

4. IMPLICAÇÕES FUTURAS

O propósito deste capítulo é fazer algumas simulações quanto ao comportamento do consumo interno de café regular, a médio e longo prazo, 1985 a 1990, e retomar a questão das transformações por que passou o setor de industrialização.

4.1 Simulações

As tendências do consumo interno são um fator de grande importância para a apreciação de todos os aspectos da relação entre a oferta e a procura dos cafês brasileiros. Através de algumas simulações pretendemos oferecer subsídios para o planejamento do setor cafeeiro.

Como vimos, a política governamental para o consumo interno foi, no período recente, de liberdade controlada, ou seja, retornou-se ao regime de mercado no que se refere ao suprimento da matéria-prima pela Indústria de Torrefação e Moagem de café, mas manteve-se o controle sobre o preço final do produto, através de tabelamento ou de concessão especial para elevação de preços. Nos períodos de elevações acentuadas de preços da matéria-prima, os preços do produto final são controlados de forma a evitar pressão excessiva sobre a inflação. Para não tornar insuportável a situação da Indústria, o

IBC interfere no mercado, subsidiando o consumo.

Dada a ocorrência de geadas frequentes que atingiram duramente a produção, a intervenção do IBC no mercado via subsídio tornou-se uma constante na década de 70. Atualmente, não há subsídio e o mercado tem sido controlado apenas via preço (SEAP), conforme reivindicação baseada na planilha de custo das empresas.

Acreditamos que este controle via preço e subsídio, sempre que necessário permanecerá ainda durante a década de 1980, e que o regime de monopólio da matéria-prima não tornará a se instalar no setor, na medida em que: a tendência atual da economia é de redução do grau de intervenção governamental; a própria indústria já está estruturada o suficiente para tentar evitar maior interferência em seus negócios; apesar de se ter criado uma diretoria no IBC, própria para o consumo interno (meados de 70), não acreditamos que no horizonte de nossas projeções, venham a ocorrer grandes modificações na política do setor, com reflexos substanciais sobre o consumo propriamente dito.

Para simplificar nossa tarefa de projeção da demanda de café regular para 1985 e 1990, visto que comprovamos a existência de estabilidade entre as estimativas dos coeficientes das variáveis do modelo econométrico, e que todos os modelos apresentaram bom ajustamento, (R^2 elevado), adotamos a equação 3 da tabela IX, qual seja:

$$LYBKN = 0,103 - 0,059 LPRT - 1,485 LGU + 0,271 LGT + 0,255 DI \quad R^2 = 0,9679$$

onde:

LYBKN = consumo per capita de café regular, expresso em quilo de café verde;

LPRT = preço real do café regular, em cruzeiros de 1977;

LGU = grau de urbanização;

LGT = tendência;

DI = "dummy" de política.

Como estamos trabalhando no período em que não se verifica a situação de monopólio de fornecimento do IBC, e esperamos que as condições que caracterizaram a década de 1960 não voltem a se repetir na década de 80, a variável DI assume o valor zero, não influenciando, portanto, nas previsões.

Sendo assim, a nossa tarefa se resume em formular algumas hipóteses sobre o comportamento futuro das variáveis LPRT e LGU, uma vez que a tendência assumirá o valor 26 em 1985 e 31 em 1990; estamos supondo que os fatores representados pela tendência, expansão de mercado e envelhecimento da população, dentre outros, devam persistir no período de nossa projeção.

Em MENDONÇA DE BARROS (1982)⁽¹⁾ encontramos estimativas feitas com respeito ao grau de urbanização do país. Naquele estudo, supondo-se uma taxa média de crescimento populacional em torno de 2,22% ao ano, estima-se que em 1985 a população urbana deverá representar 74% do total; em 1990 o grau de concentração deverá elevar-se ainda mais, passando a ser de 80% a

(¹) Mendonça de Barros, J.R. Estudo integrado do potencial de biomassa para fins energéticos no Brasil. São Paulo, IPT, 1982. (Monografia, 9)

população localizada nos centros urbanos. Utilizaremos estas estimativas , que nos parecem válidas, para as nossas projeções.

Finalmente, quanto ao comportamento dos preços reais de café regular, faremos três hipóteses. Estas hipóteses não são baseadas em nenhum parâmetro, já que não se verifica uma uniformidade no comportamento passado dos preços.

