreviveu e está lá, tem que respeitar a ideia dele porque ele sabe disso aí.

M. G. – Se virar...

J. T. – Se virar....

M. G. – Agora eu queria fazer uma pergunta para o senhor, que tem a ver com uma pergunta que Ludmila fez há um tempão. O senhor diz que o senhor não era uma pessoa de fazer experiências, enfim, de um homem da pesquisa, porque o senhor não tem esse interesse pelo detalhe, não é?

J. T. – Não tenho esse interesse. Eu não tenho o dom, a paciência de fazer isso.

M. G. – Isso. Eu queria perguntar uma coisa assim. Essa experiência do senhor dando assessoria para o produtor, fazendo essa ponte com a pesquisa. No que isso contribuiu para a

produção na sua fazenda? O quanto isso foi importante para o senhor, enquanto produtor de café? Essa sua experiência?

J. T. – Uma vez eles chegaram para mim e perguntaram: “João, você usa na sua fazenda tudo o que...”

M. G. – O que o senhor aprendeu?

J. T. – “Tudo o que você manda a gente, você usa na sua fazenda tudo aquilo que você mandou gastar na minha?”. “É lógico, não sou tonto. Estou vendo você ganhando dinheiro, usando o que eu estou fazendo, por que é que eu não vou usar na minha?” E é mais ou menos essa correlação, ou seja, nós em São Paulo, nós da Secretaria, nós tínhamos um *know-how* de café, a seção nossa de café era de 1930 e tanto, quando surgiu o primeiro PDV e era um *know-how* que ninguém tinha igual. Hoje é diferente, hoje a situação evoluiu, existe bastante difusão de conhecimento, e isso foi uma tradição que eu tive o privilégio de pegar, fui o último talvez, mas peguei. “Por que em um cerrado eu conseguia fazer?” Porque naquele tempo ninguém sabia de nada. Em terra de cego quem tinha olho é rei. Nós aqui no Estado de São Paulo tínhamos o *know-how* da produção de café – em função agrônômica, em função biológica, em função de tudo, e conseguimos espalhar isso para todo mundo. Graças a Deus que hoje tem diversas pessoas, muito técnico novo, pessoal que vivenciou, pessoal que conheceu, e isso difundiu aí para todos os cantos, e o objetivo era fazer isso mesmo. Agora voltando à pergunta, se eu dando assessoria, vendo eles ganharem dinheiro, vendo eles desenvolvendo, também seria burrice eu não adotar. Lógico que eu adotava antes, e isso era a grande vantagem que eu acho que tinha na época que eu usava consultoria; era que eu tinha oportunidade de usar tudo antes, eu já tinha o conhecimento que veio lá da tradição da seção e tinha oportunidade de usar aquilo, então era muito mais fácil do que outros, que iam adquirir o conhecimento e depois levar um tempo para adquirir a experiência, não sei se deu para responder.

M. G. – Deu. Café hoje é um bom negócio, não é?

J. T. – Sempre foi um bom negócio.

M. G. – Mas hoje a gente tem, por exemplo, a entrada de determinados atores no negócio de café que antes não tinha. Por exemplo, setor financeiro, gente que não tinha relação com a agricultura e que investe, não sei se ainda investe, mas durante um tempo, por exemplo, Armínio Fraga, investiu em café...

J. T. – É ele ficou agricultor em Ipanema (MG), ficou muito pouco e saiu. Porque o café que tem uma característica... Em dez anos, seis anos ele veste o fazendeiro, veste, ou seja, provém o fazendeiro e a família dele, o produtor e a família dele de tudo aquilo que necessita, durante seis anos desses dez. Dois anos ele deixa o fazendeiro numa situação difícil, ou seja, numa situação de penúria, em um ano ele tira camisa, calça, roupa, carro, tudo do fazendeiro, do produtor, do cafeicultor. No outro, falei nove, não é, falta um, um que falta, ele te dá um fraque, cartola, gravata, sapato de verniz, tudo, tudo, tudo. Isso foi desde que começou café sempre foi assim. É você ser do ramo, usar as oportunidades que se oferece, conhecer...

