

duplicata

A DEFESA DO CAFE'

Mello PUPO

O aparelhamento de defesa do café, que tão valiosos e imediatos proveitos nos tem trazido, organizou-se dividido em "defesa agrícola" "a cargo da Secretaria da Agricultura" e "defesa económica" que "assenta sob tres pontos capitaes: a) Limitação; b) Propaganda; c) Financiamento". E' o que nos conta a mensagem presidencial, valiosa e interessante exposição dos trabalhos do actual governo que não tem poupado esforços para uma administração proficua.

Parece-nos, porém, que o serviço de defesa do café, a começar pela classificação acima, devia ter, mais accentuadamente, o caracter commercial que se funda na qualidade e no preço do producto.

Em tempos não mui remotos, sem aparelhamento eficiente, entregávamos a produção cafeeira ao estrangeiro, que por ella pagava preços compatíveis com a abundancia do producto na praça de Santos e com a necessidade de dinheiro, sempre existente, do fazendeiro. O commerciante estrangeiro, senhor da produção mundial, a distribuia conforme seus interesses.

A defesa organizada, com retenção habitual, collocou os stocks em mãos brasileiras, que passaram a controlar o mercado mundial de café. Da modificação operada com o regimen de entrar no mercado só a quantidade vendida, temos tido valiosos e benéficos resultados immediatos. Serão elles duradouros? Vejamos.

Os azares da industria producto-

ra do café eram de espantosa multiplicidade. Os fazendeiros de antanho viram-se, por muitas vezes, em crises tremendas e sem amparo. A parte menos solida, financeiramente, da lavoura, era rotativa; succumbia ás crises deixando vagas para novos aventureiros. Quantas familias que hontem possuíam suas fazendas de café não se viram despojadas dos bens pela crise de 1907? Quantas não se arruinaram em 14, em 17?

As baixas de preços e a boa bebida dos nossos cafés aniquilavam qualquer concorrente, no seu nascedouro. Com os elementos que tínhamos, de fornecer bebida (muitas vezes de bello aspecto) e de supportar preços vis e dominio do consumidor, só permittiamos aos nossos concorrentes crescer lentamente e conquistar com grande custo o seu desenvolvimento.

A defesa organizada do café veio pôr fim aos tropeços da industria cafeeira no Brasil, estabilizando o seu commercio. Foi o desaparecimento da primeira arma contra a concorrência.

Fixado o preço brasileiro, fixaram-se automaticamente os preços de todos os cafés do mundo. Grande amparo para os concorrentes que passaram a ter um preço minimo para seus fructos, sem que a concorrência brasileira os prejudicasse.

Em publicação de Bogotá, lemos as seguintes palavras, de um grande negociante de café, referentes á boa posição deste artigo nos paizes nossos concorrentes: "A situação

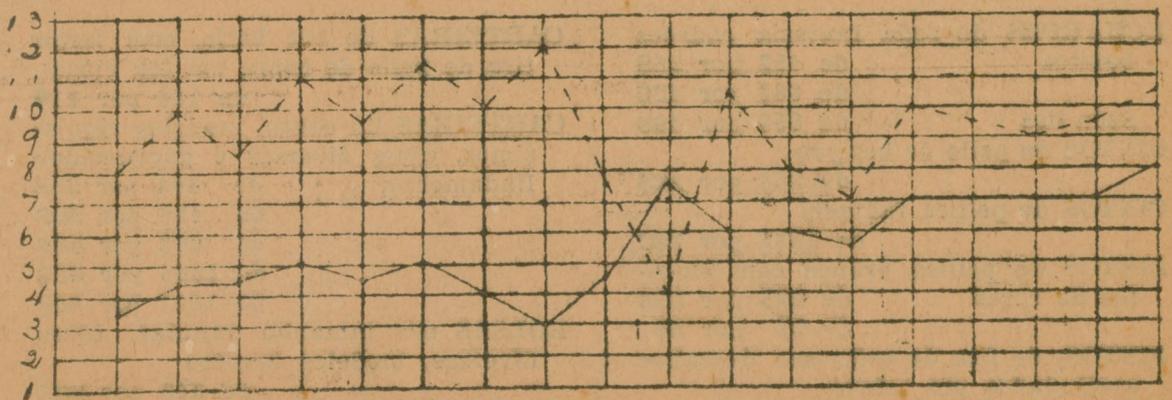
favoravel em que se têm mantido os preços para o precioso grão, devemos agradecer ao Brasil, que com suas medidas restrictivas para exportação, permittiu que se mantenha o equilibrio nos stocks disponiveis".