A primeira é otimista, e esperamos que a tendência decrescente verificada nos últimos anos do período analisado, permaneça. Nesta hipótese assumiremos que os preços reais apresentarão uma queda de 5% ao ano, o que significa que em 1990, o preço real deverá se situar em torno daquele observado em 1973. A segunda hipótese é média; nela admitiremos que os preços reais deverão permanecer praticamente constantes aos níveis verificados em 1983, que apresentou uma média anual de Cr\$ 38,13 o quilo. Finalmente, a terceira é pessimista; suporemos que os preços reais tornarão a se elevar, quer por fatores climáticos ou por algum programa de estímulo à produção, quer por reflexos dos preços internacionais. Nesta hipótese assumiremos que os preços crescerão a uma taxa média de 2% ao ano, chegando a Cr\$ 39,67 o kg em 1985, e Cr\$ 43,80 o kg em 1990 (que se aproxima daquele de 1978) ⁽¹⁾.

Os resultados das simulações da demanda de café regular, para 1985 e 1990, estão na tabela XI.

(¹) Apenas para relembrar, os preços reais atingiram um máximo de Cr\$56,96 em 1976 em função da intensa geada do ano anterior e um mínimo de Cr\$. 22,91 em 1972, época da liberação do mercado. Segundo as nossas hipóteses, em 1990, os preços reais estarão situados entre estes dois extremos.

TABELA XI - SIMULAÇÕES COM A DEMANDA DE CAFÉ REGULAR NO BRASIL, 1985 e 1990

	1985			1990		
	QUANTIDADE	85/81*		QUANTIDADE	90/85*	
	Per Capita (kg/hab)	Total (1000 scs)	%	Per Capita (Kg/hab)	Total (1000 scs)	%
Hipótese Otimista	3,40	7.546	0,53	3,22	7.990	1,15
Hipótese Média	3,38	7.501	0,37	3,16	7.823	0,84
Hipótese Pessimista	3,37	7.483	0,32	3,13	7.759	0,73

(*) Calculados sobre a quantidade total consumida.

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que dada a hipótese sobre o grau de urbanização e sob todas as hipóteses de preços, o consumo per capita tenderá a se reduzir ainda mais ao longo da década de 80. Seu nível, que era de 3,64 kg/hab em 1981, tenderá a 3,38 kg/hab (hipótese média) em 1985, e a 3,16 kg/hab em 1990.

A demanda total de café em 1985 estará em torno de 7,5 milhões de sacas, re-presentando uma taxa de crescimento de 0,37% ao ano (hipótese média). Em 1990, a demanda estará entre 7,7 e 8 milhões de sacas, com um crescimento de 0,84% ao ano.

É claro que os valores obtidos nestas simulações dependem das hipóteses adotadas, e, se forem outras as condições que se verificarem, as diferenças a serem observadas no futuro poderão ser significativas. Mesmo assim vale lembrar que a baixa elasticidade preço da demanda, bem como a estabilidade dos parâmetros ligados a hábitos e população concedem um razoável grau de confiança às estimativas apresentadas. Em outras palavras, o mercado interno de café deverá crescer lentamente durante os anos 80, exceto pela ocorrência de flutuações muito violentas

nos preços, que não estão no horizonte.

Considerando nossas projeções de consumo interno de 7,5 milhões de sacas em 1985 e de 7,8 milhões em 1990 (hipótese média) e considerando que a necessidade de café para atender o mercado externo deva se situar em torno de 17 milhões de sacas neste período - cuja expectativa se baseia na manutenção dos níveis atuais de exportação, dado que se deve obedecer a cota fixada pelo Acordo Internacional do Café - a demanda total do produto deverá se situar em torno de 25 milhões de sacas. Tomando como base a produção média do período 1980 a 1983, de 25 milhões de sacas, fica evidente uma situação de justeza da oferta às necessidades. Porém, esta situação não aconselha a implantação de um amplo programa de incentivo à produção, apenas um contínuo controle sobre ela para não se repetirem os ciclos de sub ou superprodução de café.

4.2 Indústria de Torrefação e Moagem de Café

O setor industrial, como já descrito no capítulo 2, passou por um período de expansão, seguido por uma retração bastante clara entre as décadas de 60 e 70.