M. G. – Mas hoje tem o diferencial, que é justamente o que o senhor chama a atenção, hoje a gente não tem mais o governo atrapalhando. Isso não tornou o café um negócio melhor do que era antes, talvez?

J.A – Não, porque de uma hora para outra, o mercado represado foi entregue às leis de oferta e procura, um mercado com um estoque represado, foi uma catástrofe num primeiro momento... O governo é importante para o café, o governo é importante e sempre vai ser importante, por quê? Você tem que levar em consideração o aspecto social que é o café, não é só, vamos supor, nossa balança interna; nós exportamos, se não me engano, 7 bilhões de dólares em café esse ano, vamos exportar agora em 2011, mas você pode falar “Não, mas a soja e o farelo de soja, o complexo da soja faz três, duas vezes e meia mais do que isso”, mas não existe ainda o social que o café proporciona em relação a soja.

L. R. – Que social é esse?

J. T. – É que nós, se você pegar a quantidade, nós devemos ter aí em redor de trinta e tantos mil cafeicultores, produtores, 300.000 cafeicultores no Brasil. São todos pequenos

produtores; a força da mão de obra que o café ainda absorve, uma força pequena, do produtor individual, produtor familiar, é muito grande, a quantidade de serviço que ele proporciona. Então ele tem um aspecto social que nenhuma outra cultura tem, nós não temos no país. Cana, o que é a cana? Não tem, cana são grandes produtores, o pequeno produtor fez o que? Arrendou a fazenda dele, não existe pequeno em cana, não tem pequeno em cana.

M. G. – Isso não pode acontecer com o café também? Do jeito que o negócio vai hoje em dia...

J. T. – É, eu devo morrer antes...

L. R. – Toda essa demanda.

J. T. – Ele morre, divide para os filhos tudo.

M. G. – É.

J. T. – É difícil.

M. G. – O senhor não enxerga assim, uma tendência a concentração?

J. T. – Eu não consigo ver, tem um ou outro, mas é mínimo.

M. G. – Vai continuar existindo o pequeno produtor do café?

J. T. – Vai.

M. G. – O senhor acha que sim?

J. T. – Não, vai existir. A média hoje de produção nossa aqui é de 10 a 15 hectares de café por cafeicultor, isso detém aí, acho que 80%. Essa é a grande vantagem, então por isso que,

às vezes, o governo tem que olhar de uma maneira diferenciada do que ele olha; não só ver na geração de renda, ele tem que ver o aspecto social que a cultura proporciona.

L. R. – Qual o papel da cooperativa nesse cenário? O senhor acha que as cooperativas viabilizam, por exemplo, que os pequenos produtores continuem existindo ao longo do tempo, ou com o passar do tempo ela vai assumir novas posturas?

J. T. – Esse é o grande diferencial da cooperativa. Ela proporciona condições ao produtor pequeno subsistir em igualdade de condições com o grande. Tem um pessoal de Claraval que eu já mencionei, tem gente que vem aqui toda segunda ou na sexta-feira vem aqui e vende dois sacos de café e vai embora, quando ele vem na outra semana ele recebe aqueles dois que ele vendeu e vende mais dois, ele reputa aí mil reais por...