Fixado assim o preço do café no mundo, accentuou-se o progresso da produção estrangeira. Dissequemos o graphico abaixo, que, como os demais, fizemos com dados da publicação Laneuville, publicação esta de grande autoridade provada pela transcrição que della fazem Ministerio e Secretaria da Agricultura, onde nós procurámos comparar a distancia entre a santista e a estrangeira exportação de café.

Em 1910-11, Santos exportou 3.810.000 saccas e nossos concorrentes exportaram 3.676.000. Esta relação se manteve, com pequena oscillação em 1913-14 e 1915-16 a nosso favor, até 1918-19 quando a falta de cafés destruidos pela geada veio dar motivo para os concorrentes exgottarem suas provisões na exportação que se incentivava, coincidindo com um augmento da produção colombiana que passou de 1.148.600 saccas para mais de um milhão e meio. Da geada para cá o augmento da exportação estrangeira, em relação á nossa, permaneceu. E assim, tivemos na safra de 1927-28 uma exportação de 10.321.000 saccas ao par de 8.003.000 saccas da exportação estrangeira que vem continuando na sua escala ascendente. Eis o quadro:

COMPARAÇÃO DE EXPORTAÇÃO SANTISTA DE CAFE' COM A EXPORTAÇÃO DE CAFE' PRODUZIDO NO ESTRANGEIRO

910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927



(A linha seguida indica a exportação estrangeira; a linha interrompida, a produção de Santos).

O segundo productor de café, em quantidade, a Colombia, onde um chefe de Estado affirma que "o café é a columna vertebral" do paiz, vê desenvolver-se grandemente sua cultura. A America Central, a Venezuela, as Antilhas, as Indias

Hollandezas, a Asia, a Africa, etc., crescem dia a dia como fornecedores de café ao mundo.

Em Cuba, onde não se produz consumo interno, verifica-se progresso no decrescer a importação que anda pela casa dos 30 o/o sobre o consumo. Esperam os cuba-

nos logo beber do seu proprio café e tel-o tambem para exportar.

O facto de crescer tambem o consumo mundial, não nos tranquilliza. Façamos um confronto da porcentagem do café brasileiro bebido no mundo, de 1910 para cá, representado pelas entregas reaes:

	Produção estrangeira em mil saccas	Produção brasileira em mil saccas	Consumo mundial em mil saccas	Porcentagens de cafés brasileiros no cons. mundial
De 1910-11 a 1914-15 (5 annos)...	22.295	69.703	91.998	75,7 %
De 1915-16 a 1919-20 (5 annos)...	23.567	62.949	86.516	72,7 %
De 1920-21 a 1924-25 (5 annos)...	32.620	68.363	100.983	67,7 %
1925-26 (1 anno)....	7.140	14.565	21.705	67,0 %
1926-27 (1 anno)....	7.022	14.276	21.298	67,0 %
1927-28 (1 anno)....	7.770	15.766	23.536	66,9 %

O consumo mundial cresceu; cresceu nossa produção, e cresceu mais a produção estrangeira. De 75,7 % de porcentagem que forneciamos ao consumo mundial no quinquenio de 1910-11 a 1914-15, estamos hoje reduzidos a 66,9 %.

Verificado que o regimen de limitação traz, com seus innumerables beneficios, o mal de amparar e encorajar os productores estrangeiros, cumprê demandar reparação.

Como não nos convem abandonar o regimen adoptado, restamnos duas medidas que, com a limitação, formam o trio básico, fundamental, insubstituível, da defesa economica do café: o aperfeiçoamento e a barateamento do producto.

