UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM INTEGRAÇÃO DA AMÉRICA LATINA
PROLAM

ANAPaula IACOVINO DAVILA

**A história do subdesenvolvimento da América Latina é a história do
desenvolvimento do capitalismo mundial?**
O caso do Café

São Paulo
2010

ANAPAULA IACOVINO DAVILA

**A história do subdesenvolvimento da América Latina é a história do
desenvolvimento do capitalismo mundial?
O caso do Café**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Integração da América Latina (PROLAM) da
Universidade de São Paulo para obtenção do título de
Doutor em Integração da América Latina.
Orientador: Prof. Doutor Amaury Patrick Gremaud.

São Paulo
2010

FOLHA DE APROVAÇÃO

Anapaula Iacovino Davila

A história do subdesenvolvimento da América Latina é a história do desenvolvimento do capitalismo mundial? O caso do Café

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM) da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Doutor em Integração da América Latina.
Orientador: Prof. Doutor Amaury Patrick Gremaud.

Aprovado em: _____

Banca Examinadora:

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

DEDICATÓRIA

Dedico ao Ricardo, porque sem ele eu jamais teria chegado até aqui.

Dedico ao Lucca e à Lorena que, junto com o Ricardo, são as pessoas mais importantes da minha vida. Por ironia, as mais sacrificadas ao longo da elaboração desta tese. Dedico também aos meus pais, não menos importantes, pelo apoio, pela cooperação e pelo carinho na forma de “bolinhos de chuva”.

Dedico aos produtores de café do Brasil e da Colômbia, em especial àqueles que tão carinhosamente receberam-nos em suas fincas e serviram-nos café, os melhores cafês do mundo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. **Amaury Patrick Gremaud**, que me possibilitou um crescimento intelectual pela convivência dos últimos anos e, principalmente, por acreditar em meu trabalho, uma vez mais.

Agradeço ao **PROLAM**, em especial à profa. Dra. **Maria Cristina Cacciamali**, por tantos anos de acolhida – desde 2003, quando iniciei o Mestrado –, e por ter tornado financeiramente viável a realização das viagens necessárias ao Doutorado.

Agradeço à *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia* pela receptividade calorosa e pelo zelo na organização dos encontros e visitas naquele país.

Agradeço à **Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé**, em particular ao prof. Dr. **Maurício Ribeiro do Valle**, que ao abrir as portas da Cooxupé permitiu entrevistas com importantes profissionais e visitas à região.

Reservo um agradecimento especial ao professor **José Juliano de Carvalho Filho** pelo interesse, envolvimento com o tema e demonstração de respeito pela tese.

RESUMO

Davila, A.I., **A história do subdesenvolvimento da América Latina é a história do desenvolvimento do capitalismo mundial? O caso do Café.** 2010. 231f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

Esta tese parte da hipótese de que a concentração da aquisição de café verde por multinacionais contribui para pressionar para baixo o preço do grão pago aos pulverizados produtores do Brasil e da Colômbia. Ela foi dividida em quatro partes. As Partes I e II compõem sua base teórica: a Parte I aborda as teorias da dependência e a Parte II analisa as teorias contemporâneas de relações internacionais. A Parte III, por sua vez, reúne um panorama do mercado internacional de café verde, enquanto a Parte IV, conclusiva, resgata as estratégias de comércio e de defesa das duas maiores organizações de produtores de café do Brasil e da Colômbia, a Cooxupé e a FNC, respectivamente. Analisa ainda os aspectos do mercado mundial de café verde que podem ser explicados pelas teorias abordadas; avalia que há uma concentração maior dos ganhos no mercado oligopsônico das multinacionais, o que confirma a hipótese, mas que, apesar disso, não há um descontentamento com a atividade por parte dos produtores. E encerra mostrando que apesar das diferenças presentes nas cafeiculturas do Brasil e da Colômbia, as práticas da FNC e da Cooxupé são muito similares.

Palavras-chave: Café. Brasil. Colômbia. Produtor rural. Teorias da dependência. Relações Internacionais.

ABSTRACT

Davila, A.I., **Is the history of Latin America's underdevelopment the history of the development of global capitalism? The case of the Coffee.** 2010. 231pp. Thesis (Ph.D.) – Post-Graduate Program in Integration of Latin America, University of São Paulo, São Paulo, 2010.

This thesis begins with the hypothesis that the concentration in the purchase of green coffee by multinationals contributes to force down the price of the coffee beans paid to Brazilian and Colombian scattered producers. It was divided into four parts. Parts I and II comprise its theoretical basis: Part I deals with the theory of dependence and Part II analyzes contemporary theories of international relations. Part III, in turn, brings a panorama of the international green coffee market, while Part IV, conclusive, rescues the strategies of trade and defense of the two greatest organizations of coffee producers from Brazil and Colombia, the Cooxupé and the FNC, respectively. The Part IV still analyzes aspects of the global green coffee market that can be explained by the discussed theories, evaluates that there is a greater concentration of gains in the oligopsonistic multinationals market, which confirms the hypothesis, but despite that, there is no dissatisfaction with the activity on the part of the producers. At last, the conclusion shows that in spite of the differences which are present in the coffee production in Brazil and Colombia, the practices of the FNC and Cooxupé are very similar.

Keywords: Coffee, Brazil, Colombia. Rural producer. Theories of dependence. International Relations.

RESUMÉN

Davila, A.I., **¿La historia del subdesarrollo de América Latina es la historia del desarrollo del capitalismo mundial? El caso del Café.** 2010. 231pp. Tesis (Doctorado) – Programa de Posgrado en Integración de América Latina, Universidad de São Paulo, São Paulo, 2010.

Esta tesis parte de la hipótesis de que la concentración de la adquisición del café verde por multinacionales contribuye a presionar hacia abajo el precio del grano pagado a los pulverizados productores de Brasil y de Colombia. Ella ha sido dividida en cuatro partes. Las Partes I y II componen su base teórica: La Parte I aborda las teorías de dependencia y la Parte II analiza las teorías contemporáneas de las relaciones internacionales. La Parte III, por su lado, reúne un programa del mercado internacional del café verde, mientras que la Parte IV, conclusiva, relata las investigaciones empíricas y rescata las estrategias de comercio y de defensa de las dos mayores organizaciones de productores de café de Brasil y de Colombia, la Cooxupé y la FNC, respectivamente. Analiza todavía los aspectos del mercado mundial del café verde que pueden ser explicados por las teorías abordadas; evalúa que hay una concentración mayor de las ganancias en el mercado oligopsónico de las multinacionales, lo que afirma la hipótesis, pero que, pese a eso, no hay un descontento con la actividad por parte de los productores. Por último termina mostrando que a pesar de las diferencias presentes en la cafecultura de Brasil y de Colombia, las prácticas de la FNC y de la Cooxupé son muy similares.

Palabras clave: Café. Brasil. Colombia. Productor rural. Teorías de dependencia. Relaciones Internacionales.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Concentração das indústrias torrefadoras na União Europeia	84
Tabela 2	Concentração no mercado de café torrado europeu	87
Tabela 3	Participação das líderes de torrefação no mundo	88
Tabela 4	Concentração da indústria internacional de café	88
Tabela 5	Concentração no mercado internacional de café verde	93
Tabela 6	Área dos estabelecimentos rurais (em hectares): Brasil - 1985/2006	95
Tabela 7	Produção mundial de café – 1961/2004 (média por país)	98
Tabela 8	Taxa de crescimento do consumo mundial de café – 1961/2003	99
Tabela 9	Produção, Área Colhida e Produtividade Mundial – 1961/2004	100
Tabela 10	Produtividade Média por País – 1961/2004	100
Tabela 11	Países. Maiores exportadores mundiais de café (1961-2003)	103
Tabela 12	Consumo mundial de café – países produtores e consumidores	107
Tabela 13	Dez maiores importadores de café verde entre 1961 e 2003 (%)	108
Tabela 14	Dez maiores importadores de café verde entre 1961 e 2003 (em volume)	110
Tabela 15	<i>Efectos estimados del plan de retención de las exportaciones de café en 2001</i>	116
Tabela 16	Brasil. Dados gerais das plantações de café arábica e café canephora	130
Tabela 17	Brasil: Parque cafeeiro em produção	132
Tabela 18	Brasil safra 2008 – café beneficiado por Estado produtor	135
Tabela 19	Brasil safra 2008 – café beneficiado por Estado produtor	136
Tabela 20	Colômbia. Volumes exportados (em milhões de sacas)	150
Tabela 21	Colômbia. Volume comercializado pelas cooperativas	156
Tabela 22	Porcentagem de descontos na quantia que o produtor recebe	156
Tabela 23	Comparativo entre as informações obtidas nas pesquisas com os produtores	178

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Distribuição dos lucros na cadeia cafeeira: participação no preço final	91
Gráfico 2	Preços pagos aos produtores do Brasil e da Colômbia e preços cobrados no mercado norte-americano	92
Gráfico 3	Oferta e demanda mundial de café (1980 – 2008)	97
Gráfico 4	Participação da produção brasileira e colombiana na produção mundial	101
Gráfico 5	Produção total de café: Brasil, Colômbia e mundo (1975 – 2006)	102
Gráfico 6	Produção total dos países exportadores	103
Gráfico 7	Gráfico 7: Produção de Café Verde: Brasil, Colômbia e Mundo - 1975 e 2006	104
Gráfico 8	Volumes de áreas destinadas ao café no Brasil e na Colômbia (1961 a 2007)	105
Gráfico 9	Consumo Doméstico <i>versus</i> Produção Total no Brasil e na Colômbia de 1980 a 2007	106
Gráfico 10	Volumes de produção destinados às exportações (Brasil, Colômbia e Mundo) (1975 – 2006)	111
Gráfico 11	Volumes de produção destinados ao consumo interno: Brasil, Colômbia e Mundo (1975 – 2006)	111
Gráfico 12	Preços pagos aos produtores de arábica do Brasil e da Colômbia	112
Gráfico 13	Deterioração dos termos de troca (1965 – 2000)	118
Gráfico 14	Indicador de preços da OIC – Médias anuais por tipo de café (1998 – 2008)	121
Gráfico 15	Preços pagos aos produtores (1987 – 2008)	122
Gráfico 16	Coeficiente de variação dos preços do café verde (1965 – 2000)	123
Gráfico 17	Coeficiente de variação dos preços pagos aos produtores (1965 – 2000)	125
Gráfico 18	Produção total de arábica entre Brasil, Colômbia e o mundo (1975-2006)	133
Gráfico 19	Consumo interno em sacas e per-capita	137
Gráfico 20	Produção total de robusta (nota de rodapé)	98
Gráfico 21	Colômbia: Volumes exportados e de consumo interno (1975 - 2006)	149
Gráfico 22	<i>Regla de Oro</i> - Participação na produção nacional (%)	155

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
Parte I – Teorias da Dependência	18
1.1 Introdução	19
1.2 O paradigma da liberdade em um contexto de dependência	24
1.4 Críticas à Escola de Dependência	39
1.5 Conclusão	42
Parte II – Dinâmicas Internacionais Contemporâneas	44
2.1 Introdução	45
2.2 A gente não quer só comida...	50
2.2.1 Primeiro Ator: Estado	54
2.2.2 Segundo Ator: Empresas	57
2.2.3 Terceiro Ator: Instituições	60
2.2.4 Inter-relação dos atores	64
2.3 Teorias de Relações Internacionais	67
2.4 “A força de um Estado é empregue para o bem da sua própria protecção e vantagem”.	71
2.5 Conclusão	80
Parte III – Vertentes econômicas da produção de café	82
3.1 Introdução	83
3.2 Panorama Histórico-Econômico do Mercado de Café	96
3.3 Brasil	129
3.3.1 Cooxupé	139
3.4 Colômbia	145
3.4.1 <i>Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC)</i>	151
Parte IV: Conjunção das partes	163
ANEXOS	181
ANEXO A	181
ANEXO B	187
ANEXO C	190
ANEXO D	220
ANEXO E	223
BIBLIOGRAFIA	225

INTRODUÇÃO

Há anos o preço do café verde pago ao produtor vem caindo, e a razão fundamental dessa queda é a clássica relação entre oferta, demanda e câmbio. Autores respeitados, como Delfim Netto (*in* MALTA [Org.], 1973, p. 125), já respaldaram essa posição:

O preço internacional do café se forma mais em função da oferta e procura do produto do que em função da taxa cambial [...]. Quando a procura supera a oferta, os preços internacionais do produto crescem, a despeito de uma possível desvalorização cambial; ao contrário, quando a oferta supera a procura, os preços tendem a cair, mesmo com a fixação da taxa cambial. [...] A análise histórica [...] mostrou que o preço do café se fixa principalmente em função da oferta e da procura pelo produto [...].

Apesar desse consenso, este estudo analisa a hipótese de que um outro fator também contribui para pressionar os preços para baixo: a concentração de mais de 60% da aquisição de café verde em poucas e poderosas empresas multinacionais. São cerca de 800 mil produtores de café, entre brasileiros e colombianos, vendendo para cinco empresas multinacionais. Aparentemente, o mercado internacional de café verde é oligopsônico na aquisição, pulverizado na oferta e oligopolizado no mercado do produto final.

A escolha de Brasil e Colômbia decorre de duas razões principais: são os maiores produtores e exportadores de café verde da América Latina e do mundo, e sua condição de industrialização e crescimento econômico é derivada da intensificação das exportações a partir da década de 50.

A tese está ancorada em um tripé. Dois pés em teorias que nasceram em épocas próximas (décadas de 50 e de 60), com olhares fixados em diferentes bases geográficas: uma latino-americana e outra internacionalista – especialmente européia e norte-americana. Tais

olhares têm em comum a abertura comercial e, claro, a consequente intensificação do comércio internacional. O terceiro pé diz respeito às pesquisas empíricas.

A primeira parte do estudo abordará, portanto, as teorias da dependência, originadas em fevereiro de 1948, na Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), importante laboratório de pesquisadores latino-americanos preocupados em avaliar a relação da América Latina com os países industrializados em um período de globalização intensificada pelas indústrias multinacionais pós 2ª Guerra Mundial.

A segunda parte versará sobre as análises de importantes teóricos das relações internacionais – realistas, neorrealistas, institucionalistas e liberais, alguns oriundos da Escola Inglesa de Relações Internacionais (nascida em janeiro de 1959, no âmbito do Comitê Britânico para a Teoria da Política Internacional). Esses pesquisadores tinham como foco a guerra fria e, portanto, dedicavam-se a entender as relações internacionais a partir das relações (de paz e de guerra) entre os Estados. Suas análises tornaram-se ferramentas poderosas de compreensão das relações contemporâneas internacionais, e colaboram na interpretação de outra onda globalizadora ocorrida na década de 90 sob influência do Consenso de Washington.

Sustentada em teóricos latino-americanos, europeus e norte-americanos – naturalmente houve um recorte, com a escolha de importantes intelectuais –, a tese verifica se sua hipótese pode ser explicada pelas teorias da dependência – da relação comercial desigual – ou constatada nas teorias que avaliam as relações entre diferentes atores no cenário internacional, no caso, transnacionais e produtores. Entende-se que diferenças nos tamanhos e nas forças dos atores podem fazer surgir oportunidades ou constrangimentos nessa relação, característica inerente à política externa de abertura comercial.

A terceira parte apresenta uma análise econômica do mercado internacional de café verde e inclui as pesquisas empíricas realizadas no Brasil e na Colômbia. Dessa forma, a tese

pretende demonstrar e comparar as estratégias de atuação das duas maiores organizações representantes dos produtores – a Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda. (Cooxupé), no Brasil, e a *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia* (FNC), na Colômbia – no mercado consumidor de seus produtos.