M. G. – Cada venda?

J. T. – Cada venda. O grande que vende 1500 sacas de café, 2000 sacas de café, reputa os mesmos 500 reais por saca do que ele. A cooperativa é que nem saúde, a gente só dá valor depois que perde. [risos]. Já vimos, por exemplo, regiões que tinha cooperativa, de uma hora para outra, por motivos que não vem aqui discutir, ela desapareceu, o preço do café caiu 25, 30 reais. Aqui em Franca existiu uma coisa chamada Diogo Feijó, que era uma quantidade de pequenos corretores que comercializavam e vendiam café. À medida que a cooperativa foi desenvolvendo o pessoal foi, porque foi acabando o espaço, o espaço que era o diferencial de preço proporcionava. Você comprou, hoje tem gente, você comprar produto para uso do café. Quem compra 60 mil toneladas de adubo, tem condições muito melhores de preço do que quem compra, não digo nem 20, digo 200; esse é o nosso diferencial. O sujeito não tem dinheiro, tudo bem: você entrega o café, paga com café, faz troca, ele está vendendo, lógico que isso envolve um custo financeiro, que a cooperativa tem embutido no preço. Mas cooperativa consegue fazer, na época que o café está numa época de vantagem de preço melhor, coisa que ele sozinho não tem essa opção. No Brasil é claro como água - o preço cai na safra e sobe na entressafra, a cooperativa proporciona para ele um diferencial não tão grande disso...

M. G. – Uma estabilidade maior.

J. T. – E outra coisa. Você está perguntando para um líder cooperativista, um cara que está na cooperativa, sobre a vantagem da cooperativa. [riso] Eu menciono a você até... É o mesmo que você perguntar para mim se eu devo plantar café ou não. [risos]

M. G. – Vocês têm um banco, na cooperativa? Acho que a gente vai ter que interromper também, não é não?

J. T. – Para mim não tem problema.

M. G. – Pode avançar um pouquinho mais?

J. T. – Pode avançar. Nós já estamos falando há umas duas horas. Será que é tanta bobagem eu falei, ou nós estamos há mais tempo?

M. G. – As outras duraram mais, não é? [risos]. Não, está interessante.

L. R. – Está bem interessante.

[FINAL DO ARQUIVO 2]

J. T. – É envolvente esse negócio de cooperativa.

M. G. – Por que o senhor resolveu se candidatar à presidência da cooperativa?

J. T. – Não, eu me candidatei porque meu antecessor, amigo meu, chegou para mim e disse: “João, nós temos aqui em nosso regulamento que o presidente não pode ter mais que dois mandatos”. Na hora eu não consegui entender, hoje eu entendo bem, você acaba criando um grau de afetividade com a situação, ainda bem que é delimitado, você não pode ir além.

M. G. – Se não ia ficar direto.

J. T. – Não, e você tem custos. E ele falou: “João, eu não posso mais me candidatar, eu gostaria de deixar a cooperativa na mão de uma pessoa que confio, que eu sei que vai continuar, e você vai ter que fazer isso, você vai ter que partir para esse sacrifício. Você aceitaria?”. – “Me dá um tempo”. Conversei com a esposa, pensei. Eu já estava há quase seis anos aposentado, apesar de eu ter bastante café para tomar conta, estava ficando meio “já não gosto da coisa”.

M. G. – O senhor produz quantas sacas?

J. T. – Uma quantidade razoável. Eu comecei a ficar com aquela nostalgia da Secretaria, aquele encontro, aquele relacionamento com as pessoas, com técnicos, com tudo. Quando eu me aposentei, eu perdi esse tipo de relacionamento. Aí eu me lembrando daquilo, pensando naquilo, que eu gostava, que era um grande diferencial, que você estava sempre em contato com tudo quanto é mudança em tecnologia, com tudo que envolvia – aquilo era muito bom, eu me sentia bem. Eu falei: “Eu acho que na cooperativa eu posso resgatar um pouco disso”, e aí aceitei. Depois, no primeiro ano, começou aquele dia a dia, correria, você começa a construir coisas, você começa a fazer coisas, aí você começa a ficar achando: “Caramba, nossa, como eu estou fazendo coisa que eu não imaginei que eu conseguisse fazer”; você começa a gostar. E mais ainda, você começa a ficar preocupado de, às vezes, vir alguém que não tivesse tanta condição. Você vê, estamos em uma situação financeira excepcional, ganhamos prêmio ano passado, melhor firma de agronegócio de café do Brasil. Neste ano ficamos em segundo lugar. Tudo você começa a ficar com medo que alguém possa atrapalhar aquilo que você está fazendo, esse é o grande perigo. E essas coisas tornam-se agradáveis, não que eu queira. Eu ainda prefiro pescar três vezes ao ano, ir três vezes para o exterior visitar minha filha, ficar mais em Campinas com amigos, mas dizer para você que não estou gostando seria mentira.