O primeiro período pode ser caracterizado pelo grande empenho por parte do governo em aumentar o consumo interno, em função do excedente de produção. Isto se deu através do alto nível do subsídio oficial, que propiciou a compra de matéria-prima pelas indústrias a preços irrisórios e à montagem do esquema de armazenamento e distribuição adotado pelo IBC, que instalou agências e abriu depósitos em vários pontos do país, permitindo às populações de todos os estados, que não tinham o costume sistemático de tomar café, a possibili-

de de adquirir um produto barato e de boa qualidade.

O café do IBC, era fornecido indistintamente às indústrias. O preço do produto final era tabelado e muito baixo, sendo único para todo o país.

Em consequência disto, o consumo interno de café elevou-se significativamente, houve uma proliferação de empresas no setor, principalmente pequenas unidades que atendiam o mercado local, bem como uma padronização no produto oferecido ao consumidor. Dado que não havia, e não há, diferenciação na qualidade do café fornecido pelos estoques oficiais, e dada a defasagem dos preços entre as fontes tradicionais de suprimento e os cafés dos estoques do IBC, não foi possível a coexistência de um café de "blend" diferenciado.

Por outro lado, a simplicidade técnica e os baixos custos de capital facilitavam a entrada de novas firmas no mercado. O processo usual de embalagem (processamento em ambiente normal) garantia a qualidade do produto apenas para curto período (10-15 dias), o que implicava no atendimento de mercados geograficamente restritos e num peso razoável dos custos de distribuição, em virtude da necessidade de reposição rápida de estoques dos postos de venda. Em outras palavras, neste período não só se estimulava, mas praticamente se impunha uma estrutura industrial bastante atomizada.

A indústria de torrefação e moagem de café era praticamente um prolongamento do setor público, devido ao grau de dependência que tinha com o governo. Seu desenvolvimento era então, muito lento, sendo inibidas quaisquer iniciativas de seus dirigentes. A grande maioria não fazia a reinversão dos seus lucros na própria indústria, desviando os recursos oriundos do café para aplicações imobiliárias, financeiras e atividades comerciais, fatores que deram ao setor certa fragilidade.

A extinção do monopólio do fornecimento da matéria-prima pelo IBC, em função de contínuas safras insuficientes, e a eliminação dos subsídios, deram novas perspectivas ao setor: para as empresas menos estruturadas, trouxe a insegurança; para as mais agressivas abriu a possibilidade de expansão, proporcionando ainda, o ingresso de novas empresas neste setor de dimensão tão ampla.

O efeito destas alterações no horizonte empresarial pode ser visualizado na tabela XII, que mostra a evolução da Indústria de Torrefação e Moagem no Brasil, de 1959 a 1982.

Observamos a rápida elevação do número de empresas no setor, que passa de 1.358 em 1959 para 2.250 em 1960, com aumento de quase 900 empresas em apenas 1 ano. O país chegou a contar com 2.860 empresas de torrefação e moagem em 1966, - a maioria instalada em pequenas unidades - reduzindo-se, a partir daí, sucessivamente até 1982. Entre 1976 e 1977 observamos o retorno ao número de 1959. Assim, a repercussão desta nova situação foi uma desativação crescente de empresas em todo o país.

A perda de paternalismo oficial impõe uma nova ordem ao setor, em que cada empresa deve passar a cuidar de si própria, procurando aprimorar a qualidade do produto de tal forma a manter-se no mercado. Isto significa então, preocupação com a fonte de abastecimento, com a qualidade do produto, com o processo de produção e com a apresentação do produto. Dito de outra forma, isto representa uma mudança radical para o setor na medida em que, após passar por longo período de proteção, inicia-se uma fase na qual "o centro da concorrência é a estratégia de venda e marketing". (JUNQUEIRA E JUNQUEIRA, 1984).

Houve, em primeiro lugar, um acirramento na concorrência para aquisi-

de de adquirir um produto barato e de boa qualidade.

O café do IBC, era fornecido indistintamente às indústrias. O preço do produto final era tabelado e muito baixo, sendo único para todo o país.

