

rati (Ofício n.º 148, de 3 de agosto de 1961). Nesse ofício, o nosso representante transmite a insatisfação naquele país provocada pelo inscricpulo com que firmas brasileiras estavam operando, concorrendo com preços nas últimas adjudicações a níveis baixos para afinal, apresentarem café sem correspondência em suas descrições às amostras.

No corrente ano, o fornecimento de café brasileiro corresponde a apenas 1.261 toneladas.

GRÉCIA — Vimos, no início desta exposição, com dados oficiais da importação no primeiro semestre de 1961, a forte penetração do café de outras procedências ameaçando sensivelmente a situação do nosso produto.

LIBANO — O Líbano continua sendo um grande mercado do Oriente Próximo para o café brasileiro. No momento ainda mantemos cerca de 80% dos fornecimentos. Em 1960 apenas 6.000 sacas de café eram de outras origens.

EMIRATOS DO GOLFO PÉRSICO — Com exceção do Al Kuwait o fornecimento de café, em sua quase totalidade, provém do Iêmen.

A **JORDÂNIA** recebe café brasileiro, por intermédio dos importadores libaneses. Assim também o Iraque.

Nessa ordem de considerações é valioso o pensamento da Embaixada do Brasil no Líbano, cujo embaixador, sr. Bolívar de Freitas, se distingue pelo profundo conhecimento dos problemas econômicos dessa região. Entre outras considerações, acrescenta:

"A Embaixada do Brasil em Beirute considera a instalação de um entreposto naquele país não somente uma medida necessária à promoção e defesa do nosso principal produto de exportação, mas considera ainda medida urgente. Com efeito, a entrada do café africano aumenta na região. Acordos começam a ser assinados com os países da África, como recentemente entre o Líbano e a Guiné. A percentagem de café brasileiro consumido no Egito diminui cada ano. O mesmo se pode dizer da Síria. De outro lado, a falta de propaganda torna aceitável o café em que entra em maior percentagem o "robusta" (Exposição de 27-4-1961, enviada pela Embaixada ao Itamarati)".

IV — POLÍTICA DE VENDA

A política de venda, a ser executada pelo entreposto de Beirute, deve se inspirar (a) em preços baixos, de caráter competitivo e (b) em facilidades de pagamento relativo a prazo e tipo de moeda.

Preços baixos, desde que se destinem à recuperação de mercados e constituam incentivos de consumo, são aparentemente constituem operações prejudiciais, pois a médio e a longo prazo se transformam em negócios altamente rendosos.

Por outro, o volume crescente dos estoques do IBC, dentro da conjuntura de déficits em que nos encontramos, transformam de certo o café em valor negativo para o Brasil, com despesas de armazenamento e conservação que se aproximam seguramente de Cr\$ 8,00/saca/mês.

O problema mais sério é o de evitar a reexportação para os mercados tradicionais. Nesses mercados, a penetração de cafés a preços inferiores aos da cotação internacional passaria a constituir fator de inquietação e muito provavelmente fator de depressão geral dos preços.

Há meios práticos de controle da reexportação, com caráter específico para cada região. No Líbano, por exemplo, o pagamento dos impostos pelo comprador, mas realizado em nome do IBC, destinaria a reexportação, já que o preço majorado com os tributos fiscais acaba por exceder aos níveis correntes do mercado. A reexportação de café resulta a restituição dos impostos pagos, não beneficiará o comprador, pois essa restituição seria encaminhada ao IBC.

Na Turquia, o próprio processo de compra que consiste na adjudicação ou tomada de preços dos fornecedores, à base do volume procurado pelo comércio, já impede ou pelo menos dificulta a reexportação. Os fornecedores não feitos pelo Monopólio e em volumes relativamente pequenos.

Na RAU, onde as transações se operam de governo para governo, pode-se assegurar o compromisso da não reexportação com fixação de multa por saca reexportada e, acima de tudo, com processo parcelado de entrega em correspondência com os níveis previstos de consumo.

Nos países de comércio livre, como a Grécia e outros, a majoração do preço, por via do pagamento de impostos

de entrada do café, constitui condição de oposição à reexportação, além do controle quantitativo que passa a exercer o entreposto nas operações de venda às firmas particulares.

O nível dos preços do café, do entreposto de Beirute, competitivo que é, deverá variar em função das cotações dos cafés concorrentes. O grande concorrente na região, como na Itália, é o "robusta" cujo diferencial se conserva normalmente bem distanciado do pior café brasileiro.