M. G. – O que o senhor citaria como inovações que o senhor produziu aqui, ou coisas importantes que o senhor fez aqui?

J. T. – A cooperativa tem uma grande vantagem, a seguinte: a cooperativa, nesses 10 anos, teve um crescimento excepcional. Por quê? Ela sempre teve na diretoria pessoas responsáveis, então para mim foi uma facilidade muito grande, é só seguir.

M. G. – São sempre cafeicultores que ficam na diretoria, apesar de ter...?

J. T. – Sempre cafeicultores, e predominantemente engenheiros agrônomos.

M. G. – Todos da Esalq, não?

J. T. – Não, aqui como a região mais próxima, predominante é Jaboticabal, bastante.

M. G. – Viçosa, ninguém?

J. T. – Tem de Viçosa, antes era de Lavras.

M. G. – De Lavras.

J. T. – E pessoas que tem idoneidade acima de qualquer suspeita deram exemplo. A situação é tão fácil, basta você continuar, não querer inventar roda, e continuar aquilo que se está fazendo. A região, como eu te falei, é propícia para café. Ainda mais agora, a situação de café é ímpar, nunca tivemos o café subir durante quase um ano, mantendo a ascendência de alta; inclusive eu, quarenta e tantos anos de agricultura, não me lembro disso. Dizer que isso seria uma coisa específica minha, seria até um pouco de arrogância, até achar, mas não é. É tudo um conjunto. Na cooperativa nós não temos, assim, a figura de uma pessoa, tudo se resolve em consenso, discutindo, nós temos conselho de administração, às vezes têm ideia distorcida, mais por desconhecimento, às vezes por menos vivência, mas mesmo assim nunca foi preciso fazer uma votação no conselho, tudo com argumentação, mostrando, discutindo. Você nunca viu aquele ditado: “País que precisa de um salvador não merece ser salvo”. Essa é a grande vantagem da cooperativa, ela não precisa de um que se sobressaia, que imponha, ela é em conjunto. Essa é a grande virtude daqui.

M. G. – Quando nós começamos a ideia dessa pesquisa, de fazer essas entrevistas, a gente conversou com o doutor Roberto Rodrigues, e ele falou conosco que, hoje em dia, o diferencial, ele não está tanto no emprego de tecnologia, no caso da agricultura, que isso, de certo modo, está se difundindo, está se expandindo. Que hoje, o grande diferencial na agricultura é gestão. O senhor concorda com isso? O que o senhor entenderia como gestão inovadora?

L. R. – Exatamente, a gestão que permite uma longevidade.

J. T. – Como uma cooperativa, ou como produtor rural?

M. G. – Como produtor de uma maneira geral, e na sua experiência mais específica.

J. T. – Na minha experiência mais específica, seria como produtor rural. A cooperativa, primeiro, é muito fácil você ter uma boa gestão quando você está em um lugar em que as condições todas são favoráveis.