Em consequência disto, o consumo interno de café elevou-se significativamente, houve uma proliferação de empresas no setor, principalmente pequenas unidades que atendiam o mercado local, bem como uma padronização no produto oferecido ao consumidor. Dado que não havia, e não há, diferenciação na qualidade do café fornecido pelos estoques oficiais, e dada a defasagem dos preços entre as fontes tradicionais de suprimento e os cafés dos estoques do IBC, não foi possível a coexistência de um café de "blend" diferenciado.

Por outro lado, a simplicidade técnica e os baixos custos de capital facilitavam a entrada de novas firmas no mercado. O processo usual de embalagem (processamento em ambiente normal) garantia a qualidade do produto apenas para curto período (10-15 dias), o que implicava no atendimento de mercados geograficamente restritos e num peso razoável dos custos de distribuição, em virtude da necessidade de reposição rápida de estoques dos postos de venda. Em outras palavras, neste período não só se estimulava, mas praticamente se impunha uma estrutura industrial bastante atomizada.

A indústria de torrefação e moagem de café era praticamente um prolongamento do setor público, devido ao grau de dependência que tinha com o governo. Seu desenvolvimento era então, muito lento, sendo inibidas quaisquer iniciativas de seus dirigentes. A grande maioria não fazia a reinversão dos seus lucros na própria indústria, desviando os recursos oriundos do café para aplicações imobiliárias, financeiras e atividades comerciais, fatores que deram ao setor certa fragilidade.

A extinção do monopólio do fornecimento da matéria-prima pelo IBC, em função de contínuas safras insuficientes, e a eliminação dos subsídios, deram novas perspectivas ao setor: para as empresas menos estruturadas, trouxe a insegurança; para as mais agressivas abriu a possibilidade de expansão, proporcionando ainda, o ingresso de novas empresas neste setor de dimensão tão ampla.

O efeito destas alterações no horizonte empresarial pode ser visualizado na tabela XII, que mostra a evolução da Indústria de Torrefação e Moagem no Brasil, de 1959 a 1982.

Observamos a rápida elevação do número de empresas no setor, que passa de 1.358 em 1959 para 2.250 em 1960, com aumento de quase 900 empresas em apenas 1 ano. O país chegou a contar com 2.860 empresas de torrefação e moagem em 1966, - a maioria instalada em pequenas unidades - reduzindo-se, a partir daí, sucessivamente até 1982. Entre 1976 e 1977 observamos o retorno ao número de 1959. Assim, a repercussão desta nova situação foi uma desativação crescente de empresas em todo o país.

A perda de paternalismo oficial impõe uma nova ordem ao setor, em que cada empresa deve passar a cuidar de si própria, procurando aprimorar a qualidade do produto de tal forma a manter-se no mercado. Isto significa então, preocupação com a fonte de abastecimento, com a qualidade do produto, com o processo de produção e com a apresentação do produto. Dito de outra forma, isto representa uma mudança radical para o setor na medida em que, após passar por longo período de proteção, inicia-se uma fase na qual "o centro da concorrência é a estratégia de venda e marketing". (JUNQUEIRA E JUNQUEIRA, 1984).

Houve, em primeiro lugar, um acirramento na concorrência para aquisi-

TABELA XII - EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE TORREFAÇÃO E MOAGEM NO BRASIL, 1959-1982

ANO	Nº DE EMPRESAS
1959	1.358*
1960	2.250
1961	2.274
1962	2.327
1963	2.243
1964	2.714
1965	2.822
1966	2.860
1967	2.771
1968	2.565
1969	2.338
1970	1.896
1971	1.722
1972	1.765
1973	1.719
1974	1.688
1975	1.539
1976	1.435
1977	1.336
1978	1.238
1979	1.072
1980	1.072
1981	1.060
1982	1.047

(*) O consumo interno de café no Brasil (1971).

Fonte: ABIC.

da matéria-prima. A Indústria passou então por um processo de aprendizado no que se refere a fontes de suprimento, bem como à qualidade do produto. Quanto à fonte de suprimento, esta passou a se contactar com produtores, exportadores, corretores e principalmente maquinistas que se dispõem espalhados por toda rede de produção. Quanto à qualidade, ou seja tipo e bebida do café, principalmente, cada empresa procurou formar seu próprio padrão, conforme as exigências de seus consumidores ⁽¹⁾.