No applicar a primeira medida indicada, aperfeiçoamento da qualidade, sem augmentar o preço do producto, temos executada a segunda. Nella está talvez a nossa victoria.

Os cafés-terreiros, de preparação cuidadosa, são procuradissimos. Actualmente, em Santos, nos dias de grande desinteresse dos exportadores, os "bôa bebida" têm extracção.

Os gastos de propaganda que se estão fazendo, terão seus fructos multiplicados se a qualidade do producto os auxiliar. O melhor propagandista é o proprio producto.

Este meio de defesa se organiza na fazenda. E' no interior do Estado que estão os campos de combate; no cafezal, colhendo cuidadosa e vagarosamente; no terreiro, com sécca attenta; no beneficio, preparando com saber.

A ansiedade do embarque accelera os trabalhos da lavoura, prejudicando o producto. O lavrador, apressando o embarque do seu café, retarda e difficulta sua exportação e seu consumo.

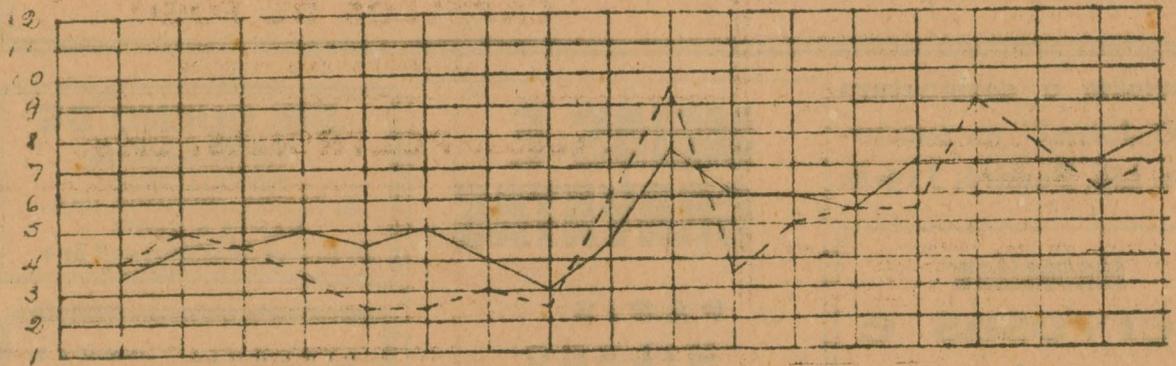
Os lucros assegurados com a estabilidade de preço, arrefeceram a dedicação do lavrador pela qualidade do café, despertando-lhe um interesse pela plantação de novos cafezaes, que augmentam febrilmente no nosso e nos demais paizes.

Da segunda medida, barateamento do producto, da qual ninguem quer falar, temendo desagradar a grande classe agricola, talvez não necessitemos já; mas os estudos pela possibilidade de a ella sermos impellidos, são inadiaveis por parte dos departamentos officiaes e dos particulares.

A comparação graphica do preço ouro do café em Santos e da exportação estrangeira, demonstra quanto as nossas altas têm incentivado os demais productores de café. Veja-se, no desenho, que a curva da exportação estrangeira acompanha a das altas em Santos:

COMPARAÇÃO DO PREÇO-OURO DO TYP0 7 NA PRAÇA DE SANTOS COM A EXPORTAÇÃO DE CAFE' POR PRODUCTORES ESTRANGEIROS

910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927



(A linha seguida indica a exportação estrangeira; a linha interrompida, o preço em Santos do typo 7 em decimos de libra).

O barateamento do producto, deve ser previsto e estudado desde já, como fazem os nossos concorrentes, que lembram ao productor remota, em que terão que "fazer

a possibilidade de uma época, não com dois o que actualmente fazem com um". Vender dois pelo que hoje um alcança.

A alta muito nos auxiliou. Mas

basta. Entremos na realidade, pois, se não attendermos ao crescimento dos concorrentes e ás vantagens que os consumidores encontram no producto fino, poderemos morrer da cura.