

maior resistência à ação deteriorante da umidade do ar.

É a produção em massa. É o comércio dirigido, na sua cúpula, por três ou quatro "grandes", com meta visada e já alcançada na fabricação de outros gêneros alimentícios e de uso diário.

O PÓ BRASILEIRO

Dentro de seu melhor estilo e da tradição de autodestruição, o Brasil vai começar a fabricar o chamado solúvel.

Este procedimento era ansiosamente esperado pelos fabricantes americanos e europeus. Esta iniciativa do maior produtor do café e ainda com o patrocínio do Instituto Brasileiro do Café, representa o endosso tão desejado à campanha publicitária em que estão empenhados até a alma.

É o beneplácito oficial do IBC, detentor de excedentes que atingem a casa dos 70 milhões de sacas e, ainda mais, acompanhado de referências elogiosas de seu presidente, de seus técnicos e do próprio Ministro do Comércio e Indústria, que permitirá aos produtores do chamado solúvel ampla e inédita ofensiva, agora alicerçada em declarações daqueles que respondem pelos destinos dos negócios do café no Brasil.

Seis foram as empresas que se apresentaram à concorrência aberta pela atual diretoria do IBC.

Julgadas as várias propostas, foram vencedoras quatro firmas que receberão cada uma, anualmente, e respectivamente, 75 mil, 100 mil, 100 mil, 8.600, totalizando trezentos e sessenta e duas mil e seiscentas sacas de café.

Nos quatro primeiros anos de funcionamento das usinas, a autarquia fornecerá café do seu estoque, até o máximo de 100 mil sacas para cada fábrica, aos preços do mercado interno. Os fornecimentos dos dois primeiros anos serão pagos em 48 prestações mensais, sem juros e a partir do 13º mês do fornecimento inicial, podendo o fabricante, se o preferir ao invés de saldar essas parcelas em dinheiro, efetua-la através da entrega de quantidade correspondente de solúvel de sua produção. Nos 3º e 4º anos os fornecimentos de matéria-prima pelo IBC deverão ser pagos em dinheiro ao prazo de 150 dias e sem juros. Destinando até o máximo de 100 mil sacas para cada usina, o IBC admite, porém, que as empresas venham a necessitar de maior quantidade de matéria-prima.

Neste caso as requisições acima daquele limite serão atendidas pela autarquia, ao preço do mercado

interno, para pagamento em dinheiro no prazo de 150 dias, sem juros.

Para se compreender perfeitamente o alcance dos estímulos proporcionados pelo IBC, deve-se ter presente que a autarquia se compromete a fornecer a matéria-prima aos preços do mercado interno. Ora, o mercado interno é abastecido por produto que também o próprio IBC fornece às torrefações por preços consideravelmente abaixo dos que vigoram no mercado externo. Assim é por exemplo, que atualmente a autarquia está entregando às torrefações nacionais café a Cr\$ 690,00 a saca, quando o produto de característica semelhante vale aproximadamente seis vezes mais na exportação.

Complementarmente, o IBC se compromete também a solicitar às autoridades competentes a concessão, nos termos da legislação em vigor, dos seguintes benefícios às empresas cujas propostas de fabricação do solúvel foram aprovadas pela autarquia: isenção de direitos alfandegários para importação de equipamentos, aplicação do regime "draw-back" para a importação de embalagem a ser usado no acondicionamento do solúvel a ser exportado, concessão de aval nos eventuais contratos de financiamento externo para a compra do equipamento.

Se a entrada do Brasil na produção do chamado solúvel trouxe, como dissemos acima, satisfação aos demais produtores, não é razoável supor que esses fabricantes instalados no exterior venham assistir de braços cruzados esse verdadeiro "dumping" que representam todas essas vantagens enumeradas, quando se sabe que o café por eles adquirido aqui, em menor quantidade, e em outras fontes, maciçamente, são comprados a preços ajustados mediante convênio internacional.

É de se prever forte reação que pode ser traduzida em: a) criação de taxas alfandegárias para o produto brasileiro; b) desinteresse dos varejistas ao produto nacional, ligados que estão a grandes companhias e também, evi-

dentemente, pelo fato de operarem com marcas conhecidas, o que é muito importante. Releva notar que recentemente, só no lançamento de uma nova marca do chamado solúvel uma firma americana gastou 2 milhões de dólares; c) compra pelas empresas com sede no exterior, e a granel, do chamado solúvel, aqui produzido, e que será enlatados dentro dos padrões usados no exterior e que nos países do consumo receberá um nome com uma marca. Será um negócio de carta marcada. Um pequeno Panamá.

Enfim, são problemas, dores de cabeça, com ligações as mais variadas, inclusive o de ficar estocando milhões de latas do chamado solúvel, que o IBC terá que enfrentar. Tudo isso por não seguir a lógica, a razão, o que prejudicará muito a economia cafeeira.

Não seria muito mais razoável encarmos o problema sem vendas nos olhos, sem ilusões criadas pela fantasia publicitária e seguirmos o roteiro legado pela experiência e que conquistou o mundo? O roteiro do coador?

Não seria mais claro e positivo nos dedicarmos à reconquista dos mercados brasileiro, americano, europeu, através — como já dissemos acima, da reeducação do paladar, do ensino, casa por casa, da boa bebida, da instalação de cafés padrões?

Perguntará o leitor: e os recursos, e os elementos humanos para levar a efeito tal empreendimento?

O café fornecerá o primeiro. Não devemos esquecer que trata-se de um produto que ocupa o 3º lugar no comércio mundial, e a nossa gente realizará a segunda parte.

Um povo como o nosso, que conseguiu erguer a maior lavoura do mundo, mais de 4 bilhões de árvores, possui fibra, capacidade para realizar aqui e no exterior essa missão que a muitos parece impossível.

TERRAS NO SUL DA BAHIA

- Maciça reserva florestal (roteiro da BR-5)
- Alta fertilidade (lavoura e pecuária)
- Precipitação anual: 2.000 a 2.400 mm.

Para informações dirija-se à:

«CERES» LTDA. — Organização de agrônomos
Av. Cinquentenário, 286 - conj. 1 - ITABUNA (BA)
Rua Pinto Martins, 11 - conj. 303 - SALVADOR (BA)