A necessidade de diferenciação do produto pelas empresas exigiu a manutenção de estoques de cafés de várias classificações, de forma a permitir a formação de seus "blends". Reside aqui um elemento de grande modificação na estrutura das empresas, pois o produto passa a apresentar-se não mais homogêneo, e sim através de uma gama variada de sabores oferecida aos consumidores; a manutenção dos estoques por seu lado, requer maior capital pelas empresas, representando, portanto, um aumento no custo financeiro. Este fator certamente agiu como uma das causas na redução do número de empresas, como foi visto na tabela XII.

O processo de produção propriamente dito, não sofreu ao longo do período substanciais modificações. A transformação tecnológica mais significativa se deu no final da década de 60, quando se chegou a importar equipamentos de torrefação e moagem alemães, bastante mais produtivos que os fornecidos, na época, pela indústria nacional. A indústria nacional produtora desses equipamentos se adaptou rapidamente às inovações introduzidas, que proporcionaram

(¹) Quanto ao tipo, a Tabela de Classificação utilizada no Brasil, considera 7 tipos segundo defeitos, 2 a 8 do melhor ao pior. Quanto à bebida, o café pode ser classificado como estritamente mole, mole, apenas mole, duro, riado e rio.

maior rapidez ao processo de transformação do café em grão em torrado e moído ⁽¹⁾.

Dentro do que poderíamos chamar de modernização do setor de industrialização do café, vale citar o papel desempenhado pela Indústria de Café Solúvel. Este ramo, voltado primordialmente para o mercado externo, destina apenas 5 a 10% da produção ao mercado interno.

O número de empresas é reduzido e esforços vem sendo desenvolvidos para aumentar o consumo deste produto que ainda é pequeno quando comparado ao do café tradicional. O setor praticamente não apresenta problemas de tecnologia e vem tentando aumentar o índice de extração e de obtenção de "blends" com melhor sabor e aroma, a um custo mínimo.

O segmento que vem sofrendo mais modificações ao longo do tempo é o da apresentação do produto, quer por razões técnicas, quer por estratégia de venda ⁽²⁾. As razões de ordem técnica dizem respeito às propriedades organoléticas do "bouquet" (aroma e sabor) adquiridas durante a torrefação do café, que vão se modificando com o correr do tempo. Essa modificação é consequência da oxidação que sofrem os componentes do "bouquet", além do que os óleos aromáticos do café vão se rancinando devido à ação do ar. Pesquisas

⁽¹⁾ Atualmente há a preocupação por parte dos fabricantes de torrefadores em desenvolverem equipamentos a álcool, carvão e lenha; pois sendo a torrefação feita com gás de rua ou óleo diesel, o gasto com estes combustíveis tem se elevado sucessivamente.

⁽²⁾ Isto se constata através da existência de aproximadamente 2.000 marcas de café no país.

realizadas demonstram que o café torrado quando em contato com ar perde o aroma e o sabor, tornando-se a bebida desagradável após 10 a 15 dias. Daí as exigências dos regulamentos visando impedir que o café seja entregue após aquele prazo de validade, quando continua a sofrer, em sua embalagem, a influência do ar atmosférico. Isto é característico do processo de embalagem convencional.

Há um processo de embalagem menos convencional, onde além do papel comumente utilizado é necessária uma película resistente (sem câmara de vácuo) que mantém o produto bom para consumo até 45 dias. Há, por fim, o processo de empacotamento a vácuo, em embalagens mais resistentes, que permitem que o produto conserve o aroma e o sabor por mais de seis meses, enquanto o pacote estiver fechado. O processo de embalagem mais sofisticado implica em custo de produção maior ⁽¹⁾.

Várias tentativas de empacotamento a vácuo foram feitas ao longo do período, pelas empresas e pelo próprio IBC, porém sem continuidade, devido ao tratamento especial que este processo requer. Este processo foi implementado por uma empresa estrangeira que obteve o registro do IBC para seu funcionamento no setor, setor este predominantemente de capital nacional. A partir daí esta tecnologia foi adotada por algumas empresas nacionais.

A mudança na embalagem, alterando o prazo de validade do produto ⁽²⁾,

⁽¹⁾ Segundo dados da ABIC, o IBC ao fixar os preços do produto final a ser vendido, estabelecia um preço maior para o café embalado a vácuo. Em 2 de março de 1977, por exemplo, o café convencional estava tabelado a Cr\$.... 46,32 o kg enquanto o embalado a vácuo estava em Cr\$ 47,88 o kg.