Apesar de a temática da “dependência” estar de certo modo marginalizada em razão da globalização e do “triunfo” do ideário neoliberal, essa discussão é atual sob o ângulo da exclusão e do atraso de parte dos cafeicultores latino-americanos; e é inovadora porque confronta as teorias da dependência com as dinâmicas contemporâneas das relações internacionais, no contexto empírico da relação entre produtores agrícolas de café verde e indústria consumidora desse grão.

Além disso, as obras que abordam o perfil dos fenômenos econômicos e sociais no interior de uma cadeia produtiva são incipientes, diferentemente tanto das que abordam as relações entre os Estados quanto das obras clássicas marxistas que estudam as relações entre classes.

O movimento globalizador da década de 90, aliado à rapidez dos avanços tecnológicos, rompeu barreiras e tornou possível o contato direto da indústria torrefadora de grãos com os produtores de café verde. O papel dos Estados ficou relativizado.

Trata-se de um setor agrícola que atende 40% da demanda mundial pelo grão e que envolve cerca de 800 mil produtores no Brasil e na Colômbia. Somente um estudo científico é capaz de fazer uma dissociação cognitiva entre a indústria e a agricultura, avaliando o tipo de relação que se estabelece entre elas.

Esta tese tem alguns objetivos a alcançar. Alguns são teóricos, como os de resgatar, nas teorias da dependência, seus méritos e críticas, dimensionar a amplitude destas teorias no contexto da globalização, além de diagnosticar se elas podem ser aplicadas ao segmento cafeeiro. Também pretende avaliar se o papel dos países centrais, de acordo com as teorias da

dependência, foi transferido para as empresas transnacionais, estudando o caso específico do mercado internacional de café, e contribuir com o desenvolvimento do conhecimento científico na área das relações internacionais.

Há também os objetivos práticos, como o de estimular o debate sobre o comércio internacional dos produtores de grãos com empresas transnacionais e contribuir com a linha de pesquisa Práticas Políticas e Relações Internacionais, do Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM), da USP, oferecendo uma tese de caráter multidisciplinar, que respeitará aspectos correlatos à Economia, à Sociologia, à História, à Ciência Política, ao Direito e às Relações Internacionais.

Para a realização da tese, valeu-se de um método de trabalho. A pesquisa teve duas fases. A primeira, de compilação da bibliografia já existente sobre as teorias da dependência, as dinâmicas internacionais contemporâneas e a economia cafeeira da América Latina, nas bibliotecas da FEA-USP (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo), da FFLCH - USP (Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas), e da FEA – PUC, além de em jornais, periódicos, anuários e relatórios, cooperativas, sindicatos patronais e de trabalhadores ligados ao café, e pesquisas na internet.

Depois de compilada a bibliografia, utilizou-se o método exploratório, por meio do qual foram descritas as características das teorias e do mercado analisado, estabelecendo-se pontes e verificando-se a natureza das relações.

A segunda fase foi a da pesquisa empírica, na qual foram coletados dados e informações da Cooxupé, da FNC e dos produtores. O objetivo foi o de verificar se os produtores percebiam a pressão das indústrias (e de compradores) para baixar os preços do café verde e, se por conta dessa pressão, sentiam-se prejudicados.

A Cooxupé e a FNC foram escolhidas porque são as duas maiores representantes dos produtores de café no mundo e, a partir dessa característica, seria possível atingir outro

objetivo: dimensionar se o pequeno produtor é representado no ambiente macroeconômico do comércio internacional. A Cooxupé é receptora de cerca de 13% da produção brasileira (3,6 milhões de sacas em 2009) e é considerada a maior exportadora do país, assim como a FNC na Colômbia, comercializadora de um volume de 3,5 milhões de sacas de 60 quilos de café.

A partir da leitura do “Relatório das pesquisas realizadas na Colômbia e no Brasil” – disponível no Anexo C, e fundamental para a compreensão das análises que aparecem na Parte IV desta tese – ficam claros o método utilizado na pesquisa de campo, empírico exploratório, e seus limites: o tamanho da amostra e o ambiente institucional em que foram realizadas quase todas as pesquisas.

Apesar da pequena quantidade de produtores pesquisados, em relação ao universo, a qualidade dessa amostra deve ser destacada: são os principais representantes das duas maiores associações do mundo, ou seja, são profundos conhecedores do mercado internacional de café verde.

Foram também ouvidos produtores não representantes das suas associações, e, na quase totalidade das pesquisas, as conversas aconteceram nas sedes dessas instituições ou em sítios indicados por elas. Entendemos que essa situação pode ter provocado constrangimentos nas respostas, mas ela não desqualifica o trabalho: esta pesquisa reúne os argumentos dos maiores *experts* do tema abordado no mundo.

O estudo está dividido em quatro partes, que, por sua vez, estão subdivididas em capítulos. A Parte I versa sobre as Teorias da dependência; a Parte II, sobre Dinâmicas internacionais contemporâneas; a Parte III, Vertentes econômicas da produção de café, apresenta o mercado mundial de café verde, destacando Brasil e Colômbia. Já a Parte IV, conclusiva, resgata as estratégias de comércio e de defesa da Cooxupé e da FNC e analisa os aspectos do mercado mundial de café verde que podem ser explicados pelas teorias

abordadas. As Partes I e II, mais teóricas, permitem generalizações. A Parte III realiza o exame de um mercado específico e a Parte IV é a congregação das partes.

O formato da apresentação terá um diferencial: eventualmente aparecerá um BOX com alguma informação extra, pertinente ao assunto, mas não necessariamente sobre ele. Poderá ser uma notícia de algum jornal ou revista de grande circulação, ou uma poesia, uma música, uma obra de arte, enfim, o objetivo é tornar a leitura da tese, sempre tão árida, algo mais prazeroso. A ideia da inserção do BOX foi inspirada na obra *Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão*, do Professor Ricardo Abramovay. A intenção é que esta tese seja lida por outras pessoas além do meu orientador, Professor Amaury P. Gremaud, e dos professores presentes às bancas de qualificação e de defesa.

Parte I – Teorias da Dependência

“[...] como Marx e Lênin observaram, Liberdade é alcançar o necessário dentro do possível¹.”

1.1 Introdução

Pode-se afirmar que as teorias da dependência (TD), oriundas dos debates na Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), constataram que o subdesenvolvimento está conectado de maneira estreita com a expansão dos países industrializados. Assim, tanto o desenvolvimento quanto o subdesenvolvimento são aspectos diferentes de um mesmo processo, no qual o subdesenvolvimento não é entendido como uma condição para, em um processo de evolução, tornar-se desenvolvido. Elas também reconhecem que a dependência pode se manifestar em fatores – sociais, econômicos, ideológicos e políticos – interligados na estrutura interna de um país.

Além dos debates inerentes às diversas fases e grupos das TD, recai sobre elas um outro debate: sobre se é efetivamente uma teoria ou se se configura como uma escola de dependência. Este estudo não abordará esse debate e, por isso, assumirá a denominação generalista teorias da dependência: para fins desta análise, o importante é destacar as formas como a CEPAL estuda o desenvolvimento do capitalismo nas periferias ao relacionar as estruturas internas e externas.

Para Ricardo Bielschowsky – organizador de uma série de artigos que percorrem a construção do pensamento da CEPAL e que resultaram no livro *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL* –, desde sua origem, a “CEPAL [...] foi o único centro intelectual em toda a região capaz de gerar um enfoque analítico próprio, que manteve vigente por meio século” (2000, p. 15).

Ao longo dessas cinco décadas, Bielschowsky (2000, p. 17) percebeu:

¹ FRANK, 1980, p. 173.

[...] quatro traços analíticos comuns [...]. O primeiro diz respeito ao método. Trata-se do *enfoque histórico-estruturalista*, baseado na ideia da relação centro-periferia; dois outros referem-se a áreas temáticas: *Análise da inserção internacional* e *Análise dos condicionantes estruturais internos* (do crescimento e do progresso técnico, e das relações entre estes, o emprego e a distribuição de renda); por último, encontra-se o plano da *Análise das necessidades e possibilidades de ação estatal*².

Para BIELSCHOWSKY (2000, p. 16) “[...] A contribuição da Cepal [...] pertence a [...] um amplo conjunto de políticas econômicas que os autores sustentam tendo por fundamento determinados princípios unificadores (normativos) como os princípios do liberalismo, do socialismo, etc.”³ Ainda de acordo com o autor, o “[...] princípio normativo é a ideia da necessidade da contribuição do Estado ao ordenamento do desenvolvimento econômico nas condições da periferia latino-americana”.

Ao selecionar os textos, Bielschowsky (2000, p. 15) sistematizou um “quadro-síntese da produção analítica construída no período”. O quadro, apresentado a seguir⁴, contém os planos de análise comuns em todas as etapas da trajetória intelectual da instituição, bem como uma periodização da história das ideias nela geradas:

² Grifos do autor.

³ Esta é uma reflexão que o autor faz a partir de Schumpeter, “num dos capítulos introdutórios à sua monumental história da análise econômica (1954)”.

⁴ BIELSCHOWSKY, 2000, p.19.

“SÍNTESE DOS ELEMENTOS ANALÍTICOS QUE COMPÕEM O PENSAMENTO DA CEPAL”

Elementos permanentes	Análise Histórico-estruturalista		
PERÍODOS E TEMAS	Inserção internacional (centro-periferia e vulnerabilidade externa)	Condições estruturais internas (econômicas e sociais) do crescimento/progresso técnico e do emprego/distribuição de renda	Ação Estatal
1948-60 (industrialização)	Deterioração dos termos de intercâmbio; desequilíbrio estrutural na balança de pagamentos; interação regional.	Processo de industrialização substitutiva; tendências perversas causadas por especialização e heterogeneidade estrutural: inflação estrutural e desemprego.	Conduzir deliberadamente a industrialização
1960 (reformas)	Dependência; integração regional; política internacional de redução da vulnerabilidade na periferia; viés antiexportação industrial.	Reforma agrária e distribuição de renda como requisito para a redinamização da economia; heterogeneidade estrutural; dependência.	Reformar para viabilizar o desenvolvimento
1970 (estilos de crescimento)	Dependência, endividamento perigoso; insuficiência exportadora.	Estilos de crescimento, estrutura produtiva e distributiva e estrutura de poder; industrialização combinando mercado interno e esforço exportador.	Viabilizar estilo que leve à homogeneidade social; fortalecer exportações industriais.
1980 (dívida)	Asfixia financeira	Ajuste com crescimento; oposição aos choques do ajuste, necessidade de políticas de renda e eventual conveniência de choques de estabilização; custo social do ajuste.	Renegociar a dívida para ajustar com crescimento
1990-98 (transformação produtiva com equidade)	Especialização exportadora ineficaz e vulnerabilidade aos movimentos de capitais	Dificuldades para uma transformação produtiva eficaz e para reduzir o “hiato da equidade”	Implementar políticas de fortalecimento da transformação produtiva com equidade

Na obra *Teoria de la dependência. Una revaluación crítica* (1987), o autor Palma (*in* SEERS, 1987, p. 48) divide os diversos autores que estudam as TD em três grupos. O primeiro grupo nega a possibilidade de desenvolvimento do capitalismo na periferia, defendendo que só é possível o desenvolvimento de um subdesenvolvimento. O segundo grupo faz uma análise dos obstáculos que enfrenta o desenvolvimento do capitalismo na periferia. Já os estudiosos do terceiro grupo defendem a possibilidade de desenvolvimento do capitalismo na periferia, mas com capital dependente dos países centrais.

É possível traçar um paralelo entre as classificações elaboradas por Palma e Bielschowsky. O primeiro grupo, de Palma, corresponderia à primeira fase de “industrialização” de Bielschowsky, na qual a ideia de desenvolvimento estava diretamente atrelada à de industrialização. Buscava-se a substituição das importações ao mesmo tempo em que se abriam as economias para as multinacionais.

O segundo grupo poderia corresponder a um misto de fases (de Bielschowsky) que integram os agitados anos 60 aos não menos alvoroçados anos 70, palco das crises do petróleo: os “obstáculos” de Palma ou as insistências das crises nos balanços de pagamentos e dos desequilíbrios sociais (de Bielschowsky), somados às dívidas externas e inflações, além da frustração da industrialização como possibilidade de solução desses problemas. São todos elementos de uma mesma face de moeda.

A terceira fase de Palma, do “capital dependente do centro”, apresenta similaridade com a abordagem dos trabalhos de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto (1969/70). O elemento “industrialização combinando mercado interno e esforço exportador”, de Bielschowsky (p.12), está presente na ideia de aceitação do capital estrangeiro, quer como tecnologia industrial, quer como divisa.

Além dessas classificações, há outras, assim como há outros intelectuais, autores e vertentes sob o abrigo das teorias da dependência. Entretanto, serão abordadas duas correntes

para teorizar sobre a dependência, escolhidas pela importância dos trabalhos desenvolvidos e pela influência dos autores. A primeira baseia-se fundamentalmente nos trabalhos de André Gunder Frank, Theotônio dos Santos e Ruy Mauro Marini – que corresponderiam ao primeiro grupo de Palma ou primeira fase de industrialização de Bielschowsky. A segunda abordagem está ancorada em Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto –, correspondente à terceira fase de Palma e da fase de fortalecimento de exportações de manufaturados, de Bielschowsky.

1.2 O paradigma da liberdade em um contexto de dependência

“Subordinação, sujeição, disposição para a obediência, submissão à vontade de outrem, necessidade de proteção, de amparo”, etc. Esses são alguns sinônimos ou explicações do significado da palavra “dependência”, encontrados em uma rápida pesquisa no dicionário Houaiss⁵.

Para explicar melhor o conceito de dependência no contexto das relações internacionais, Theotônio dos Santos esclarece:

*[...] dependencia es una situación condicionante en la cual las economías de un grupo de países están condicionadas por el desarrollo y la expansión de otras. Una relación de interdependencia entre dos o más economías o entre esas economías y el sistema económico internacional, se convierte en una relación dependiente cuando algunos países pueden expandirse por su propia iniciativa mientras que otros, que están en una posición de dependencia, pueden expandirse solo como reflejo de los países dominantes, lo cual puede tener efectos positivos o negativos en su desarrollo inmediato*⁶ (SANTOS, *apud* SEERS, 1987, p. 55).

Foi pela posição de que os países periféricos não podiam desenvolver-se, exceto como “reflexo dos países centrais”, que Santos e outros autores foram classificados⁷ como pertencentes à primeira vertente. Para eles, a crise do capitalismo latino-americano não era apenas uma crise de direção nacional; era, sobretudo, a crise de um capitalismo que já havia vinculado, desde meados dos anos 50, seu dinamismo industrial à empresa multinacional e à ampla penetração do capital estrangeiro. Como explica Santos (2000, p. 55), a teoria da dependência “pretendia compreender a formação e evolução do capitalismo como economia

⁵ Pesquisa feita no Dicionário Houaiss disponível na internet, no portal UOL (www.uol.com.br), disponível em: <http://houaiss.uol.com.br/busca.jhtm?verbete=DEPEND%CANCIA&stype=k>. Acesso: 18 mar.2009.

⁶ Santos, The Structure of dependence. *American Economic Review*, v. 60, n. 2, p.289-290.

⁷ Classificação da autora.

mundial. Prebisch já falava, na década de 50, sobre a existência de um centro e de uma periferia mundial, tese que aperfeiçoará na década de 1970 sob a influência do debate sobre a dependência”.

Esses teóricos defendiam que o capital estrangeiro não representava uma poupança externa que se integrava às economias latino-americanas, mas, antes, buscava lucros e excedentes que eram direcionados aos seus centros de acumulação, situados fora da região. O resultado a médio e longo prazo era a evasão de divisas dos países da região, obtidas da *superexploração do trabalho*, criando um poderoso obstáculo à consolidação e ao aprofundamento do processo democrático.