M. G. – O que é uma boa gestão?

L. R. – Exatamente. Quais são os elementos que caracterizam uma boa gestão?

J. T. – Eu não sei o que dizer direito especificamente em uma palavra só.

M. G. – De forma geral, o que o senhor acha, que princípios que devam nortear.

J. T. – Primeiro é você ter um conhecimento de como funciona o teu negócio. A atividade agrícola não permite grandes voos de ousadias, você tem que ser relativamente conservador. Conservador, mas também sem perder em vista o desenvolvimento, ou seja, a evolução. E trazer tudo calculado na ponta do lápis, buscando custo-benefício. Vou te dar um exemplo: eu tive épocas em que, 2001, o preço de café a 40 dólares, 45 dólares a lavoura de café, não compensava, você não tinha retorno se você fizesse uma adubação tecnológica de ponta. Você tinha que sacrificar a tecnologia em busca da economia. E você tem que ter essa

coragem às vezes. Eu sei qual é a melhor tecnologia que se tem em uma lavoura de café, e hoje eu a uso, mas eu sei também que há 10 anos, mesmo sabendo a melhor, eu não a usava porque não era economicamente viável. Vai muito de intuição. Vamos supor, em uma região que você está trabalhando com mandioquinha, você vai ter uma produção de mandioquinha excepcional, só que você não terá para quem vender. Então a tecnologia, a técnica, ela tem um custo, mas a grande virtude é saber adaptar as tecnologias existentes à realidade econômica. Eu acho que essas duas palavras resumem tudo, porque eu já vi muita gente quebrar com altíssima produção, já vi muita gente quebrar por baixa produção também. Ou seja, a baixa produção era zero tecnologia, a alta produção era excesso de tecnologia. Quebrar não, ter insucesso. A alta tecnologia com alta produtividade não era compatível com o momento, é isso, você tem que ver o momento. E a tecnologia tem que estar... A implantação dela tem que estar relacionada com o momento, acho que isso resume tudo. Agora, para fazer isso tudo, é simples, você tem que conhecer, você tem que estar no ramo, você tem que saber. Não adianta, você tem perspectiva de colher 30 sacas por hectare, você vai lá, faz um custo em que você vai empenhar 40. Está fadado a quê? Ao insucesso. Por quê? Ainda existe o imponderável na agricultura, qual é o imponderável? O clima, o mercado, uma série de coisas, então você tem que estar sempre jogando com uma margem de segurança. O que é gestão? Gestão é você saber usufruir das oportunidades que o negócio te oferece, bem ou mal. Assim é cooperativa. Em tudo quanto é lugar, não é?

M. G. – É. Senhor João, como é que o senhor vê esse movimento mais recente na agricultura brasileira, que o senhor falou que, na agricultura, de certo modo ter que ser conservador não é uma coisa ruim. Mas por outro lado, a gente tem assistido muitas mudanças na agricultura – não me refiro especificamente ao café, mas agricultura em geral – que tem a ver com a entrada de grupos estrangeiros, tanto investindo nos negócios, alguns grupos hoje vêm abrindo capital... Enfim, a Cosan abriu, você tem algumas empresas agrícolas que abriram seu capital. Isso está relacionado à entrada, mais uma vez, de grupos financeiros em um negócio que antes eles não entravam. A participação de fundos de capital de risco estrangeiro, também, que está entrando, investindo em agricultura brasileira, tanto investindo nas empresas, como investindo em terras também. Como é que o senhor vê essas mudanças na agricultura, de maneira geral? O senhor tem alguma opinião sobre isso?

J. T. – Mudou, no café isso não ocorre, se você fizer uma retrospectiva, eu não lembro de nenhum grande grupo que chega a ser significativo. Agora, o que acontece é o seguinte: o insumo terra é estável, e tende a ficar cada vez mais raro. O capital, o mundo tem três vezes mais capital dinheiro, do que ativo fixo para dar suporte a esse capital. E o que ocorre hoje para quem está entrando, países de grande necessidade alimentar, que, apesar de ter o recurso e ter o capital, nos locais em que eles estão, eles não encontram terras, que é um bem escasso, ou seja, que tende a diminuir proporcionalmente à população, disponíveis. Por segurança alimentar, de negócios, seja lá o que for, eles vão procurar algum lugar para investir, para ter um retorno. E vão aonde? Nas quatro, soja, milho, açúcar (cana e álcool) e trigo. Ai já envolve segurança nacional, etc. O que eles estão procurando quando eles vêm? Também segurança nacional. Hoje nós temos *tradings* aqui indianas, *tradings* chinesas; lógico, americanas e europeias sempre tiveram, comercializavam com o café. Montadora nós temos, elas são estrangeiras, é a condição que nós temos. Quando eu me formei, falavam que o Brasil era o país do futuro da agricultura [riso], acho que está chegando agora, chegou.