O escritório de Milão tem operado a preço de 30 dólares/saca e mesmo 27 dólares.

Para o entreposto de Beirute convém café de dois tipos na seguinte proporção: um terço de cafés de "bebida livre Rio" e dois terços de bebida "Rio". Todo estoque de cór verde.

Não deverá haver nível único de preço para toda região. Em casos excepcionais, como o Teerã e o Iraque, que se distanciam mais do entreposto de Beirute, deve-se atender, com abatimento no preço a título de abono, o acréscimo dos fretes que é substancial.

V — PARTICULARIDADES DO COMÉRCIO DE CAFÉ DO LIBANO

O Líbano é o único país do Oriente Próximo e Médio em que a indústria da torrefação se encontra em fase de desenvolvimento. Graças a essa indústria, já se adquire café torrado nos centros urbanos em proporção de aproximadamente 50 por cento. No interior, para cada 20 quilos torrados há procura de 80 quilos em grão.

Constata-se, sem dificuldade, que o incremento do consumo, observado naquele país, se deve de maneira considerável, à atividade do comércio torrador.

O preço do café torrado ao consumidor é de cerca de L.L. 7,0 por quilo, ou seja pouco mais de US\$ 2,0. Ao redistribuidor, de L.L. 5,5. A xícara de café custa P.L. 25.

O café vendido no entreposto deve ser retirado do armazém, por conta do comprador, o qual passará a pagar, em nome do IBC, o direito alfândegário (P.L. 100/100) e taxa de reconstrução (P.L. 10/100).

Passemos ao levantamento dos custos desse café, por saca, de seu embarque

Dua a necessidade da fixação dos preços, em escala, considerada a majoração provocada pelo frete, de Beirute aos países consumidores, com fixação de abonos ou reduções em proporção crescente ao maior volume das despesas de transporte.

Por exemplo, o trajeto Beirute-Bagdá em caminhão corresponde a 30 dólares por tonelada para 1.000 km e em caminhão de ferro de 20 a 21 dólares a tonelada para cada 1.456 km. Representa mais de um dólar por saca, a incidir sobre o consumidor iraquiano, o que vale dizer, café mais caro para aquele consumidor em relação ao consumidor libanês que dispõe de maior capacidade competitiva.

Nos países em que as operações de venda se operam através de órgãos governamentais, como na Turquia e na RAU, e que não dispõem de capacidade divisória, se impõe, como dissemos, acordos de "Clearing", ou venda, com recebimentos pelo menos parciais, em moeda nacional, com a cláusula de livre negociabilidade.

Afinal, é inteiramente desaconselhável a execução da chamada "operação casada" no entreposto de Beirute, qualquer que seja a proporção a ser fixada entre a importação e facultade de compra no entreposto.

A "operação casada" constitui engenhoso artifício para resguardar os interesses do comércio privado, quer importador como exportador, o que ocorreu na Itália.

No Oriente Próximo e Médio não existe propriamente comércio importador que é constituído, mesmo no Líbano, de simples agentes de casas exportadoras brasileiras, operando sob sistema de comissões. O comércio exportador brasileiro para aquela área se concentra em poucas firmas, cujos processos de venda vêm provocando as mais sérias reclamações como se deu na Turquia.

A adoção do processo de "operações casadas", em relação ao entreposto de Beirute, poderia apenas atender aos interesses de duas ou três firmas exportadoras, com prejuízo inevitável dos interesses permanentes da economia do café. Restringe sensivelmente a atividade do órgão, embarca e retarda sua ação. Em suma, impede o sentido de ativação das vendas, o que vale dizer, elimina a possibilidade de execução dos objetivos do entreposto.

no Brasil à sua chegada e empilhamento em Beirute:

a) custo, seguro e frete	US\$ 40,00	US\$ 2,4
b) capatazia e outras	US\$ 10,00	US\$ 0,33
TOTAL	US\$ 50,00	US\$ 2,73

O item b se decompõe da seguinte maneira: descarregamento (P.L. 175/ton.) — desembarque (P.L. 250/ton.) — drotit de qual (3/1.000 ad-valorem) — manuseio (P.L. 2,75/100 quilos) — drotit fortifaire (P.L. 135/100 quilos) — manutenção da Kaisai (P.L. 2,75/ton.). Por descarregamento, pode ser entendido a colocação do café do porão do navio ao seu planchão, operação chamada pela Cia. dos Portos de "dechargement". Só é excluído do frete com a eliminação da cláusula de "liner terms".

A rigor, deveríamos proceder à sua eliminação do item b por já estar con-