⁽²⁾ Atualmente o argumento centrado no prazo de validade tem sido questionado por se tratar de objeto de legislação ultrapassada (1943) não tendo qualquer justificativa técnica.

ou meramente como atrativo para atingir maior parcela do mercado pelas empresas, tem permitido uma ampliação do raio de atendimento das mesmas. O mercado hoje se caracteriza pela existência de fortes marcas regionais ou locais e poucas marcas com presença nacional.

A medida que o produto tem um prazo de validade maior, simplifica-se o problema da entrega, uma vez que o estoque mantido no ponto de venda pode ser maior, permitindo, também, que a empresa atinja mercados mais distantes sem a necessidade de fazer viagens frequentes.

Outra modificação ocorrida neste setor é o aparecimento do café torrado e "moído" na hora. O produto torrado pela Indústria, mas moído e empacotado no momento da compra, no supermercado ou mercearia, guardando a marca original, tem apresentado boa evolução, especialmente em épocas em que os preços do café em grão estão em alta e que não são raras as misturas de outros produtos, no café já comprado moído. Com isto, o consumidor tem garantida a qualidade do produto comprado. O fato motivou as empresas a aumentar o número de moinhos espalhados pelos pontos de venda.

Colocadas as principais modificações enfrentadas pelo setor de torrefação e moagem, não fica difícil explicar as consequências destas modificações na Indústria.

Em primeiro lugar houve um maior grau de verticalização no setor, onde empresas passam a produzir o café cru, comercializar, exportar, além de outras atividades. Há outras que produzem, tem máquinas de beneficiamento, comercializam café verde, torram e moem café. Há outras que se introduziram no setor a partir de uma rede de distribuição de alimentos, facilitando a colocação do produto no mercado. Houve várias fusões e incorporações que visaram superar as fases mais críticas, onde os reajustes nos preços do produto final não

acompanharam os preços da matéria-prima.

Essa nova fase, marcada pela introdução de processos de produção mais eficientes, por investimentos em maquinaria sofisticada, pela necessidade de manutenção de estoques para o preparo dos "blends" e por estratégias de venda agressivas, vem conduzindo à maior concentração industrial.

A tabela XIII, que apresenta a distribuição da capacidade instalada da Indústria de Torrefação e Moagem de Café de 1973 e fevereiro de 1979 fornece-nos informações sobre a modernização do setor.

Através destes dados podemos verificar que em 1973, 51,7% das empresas tinham capacidade instalada para processar até 100 sacas mensais, 16,8% de 101 a 200 sacas e 13,5% de 201 a 400 sacas, ou seja 82% das empresas possuíam pequena capacidade de produção. O número de empresas vai se reduzindo conforme aumenta a capacidade instalada, havendo apenas duas com capacidade acima de 15.001 sacas. Por outro lado, em fevereiro de 1979, observamos uma modificação desta estrutura, com apenas 12% das empresas apresentando capacidade de processar até 400 sacas. O maior número de empresas passa a se concentrar entre as faixas de 401 a 600 sacas (29,3%), entre 1.001 e 1500 sacas (17,0%) e entre 1.501 a 2.000 sacas (14,4%), ou seja, 64,4% do total contam com capacidade de produção entre 401 e 2.000 sacas mensais.

Observamos, também, que as empresas com capacidade instalada para processar mais de 15.001 sacas mensais, que eram em duas em 1973, passaram a 13 em fevereiro de 1979. O tamanho das plantas tende a aumentar conforme o par-

que vai se modernizando, concentrando o setor ⁽¹⁾ ⁽²⁾.

A maior concentração da produção de café torrado e moído pode ser melhor visualizado através da tabela XIV, que apresenta o volume de vendas da Indústria de Torrefação e Moagem de Café, em 1982.

Observamos que 76,4% das empresas se situam nas classes de venda de até 400 sacas, tendo estas, no entanto, uma participação de apenas 15,6% das vendas globais. Das 1.047 empresas, 18,2% situam-se nas classes de venda de 401 a 2.000 sacas mensais, que correspondem a 26,5% das vendas totais; 3,9% delas situam-se entre 2.001 e 5.000 sacas, perfazendo quase 20% das vendas, ao passo que 1,5% das empresas, que vendem mais de 5.000 sacas, dominam 38% das vendas globais.