M. G. – Quer dizer, o senhor vê isso como uma coisa positiva para a gente, essa entrada desses grupos na agricultura brasileira, de um modo geral?

J. T. – Tem que haver controle. Eu não consigo ver como negativo. Às vezes a gente tem a tendência de querer, hoje o mundo está bem globalizado, não tem esse negócio de dizer... Agora ficar aqui em berço esplêndido novamente, premiando ineficiência. Lógico que tem que ter critério, mas eu não vejo como fim do mundo isso, não. Particularmente eu não gostaria, porque eu não sou um vendedor de terra, então o fato de terra valorizar ou não valorizar, para mim não me diz respeito nenhum. Na idade que eu estou, eu também não quero aumentar mais nada [riso]. Então, se eu quisesse aumentar, eu iria até ser contrário, porque isso tem valorizado as terras brasileiras, mas esse fator é sazonal, vai e volta. Ou seja, fiquei “em cima do muro” [risos].

L. R. – Eu tenho uma pergunta. O senhor estava o tempo todo dizendo de como que a consultoria, em termos tecnológicos, ela foi importante para o produtor. Inclusive na sua própria função na Secretaria nesse sentido, em auxiliar o produtor a diagnosticar melhor a doença, praga, em manejar os problemas advindos dessas questões. E na área da gestão? Tem

algum tipo de consultoria especializada? Tem alguma empresa que venha a dar cursos para ensinar o produtor a como gerenciar melhor, entender melhor...

M. G. – Palestras...

L. R. – Exatamente, entender que na safra o preço cai, na entressafra o preço não cai. Como que é feito isso?

J. T. – Se você vivesse um pouco no meio rural, vou só te dar um exemplo, a figura do veterinário. O veterinário hoje, para fazer o parto de uma vaca, envolve quase que uma cesariana. Quanto você acha que custaria uma cesariana hoje? 1000 reais, 1500 reais. O veterinário, se ele cobrar 500 reais para fazer uma cesariana no parto de uma vaca, o produtor vai pensar, vai deixar a vaca morrer, porque se ele correr o risco do parto ser natural, ele não pode pagar 500 reais para um veterinário fazer o parto. Ele não pode pagar para um veterinário ir lá curar um machucado de um animal dele, de um bezerro, de um boi, porque economicamente não é viável. Para um produtor de 20, 30 hectares, que a maioria começou desse jeito, não era viável fazer esse tipo de investimento. Então, o que aconteceu, na intuição, aqueles que tinham 20, 30 hectares, 40 hectares, que foram agraciados na hora dos cruzamentos, dos DNAs mais fácil, que proporcionou aptidão a isso, e isso fez com que ele tivesse intuitivamente uma boa gestão, eles puderam desenvolver e saíram de 30 para 40, para 100, para 150, e esse pessoal transformou-se em quê? Em autodidata. E autodidata, achava que ele era o dono da verdade e sabia de tudo. Alguns eram, desenvolveram, outros não eram. Conseguiram sair dos 30 para 100, 150, imprimidos pelas circunstâncias, pelas oportunidades, por sorte, seja lá o que for. Eu estou dizendo isso para você entender o grau de dificuldade que é o aceite por parte do produtor em aspectos nesse sentido. Ele não aceita, é muito difícil.

L. R. – Mesmo no caso de grandes fazendas, onde você tem muitos herdeiros, e o problema sucessório se coloca, no sentido de quem vai assumir a gestão da fazenda, quem vai ser o responsável. Esse tipo de cenário também se verifica?