A superexploração e a vulnerabilidade da deterioração dos termos de troca presente na exportação de matérias-primas, com perdas no longo prazo, eram os argumentos centrais dos teóricos da dependência. É o que nos lembra Palma (*in* Seers, 1987, p.12-13) ao corroborar Prebisch e afirmar que esta era uma razão que justificava a substituição das importações e o aumento das tarifas de importação.

Para compreender o cerne da concepção de “dependência” é preciso recorrer a Ruy Mauro Marini e à sua ideia sobre a superexploração do trabalho, que, segundo ele, inibe a formação de um mercado interno consumidor ao mesmo tempo em que cria uma “dependência” do mercado externo para o consumo dessa produção latino-americana. Para este autor, (1977, p.49), a “essência da dependência está baseada em uma contradição”:

Desarrollando su economía mercantil, en función del mercado mundial, América Latina es llevada a reproducir en su seno las relaciones de producción que se encontraban en el origen de la formación de ese mercado, y que determinaban su carácter y su expansión. Pero ese proceso estaba marcado por una profunda contradicción: llamada a coadyuvar a la acumulación de capital con base en la capacidad productiva del trabajo, en los países centrales, América Latina debió hacerlo mediante una acumulación fundada en la

superexplotación del trabajador. En esta contradicción radica la esencia de la dependencia latinoamericana. [...]

Nacida para atender a las exigencias de la circulación capitalista, cuyo eje de articulación está constituido por los países industriales, y centrada pues sobre el mercado mundial, la producción latinoamericana no depende para su realización de la capacidad interna de consumo. Se opera así, desde el punto de vista de país dependiente, la separación de los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías— cuyo efecto es hacer que aparezca de manera específica en la economía latinoamericana la contradicción inherente a la producción capitalista en general, es decir, la que opone el capital al trabajador en tanto que vendedor y comprador de mercancías. (MARINI, 1977, p. 49-50)

Nesse contexto, em que há uma separação entre a produção e a circulação de mercadorias, o consumo interno deixa de ser uma prioridade e, em consequência, “*la tendencia natural del sistema será la de explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, sin preocuparse de crear las condiciones para que éste la reponga, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo*” (MARINI, 1977, p. 52). A dependência do exterior decorre, portanto, de acordo com a análise de Marini, da superexploração do trabalhador, que, ao participar do processo apenas como mão de obra produtiva – substituível quando o trabalhador não se encontra mais apto para o trabalho –, não constitui um mercado consumidor, situação que transforma o mercado externo na única via possível de recepção dessas mercadorias. As teorias da dependência pressupõem, portanto, oferta abundante de mão de obra.

A superexploração do trabalhador decorre do que Marx denomina de mais-valia – a apropriação indevida por parte do capitalista de parte da renda gerada pelo trabalhador. Esse conceito envolve também a mais-valia relativa: *Esta se entiende como una forma de explotación del trabajo asalariado que, fundamentalmente con base en la transformación de las condiciones técnicas de producción, resulta de la desvalorización real de la fuerza de*

*trabajo*⁸ (MARINI, 1977, p. 24), agregada aqui ao aumento da produtividade decorrente do uso da tecnologia (mais valia extraordinária), todas contribuindo para uma desvalorização da força de trabalho:

[...] el problema que plantea el intercambio desigual para América Latina no es precisamente el de contrarrestar (neutralizar) la transferencia de valor que implica, sino más bien el de compensar una pérdida de plusvalía, y que, incapaz de impedirla al nivel de las relaciones de mercado, la reacción de la economía dependiente es compensarla en el plano de producción interna. El aumento de la intensidad del trabajo aparece, en esta perspectiva, como un aumento de plusvalía, logrado a través de una mayor explotación del trabajador y no del incremento de su capacidad productiva. Lo mismo se podría decir de la prolongación de la jornada de trabajo, es decir, del aumento de la plusvalía absoluta en su forma clásica; a diferencia del primero, se trata aquí de aumentar simplemente el tiempo de trabajo excedente, que es aquél en el que el obrero sigue produciendo después de haber creado un valor equivalente al de los medios de subsistencia para su propio consumo. Habría que señalar, finalmente, un tercer procedimiento, que consiste en reducir el consumo del obrero más allá de su límite normal, por lo cual “el fondo necesario de consumo del obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital” (El Capital, I, XXIV, p. 505)⁹, implicando así um modo específico de aumentar el tiempo de trabajo excedente” (MARINI, 1977, p. 39)¹⁰.

⁸ Sobre a confusão que se estabelece entre mais-valia relativa e aumento de produtividade, o autor explica: “Al aumentar la productividad, el trabajador sólo crea más productos en el mismo tiempo, pero no más valor; es justamente este hecho el que lleva al capitalista individual a procurar el aumento de la productividad, ya que ello le permite rebajar el valor individual de su mercancía, en relación al valor que las condiciones generales de la producción le atribuyen, obteniendo así una plusvalía superior a la de sus competidores – o sea, una plusvalía extraordinaria. (MARINI, 1977, p. 24).

⁹ A citação de Marx e o grifo são do autor.

¹⁰ Para o historiador Jurandir Malerba, “Sob o impulso da revolução cubana, as teorias da dependência eclodiram nos anos 1960, adquirindo em grande parte da América Latina um viés de resistência ao imperialismo norte-americano, não necessariamente presente em suas primeiras formulações. Se nem todas elas eram baseadas exclusivamente em aportes marxistas, o marxismo ofereceu instrumentos de análise importantes para seu florescimento. Num momento em que irrompem inúmeras ditaduras militares por todo o território latino-americano, o marxismo oferece também suporte ideológico para alimentar a resistência.” (MALERBA, J. A *História na América Latina – ensaio de crítica historiográfica*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2009, p. 55-56).

A superexploração provoca perdas salariais que permitem que os preços fiquem baixos, e a consequência desse mecanismo reforça uma outra característica dos países dependentes – a desvalorização dos termos de troca. Como explica Prebisch,

Não são as diferenças relativas de incremento de produtividade nas atividades primárias de exportação dos países periféricos, comparadas com as atividades industriais dos centros, que explicam o movimento da relação de preços; e sim as diferenças de produtividade, que, nos centros, por um lado, e nos países periféricos, por outro, não puderam ser captadas pela subida dos seus respectivos níveis de salários [...] (PREBISCH, 1968, p. 103).

Países periféricos não apresentam ou apresentam pouca possibilidade de mobilidade dos trabalhadores da área rural para a urbana, o que agrava a situação dos trabalhadores, em razão das perdas de renda dos trabalhadores que ampliam (ainda mais) a diferença das condições dos trabalhadores dos países da periferia em relação aos trabalhadores dos países centrais.

Sobre a deterioração dos termos de troca, Prebisch (1968, p. 97-99) explica:

Desde os primeiros relatórios da secretaria da CEPAL, que se sublinhou o significado do fenômeno de deterioração da relação de preços do intercâmbio, e se tentou explicar as forças que tendiam a provocá-lo. [...] Cabe, pois, expô-las de novo, sob a forma de uma síntese explicativa, já que a deterioração [...] poderia continuar no futuro [...].

A origem deste fenômeno está nessa relativa lentidão com que cresce a procura mundial de produtos primários, comparada com a de produtos industriais. Estas disparidades no crescimento da procura não teriam por que trazer baixa alguma nos preços primários, se a produção se ajustasse, contínua e rapidamente, ao ritmo da procura. Para isso, seria indispensável cumprir com três condições, que na realidade não se verificam:

a) que o incremento da população ativa nas atividades primárias se desloque delas na medida em que não é necessária para que a produção aumente sem exceder o ritmo de

crescimento da procura. Essa deslocação teria de ser tanto mais intensa, quanto maior fosse o incremento de produtividade nessas atividades [...].

b) que a mão de obra assim deslocada encontre ocupação na indústria e em outras atividades absorventes, [...] e,

c) que a absorção desta mão de obra se dê com tanta intensidade que os salários reais dos trabalhadores nas atividades primárias possam subir, de forma a captar o incremento de produtividade das mesmas.

[...] Não se cumprindo, e não subindo o nível de salários das atividades primárias, na medida permitida pelo seu incremento de produtividade, esta se transformará em aumento de lucros e estimulará o crescimento da produção para lá do ritmo imposto pelo da procura, com a conseqüente descida dos preços dos produtos primários, em relação aos industriais.

[...] Resumindo o nosso pensamento: A explicação da deterioração está na insuficiência dinâmica do desenvolvimento, que não facilita a absorção da mão de obra requerida pelo lento crescimento da procura e pelo aumento da produtividade nas atividades primárias. Esta insuficiência dinâmica impede que os salários destas últimas subam paralelamente ao aumento de produtividade e, na medida em que isso aconteça, a produção primária perde, totalmente ou em parte, o fruto do seu progresso técnico [...].

Uma citação de Palloix na obra de Frank (1980, p. 140-1), resume o papel das trocas desiguais ao afirmar que este é “apenas um meio de ampliação das disparidades de desenvolvimento. [...] O intercâmbio desigual é, na verdade, o resultado de uma desigualdade salarial, mas esta é, ela própria, determinada por diferenças no nível das forças produtivas”. O arremate choca pela simplicidade do raciocínio: “Não pode haver equivalência de trocas em um mundo caracterizado pela desigualdade de desenvolvimento”. Claro que não!

No gancho das relações comerciais entre países em diferentes graus de desenvolvimento, que trocam matérias-primas por produtos industrializados, Marini explica de que maneira os países periféricos têm desvantagens e transferem valor para os países centrais:

En el [...] caso — transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas — el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe en favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad. En este último caso, la transferencia de valor es doble, aunque no necesariamente aparezca así para la nación que transfiere valor, ya que sus diferentes proveedores pueden vender todos a un mismo precio, sin perjuicio de que las ganancias realizadas se distribuyan desigualmente entre ellos y que la mayor parte del valor cedido se concentre en manos del país de productividad más elevada (MARINI, 1977, p. 33-4).

É justamente a intensificação das trocas internacionais que vai ampliar as diferenças entre os dois pontos extremos em que se assentam os países periféricos e os centrais. Separados pela divisão internacional do trabalho, os países centrais apresentam diferentes estruturas de produção, com níveis homogêneos de produtividade e oferta variada de mercadorias e serviços, enquanto na periferia a oferta caracteriza-se como especializada (economias baseadas em um único produto de exportação¹¹) e apresenta níveis de produtividade

¹¹ Para Marini (1977, p. 53),

La economía exportadora es, pues, algo más que el producto de una economía internacional fundada en la especialización productiva: es una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias. Al hacerlo, configura de manera específica las relaciones de explotación en que se basa, y crea un ciclo de capital que tiende a reproducir en escala ampliada la dependencia en que se encuentra frente a la economía internacional.

O próprio Marini (1979, s/p) explica o que chama de “ciclo de capital”:

heterogêneos, geralmente maiores nos setores exportadores fundamentais e menores nos demais.

De acordo com o raciocínio de Seers (1987, p. 61-62), “a estrutura produtiva atrasada da periferia é incapaz de gerar, ou integrar, progressos técnicos em uma medida similar ao centro. Assim, a produtividade se incrementa mais lentamente na periferia do que no centro”.

Ainda de acordo com a análise do autor (Seers, 1987, p. 61-62),

[...] setores da periferia de escassa produtividade (de subsistência) geram um contínuo excedente de mão de obra, o qual exerce forte pressão depressiva sobre salários do setor moderno. Igualmente o baixo grau de sindicalização também contribui, afetando não só a demanda interna, mas também o nível de preços do setor exportador da periferia, deteriorando os termos de troca entre os pólos; tanto a baixa produtividade quanto a deterioração dos termos de troca promovem tendência de desenvolvimento desigual entre os pólos.

El proceso de producción, en la medida en que nos permite entender el de creación de plusvalía, da cuenta del proceso de explotación del trabajo por el capital. Lo que es valorización para el capitalista es explotación para el trabajador. Finalmente, nos interesa considerar que tendremos tres partes a analizar en el ciclo de capital o, para ser más precisos, en el ciclo de reproducción y circulación del capital. La primera corresponde a la fase de circulación, que podemos llamar C^1 , en la que se estudia el capital que, bajo forma dinero, comparece en la circulación para adquirir, en el acto de compra, medios de producción y contratar fuerza de trabajo. La segunda corresponde a la de acumulación y producción, mediante la cual el capital reviste la forma material de medios de producción y fuerza de trabajo para, mediante un proceso de explotación, promover su propia valorización, es decir, la creación de plusvalía. La tercera es la segunda fase de circulación, C^2 , en la que el capital, bajo la forma de mercancías que contienen el valor inicial más la plusvalía generada, entra al mercado para buscar su transformación en dinero a través del intercambio, de la venta; el dinero resultante, si el ciclo se realiza normalmente, debe representar una magnitud superior respecto al capital dinero que se acumuló.

1.3 Dependência com desenvolvimento

Fernando Henrique Cardoso elaborou contundentes críticas às teorias da dependência (ver adiante, no tópico 1.4) e este desacordo de Cardoso levou-o, juntamente com o historiador chileno Enzo Faletto, à defesa da ideia de que um país periférico pode jogar nas margens das negociações internacionais e ainda manter uma ordem democrática eficiente no plano interno – segunda vertente desta análise.

Para esses autores, a crise da industrialização latino-americana era a crise do projeto de constituição do capitalismo nacional, pautado na substituição de importações sob a coordenação do Estado Nacional. Segundo os autores, a solução estaria em aceitar a penetração do capital estrangeiro, que traria a poupança externa sob a forma de tecnologia industrial ou moeda mundial, superando a escassez nacional de divisas.

Convém, entretanto, antes de acentuar as diferenças nas linhas dos autores da primeira e da segunda vertente das teorias da dependência, resgatar o que elas têm em comum – um foco analítico que reconhece a privação das camadas populares da população de sua capacidade de consumo, ainda que ativas no mercado formal de trabalho:

O esquema político de sustentação dessa nova forma de desenvolvimento – no qual se articulam a economia do setor público, as empresas monopolistas internacionais e o setor capitalista moderno da economia nacional – requer que se consiga estruturar um adequado sistema de relações entre os grupos sociais que controlam tais setores econômicos; esse sistema necessita uma expressão política que possibilite a ação econômica dos distintos grupos que abrange. Com efeito, para essa forma de desenvolvimento supõe-se o funcionamento de um mercado cujo dinamismo baseia-se, principalmente, no incremento das relações entre produtores – entre as próprias empresas – que se constituem nos consumidores mais significativos para a expansão econômica. Em consequência, para aumentar a capacidade de acumulação desses “produtores-consumidores” é necessário conter as demandas reivindicatórias das massas. Isto é, a política

de redistribuição que ampliaria seu consumo torna-se ineficaz e mesmo, em determinadas condições, perturbadora do desenvolvimento. [...] Assim, o desenvolvimento [...] realiza-se intensificando a exclusão social, e já não só das massas, mas também de camadas sociais economicamente significativas da etapa anterior, cuja principal alternativa é conseguir vincular-se subsidiariamente ao setor monopolista moderno e também vincular-se em forma subordinada ao sistema de dominação política que se instaura.”¹²

É importante mostrar também o complemento dessa análise apresentado pelos próprios autores, em que reconhecem o aspecto político negativo no caso de parcela da população se sentir prejudicada com um menor acesso à renda e comprometer projetos políticos dos governos, especialmente se estes dependerem de se eleger em processos democráticos. Para os autores, entretanto, do ponto de vista do interesse político, a ausência de capital estrangeiro traria prejuízos ainda maiores.

Os teóricos aqui analisados, portanto, reconhecem a dependência em relação ao capital estrangeiro especialmente no consumo dos produtos ou matérias-primas gerados nos países periféricos, pois tornam clara a maneira como o indivíduo “produtor” é separado do indivíduo “consumidor”.

