

RESUMO DO CASE

COOXUPÉ UTILIZA IA PARA APRIMORAR CLASSIFICAÇÃO DE CAFÉS ESPECIAIS

COOPERATIVA

COOPERATIVA REGIONAL DE CAFEICULTORES EM GUAXUPÉ (COOXUPÉ)

PALAVRAS-CHAVE: Inovação de processo / Transformação digital / Metodologia ágil
RAMO: Agropecuário **REGIÃO:** Sudeste

CONTATO

QUEILA PANHOTTA

Coordenadora de Comunicação e Marketing da Cooxupé
queila@cooxupe.com.br



contexto

COOPERATIVA

Nome: Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé LTDA (Cooxupé)

Ramo: Agropecuário

Breve histórico: Fundada há mais de 90 anos em Minas Gerais, a Cooxupé produz café do tipo arábica nas regiões do Sul de Minas, Cerrado Mineiro, Média Mogiana do estado de São Paulo e Matas de Minas.

Tamanho: A cooperativa reúne mais de 20 mil cooperados e recebe café produzido em mais de 330 municípios. Atualmente, a Cooxupé é composta por 49 unidades de negócios.

DESAFIOS

Limitações pessoais no setor de qualidade

Lidar com a alta demanda em períodos de safra

Negociações por mais de um ano com a startup ProfilePrint



desenvolvimento

PARCERIA

A Cooxupé aderiu à solução da startup ProfilePrint, que utiliza inteligência artificial para classificar grãos de café especiais.

TECNOLOGIA

O equipamento tem o tamanho de uma cafeteira portátil, detecta mais de 10 mil características do café em segundos, identificando defeitos não visuais, e produz relatório detalhado feito por IA.

LONGO PRAZO

A implementação do projeto passa por um planejamento a longo prazo. Atualmente, a iniciativa está em sua primeira fase: a "alimentação de dados" à IA.



aprendizados e resultados

ESTÁGIO INICIAL

Ainda não há números concretos por estar apenas na primeira fase. Planeja-se que a "alimentação de dados" seja concluída em seis meses.

OTIMIZAÇÃO

A cooperativa espera diminuir a carga de trabalho para colaboradores e direcioná-los a outros projetos. O treinamento da IA pode ser concluído justamente no início da próxima safra, em março de 2025.

BENEFÍCIO AO COOPERADO

A inovação proporciona mais informações aos produtores, que geram vantagens em negociações de venda de café.



próximos passos

Elaborar novos projetos que entreguem redução de custos operacionais, alívio no fluxo de trabalho para o setor de qualidade durante o período de safra e agilidade na entrega de resultados para os cooperados.



Para acessar o **CASE COMPLETO**: inova.coop.br/radar