J. T. – Eu ouço muito esse problema sucessório. Isso não é problema sucessório, não existe problema sucessório. Tenho três filhas, as três são casadas, não me incomoda nem um pouco o dia que eu morrer, eu não tenho fazenda para falar que..., eu tenho fazenda como negócio, acho que é um negócio, acho que eu ganho, no que eu conheço eu ganho. Eu tenho rentabilidade em função disso. Se as três fizerem: “Não queremos mais, queremos pegar o dinheiro, vou lá para os Estados Unidos”. Lógico, eu vou estar morto depois disso [riso], mas não me incomoda nem um pouco se elas não quiserem continuar o negócio, tem que ter o direito disso. O meu negócio é um negócio meu, meu e da minha esposa, lógico, isso não faz com que elas fiquem obrigadas a seguir aquele negócio. Não é porque meu avô foi cafeicultor, meu pai foi cafeicultor, elas vão ser obrigadas, vou querer que meu neto seja cafeicultor. Vão fazer o que quiserem fazer. Agora, se ele for esperto e enxergar a rentabilidade do café, ele vai continuar, se não for... Vai cuidar de comércio exterior, sei lá o que ele vai fazer.

L. R. – E quando é o problema contrário? Por exemplo, uma família como era a família do seu pai, com 12 filhos. Vamos imaginar um cenário hoje de alguém com 12 filhos, todos disputando a gerência do negócio?

J. T. – Aí é que está, naquele tempo não tinha isso. Os espaços eram muito grandes, e como os espaços eram muito grandes, não havia disputa por espaço, as coisas eram muito baratas. E hoje a coisa evoluiu diferentemente. Há 40 anos, uma pessoa que tinha 500 vacas era uma pessoa rica, 500 vacas. Hoje, ele não consegue trocar de carro em cinco anos. Um carro popular. As coisas mudaram, eu te falei, o maior cafeicultor de Pedregulho há 30 anos, 40 anos atrás, tinha 50 mil pés. 50 mil pés de café hoje são equivalentes a 30 hectares, não é nada em termos de cafeicultor, aqui nesse momento. Naquela época era o sítio do Seu Tomé Vilela, tinha 54 mil pés de café. As coisas desvalorizaram, desvalorizaram por quê? Pelo aumento de difusão de produção. A soja, não antes desse “boom”, a soja no Paraná era 13 dólares. Se você fizer uma deflação do preço de café há 30 anos, considerando a inflação americana do dólar, o preço do café hoje é equivalente a 1300 dólares. Em um filme, alguém falava em 200 dólares, era um negócio, dinheiro..., hoje não é. Porque houve um aumento muito grande das produções e tudo, e os preços... Fulano comprava um sapato, tinha que usar aquele sapato por um ano. Hoje, duvido que você tenha menos de 10, 12 pares de sapato.

Você usa, “Não, esse eu usei muito, agora ele está feio”. Por quê? Valia. Sofá, um sofá desses..., em casa, para minha mãe comprar um sofá foi um..., sofá ficava uns 20 anos. Hoje troca de sofá igual...

M. G. – Troca de roupa [risos].

J. T. – Não se fazia sofá no Brasil, no Brasil e no mundo inteiro. Hoje em qualquer lugar tem. Os preços se popularizaram. Naquela época, as coisas eram poucas e elas eram supervalorizadas em relação à hoje.

M. G. – Deixa-me pegar a fala do senhor agora, só para a gente encerrar, está quase na hora. O senhor falou que o senhor tem fazenda de café porque isso é um negócio para o senhor. Se suas filhas não quiserem, elas vão vender a terra, enfim, vão fazer alguma outra coisa. O senhor não acha que isso é uma forma de pensar a agricultura que é muito de hoje, porque se fosse há um tempo, existia uma relação com a terra, que os pais faziam questão de os filhos continuarem. Tinha uma relação afetiva com a terra, havia um investimento nela, e que os filhos continuassem, mantivessem certa tradição. O avô que era cafeicultor, que queria que o filho fosse o filho ia querer que o filho, e assim por diante. Se o senhor acha que hoje um pouco a nossa – a nossa não, porque eu não sou propriamente – dos proprietários, dos produtores, a relação que eles têm com a terra mudou nesse sentido? Existe outra mentalidade, outra forma..., ver a terra como um negócio, uma forma diferente da visão anterior mais tradicional das terras?