Distanciando-se dos demais autores, o próprio Fernando Henrique Cardoso afirmou que sua obra foi inovadora após tê-la relido em 2004, quase quarenta anos depois da primeira versão, de 1966 “porque quebra (quebrou) o simplismo de considerar todas as situações de dependência iguais e submetidas mecanicamente à “lógica do capital” e porque, ao descrever o que chamamos de “a nova dependência”, fez uma das primeiras caracterizações do que se designa hoje “globalização” (CARDOSO, F.H.; FALETTO, E., 2004, p. 10).

A abordagem de Cardoso e Faletto, que aproxima as teorias da dependência do processo de globalização, é, para nós, interessante objeto de estudo, pois nosso foco é a

¹² CARDOSO; FALETTO, 1979, p. 130-1. Grifo nosso.

presença das multinacionais nos países fornecedores de matérias-primas. Assim, esses autores vão ao ponto-chave quando afirmam: “A vinculação das economias periféricas ao mercado industrial se dá, [...], pelo estabelecimento de laços entre o centro e a periferia que não se limitam apenas, como antes, ao sistema de importações-exportações; agora as ligações se dão também através de investimentos industriais diretos feitos pelas economias centrais nos novos mercados nacionais” (CARDOSO; FALETTTO, 1979, p. 125).

Há diferenças histórico-conjunturais importantes que interferem na interpretação das teorias da dependência. Na década de 50, por exemplo,

Passava-se assim, tanto na prática como na teoria, de uma fase em que a industrialização era concebida como um recurso complementar para um processo de desenvolvimento – baseado na exportação de produtos primários – e, além disso, como uma espécie de alternativa forçada para os períodos de contração do mercado internacional, a uma formulação teórica e a um conjunto de expectativas, apoiadas na convicção de que o industrialismo sucederia à expansão das exportações, complementando assim um ciclo de crescimento e inaugurando uma fase de desenvolvimento auto-sustentado. Este deveria basear-se nos estímulos do mercado interno e na diferenciação do sistema produtivo industrial, o que conduziria à criação de uma indústria própria de bens de capital (CARDOSO; FALETTTO, 2004, p. 17-18).

Ainda de acordo com esses autores, para países como Brasil e Colômbia, que fortaleceram o setor externo, “em princípios da década de 50, estavam dados alguns dos pressupostos para este novo passo da economia latino-americana [...], o [do] crescimento econômico” (CARDOSO; FALETTTO, 2004, p.18-19). Agora, o “desenvolvimento dependeria principalmente da capacidade de cada país para tomar as decisões de política econômica que a situação requeresse” (CARDOSO; FALETTTO, 2004, p.19).

Apesar do reconhecimento de que conjunturalmente as condições eram diferentes, os autores explicam como era possível aos países serem dependentes e conservar, ao mesmo

tempo, suas autonomias, embora reconhecessem a presença forte da heteronomia, isto é, da ausência de autonomia:

Quando se apresenta uma “situação de desenvolvimento” (assentada sobre crescentes investimentos estrangeiros no setor industrial) [...], outra vez voltam a colocarem-se relações específicas entre o crescimento interno e a vinculação externa. Mesmo sem entrar em maiores considerações sobre o tipo de dependência imposto pelo financiamento externo, caracterizado como é sabido, por um endividamento crescente [...], é possível anotar alguns caracteres que fazem que nessa situação a dependência – sob o predomínio do capitalismo industrial monopolista - adquira um significado distinto do que caracterizou as anteriores situações fundamentais de subdesenvolvimento.

Do ponto de vista do grau de diferenciação do sistema produtivo, essa situação pode supor elevados índices de desenvolvimento; não obstante, tanto o fluxo de capitais quanto o controle das decisões econômicas “passam” pelo exterior; os lucros, mesmo quando a produção e a comercialização dos produtos realizam-se no âmbito da economia dependente, aumentam virtualmente a massa de capital disponível por parte das economias centrais; e as decisões de investimentos também dependem parcialmente de decisões e pressões externas.

[...] a rigor, as relações entre as economias periféricas industrializadas e o mercado mundial são bem distintas.

Talvez poder-se-ia dizer que [...] enquanto as decisões de investimento dependem, ainda que parcialmente, do exterior, o consumo é interno. Inclusive, nos casos mais típicos, manifesta-se uma forte tendência ao reinvestimento local, o que, em certo sentido, solidariza os investimentos industriais estrangeiros com a expansão econômica do mercado interno.

A partir desta situação, poder-se-ia supor que existe simultaneamente desenvolvimento e autonomia; entretanto, se é certo que a dependência que subsiste é de outra índole (ou tem um novo caráter), esse tipo de desenvolvimento continua supondo heteronomia e desenvolvimento parcial, daí ser legítimo falar de países periféricos, industrializados e dependentes. [...] pareceria que a relação entre a economia nacional e os centros dinâmicos das economias centrais

estabelece-se no próprio mercado interno. Entretanto, em dois sentidos, mantêm-se as características de heteronomia: o desenvolvimento do setor industrial continua dependendo da “capacidade de importação” [...]; e ademais essa forma de desenvolvimento supõe a internacionalização das condições do mercado interno” (CARDOSO; FALETTTO, 1979, p. 126-8).

Segundo os autores, “internacionalização do mercado interno” ocorre “quando nas economias periféricas organiza-se a produção industrial dos setores dinâmicos da moderna economia [...], indústrias químicas, eletrônicas, e automotrizes, e quando se reorganiza a antiga produção industrial a partir de novas técnicas produtivas”. Essa reorganização cria impactos no mercado interno, como “reorganização administrativa, tecnológica e financeira que implica a reordenação das formas de controle social e político” (CARDOSO; FALETTTO, 1979, p. 128). Ou, como afirma Marini, “*la industria manufacturera de los países dependientes se apoya en buena parte en el sector de bienes de capital de los países capitalistas avanzados, vía mercado mundial*” (1979, não paginado).

Esta internacionalização não somente provoca repercussões internas, reorganizações, como também gera outras formas de dependência, pois cria a necessidade de importar também “*el conocimiento para operar esos medios de producción y, eventualmente, fabricarlos. Esto incide, a su vez, en la relación financiera con el exterior, dando lugar a los pagos por concepto de regalías o asistencia técnica, que constituyen otros tantos factores de transferencia de plusvalía, de descapitalización*” (MARINI, 1979, não paginado).

Pode-se afirmar que Frank (1980), assim como Cardoso e Faletto, reconhece a presença do capital industrial estrangeiro nos países periféricos, mas não a reconhece como “solidária” porque reinveste no mercado interno e cria condições de um crescimento econômico. Frank reafirma o cerne de seu argumento ao explicar que a superexploração do trabalho também aqui está presente, ela migra do setor rural para o industrial:

[...] a substituição de importações era inicialmente dirigida para um mercado “interno” já existente [...]. Lênin argumentava que o desenvolvimento capitalista cria seu próprio mercado interno. Contudo este desenvolvimento *substituidor* de importações *não* criou seu próprio mercado interno. No máximo, a substituição de importações criou um mercado “interno” para os bens de produção externos e para os investimentos estrangeiros. Em vez de levar a um aumento nos salários – para expandir o poder aquisitivo do mercado interno, como havia ocorrido na metrópole e nos países de povoamento recente – este desenvolvimento capitalista dependente apenas elevou os salários marginal e temporariamente para depois começar a diminuí-los novamente. Quando as crises na balança de pagamentos dificultaram a importação do equipamento de capital estrangeiro para manter a indústria doméstica em operação, estas economias capitalistas dependentes lançaram uma outra ofensiva para aumentar as exportações – primeiro de matérias-primas produzidas por trabalhadores agrícolas e de minas cada vez mais superexplorados e, depois, também, de manufaturas produzidas por trabalhadores industriais superexplorados. [...]

O mercado no qual esta produção periférica é realizada volta a ser novamente o da metrópole, e os salários periféricos, agora para a produção industrial assim como a de matérias-primas, tornam-se novamente não uma fonte de poder aquisitivo que deve ser aumentado mas um fator de custo que precisa ser reduzido; e assim acontece, através da repressão se necessário. A realização doméstica no “mercado interno” ainda é através da demanda de consumo final das classes alta e média-alta e através do consumo produtivo. Contudo, ambas as classes, por sua vez, são dependentes das rendas do setor externo, e, cada vez mais, da sua distribuição através da mediação do Estado. Deste modo, o desenvolvimento (ou subdesenvolvimento) capitalista dependente do mercado “interno” depende cada vez mais da produção e exportação de matérias-primas e, mais recentemente, também de produtos industriais, cuja produção por sua vez, depende da superexploração do trabalho assalariado extraído de uma crescente reserva industrial de trabalhadores “marginais”, os quais, longe de constituírem uma fonte de demanda efetiva no

mercado interno, são essenciais para a produção lucrativa, realização e acumulação de capital através da redução dos custos salariais (FRANK, 1980, p.172-3).

Economias periféricas não apresentam condições de competir diretamente com economias centrais, quer seja sob o aspecto financeiro, tecnológico ou militar. Assim, faz-se necessário estabelecer relações que combinem os interesses do capital estrangeiro a situações que lhes sejam vantajosas. Se Prebisch estiver certo, uma possibilidade é aproveitar o “enorme potencial de imaginação e capacidade criadora, ingredientes essenciais da tecnologia, do desenvolvimento e da cultura”, que “povos mais ignorantes e oprimidos tenham dentro de si” (PREBISCH, 1973, p. 149).

1.4 Críticas à Escola de Dependência

Passíveis de críticas, as teorias da dependência apareceram em um contexto mundial desenvolvimentista pós 2ª Grande Guerra, e concebiam o mundo dividido entre nações centrais desenvolvidas, nações periféricas subdesenvolvidas e ambas ligadas por um comércio internacional que gerava perdas para as nações em desenvolvimento.

De maneira geral, a crítica mais recorrente às teorias da dependência diz respeito ao seu caráter ensaístico. Abrigam um conjunto de ideias que não se esgotam, são elaboradas com profundidade e rigor acadêmico, entretanto não fecham um modelo formal de teoria.

Pode-se afirmar que as críticas mais contundentes partiram do próprio Fernando Henrique Cardoso, especialmente a Marini, sucintamente organizadas por Palma (*in* SEERS, 1987, p. 57):

[...] la crítica más sistemática es la de Cardoso, quien demuestra que dichas teorías están apoyadas en cinco tesis erróneas (interconectadas) del desarrollo capitalista de América Latina. Estas tesis son:

- i) que el desarrollo capitalista de América Latina es imposible;*
- ii) que el capitalismo dependiente está basado en una sobreexplotación de los trabajadores y atado a la necesidad de pagar salarios muy bajos;*
- iii) que las burguesías locales no son una fuerza social y activa;*
- iv) que la penetración de empresas multinacionales impulsa a los Estados locales a llevar a cabo una política expansionista, que es típicamente “subimperialista”, y*
- v) que la senda política del subcontinente se encuentra en una encrucijada, cuyas únicas opciones concebibles son el socialismo o el fascismo.*

Além das críticas de Cardoso à base de análise das teorias da dependência, grande parte da literatura crítica concentra-se em dois aspectos: a tentativa de explicar o subdesenvolvimento a partir do enfoque econômico mecânico-determinista e o caráter ensaístico.

Partindo da crítica ao determinismo, Palma (*in* SEERS, 1987, p. 57) adverte que “[...] *estas teorías de la dependência están equivocadas no solamente porque no se “ajustan a los hechos” (como mostra Cardoso), sino también, y de manera más importante, porque “su naturaleza mecánico-formal las convierte en estáticas y ahistóricas”*”¹³.

Palma continua e destila sua crítica diretamente a Frank (*in* SEERS, 1987, p. 55): “*Sin embargo, el error de Frank [...] está em el intento de explicar [...] (el) fenómeno utilizando la misma configuración económico-determinista del modelo que pretende superar; en realidad lo que hace es simplemente, ponerlo al revés: el desarrollo del “centro” necesariamente produce el subdesarrollo de la “periferia”*”¹⁴.

Mas, ainda de acordo com Palma, essa é uma crítica que não pode ser estendida a Theotônio dos Santos:

En el análisis de Dos Santos encontramos el inicio de un interesante intento de romper con el concepto de una determinación mecánica de las estructuras internas por las externas, que dominó en los análisis tradicionales de la izquierda en la América Latina y que, en especial, caracterizan la obra de Frank. En el análisis de Dos Santos se encuentra inicialmente la percepción de que no solo ambas estructuras son contradictorias, sino también que el movimiento se produce, indispensablemente, gracias a la dinámica de sus mutuas contradicciones.(PALMA *in* SEERS: 1987, p. 55)

A concepção de que o subdesenvolvimento é dinâmico, de Cardoso e Faletto, a qual supera o limite imposto pelo determinismo de Marini, foi aceita também por outros intelectuais, como Francisco de Oliveira e Luis Carlos Bresser Pereira.

Sobre Marini, além das críticas de Cardoso, há que destacar a observação feita por Palma sobre sua obra¹⁵: “*su obra, fundamentalmente un intento de desarrollar un modelo más complicado que el de Frank o el de Dos Santos, se puede resumir esencialmente como un*

¹³ Grifo do autor.

¹⁴ Grifo do autor.

¹⁵ Brazilian Sub-Imperialism, *Monthly Review*, n. 9, p. 14-24.

*intento de aplicar el esquema de Luxemburgo*¹⁶ (1913, *The Accumulation of Capital*, Londres, Routledge and Kegan Paul Ltd. 1963) a la situación latinoamericana contemporânea”¹⁷.

¹⁶ Sobre o “esquema Luxemburgo”, vale a explicação:

[...] Luxemburgo [...] se propõe a analisar a acumulação do capital. Ela procura fazê-lo, partindo do ponto de vista da reprodução do capital social total. A reprodução se define pela repetição, renovação, do processo produtivo. Esse processo de produção tem que ser renovado regularmente, tornando-se pressuposto e fundamento de um consumo regular. Em qualquer tipo de sociedade e, portanto, na capitalista também, só pode ser consumido algo previamente produzido. Essa reprodução pressupõe determinado nível de produtividade do trabalho. Assim, o consumo de uma sociedade dependerá do que foi produzido e da forma como se produz.

Esse processo produtivo não se reduz a condições técnicas. Existem também condições sociais. Estas se definem pela decisão que a sociedade toma sobre o que e quanto produzir. No capitalismo, esta decisão é tomada pelo mercado, através do mecanismo de preços. A partir deste, a sociedade define o que e em que quantidade se deve produzir. No

entanto, a fabricação de mercadorias não é o objetivo do produtor capitalista; é apenas um meio para a apropriação de mais-valia, que é o seu verdadeiro objetivo. O capitalista não está interessado no valor de uso que produziu. O que lhe importa é que esta mercadoria que produziu é valor de uso para outra pessoa, e que esta mercadoria possui valor (incluindo a mais-valia). Assim, embora lhe interesse apenas o valor, o capitalista é forçado a produzir um valor de uso específico, pois só através desse é que ele pode obter o valor. E, como seu objetivo é a apropriação de uma mais-valia, ele só o conseguirá quando a mercadoria produzida for trocada por dinheiro, no mercado.

A reprodução só se define quando o capitalista, com o dinheiro obtido, compra novamente elementos para um novo processo produtivo. Como lhe interessa uma maior apropriação de valor, ele procurará produzir um maior montante de valor. Para tanto, o capitalista acumula uma fração da sua mais-valia. No entanto, a acumulação do capital pressupõe algumas condições que valem a pena serem destacadas:

(I) O processo produtivo tem que gerar um valor a mais.

(II) Para que este mais-valor, a mais-valia, destinado à acumulação possa ser apropriado, é necessário que ele se realize **no mercado**.

(III) É necessário que o novo capital assuma inicialmente a forma de capital-produtivo.

