

Pensamos muito na importância desse plano e acabamos por achá-lo útil aos interesses da política de ativação de vendas. A primeira vantagem é a de anular a costumeira oposição do comércio importador ao princípio do entreposto. Em seguida, transformação da organização em agentes exclusivos de venda do café brasileiro, o que vale dizer, eliminação da possibilidade da utilização de seus esforços por parte dos vendedores de cafés de outras origens. Afinal, a distribuição da comissão com os torreadores significa, na realidade, redução do preço do café brasileiro, ou seja, criação de maiores estímulos para ampliação de seu consumo. Acentuamos que se trata de um grupo de profissionais ex-

perimentados, ativos e muito capazes no comércio de trânsito.

A comissão a ser fixada pode bem ser considerada como investimentos de propaganda.

Outro plano interessante para difusão do café brasileiro no Líbano é o apresentado pela «Société de Torrefaction et de Mouture du Café Brésilien pour le Moyen-Orient» e que vai anexado.

O princípio básico desse plano é o seguinte: necessidade inadiável do desenvolvimento da indústria e do comércio do café moído no Líbano. Sucede que o consumidor habituado à compra de café em grão, para, sobretudo, se certificar da pureza do produto, reluta em comprar o café moído.

Aquela empresa, que só distribui café do Brasil, idealizou um plano simples e inteligente para vencer essa resistência à compra de café moído. É a moagem em sua presença. Imagina distribuir cerca de 300 pequenos moinhos às casas de degustação, para que se processe, à vista do consumidor, a transformação do grão torrado em moído.

Nós estimulamos a realização da idéia, lembrando-lhe a possibilidade de financiamento por parte do IBC, nos seguintes termos: empréstimo, para pagamento em 4 anos de Cr\$ 10.000.000,00 em café. Dê-se volume de café 60% será destinado ao uso de suas torrefações e 40% vendidos, aos preços fixados pelo entreposto

e sob seu controle, para o consumo local do Líbano.

O pagamento será efetuado em serviços de propaganda, executados pela empresa, com afixação de cartazes alusivos ao nosso produto em suas casas de degustação, fornecimentos de pequenos pacotes de café torrado, como propaganda, e outras modalidades de promoção julgadas úteis.

Insistimos sobre a idoneidade da firma, constituída com capitais nacionais e pioneira no Oriente, na distribuição de café puramente brasileiro. O «slogan» da empresa é de exclusivo uso do nosso produto, com campanha publicitária executada em favor do café brasileiro de custo já superior à soma pretendida para o investimento em aprêço.

VII — DAS INSTALAÇÕES

O armazém cedido ao IBC pela «Compagnie de Gestion et d'exploitation du Port de Beyrouth» cobre uma área de 3.362 metros quadrados com resistência de 1.750 kg por metro quadrado. Sua capacidade de armazenamento é de cerca de 70 a 80 mil sacas. Ótima localização e as melhores instalações. O aluguel é simbólico, de L.L. 1.000 por ano. O preço corrente de aluguel é, no momento, de L.L. 30 por metro quadrado por ano, de que resultaria um total de L.L. 100.860 ou cerca de US\$ 33.620 por ano. Anexamos cópia do contrato de arrendamento.

Torna-se, entretanto, necessário proceder a ligeiros reparos e pequenas obras de adaptação. Pensamos na instalação, no próprio entreposto, de uma sala de provas e classificação.

O escritório do entreposto deve ser instalado perto do armazém, mas fora da zona livre. O acesso à zona livre é rigorosamente controlado. Deve constar com um conjunto de 4 salas, pelo menos, numa área total de cerca de 100 metros quadrados. O aluguel é de 100 a 120 mil libras libanesas por ano, por metro quadrado.

O escritório entreposto de Beirute pode contar com a seguinte organização: chefia — sub-chefia — contabilidade — sala de prova e classificação. Torna-se ainda indispensável contratar-se um agente marítimo para recebimento do café, desembarque, incumbindo-se da execução de todas as formalidades alfandegárias, e inclusive, o que é importante, proceder ao pagamento dos direitos de entrada e taxas do

café, em nome do IBC, mas por ordem e por conta do comprador.

Juntos a proposta, para esses serviços, apresentado pelo sr. R. Tabet, secretário geral da «Chambre Internationale de Navigation de Beyrouth». Trata-se de profissional de alta idoneidade, competente e muito conceituado.

Mediante uma comissão em escala móvel, por saca, decrescendo à medida de maior volume de café entrado, ele se incumbem de efetuar todos os pagamentos referentes à capatiza, dirigir o desembarque do café até seu empilhamento, fiscalizando e costurando sacos, dois operários no armazém, em caráter permanente, para movimentação da sacaria.

CONCLUSÕES

1) Inclusão na área tributária do entreposto de Beirute, da Grécia e Chipre.

2) Primeira estocagem de 50.000 sacas, obedecidas as seguintes composição e características: a) 35.000 sacas café "Rio", tipo 5 para melhor, favas 16 e 17, cor verde; b) 15.000 sacas "livre gosto Rio", tipo 5 para melhor, favas 16 e 17, cor verde. A cor verde constitui a principal característica dos cafés para todos os mercados do Oriente.

3) Política de preço realmente competitiva aos cafés "robusta", em penetração naqueles mercados. O nível de cotação dos cafés a do item 2 deve pelo menos se igualar aos níveis mais baixos do "robusta". O diferencial dos preços entre os cafés a e b do item 2 não deverá atingir margem superior a 5 centavos de dólar americano por libra-peso.

4) Eliminação do chamado processo de "operações casadas", na política de venda do entreposto de Beirute.

5) Bonificações, em relação ao custo do frete, para os cafés destinados ao consumo dos países distantes do entreposto de Beirute.

6) Fixação de uma comissão de 3% (três por cento) sobre as vendas, aos comerciantes com tradição, que se organizem em associação para aquisição exclusivamente do café brasileiro.

7) Venda a prazo e com pagamento em moeda nacional, com créditos não congelados, para entidades governamentais, dependendo a execução de cada operação da autorização da Diretoria Executiva do IBC.

8) Fixação dos preços de café do entreposto em libras libanesas, bem como, na mesma moeda, a possibilidade de pagamentos das compras efetuadas.

9) Criação de facilidades para o desenvolvimento da indústria de torrefação, com possibilidades de financiamento em espécie por parte do IBC. Aceitação da proposta da «Société Torrefaction et de Mouture du Café Brésilien Pour Le Moyen-Orient» da distribuição de moinhos (300), com financiamento em espécie, pelo prazo de 4 anos, pelo IBC, com pagamento em serviços de propaganda e comissões de compra.

10) Organização do Escritório-entreposto de Beirute com os seguintes departamentos: chefia — sub-chefia — contabilidade — sala de prova e classificação. Contrato pelo prazo de um ano, prorrogável pelo IBC por mais um ano, dos serviços do agente marítimo R. Tabet, nos termos de sua proposta.

Rio de Janeiro, 2 de setembro de 1961
(a) Plínio Cavalcanti de Albuquerque