J. T. – Hoje a fazenda é uma empresa. Pode ser pequena, grande, média, mas é uma empresa. Acabou aquele negócio romântico. Antigamente, quando matava um porco na fazenda, era festa, matava porco, fazia linguiça, salgava, não tinha geladeira. E às vezes tem pessoas, um pouco delas na minha faixa etária, ainda acha que passar umas férias na fazenda é um negócio mais romântico. Isso não existe mais. Passar férias na fazenda, puta troço desajeitado, vai fazer o quê? Levantar sete horas da manhã, chuva, barro, mosquito. Isso não tem mais nada de romântico. Pode ser que tenha alguém que tenha essa mentalidade, mas o pessoal já... Ou seja, a gestão deles foi tão ruim, porque ele não pensou na empresa, pensou na... Não tem aquela figura da preta velha que ficava cozinhando, trabalhava a troco de um

prato de comida, isso não existe mais, não existe mais no pensamento de ninguém, é só de livro e de intelectual que ainda lê isso aqui e os livros de Jorge Amado [risos]. Não tem mais isso, hoje é uma empresa como qualquer outra. Aquele que não levou isso, já saiu do ramo há muito tempo. Hoje, essa aristocracia rural, que tinha aquela auréola não existe mais, não é uma sociedade rural brasileira, não tem mais isso, mudou. Hoje é o quê? É uma empresa como em qualquer outra atividade. Uma empresa como a minha ou como uma metalúrgica. O cara está consciente disso. Se ele mora na fazenda, ele mora por conveniência dele, para estar mais fácil, mas não tem mais aquilo. Fazer pamonha, aquilo era romance. Fazer pamonha... Acho que ninguém sabe quem faz mais pamonha. Goiabada, saia correndo no cavalo, pegando a goiaba nativa, pondo cavalo para ficar duas horas, a molecada lá no tacho. Isso você já compra uma goiabada na indústria muito melhor, porque é feita por um profissional. Hoje não tem mais a figura que torra o café que você usa. O meu café que eu uso na fazenda é o café comprado aqui da cooperativa. Aquela figura que torrava o café na hora, moedor de pó, a empregada só fazia aquilo, ficava três, quatro dias, isso não existe mais em lugar nenhum.

M. G. – O senhor não bebe o seu próprio café?

J. T. – Eu bebo o café da cooperativa, lógico.

M. G. – O que é bom, que é garantia do café da gente também. [risos]

J. T. – Não, isso não existe mais, evoluiu, é evolução. Você não pode encarar mais como sendo aquela época romântica passada que tinha. Mas por que tinha? Porque não tinha outra coisa, não tinha geladeira, você tinha que matar o porco, colocar dentro da banha, para a molecada, então, aquilo era uma festa. Hoje não, você vai ao supermercado, compra bife, compra isso, SIF¹⁸ carimbado. Toda a população faz isso. O meio rural modernizou como um todo. É que nem pente no bolso, homem nenhum usa pente no bolso [risos]. No meu tempo de garoto, se usava pente, a mulher passava você usava pente, hoje em dia está tudo despenteado [risos]. Dá impressão que penteou o cabelo ontem de madrugada, acabou isso. Espero ter respondido.

¹⁸ Serviço de Inspeção Federal (SIF).

L. R. – Que isso! Agradeço imensamente a disponibilidade.

J. T. – Preenchido as expectativas.

L. R. – Mais do que preencheu.

J. T. – Preenchi as expectativas.

[FINAL DO DEPOIMENTO]