(IV) A nova produção (acrescida de valor) tem que ser realizada, o que leva, segundo a autora, ao mercado de produtos finais, já que não se pode produzir para uma nova produção eternamente. Em algum momento, deve-se chegar ao produto final.

É este o objeto da investigação de Rosa Luxemburgo: a reprodução do capital social enquanto processo de acumulação do capital, que possui algumas condições para sua efetivação. Segundo ela, essas condições exprimem a contradição interna existente entre a produção privada e o consumo, de um lado, e o elo social de ambos. Sendo assim, como a economia capitalista conseguiria realizar sua mais-valia, garantindo a acumulação?

A solução proposta por Rosa Luxemburgo passa pelo abandono da hipótese de que capitalistas e operários são os únicos representantes no consumo social. Para ela, nenhuma sociedade capitalista esteve sob o domínio exclusivo da produção, isto é, no interior da sociedade capitalista existem mercados externos à reprodução capitalista. Esta é a única solução possível para que se realize a mais-valia destinada para acumulação; a demanda crescente por mercadorias, condição necessária para a acumulação, segundo a autora, é garantida pelos mercados externos. (CARCANHOLO, M.D. *Apontamentos Críticos sobre a Teoria da Crise em Rosa Luxemburgo* Disponível em:

<http://www.unicamp.br/ce marx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt1/sessao1/Marcelo_Carcanholo.pdf>. Acesso em 06 jan. 2010.

¹⁷ Versão brasileira: Rosa Luxemburgo, *A Acumulação do Capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

1.5 Conclusão

As teorias da dependência foram elaboradas para explicar o desenvolvimento do capitalismo mundial apoiado nas condições de dependência dos países periféricos e da superexploração da mão de obra neles disponível, sendo esta a matriz responsável pelas trocas desiguais que se estabelecem nas relações comerciais internacionais.

Pode-se afirmar que os cepalinos da primeira vertente analisam a dependência como fenômeno inerente à superexploração do trabalho (reforçada pelo desemprego – excedente de mão de obra nos setores atrasados –, uma vez que a demanda por mão de obra é proporcional ao nível de investimentos); às perdas dos termos de troca e aos desequilíbrios externos – os processos de substituição de importações geram demanda por importações de valor agregado maior do que o valor dos produtos primários inicialmente exportados (SEERS, 1987, p. 64).

O capital estrangeiro penetra nos processos produtivos das economias em desenvolvimento e, ao se apropriar da mais-valia (absoluta, relativa e extraordinária), transfere esse ganho excedente para o seu país de origem, ampliando as margens de lucro (o que amplia a produção) e promovendo a concentração do capital e a posterior monopolização do mercado. O mercado consumidor que se forma com a má distribuição de renda no país periférico não é capaz de sustentar a demanda por produtos gerados em setores mais onerosos, o que leva essa economia a depender de produtos importados.

Enquanto autores como Marini, Santos e Frank entendem que a economia dependente e a superexploração do trabalho são condições necessárias para a formação do capitalismo mundial, Cardoso e Faletto percebem essas características como fortuitas ao processo e entendem que pode haver desenvolvimento em economias dependentes.

Modificações na história provocaram modificações nas perspectivas dos teóricos, que passaram a estudar as teorias da dependência reconhecendo a presença do capital estrangeiro

no âmago das economias periféricas, promovendo mudanças em suas dinâmicas e, quiçá, controlando-as – diferentemente das abordagens dos anos 50, que entendiam que as economias periféricas, ao transferirem mais-valia e matérias-primas, complementavam as economias centrais.

Entretanto, as discussões sobre as teorias da dependência alcançaram seu auge na década de 60 e, desde então, o ambiente internacional tornou-se mais complexo, surgiram novos arranjos entre os países, novas temáticas foram colocadas em debate. Assim, a relação indústria-produtor agrícola tanto pode ser identificada como de “dependência, caracterizada pelo domínio tecnológico das empresas transnacionais [...]”, como Santos explicou acima, quanto compreendida à luz do movimento de globalização, que deu origem a uma nova “ordem mundial”, didaticamente explicada por Rosenau e Ernst-Otto (1992, p. 26):

[...] A ordem mundial, que chamamos também de *world politics*, “política mundial”, é concebida de forma abrangente, envolvendo todas as regiões, países, relacionamentos internacionais, movimentos sociais e organizações privadas que se dedicam a atividades através das fronteiras nacionais. O escopo e os objetivos dessas atividades podem limitar-se a temas específicos, preocupações bilaterais ou controvérsias regionais. Na verdade poucas atividades executadas no palco mundial pretendem ter consequências que abranjam todo o mundo; no entanto, não deixam de ser uma parte da ordem mundial prevalecente.

Talvez este seja este um comportamento histórico que combina a relação de dependência com a relação de atores de diferentes comportamentos na arena comercial mundial. A próxima Parte desta investigação científica pretende descobrir a essência destas relações.

Parte II – Dinâmicas Internacionais Contemporâneas

“O mundo industrializado não é mais um mundo de Estados,
 mas ainda não é uma sociedade mundial.
 É um mundo social, dividido em Estados,
 dentro dos quais as sociedades exercem um papel importante.
 Por isso, a área temática do bem-estar econômico e
 a do domínio tornaram-se tão importantes quanto à da segurança¹⁸”.

2.1 Introdução

Pode-se afirmar que a palavra globalização, que, utilizando-se uma expressão antiga, virou coqueluche nos anos 90, veio da raiz “global”, que “surtiu no começo dos anos 80 nas grandes escolas americanas de administração de empresas, as célebres *business management schools* de Harvard, Columbia, Stanford, etc.”, segundo percepção e afirmação de Chesnay em seu clássico “A mundialização do capital” (CHESNAIS, 1996, p. 23).

As “célebres” escolas, e também as comuns, de praticamente todas as áreas das ciências (Administração, Economia, Relações Internacionais, Sociologia, Engenharia, Medicina, Farmácia, etc.) adotaram esse termo e, como convém a todo surto epidêmico, o uso da palavra globalização tomou proporções por vezes incontroláveis, obtendo uma força e capacidade de justificar os atos de todos os atores envolvidos nas relações internacionais: governos (políticas públicas); empresas e instituições (estratégias de mercado); e cidadãos comuns (necessidade de falar várias línguas, por exemplo).

O conceito de globalização aqui abordado será construído a partir da ideia de intercâmbio dos fatores de produção, do original conceito de Jean Baptiste Say, que os classifica em capital, mão de obra e recursos naturais. Fatores de produção contemporâneos, capacidade empresarial e tecnologia serão considerados derivados dos clássicos mão de obra e capital, respectivamente, conceituando-se capacidade empresarial como desmembramento da mão de obra qualificada (considera-se o fator de produção mão de obra

¹⁸ ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 361.

como soma das mãos-de-obra qualificada e não-qualificada). Tecnologia é tratada como braço do capital, aqui considerado a soma dos capitais financeiros e tecnológicos.

Ao mesmo tempo em que o *marketing* bradava o início de um novo século (o XXI) sem fronteiras e sem barreiras, atos mostravam um cenário inverso. Veja-se a circulação dos fatores de produção, dita livre:

i. os Recursos Naturais, considerados vitais para as sociedades modernas, como petróleo e água, reconhecidos como escassos, são alvos de disputas (às vezes militares) pelo seu domínio. Distribuições e circulações estão cada vez mais controladas e são consideradas hoje questões de interesse mundial. Tornaram-se um dos principais debates, nas relações internacionais, sobre a quem pertencem, o direito de uso e o dever de preservação, etc. Por não se tratar do foco deste estudo, este item não será aqui desenvolvido com o necessário rigor. É importante, no entanto, registrar que as questões ambientais estão no centro das relações internacionais, envolvendo atores nacionais, multinacionais e transnacionais (estas diferenças conceituais serão tratadas adiante).

ii. os Recursos Humanos, ou mão de obra: especialmente após o atentado de 2001 em território norte-americano, as regras que autorizam a circulação de pessoas ficaram mais rígidas, não somente nos EUA, mas também na Europa. As portas estão abertas para o cidadão que prova ter capacidades financeira e intelectual suficientes para deixar parte delas no país de destino. É uma balança de saldo positivo para o país receptor. Sob qualquer risco, ainda que mínimo, de esse saldo tornar-se negativo, o cidadão não estará autorizado a entrar em outro país. Assim, a circulação de pessoas ficou restrita aos turistas (capacidade financeira) e à mão de obra qualificada (capacidade intelectual), conforme ilustra a notícia do **BOX 1**, a seguir:

BOX 1

Grã-Bretanha endurece regras para imigrantes

Governo vai exigir mestrado e salário anterior de R\$ 70 mil por ano para dar visto de trabalho a imigrantes

de fora da EU

Da BBC

O governo britânico deverá endurecer as regras para os trabalhadores imigrantes de fora da União Europeia, declarou a ministra do Interior Jacqui Smith à BBC.

A partir de abril, os imigrantes de fora da União Europeia que queiram imigrar para a Grã-Bretanha sem uma oferta de emprego terão de ter um mestrado - e não apenas curso universitário, como nas regras atuais - e um salário anterior equivalente a 20 mil libras por ano (cerca de R\$ 70 mil).

"Estou, na verdade, aumentando o nível de exigência", disse a ministra.

Pelas regras atuais, a permissão de entrada na Grã-Bretanha de trabalhadores qualificados de fora da União Europeia pelo programa "Highly Skilled Worker" é baseada em um sistema de pontuação que leva em conta os rendimentos anteriores, possível experiência anterior no país, idade, nível de conhecimento da língua inglesa e fundos para iniciar a vida na Grã-Bretanha.

Portanto, se o candidato, por exemplo, tiver um salário anterior inferior a 20 mil libras ele ainda poderia compensar a falta de pontos nesta categoria com mais pontos em categorias como ensino e nível de conhecimento da língua ou vice-versa.

O Ministério do Interior decidiu endurecer as exigências em uma resposta à atual crise econômica e às crescentes queixas de trabalhadores britânicos de que imigrantes estariam tirando os empregos da população local.

Segundo a ministra, o governo tem de garantir que sua política em relação aos trabalhadores estrangeiros responda às circunstâncias atuais e afirmou que imigrantes qualificados não deveriam ocupar cargos que não tenham sido anunciados para trabalhadores britânicos.

"Estou propondo, por exemplo, que não seja possível alguém chegar ao país e obter um emprego que exige qualificação, a menos que a vaga já tenha sido anunciada para candidatos britânicos e não tenha sido preenchida", disse Smith.

A ministra também ordenou que seja investigado o impacto da chegada das famílias de trabalhadores imigrantes à Grã-Bretanha.

No ano passado, o número de trabalhadores estrangeiros na Grã-Bretanha chegou a 3,8 milhões.

Porém, um porta-voz do Partido Conservador, de oposição ao governo, acusou Smith de estar tangenciando o problema.

"Jacqui Smith está claramente preocupada com o nervosismo das pessoas em relação aos níveis de imigração que temos visto sob este governo", disse Damian Green.

"Ela tem razão, mas o que ela está fazendo não é o suficiente. É preciso um limite anual explícito no número de pessoas entrando aqui."

"Isso deixaria as pessoas confiantes no sistema, nós teríamos o número certo de pessoas, bem como os talentos que precisamos neste país", afirmou Green.

O Ministério do Interior estima que, com as medidas, 12 mil imigrantes a menos entrariam na Grã-Bretanha a cada ano.

A ministra ainda propõe novos programas para qualificar trabalhadores britânicos nas áreas em que falta mão de obra.

"Nós vamos rever as qualificações e adotar ações onde quer que identifiquemos uma falta", disse Smith.

O uso de trabalhadores estrangeiros voltou a causar polêmica na Grã-Bretanha depois que uma semana de disputa em uma refinaria francesa no leste da Inglaterra, operada pela Total, fez com que a empresa concordasse em empregar mais moradores locais.

A ministra disse ainda que o Comitê de Aconselhamento sobre Migração deve estudar também a questão das famílias que acompanham os trabalhadores não-europeus.

"Há várias perguntas que queremos fazer: seu acesso ao mercado de trabalho; e até que ponto eles, bem como as pessoas que vêm com eles, precisam demonstrar que contribuição farão à economia britânica", disse Smith.

Fonte: G1 / Globo.com. Acesso em: 23 fev. 2009. Grifo nosso. Disponível em:

<<http://g1.globo.com/Noticias/Mundo/0,,MUL1014599-5602,00->

GRABRETANHA+ENDURECE+REGRAS+PARA+IMIGRANTES.html>

iii. Capital: sobre a livre circulação de capital, é necessário antes discriminar a qual capital fazemos referência. Se for ao capital-tecnológico, máquinas, equipamentos, etc., é

importante frisar que há um esforço para que parte dele circule livremente, com países de menor nível de desenvolvimento comprando de países com maior nível. Há, entretanto, um limitador, que envolve as patentes e os segredos industriais das grandes descobertas. Neste caso, a circulação é restrita ou inexistente.

O capital financeiro, por sua vez, foi o que mais recebeu facilidades nessa década de globalização. Graças ao Consenso de Washington, a grande maioria dos países reduziu, quando não eliminou, barreiras ou entraves que pudessem atrapalhar a entrada desse capital. Facilitada por tecnologias de informação avançadas, a circulação de capital financeiro é a grande responsável pela sensação de que o mundo estava realmente sem fronteiras.

Para finalizar esta introdução ao conceito de globalização¹⁹, convém destacar o capital que é para nós objeto deste estudo e, portanto, o que mais nos interessa: o capital decorrente do comércio, que se apresenta na forma de mercadorias e serviços que circulam pelo mundo. É este capital comercial, realizado entre empresas, países e instituições, que envolve macroatores (governos, empresas, instituições) e também microatores (cidadãos, pequenos produtores rurais).

À medida que as tecnologias continuam a diminuir o mundo e a torná-lo mais interdependente, elas geram forças que levam à divisão dentro dos grupos e entre eles. O mundo torna-se, assim, ao mesmo tempo cada vez mais integrado e mais fragmentado. Os governos, as empresas, as igrejas, os sindicatos, virtualmente todos os outros tipos de empreendimento fundados na ação coordenada procuram ao mesmo tempo expandir-se e contrair-se, coordenar-se mais amplamente com os órgãos análogos de outras partes do mundo, enquanto subdividem suas tarefas e fragmentam-se em unidades locais cada vez menores. [...] a maior fragmentação

¹⁹ “Na crescente bibliografia sobre a globalização, predomina a posição de que os processos intergovernamentais e transnacionais alcançaram influência cada vez maior sobre a política interna dos Estados e limitaram o espaço de ação política [...]. Varia, contudo, a estimativa dos efeitos da globalização, de acordo com a posição assumida: economistas liberais/libre-cambistas [...] vêem prevalecer os benefícios de bem-estar, neomarxistas e keynesianos [...] receiam a perda de confiança e de soberania do Estado democrático, acompanhada de crises sociais; por fim, representantes da escola intervencionista [...] consideram existir boas chances para a competência reguladora do Estado” (PFETSCH, 1998. p. 1).

alimenta o desejo de maior coesão e centralização [...] (ROSENAU & ERNST-OTTO, 1992, p. 375).

Sabendo-se que esta é uma análise comparativa entre Brasil e Colômbia, é importante que fique claro que esta segunda parte do estudo não se destina a apresentar uma comparação entre teorias de Relações Internacionais e teorias da dependência. Para realizar a análise comparativa proposta, elaborar outro estudo comparativo seria o mesmo que incendiar o carro do corpo de bombeiros que foi apagar um incêndio. Correr-se-ia o risco de destruir o instrumento metodológico. Estudos comparativos são complexos e como diz Ricardo Abramovay²⁰, são frequentes os riscos de “generalizações abusivas”, além disso, é possível que “sob o impulso de destacar identidades e diferenças, coloquem fatos e processos singulares à sombra”.