⁽¹⁾ Deve ser mencionado, que o próprio IBC facilita a concentração da produção, não fornecendo café de seus estoques para pequenas empresas (1977), e suspendendo o registro para novas empresas (1982).

⁽²⁾ Na realidade, o processo de concentração descrito no texto já havia se dado, essencialmente, em 1977 como se vê nos dados abaixo. Em outras palavras, o ajuste do parque industrial às novas condições de aquisição da matéria-prima foi bastante rápido.

Capac. Inst.	Nº de Emp.	Capac. Inst.	Nº de Emp.
1º sem. 77		1º sem. 77	
até 100 scs	2	1.501 a 2.000 scs	176
101 a 200 scs	50	2.001 a 3.000 scs	85
201 a 400 scs	135	3.001 a 5.000 scs	87
401 a 600 scs	398	5.001 a 10.000 scs	59
601 a 800 scs	23	10.001 a 15.000 scs	14
800 a 1000 scs	23	mais de 15.000 scs	12
1.001 a 1500 scs	194	Total	1.258

Fonte: Dória (1977)

TABELA XIII - CAPACIDADE INSTALADA DA INDÚSTRIA DE TORREFAÇÃO E MOAGEM DE CAFÉ, 1973 E 1979*, BRASIL, SACAS 60 KGs

CAPACIDADE INSTALADA		NÚMERO DE EMPRESAS	
		1973	1979
Até 100 sacas		891	1
101 a 200 sacas		289	24
201 a 400 sacas		233	118
401 a 600 sacas		97	348
601 a 1.000 sacas		82	44
1.001 a 1.500 sacas		62	202
1.501 a 2.000 sacas		26	171
2.001 a 3.000 sacas		22	93
3.001 a 5.000 sacas		8	92
5.001 a 10.000 sacas		12	67
acima de 10.000 sacas		-	14
acima de 15.000 sacas		2	13
Total		1.724	1.187

*. Os dados de 1979 são relativos ao mês de fevereiro, enquanto os de 1973 não tem esta informação.

Fonte: Anais do 19 Congresso Brasileiro da Indústria de Torrefação e Moagem de Café (1975), e Perfil Técnico-Econômico da Agroindústria no Estado de São Paulo (1982).

TABELA XIV - VOLUME DE VENDAS DA INDÚSTRIA DE TORREFAÇÃO E MOAGEM DE CAFÉ, 1982*, BRASIL, POR CLASSES DE VENDAS, SACAS DE 60 KGs

CLASSES DE VENDAS		EMPRESAS		VENDAS GLOBAIS	
		Nº	%	VOLUME	%
Até 100 sacas		435	41,6	19.479	3,1
101 a 200 sacas		200	19,1	28.607	4,6
201 a 400 sacas		164	15,7	46.005	7,7
401 a 600 sacas		74	7,1	35.615	6,2
601 a 1.000 sacas		67	6,4	51.949	8,7
1.001 a 1.600 sacas		38	3,6	47.383	8,0
1.601 a 2.000 sacas		12	1,1	21.270	3,6
2.001 a 3.000 sacas		25	2,4	61.446	10,3
3.001 a 5.000 sacas		16	1,5	57.418	9,6
acima de 5.000 sacas		16	1,5	226.129	38,0
Total		1.047	100,0	595.361	100,0

(*) Estes dados são relativos ao mês de setembro.

Fonte: DEC-Informe Setorial, n.9, set. 1982. Departamento de Abastecimento e Comércio Interno.

Assim, observamos uma bipolarização do setor, com um grande número - número este que tende a se reduzir - de empresas com baixa capacidade produtiva, produzindo e vendendo pouco, e um pequeno número, que tende a crescer, de grandes empresas, tornando grande volume de café.

Observa-se também no setor, uma grande capacidade ociosa. A tabela XV, que apresenta os dados de capacidade instalada, produção e capacidade ociosa das indústrias de torrefação, por estado, no mês de setembro de 1982, comprova-nos este fato.

A capacidade instalada das indústrias estava em torno de 2,5 milhões de sacas em todo país, sendo de 159 mil na região Norte, 437 mil no Nordeste, 1,4 milhões no Sudeste, 386 mil no Sul e 216 mil no Centro-Oeste. O volume de vendas totais naquele mês foi de 595 mil sacas, sendo a região Sudeste a que apresenta o maior volume, com 344 mil sacas.