O foco comparativista entre Brasil e Colômbia será acionado depois de traçados os contextos do comércio internacional de café verde, com destaque para o início da década de 90, no contexto da decadência da URSS e da Queda do Muro de Berlim, elemento que mais ilustra o fim das fronteiras.

A base teórica desta segunda Parte foi inspirada na Escola Inglesa de Relações Internacionais, responsável por incorporar o estudo da história mundial na análise das relações internacionais; reconhece o trabalho do Neorrealista ou “Realista-Estrutural” Kenneth Waltz; e aborda o Liberalismo (seu derivado, o Neoliberalismo) e o Institucionalismo ao reconhecer a importância das instituições e das políticas domésticas nas relações internacionais²¹.

²⁰ ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo-Rio de Janeiro-Campinas: Ed. Hucitec; ANPOCS, 1992.

²¹ O Realismo considera na natureza humana o ímpeto da dominação, do qual advém as guerras, por exemplo. Já o Neorrealismo não dá à natureza humana papel-chave nas relações internacionais; ele percebe o ambiente anárquico como motor propulsor das decisões.

2.2 A gente não quer só comida...

A atualidade dos países industrializados do Ocidente parece estar caracterizada por crises, rupturas, reviravoltas e abalos políticos estruturais [...]. Fala-se de "era da decadência" (Capra), de "virada de época", de um ambiente apocalíptico, de uma "nova opacidade" (Habermas), de "crise de crescimento" (Beck), de uma "fase de transformações estruturais amplas e profundas", ou de uma "crise da democracia e da política". Encontra-se ainda quem escreva sobre o "fim da modernidade", o "ocaso dos Estados nacionais capazes de prover as aspirações sociais", a "desconstrução do Estado democrático e social" (Lyotard). Proclama-se o "fim da história" (Fukuyama) ou o "fim da utopia" (Fest). Não é exagerado estabelecer-se um paralelo entre esses sentimentos apocalípticos e o ambiente *fin-de-siècle* do final do século passado²².

Para compreender a dinâmica internacional contemporânea a partir de teorias de relações internacionais, é necessário explicar o significado de conceitos que agora serão frequentemente utilizados, identificar os atores que atuam no palco internacional – Estados, empresas, instituições e sociedade –, além de tentar entender o papel que desempenham. “Tentar”, porque a perspectiva de análise é influenciada pelo caráter volúvel desses Estados, que assumem formas e dimensões dependendo do lugar e do tempo (ou momento) em que se apresentam.

Sociedade internacional, ou sociedade de Estados, para Hedley Bull (2002, p. 19), “surge quando uns grupos de Estados, conscientes de certos valores e interesses comuns, formam uma sociedade, no sentido de se considerarem ligados, no seu relacionamento, por um conjunto comum de regras, e participam de instituições comuns”.

A partir da constatação de que cada Estado é soberano, Bull, assim como Wight (1985), definem a sociedade internacional a partir da ideia de comunidade, pois nela revelam-se características intrínsecas a essa idéia, como interação, reconhecimento da soberania do outro, submissão a regras e valores comuns.

Na sociedade internacional, a interação entre Estados não é necessariamente tão próxima para que a ação possa gerar consequências no ambiente de um e de outro. Essa

²² PFETSCH, 1998, p. 1.

proximidade de relações leva a um outro conceito, o de sistema internacional. Para Bull (2002, p. 15), o conceito de sistema internacional, ou

sistema de Estados, se forma quando dois ou mais Estados têm suficiente contato entre si, com suficiente impacto recíproco nas suas decisões, de tal forma que se conduzam, pelo menos até certo ponto, como partes de um todo. [...]. Mas quando os Estados mantêm contato regular entre si, e quando além disso, a sua interação é suficiente para fazer com que o comportamento de cada um deles seja um fator necessário nos cálculos dos outros, podemos dizer que eles formam um sistema.

A nossa hipótese é de que o sistema internacional funciona de modo hierarquizado. A essência de seu funcionamento está na manutenção da ordem, como pressuposto da inter-relação entre os Estados, e na capacidade de interação, sob ordem, normas e regras que regulam seu funcionamento e limitam o escopo do uso da violência.

Por ordem internacional ou ordem entre Estados, entende-se o “acordo de manutenção do sistema de Estados a fim de atingir os objetivos fundamentais de uma sociedade: manutenção do próprio sistema de Estados; sobrevivência de todos e de cada um em particular; manutenção da soberania de cada Estado membro; assegurar o funcionamento do sistema em si – manutenção da paz [...]” (BULL, 2002, p. 27).

Cabe lembrar que, para muitos analistas, a “*ordem* tem conotação positiva e normativa, embora admitam às vezes que um excesso de estabilidade e coerência possa manifestar um quadro de estagnação, que não deixa lugar para o progresso” (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 24).

Convém destacar a definição de ordem desenvolvida pelo teórico Adam Watson, citada por Canesin (2007, p. 9):

por ordem entende-se um padrão de relacionamento cuja finalidade principal é a manutenção da paz. Assim, a paz é uma característica definidora da ordem – que é sempre restrita ou pelas

ações de uma comunidade internacional estabelecida, ou de forma autocrática, e até opressiva, pelos governantes, a depender em que fase do pêndulo se encontre o sistema. A comunidade internacional estaria presente na fase extrema do pêndulo denominada de “independências múltiplas”, onde a ordem é flexibilizada em favor de regras de conduta auto-impostas, em que o sistema é composto por uma determinada quantidade de Estados independentes e soberanos cujas relações são horizontais, voluntárias, e que culminam na formação de alianças, pois, não podem operar sozinhos no sistema internacional. No campo oposto, o extremo do pêndulo onde a ordem é mais estável funda-se no uso da coerção por parte de um Estado mais forte para subjugar Estados mais fracos e trazê-los para dentro de seu aparato administrativo doméstico, eliminando o ambiente internacional. Este estágio é denominado de “domínio” e é caracterizado pela prevalência dos impérios e pelas relações verticais de suserania. Seja qual for a fase do pêndulo, a ordem é mais do que uma meta passível de realização, é sempre uma tendência dos sistemas – variando apenas seu grau de efetividade e vinculação.

De acordo com Dunne²³, a “interação entre os conceitos” de sistema internacional, de sociedade internacional e, agora, de sociedade mundial “constitui a contribuição teórica principal da Escola Inglesa”. Ainda para Dunne²⁴, o conceito de sociedade mundial:

(...) runs in parallel to international society albeit with one key difference – it refers to the shared interests and values linking all parts of the human community. (...) world society is something of a menu of all those entities whose moral concerns traditionally lay outside international society: the claim of individuals to human rights; the claim of indigenous peoples to autonomy; the needs of transnational corporations to penetrate the shell of the sovereign states; and the claim to retrospective justice by those who speak on behalf of the former colonial powers. It is undeniable that human rights are at the centre of the classical English school’s conception of world society.

²³ Apud MARCONI, 2007, p. 8.

²⁴ DUNNE, 2007, p. 140, apud MARCONI, 2007, p. 8. Grifo do autor.

Convém analisar a interação entre os Estados, sob a lógica da guerra e da paz, dentro do escopo militar, típico do realismo. Apesar da proposta deste trabalho de centrar-se na Escola Inglesa e, portanto, de não se debruçar sobre o debate intelectual acerca do realismo *versus* idealismo, convém destacar a observação de Raymond Aron (*apud* BULL, 2002, p. 15), para quem a proximidade entre Estados soberanos é tão tênue que, estes, ao mesmo tempo em que “[mantêm] regularmente relações entre si”, “[são] todos capazes de estar implicados em uma guerra generalizada”.

Os Estados são, afinal, expansionistas... “A gente não quer só comida...”.

2.2.1 Primeiro Ator: Estado

A definição de Estados cabe a Waltz, para quem estes “[...] são actores unitários que, no mínimo, procuram a sua própria preservação e, no máximo, visam o domínio universal” (WALTZ, 2002, p. 164).

A discussão sobre o fim do Estado não é recente, como bem relata Pfetsch (1998, p. 1):

John Hertz falava, já em 1969, da "crise do Estado-nação territorial" e Ernst-Otto Czempiel, no mesmo ano, referia-se à "soberania anacrônica"; Daniel Bell reforça: "O Estado-nação está-se tornando demasiado pequeno para os grandes problemas e grande demais para os pequenos problemas da vida". Essas formulações revelam duas formas da evolução contemporânea: de um lado o aumento das atividades internacionais, que um Estado nacional sozinho não dá conta de realizar; a abertura dos mercados, como consequência da constituição de um mercado interno europeu e da liberalização mundial do comércio, desencadeou processos que ignoram, em larga medida, a autoridade dos Estados nacionais. De outro lado, o Estado vê-se confrontado com o incremento de processos subnacionais, como os que transparecem tanto nos conflitos étnicos, nos movimentos autonomistas, e mesmo em secessões, como em processos de individualização.

Na onda globalizadora da década de 90, na intensa discussão acerca da fragilidade das fronteiras, foi questionada a natureza dos Estados, a necessidade de sua existência, se seriam superados e por quem. Rosenau (1990), em *Turbulence in World Politics*, utilizou a palavra “turbulência” para tentar mostrar uma bifurcação do cenário internacional; isto é, para ele, dois caminhos coexistem: o Estado soberano com uma lógica institucional e uma outra lógica institucional, na qual outros atores dentro, fora, acima e abaixo dos Estados coexistem, ignorando até a referência identitária ou regulatória aos Estados. Um mundo multicêntrico.

Paul Kennedy (1993, p. 129), por sua vez, reflete:

Essas mudanças globais também podem questionar a utilidade do próprio Estado nacional. O principal agente autônomo nas questões políticas e internacionais nos últimos séculos parece não apenas estar perdendo o controle e a integridade, mas também parece ser o *tipo errado* de unidade para enfrentar as circunstâncias mais novas. Para alguns problemas, é uma unidade demasiado grande para operar com eficiência; para outros, é pequeno demais. Em consequência, há pressões para uma “redistribuição de autoridade”²⁵ tanto para cima como para baixo, criando estruturas que poderão responder melhor às forças da mudança de hoje e de amanhã.

Kenneth Waltz (2002, p. 135) dirige o holofote para um ponto inédito e ilumina a conclusão desse debate, mostrando-nos a longevidade dos Estados, células da sociedade internacional e do sistema internacional: “Os Estados são as unidades cujas interações formam a estrutura dos sistemas das relações internacionais. Irão manter-se assim durante muito tempo. A taxa de mortalidade dos Estados é notavelmente baixa. Poucos Estados morrem; ao contrário de muitas firmas”.

Além da capacidade de sobrevivência dos Estados, defendida por Waltz, convém destacar que nenhum outro ator (novo ou não) desempenha o papel dos Estados, substituindo-os, como percebeu Paul Kennedy: “Em suma, mesmo que a autonomia e funções do Estado tenham sido enfraquecidas pelas tendências transnacionais, não apareceu nenhum substituto adequado para ocupar o seu lugar como a unidade-chave na reação ao desafio global” (KENNEDY, 1993, p. 132).

Cabe compreender os limites desse soberano Estado, de vida longa, insubstituível – ao menos por enquanto –, segundo Kennedy. Convém enxergar o espectro de sua soberania, espectro esse que é limitado: aqueles que buscam a sobrevivência apresentam liberdade limitada em razão da necessidade de ajuda dos outros; são soberanos, mas dependentes. Entretanto, aqueles que buscam o domínio mundial já passaram da fase de sobrevivência e

²⁵ O grifo é do autor e o conceito de “redistribuição de autoridade” foi desenvolvido por Rosenau.

estão em uma segunda etapa, mais confortável, de decisão sobre quem será merecedor de sua ajuda. Assim,

[...] Dizer que os Estados são soberanos não é dizer que eles podem fazer o que quiserem, que eles são livres da influência dos outros, que eles são capazes de conseguir aquilo que querem. Os Estados soberanos podem ser muito pressionados por todos à sua volta, impelidos a agir de forma que prefeririam evitar, e incapazes de fazer quase tudo como gostariam. A soberania dos Estados nunca implicou o seu isolamento dos efeitos das acções de outros Estados. Ser soberano e ser dependente não são condições contraditórias. [...]. O que é então a soberania? Dizer que um Estado é soberano significa que ele decide por si mesmo como irá enfrentar os seus problemas internos e externos²⁶, incluindo se quer ou não procurar a assistência de outros e ao fazê-lo limitar a sua liberdade chegando a compromissos com eles. [...] Estados soberanos são sempre constrangidos e, muitas vezes, muito constrangidos [...]. (WALTZ, 2002, p.135-6).

Dentro de sua limitada soberania e na esfera da teoria internacional do realismo, é compreensível que cada Estado busque seus interesses. Como afirmam Villa e Tostes, “assim como a natureza humana é egoísta e imutável, os Estados jamais deixarão de ser expansionistas. Este pressuposto a respeito da natureza auto-interessada dos homens e das instituições, e ainda da irreversibilidade do conflito como fruto da coexistência entre atores, não deixa brechas para a defesa da relação necessária entre regime político e paz” (2006, p. 71).

Similar é o universo das empresas: “[...] Firms e Estados são unidades semelhantes. Através de todas as suas variações de forma, as firms partilham certas qualidades: são unidades egoístas que, dentro de limites impostos pelo governo, decidem por si próprias como enfrentar o seu ambiente e como trabalhar para alcançar os seus fins [...]” (WALTZ, 2002, p. 138).

²⁶ Grifo nosso.

Os Estados e as empresas são, afinal, expansionistas... “A gente não quer só comida...”.

2.2.2 Segundo Ator: Empresas

Apesar das semelhanças entre firmas e Estados, “[...] As firmas interpenetram-se, fundem-se e compram-se umas às outras a um ritmo agradável”, de maneira bastante diferente dos próprios Estados, os quais fundem-se e compram-se em ritmos quase sempre desagradáveis. “Além disso, as firmas são constantemente ameaçadas e regulamentadas por, digamos, actores que não são firmas” (WALTZ, 2002, p. 133), muitas vezes pelos próprios Estados.

Já que o enfoque são firmas com atuação internacional, o conceito de empresas que se constrói aqui será restrito, obviamente, às empresas de atuação internacional, às maiores, que são as que, em um certo sentido, rivalizam com o poder dos Estados. Para esta abordagem foram escolhidos dois teóricos internacionalmente reconhecidos, mas de diferentes fontes de inspiração: Theotônio dos Santos, das teorias da dependência, e Samuel Huntington, de (entre outros), “O choque de civilizações”. Os argumentos desses autores, de diferentes perspectivas, são aqui complementares.

Na definição de Santos (1977, p. 55) para multinacional:

As corporações multinacionais surgem como consequência do processo de internacionalização do capital que se aprofunda no pós-guerra, passando a constituir-se na unidade básica produtiva dentro do sistema capitalista mundial. [...] Ao mesmo tempo, suas atividades no exterior se fundem com a economia para onde se deslocam, destinando-se não só ao mercado internacional, como também aos mercados internos dos países onde operam, e articulando-se profundamente com sua estrutura produtiva. [...] A essência da empresa multinacional se encontra, no entanto,

em sua capacidade de dirigir, de maneira centralizada, este complexo processo de produção, distribuição e capitalização em nível mundial [...].

Já para Huntington (1980, p. 13),

Uma organização é “transnacional” e não “nacional” se ela executa operações importantes, sob orientação centralizada, no território de uma ou mais nações. Do mesmo modo, uma organização será chamada “internacional” ao invés de “nacional” somente se o controle da organização é explicitamente dividido pelos representantes de duas ou mais nações. E uma organização é “multinacional”, e não “nacional”, somente quando pessoas de duas ou mais nacionalidades participam significativamente de suas operações²⁷. As organizações chamadas “multinacionais”, por outro lado, são com frequências profundamente transnacionais em suas operações, razoavelmente multinacionais em pessoal, mas com pequenas exceções [...], quase totalmente nacionais quanto ao controle²⁸.

Embora historicamente os autores utilizem diferentes métodos de interpretação do conceito de multinacionais, ambos afirmam que o que as caracteriza é o poder centralizado na unidade do país de origem, ou seja, o controle nacional. Assim, as empresas são ao mesmo tempo multinacionais (no controle) e transnacionais (na operação).

Para Theotônio dos Santos (1977, p.52):

A formação das empresas multinacionais tem a ver muito diretamente com a concentração econômica e com o desenvolvimento do monopólio e da grande empresa. Há uma correlação direta entre o multinacionalismo, o monopólio e a grande empresa. As empresas multinacionais são exatamente aquelas que tiveram maior grau de controle monopolista do mercado interno de seus países e, com raras exceções, são as mais concentradas que já se formaram em função do

²⁷ Para facilitar a compreensão dos conceitos, Huntington continua: “[...] O Banco Mundial, por exemplo, é formalmente internacional em controle, profundamente multinacional em pessoal e claramente transnacional em suas operações” (HUNTINGTON, 1980, p. 13).

²⁸ Grifo nosso.

mercado internacional. Multinacionalismo, concentração e monopólio estão definidos e configuram as tendências principais da economia mundial contemporânea.

Huntington (1980, p. 42) não fala diretamente sobre a formação das multinacionais, mas ao abordar sua origem, refere-se a elas como sendo “de uma sociedade economicamente mais desenvolvida” interferindo na cultura local:

As operações das organizações transnacionais não têm, usualmente, motivações políticas no sentido de serem planejadas para afetar o equilíbrio de poder dentro da sociedade local. Provocam, entretanto, com frequência, consequências políticas que realmente afetam aquele equilíbrio. [...] Como a organização transnacional é, ela própria, originária de uma sociedade economicamente mais desenvolvida do que aquela em que está atuando, tende a atuar como uma importante corrente transmissora de novos estilos de vida, novas ideias, nova tecnologia e novos valores culturais e sociais que desafiam a cultura tradicional da sociedade local.

Os Estados, as empresas, as pessoas são expansionistas... “A gente não quer só comida...”.

2.2.3 Terceiro Ator: Instituições

Se a premissa dos atores da dinâmica contemporânea mundial – Villa e Tostes –, de que a natureza é “egoísta e expansionista”, for aplicada ao conceito de sociedade mundial, de Dunne, no qual as vozes da sociedade são fortes para serem ouvidas – não necessariamente atendidas –, configura-se um novo ator, micro, o cidadão, representado no plano individual por instituições ou organizações.

Sobre o conceito de micro e macroscópico, convém salientar que foi adotada a definição dos autores Rosenau e Ernst-Otto²⁹ (1992). De acordo com eles, “Embora a maioria das pesquisas trate a distinção entre os níveis macro e micro como a que existe entre um sistema e seus subsistemas, neste caso, o nível micro está confinado a indivíduos e a grupos que interagem diretamente, enquanto os agregados mais abrangentes são considerados como pertencentes ao nível macroscópico [...]”.

Embora sejam micros na perspectiva, agem, reagem e interagem “à medida que o mundo encolhe e suas partes tornam-se mais interdependentes”. Ainda, conforme atestam Rosenau e Ernst-Otto (1992, p.364), “[...] as mudanças macro influenciam significativamente os atores micros e, de outro lado, as mudanças nestes últimos sustentam ou ampliam a dinâmica que se desenvolve no nível macroscópico”.

Ao agir, o micro-ator pode não ter a pretensão de que sua ação tenha consequências globais, entretanto não há como prever a extensão do reflexo do ato, como explicam Rosenau e Ernst-Otto, (1992, p. 26-7):

Na verdade, poucas atividades executadas no palco mundial pretendem ter consequências que abranjam todo o mundo; no entanto, não deixam de ser uma parte da ordem mundial prevalecente. Isto é, as atividades realizadas em lugares diferentes podem não se relacionar

²⁹ ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 364, nota de rodapé. Grifo nosso.

umas com as outras, e suas repercussões podem não se estender além de determinadas regiões ou influenciar certos relacionamentos, mas não deixam de constituir a expressão de uma ordem mundial prevalecente, no sentido de que suas próprias limitações manifestam uma das características com que a política mundial se desenvolve ao longo da história.

Em uma sociedade mundial, portanto, não há a necessidade de ação do Estado para que uma ação tenha consequência global. A centralidade do poder do Estado deixa de ser vertical e torna-se horizontal, a chamada “governança sem governo”, conceito desenvolvido por Ernst-Otto que caracteriza a política mundial contemporânea.

Para explicar esses conceitos os próprios autores falam (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 15-6):

[...] *governança* refere-se a atividades apoiadas em objetivos comuns, que podem ou não derivar de responsabilidades legais e formalmente prescritas e não dependem, necessariamente, do poder de polícia para que sejam aceitas e vençam resistências. Em outras palavras, *governança* é um fenômeno mais amplo do que *governo*; abrange as instituições governamentais, mas implica, também mecanismos informais, de caráter não-governamental, que fazem com que as pessoas e as organizações dentro da sua área de atuação tenham uma conduta determinada, satisfaçam suas necessidades e respondam às suas demandas. [...] a governança é um sistema de ordenação que só funciona se for aceito pela maioria (ou pelo menos pelos atores mais poderosos do seu universo), enquanto os governos podem funcionar mesmo em face de ampla oposição à sua política.

Para que a governança sem governo funcione plenamente será necessário amplo apoio da maioria dos participantes, um consenso que, se obtido, poderá tornar a política internacional mais forte do que um Estado fraco. Seria “uma ordem multidimensional resultante da capacidade de fazer as coisas sem a competência legal para se ordenar que elas sejam feitas” (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992).

A decadência de potências hegemônicas tem como contrapartida o aumento da governança, pois, embora haja perda de um poder central, ainda assim regras precisam ser seguidas, valores continuam sendo compartilhados e funções precisam ser executadas. Seria a “anarquia ordenada”. Por anarquia ordenada, compreende-se (MONTARROYOS, 2006):

[...] valorizar a racionalidade e a capacidade de negociação dos indivíduos, que são conhecedores de seus próprios interesses e limitados pelo interesse dos outros participantes. A operacionalização da anarquia ordenada é fundamentada no desenvolvimento de um projeto institucional que disponibiliza tecnologias, regras, sistemas e critérios de decisão que, supostamente, podem resolver problemas relacionados ao conflito dos interesses públicos e privados, através da interação democrática dos indivíduos.

Com a efetiva participação dos cidadãos, a descentralização do poder leva à apreciação do funcionamento da governança e, “Como a governança implica distribuir valores, de forma semelhante (mas não igual) à que existe dentro dos Estados, entender os conflitos como sistemas de governança deixa claro que qualquer atitude de política externa, em um dos lados de um conflito, vai afetar não uma entidade anônima, mas seres humanos, com suas aspirações de bem-estar econômico e co-determinação democrática” (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 362).

Além das multinacionais, organizações e instituições têm assumido papéis tão fortes que:

[...] a ordem global é [...] desenvolvida pelas organizações internacionais, os Estados, as empresas multinacionais e outras organizações complexas e de larga escala, para administrar seus interesses. São esses macroatores que tomam decisões e adotam políticas, cuja capacidade e conflitos são concebidos para enquadrar e sustentar a forma assumida pela ordem [...]. (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 365).

O potencial de execução desses macroatores é tamanho que a “chamada baixa política, voltada para os assuntos econômicos e outros parecidos, substituiu as preocupações militares no topo da agenda internacional” (WALTZ, 2002, p. 211). Ainda segundo Waltz, questões comuns aos países, que ele chama dos quatro “Ps” – pobreza, poluição, população (aumento) e proliferação (de armas) –, tomaram conta do debate. Entretanto, como lembra Kennedy (1993, p. 129), é ainda difícil “convencer os públicos e os políticos a fazer os sacrifícios necessários” para que se resolvam essas questões. Elas ocuparam posição de destaque no debate, mas possíveis soluções não são prioritárias porque podem envolver a mudança de uma ou mais capacidades dos Estados.

2.2.4 Inter-relação dos atores

Estados centralizadores ou não com empresas multinacionais no controle e transnacionais na operação, compartilhando a arena com outros atores, os cidadãos (estes últimos mais fáceis de serem regulamentados quando comparados aos primeiros citados). É neste cenário que será analisada a relação entre Brasil e Colômbia (maiores produtores mundiais de café verde) e o resto do mundo, o que inclui os Estados Unidos, maiores consumidores mundiais de café.

A estabilidade do sistema é um pressuposto, pois Estados em guerra fecham as portas para a circulação de firmas, de pessoas e de mercadorias, exceto se houver necessidade de demonstração de poder hierárquico, o que inclui o uso da força.

De acordo com a perspectiva de Waltz (2002, p. 134), que compara sistemas de Estados com sistemas empresariais – “Assim como os economistas definem os mercados em termos de firmas, também eu defino estruturas político-internacionais em termos dos Estados” –, o poder de uma multinacional está diretamente ligado ao poder de seu país de origem. Assim como a representatividade de seus cidadãos. Regra geral, Estados fracos não têm instituições fortes que assegurem seus cidadãos e empresas. As “capacidades econômicas não podem ser separadas das capacidades dos Estados”.

No sistema internacional poucos Estados perdem a vida; numa economia de livre concorrência muitas firmas perdem-na. Economicamente desejam-se grandes números de competidores, porque a livre concorrência fá-los tentar, com mais afinco, fornecer o que os consumidores querem, a bons preços. Reduzir os seus esforços põe a sua sobrevivência em risco. Os sistemas de grandes números são estáveis se as altas taxas de mortalidade corresponderem às altas taxas de natalidade. Internacionalmente, grandes números de grandes potências não são desejados porque nos preocupamos mais com o destino dos Estados do que com a eficiência com que competem. Os economistas deploram sistemas de pequenos números porque favorecem os

produtores à custa dos consumidores. O que é deplorado economicamente é, precisamente, o que é desejado politicamente. Em vez de comparar sistemas de grandes e pequenos números, comparo sistemas internacionais com poucas e com ainda menos grandes potências. (WALTZ, 2002, p. 191)

Essa análise de Waltz perde-se na generalidade. A afirmativa de que “há mais preocupação com o destino dos Estados do que com a eficiência com que competem” não é verdadeira porque, às vezes, a sobrevivência de um Estado depende de sua eficiência em competir. Além disso, essa competição é relativa: depende de quais países estão em jogo, quem concorre com quem e a quem interessa a competição levar a menores preços.

No caso do café verde, o Brasil concorre com a Colômbia (e ambos concorrem com outras dezenas de países produtores de café), e a preocupação não é somente com a sobrevivência dos países. Neste caso, as teorias da dependência poderiam ser justificadoras da presença de concorrência, cenário em que participariam países em desenvolvimento que cooperam com os desenvolvidos mantendo-se na periferia dos processos. Não há a intenção de que esses Estados terminem, a ninguém isso interessa. É melhor um bom acordo que ofereça certas garantias para que as empresas atuem nesses centros.

É no cenário de busca de estabilidade e consenso que as Nações Unidas procuram a parceria de empresas particulares, conforme ilustra o BOX 2 a seguir:

BOX 2

Pacto Global: Nações Unidas em parceria com a iniciativa privada

15/03/07

Christiane Sauerbronn*

O ex-Secretário-Geral das Nações Unidas, Kofi Annan apresentou o Pacto Global (Global Compact), durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos, em janeiro de 1999. Lançado oficialmente no ano seguinte, o Pacto Global é uma iniciativa da Organização das Nações Unidas (ONU) no intuito de mobilizar o setor privado para a promoção de valores fundamentais nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e desenvolvimento.

Esta tarefa propõe aliar o trabalho do setor privado com o de sindicatos, universidades e outros parceiros, além de parte do Sistema das Nações Unidas, do qual cinco agências compõem o núcleo participativo. Os

demais atores que integram esta iniciativa são as Câmaras de Comércio e as Organizações Não-Governamentais.

O Pacto pretende incentivar as empresas a promover, aplicar e difundir alguns princípios derivados da Declaração Universal dos Direitos Humanos, da Declaração da Organização Internacional do Trabalho sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho, e da Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento a partir do aproveitamento de suas esferas de influência.

A adesão ao Pacto Global deve partir de um ato voluntário da empresa a seus princípios. Para tal, é necessário enviar uma carta, do executivo principal, endereçada ao Secretário-Geral das Nações Unidas, expressando apoio à iniciativa e seus princípios, bem como cumprir algumas exigências no que diz respeito à difusão e aplicação dos propósitos do Pacto. [...]

A íntegra da matéria está disponível no Anexo A.

2.3 Teorias de Relações Internacionais

Parte-se aqui de teóricos clássicos de relações internacionais, além dos já citados Wight, Bull, Morgenthau, Carr, etc., e da estrutura de enfoque da Escola Inglesa, que diferencia “sistemas internacionais (que enfatizam a estratégia militar), sociedades internacionais (que enfocam regras e normas compartilhadas) e sociedades mundiais (que enfocam identidades e culturas compartilhadas)”³⁰.

A força teórica de tal Escola está ancorada nas análises de coexistência das três tradições de pensamento: o realista (ou hobbesiano)³¹, o internacionalista (grociano), e o universalista (kantiano).

Segundo análise de Bull (2002, p. 32), Wight elabora na obra *A Política do Poder* (1985) – Wight influenciado por Edward Carr –, o argumento de que o pensamento sobre o campo das relações internacionais tem historicamente se manifestado de forma vinculada a uma dessas três tradições:

Ao longo de toda a história do moderno sistema de Estado três tradições doutrinárias têm competido entre si: a hobbesiana, ou realista, que considera a política internacional como um Estado de guerra; a kantiana, ou universalista, que preconiza a atuação, na política internacional, de uma comunidade potencial, e a grociana, ou internacionalista, para a qual a política internacional ocorre dentro de uma sociedade de Estados.

Na primeira tradição, a realista ou hobbesiana (BULL, 2002, p. 33), “a paz corresponde a um período de recuperação da última guerra e de preparação para a próxima. [...] As únicas regras ou princípios que podem limitar ou circunscrever a conduta dos Estados no seu inter-

³⁰ Baseado em CANESIN, 2008.

³¹ Edward Carr, na obra *Vinte Anos de Crise* (2001), foi o primeiro a defender as ideias realistas. Embora tenha tido uma formação baseada na dicotomia realismo x utopismo. Mas é preciso que fique claro que a fundamentação do realismo clássico foi feita em *A Política entre as Nações* de Hans Morgenthau (2003).

relacionamento são as regras de prudência e conveniência. Assim, os tratados só serão respeitados se forem convenientes”.

Já o revolucionismo propunha uma reforma profunda da prática internacional, apreciando a fundamentação cosmopolita. Sob a linha kantiana, Bull (2002, p. 33) afirma:

[...] a natureza essencial da política internacional não reside no conflito entre os Estados, mas nos vínculos sociais transnacionais entre os seres humanos, que são súditos ou cidadãos de algum Estado. Para os kantianos, o tema dominante das relações internacionais parece ser o relacionamento entre Estados, mas é na realidade a relação entre todos os homens, participantes da comunidade representada pela humanidade, a qual existe potencialmente, embora não de modo efetivo, e que quando aflorar fará com que o sistema de Estados vá para o limbo.