Disto resulta uma capacidade ociosa no setor, em torno de 2 milhões de sacas, ou seja, observa-se uma capacidade de produção cerca de 4 vezes maior do que as efetivas necessidades do mercado ⁽¹⁾. Deve ser mencionado que esta situação é atribuída à constante presença governamental no setor, que acaba incentivando a instalação de uma capacidade produtiva muito superior às reais necessidades do mercado.

Segundo informações do próprio setor, a ociosidade das empresas de porte maior é relativamente menor do que a ociosidade média do setor como um todo, ou seja, tais empresas apresentam maior aproveitamento da capacidade ins

(1) Em termos de mercado, podemos citar como característica recente o aparecimento de firmas "piratas", que se utilizam de cafés de tipos abaixo do teto legal (tipo 8), que não recolhem os tributos devidos, tendo portanto, a possibilidade de colocar seus produtos a preços mais baixos.

TABELA XV - CAPACIDADE INSTALADA, PRODUÇÃO E CAPACIDADE OCIOSA DA INDÚSTRIA DE TORREFAÇÃO, SETEMBRO DE 1982, POR ESTADO.

ESTADOS	CAPACIDADE INSTALADA (sc)	PRODUÇÃO (+) (sc)	CAPACIDADE OCIOSA (sc)
<u>Norte</u>	159.180	18.875	140.305
Rondônia	16.200	1.093	15.107
Acre	3.800	1.134	2.666
Amazonas	28.890	5.663	23.137
Roraima	1.800	195	1.605
Pará	105.180	9.962	95.218
Amapá	3.400	828	2.572
<u>Nordeste</u>	437.460	114.458	323.002
Maranhão	38.600	9.244	29.356
Piauí	26.400	4.843	21.557
Ceará	79.800	21.657	58.143
R.G.Norte	24.200	6.013	18.187
Paraíba	34.350	13.768	20.582
Pernambuco	81.920	24.719	57.201
Alagoas	22.800	5.177	17.623
Sergipe	11.100	4.284	6.816
Bahia	118.290	24.753	93.537
<u>Sudeste</u>	1.386.038	344.830	1.041.208
Minas Gerais	322.133	35.011	287.122
Espírito Santo	46.650	9.492	37.158
Rio de Janeiro	269.867	67.956	201.911
São Paulo	747.388	232.371	515.017
<u>Sul</u>	386.507	83.010	303.497
Paraná	165.564	50.102	115.462
Santa Catarina	67.400	13.315	54.085
Rio G. do Sul	153.543	19.593	133.950
<u>Centro-Oeste</u>	215.873	34.128	181.745
Mato Grosso	56.683	12.166	44.517
Goiás	159.190	21.962	137.228
Brasil	2.585.058	595.301	1.989.757

(+) Considerando a alta rotatividade do produto, a produção é dada pelo volume de venda do mês.

Fonte: IBC-Informe Setorial, n.9, set. 1982. Departamento de Abastecimento e Consumo Interno.

talada que as de menor porte. É evidente que esta situação, aliada a uma conjuntura de altos juros reais, sugere que o processo de concentração industrial está longe de terminar. A tendência à "metropolização" no crescimento demográfico brasileiro reforça ainda mais o argumento.

Analisadas as consequências da liberação do mercado sobre a estrutura da Indústria de Torrefação e Moagem de Café, temos um quadro que nos permite distinguir as duas fases bastante diferenciadas do mercado interno de café.

Na primeira delas, não havia diferenciação do produto; o preço ao consumidor era único e baixo e a produção provinha de pequenas unidades que atendiam apenas os mercados locais. Em contraposição, a redução da interferência governamental no setor foi acompanhada pelo aparecimento de cafés de "blends" variados; o preço do produto final é elevado e diferenciado em função de características específicas. A estratégia de "marketing" passa a ser decisiva (estima-se por exemplo, que em 1981 o setor gastou algo como US\$10 milhões em propaganda).

Como fato marcante notamos a redução do número total de empresas, havendo algum grau de concentração da produção em grandes unidades; o mercado de café caracteriza-se pelo atendimento regional e local, havendo poucas marcas com presença nacional.