A tradição racionalista, por sua vez, também conhecida como grociana porque nasceu de Hugo Grocius, pai do Direito Internacional, tem como cerne construtivo a cooperação entre os Estados. Seus teóricos admitem o mecanismo da interdependência, assim como reconhecem organizações internacionais como instrumentos necessários à cooperação. Os grocianos, segundo Bull (2002, p. 35),

aceitam a premissa de que os soberanos ou os Estados constituem a principal realidade da política internacional: os membros imediatos da sociedade internacional são os Estados, e não os indivíduos. A política internacional nem expressa um completo conflito de interesses entre os Estados nem uma absoluta identidade de interesses [...]. Para os grocianos, a atividade internacional que melhor tipifica a sociedade internacional não é a guerra, ou um conflito horizontal que ultrapasse as fronteiras entre os Estados, mas o comércio – de maneira mais geral, o intercâmbio econômico e social entre os Estados³².

Por se tratar de um estudo sobre comércio internacional, esta tese dará ênfase às ideias das sociedades internacional e mundial e será elaborada focando a esfera econômica ao invés da militar, considerando-se “[...] os princípios de ordenação mundial, busca da paz, do equilíbrio

³² Grifo nosso.

entre as nações, de relações internacionais transportadas para o campo das relações comerciais” (ROSENAU; ERNST-OTTO, 1992, p. 391).

A opção pelo campo econômico não diminui o interesse pelo campo militar. As esferas se encontram, a econômica como uma continuidade necessária da militar, no sentido de que quando o cidadão encontra-se seguro – sem ameaça direta à sua vida – ele procura algo mais. Assim explicam os músicos Antunes, Fromer e Brito na letra da música “Comida” (veja **BOX 3**), assim explica Nye em sua obra-prima (KEOHANE; NYE, 1974, p. 585-6):

No sentido clássico, a segurança está relacionada com a ausência de ameaças à sobrevivência física dos indivíduos e com a sobrevivência eterna dos Estados. Entretanto, a segurança econômica tem um significado que supera essa definição: os indivíduos almejam, além da sobrevivência, outros valores ou fins essenciais. Assim, podem-se identificar três grupos básicos de valores: uma mínima expectativa de bem-estar econômico; autonomia política e social como coletividade em face das outras coletividades; *status* político como coletividade.

A conclusão fica a cargo de Villa (1999, p. 136), segundo o qual há “uma estreita relação entre sobrevivência da unidade política e bem-estar material dos cidadãos. Segurança econômica seria assim a ausência ou prevenção de ameaças ao valor básico do bem-estar material dos *cidadãos* de uma unidade política”.

BOX 3

Comida – Tias*A. Antunes / M. Fromer / S. Britto*

Bebida é água!
 Comida é pasto!
 Você tem sede de quê?
 Você tem fome de quê?...
 A gente não quer só comida
 A gente quer comida
 Diversão e arte
 A gente não quer só comida
 A gente quer saída
 Para qualquer parte...
 A gente não quer só comida
 A gente quer bebida
 Diversão, balé
 A gente não quer só comida
 A gente quer a vida
 Como a vida quer...
 Bebida é água!
 Comida é pasto!
 Você tem sede de quê?
 Você tem fome de quê?...
 A gente não quer só comer
 A gente quer comer
 E quer fazer amor
 A gente não quer só comer
 A gente quer prazer
 Prá aliviar a dor...
 A gente não quer
 Só dinheiro
 A gente quer dinheiro
 E felicidade
 A gente não quer
 Só dinheiro
 A gente quer inteiro
 E não pela metade...

· Bebida é água!
 · Comida é pasto!
 · Você tem sede de quê?
 · Você tem fome de quê?...
 · A gente não quer só comida
 · A gente quer comida
 · Diversão e arte
 · A gente não quer só comida
 · A gente quer saída
 · Para qualquer parte...
 · A gente não quer só comida
 · A gente quer bebida
 · Diversão, balé
 · A gente não quer só comida
 · A gente quer a vida
 · Como a vida quer...
 · A gente não quer só comer
 · A gente quer comer
 · E quer fazer amor
 · A gente não quer só comer
 · A gente quer prazer
 · Prá aliviar a dor...
 · A gente não quer
 · Só dinheiro
 · A gente quer dinheiro
 · E felicidade
 · A gente não quer
 · Só dinheiro
 · A gente quer inteiro
 · E não pela metade...
 · Diversão e arte
 · Para qualquer parte
 · Diversão, balé
 · Como a vida quer
 · Desejo, necessidade, vontade
 · Necessidade, desejo, eh!
 · Necessidade, vontade, eh!
 · Necessidade...

2.4 “A força de um Estado é empregue para o bem da sua própria protecção e vantagem”.

(WALTZ, 2002, p. 157) ³³.

De acordo com as teorias até agora analisadas, as relações internas, dentro dos Estados, são invariavelmente hierárquicas e verticais; há regras, e elas devem ser obedecidas ainda que sob o uso da força, neste caso, legitimado. No plano internacional, entretanto, regras também devem ser seguidas – “anarquia ordenada” –, mas as relações são horizontais e o poder é descentralizado³⁴. “Cada Estado, como qualquer outro Estado, é uma entidade política soberana. E, no entanto, as diferenças entre os Estados, [...] são imensas. Os Estados são semelhantes e são também diferentes [...]” (WALTZ, 2002, p. 136). É dessa perspectiva de diferenças na igualdade que este capítulo pretende mostrar que há um padrão hierárquico nas relações internacionais e, além disso, identificar qual hierarquia as relações internacionais obedecem.

As relações entre os Estados surgem da necessidade de um produto ou serviço que um Estado não oferece, seja porque não o tem, seja porque não é economicamente interessante produzi-lo. É dessa carência que surgem as trocas, “fundindo” as “partes de uma sociedade [...] pelas suas diferenças” (DURKHEIM *apud* WALTZ, 2002, p. 146).

Essa oferta não é perfeita no sentido de que cada país tem uma vocação para um único produto e assim todos trocam; alguns não têm vocação nenhuma e muitos têm vocação para um mesmo produto, o que leva à concorrência entre eles. “Onde a competição está acima das considerações, as partes procuram manter ou melhorar as suas posições, manobrando, negociando, ou lutando. A maneira e a intensidade da competição é determinada pelos desejos

³³ Título do capítulo copiado da afirmativa de Waltz: “Internacionalmente, a força de um Estado é empregue para o bem da sua própria protecção e vantagem” (2002, p. 157).

³⁴ É importante frisar que hierarquia não é o oposto de anarquia e que não existem somente as duas opções de ordem política. Convém a explicação de Waltz (2002, p. 159) de que há “uma variedade de tipos. A anarquia é vista como um extremo de um *continuum*, cujo outro extremo é marcado pela presença de um governo legítimo e competente. As relações internacionais são, então, descritas como sendo salpicadas por partículas de governos e mescladas por elementos de comunidades – organizações supranacionais quer sejam universais ou regionais, alianças, corporações multinacionais, redes de comércio, e outras mais. Pensa-se nos sistemas político-internacionais como sendo mais ou menos anárquicos”.

e as capacidades das partes que estão, ao mesmo tempo, separadas e interagindo” (WALTZ, 2002, p. 158).

Então, cada Estado passa a buscar a excelência não somente para melhor atender à demanda do seu parceiro comercial, mas também, e principalmente, para buscar sua própria sobrevivência. É evidente, portanto, que os Estados são diferentes entre si, e a participação de cada um no sistema internacional varia com sua capacidade de se diferenciar dos que buscam a própria sobrevivência aos que tentam o domínio universal. Segundo Waltz (2002, p. 137):

[...] Os Estados são parecidos nas tarefas que enfrentam, apesar de não o serem nas suas capacidades para as desempenharem. As diferenças são de capacidade, não de função. Os Estados desempenham ou tentam desempenhar tarefas, a maioria das quais são comuns a todos eles; os fins a que aspiram são similares. [...]. Temos de ficar impressionados com a similaridade funcional dos Estados e, agora mais do que nunca, com as linhas similares que o seu desenvolvimento segue. Do Estado rico ao Estado pobre, do velho ao novo, quase todos eles dão mais atenção aos assuntos da regulamentação econômica, da educação, saúde e alojamento, da cultura e das artes, e assim quase infinitamente. O aumento das actividades dos Estados é uma tendência internacional forte e marcadamente uniforme. As funções dos Estados são similares e as distinções entre eles surgem principalmente das suas capacidades variadas.

Na luta pela sobrevivência ou pelo domínio, “quer seja ou não pela força, cada Estado segue o caminho que pensa servir melhor os seus interesses” (WALTZ, 2002, p. 158). Ainda debruçados sobre a análise de Waltz (2002, p. 157), observamos que:

[...] Nacionalmente, as relações de autoridade são estabelecidas. Internacionalmente, só resultam as relações de força. [...] O poder do forte pode impedir o fraco de conseguir as suas reclamações, não porque o fraco reconheça uma espécie de legitimidade de governo da parte do forte, mas simplesmente porque não é sensato envolver-se com ele. Inversamente, o fraco pode gozar uma considerável liberdade de acção se lhe forem retiradas as suas capacidades pelo forte

de forma a que o forte não se importe com as suas acções ou se preocupe com aumentos insignificantes das suas capacidades.

Estados fortes, Estados fracos, poder, domínio do poder, domínio político. “A política nacional é o domínio da autoridade, [...]. A política internacional é o domínio do poder” (WALTZ, 2002, p. 158). Como definir essa força que dá origem ao poder do Estado?

Para essa elaboração, serão utilizados os critérios de Waltz, para quem a força do Estado está na sua estrutura, entendida aqui como “distribuição de capacidade”.

Para dimensionar o poder do Estado, é importante “[...] separar as capacidades econômicas, militares e políticas das nações ao medir sua capacidade de agir” (WALTZ, 2002, p. 180). Além disso, “sua posição depende de [...] *todos* os seguintes itens: tamanho da população e do território, dotação de recursos, capacidade econômica, força militar, estabilidade política e competência” (WALTZ, 2002, p. 182).

Waltz (2002, p. 182-3) utiliza-se do instrumento de comparação entre os Estados e firmas, partindo do ponto comum de que em ambas as análises sobre poder (tanto do Estado quanto da firma) há uma estrutura oligopolista, e a concentração do poder em poucos, embora indesejável, é “inerente ao sistema”:

Contar as grandes potências de uma era é quase tão difícil, ou tão fácil, como dizer quantas grandes empresas povoam um sector oligopolista de uma economia. [...] As relações internacionais podem ser vistas da mesma forma. Os cerca de 150 Estados no mundo parecem formar um sistema de grandes números. No entanto, dada a desigualdade das nações, [...] no máximo oito grandes Estados procuraram coexistir pacificamente ou lutaram pelo domínio. [...] Este desequilíbrio de poder é um perigo para os Estados fracos. Pode também ser um perigo para os fortes. [...] A igualdade deve então ser vista como uma condição moralmente desejável. [...] No entanto, a desigualdade é inerente ao sistema de Estados; não pode ser removida. No pico do poder, não mais do que um pequeno número de Estados alguma vez coexistiram

aproximadamente iguais; em relação a eles, os outros Estados sempre foram de menor importância.

A necessidade de poder é tamanha que, ainda que as capacidades militar e econômica dos Estados não sejam suficientes para o domínio, estes podem tentá-lo por outro meio, a saber, o político.

Por poder político, referimo-nos às relações mútuas de controle entre os titulares de autoridade pública e entre os últimos e o povo de modo geral. O poder político consiste em uma relação entre os que o exercitam e aqueles sobre os quais ele é exercido. Ele faculta aos primeiros o controle sobre certas ações dos últimos, mediante o impacto que os primeiros exercem sobre as mentes deles. O referido impacto pode derivar de três fontes: a expectativa de benefícios, o receio de desvantagens, e o respeito ou amor por indivíduos ou instituições. Ele pode ser exercitado por meio de ordens, ameaças, pela autoridade ou carisma de um homem ou de um órgão, bem como pela combinação de quaisquer desses meios.” (MORGENTHAU, 2003, p. 51-52)

A busca pelo poder antecede à conquista das forças plenas – militar, econômica e política.

O poder não exclui a interdependência. “Interdependência sugere reciprocidade dentre as partes, [...] significa que as partes são mutuamente dependentes” (WALTZ, 2002, p. 199). Waltz centra sua discussão na interdependência³⁵ entre grandes nações, entre uma grande potência e outra não que não o seja, com relações hierárquicas de poder pré estabelecidas:

Quando digo que a interdependência é mais profunda ou mais aberta estou a dizer alguma coisa sobre o sistema internacional, com as características do nível sistêmico definidas, como sempre, pela situação das grandes potências. Em qualquer sistema político-internacional, alguns dos

³⁵ Para efeito de terminologia, seguiremos o critério de Waltz, que trabalha o conceito de integração apenas quando esta é interna a um país; quando diz respeito à integração entre países, então ele prefere o termo interdependente.

maiores ou menores Estados são intimamente interdependentes; outros são fortemente dependentes [...]. (WALTZ, 2002, p. 200).

Voltando ao apoio dos ombros de Morgenthau (2003, p. 49),

A política internacional, como toda política, consiste em uma luta pelo poder. Sejam quais forem os fins da política internacional, o poder constitui sempre o objetivo imediato. Os povos e os políticos podem buscar, como fim último, liberdade, segurança, prosperidade ou o poder em si mesmo. Eles podem definir seus objetivos em termos de um ideal religioso, filosófico, econômico ou social. Podem desejar que esse ideal se materialize, quer em virtude de sua força interna, quer graças à intervenção divina ou como resultado natural do desenvolvimento dos negócios humanos. Podem ainda tentar facilitar sua realização mediante o recurso a meios não políticos, tais como cooperação técnica com outras nações ou organismos internacionais. Contudo, sempre que buscarem realizar o seu objetivo por meio da política internacional, eles estarão lutando por poder. [...] Ao falarmos de poder, queremos significar o controle do homem sobre as mentes e ações de outros homens.

Como forma de se estabelecerem na escala forte, países que desejam a dominação política, buscam o poder. Entretanto, como bem salienta Morgenthau (2003, p. 50),

[...] nem toda ação que um país desenvolva com respeito a um outro será de natureza política. Muitas dessas atividades são tomadas normalmente sem qualquer consideração de poder e não afetam, de modo geral, o poder da nação que as realiza. Enquadram-se nesta categoria muitas atividades legais, econômicas, humanitárias e culturais. Assim, normalmente, uma nação não estará se engajando em política internacional ao concluir um tratado de extradição com uma outra, ao intercambiar mercadorias e serviços com outros povos, [...]. Em outras palavras: o envolvimento de uma nação no campo da política internacional constitui somente um dos tipos de atividade com que uma nação pode participar da cena internacional.

É na busca pelo poder, ou não, que as capacidades dos Estados aparecem e se desenvolvem. No caso da capacidade econômica, podemos interpretá-la como representada pela capacidade comercial, pela representação de empresas (no caso, multis e transnacionais), pela sua capacidade empreendedora.

A ação da multinacional, cerne do poder econômico – ainda que com capital de origem não-estatal – é, em outro território estatal, representativa do seu Estado de origem. Isso fica claro quando seus interesses são contrariados, pois elas recorrem ao seu Estado, que através de seus representantes diretos (cônsules, embaixadores, etc.), age como seu “porta-voz” para a exigência de uma explicação. A estratégia de expansão é da empresa, assim como o lucro advindo dela. A empresa é independente do Estado. No entanto, quando contrariada em outro país, é necessária a ação estatal para ajudá-la.

Quanto maior o poder do país de origem da multinacional – tríade política, militar e econômica –, certamente maior será o seu poder, como firma, em outro país. Se o país onde ela se instala é menos poderoso do que o seu de origem, então é necessário avaliar a medida da relação entre os dois países. Se de subserviência, a relação será evidentemente hierárquico – autoritária (se não ajudar minhas empresas também deixarei de te ajudar e nós veremos quem perderá mais...). Se de igualdade, então provavelmente haverá uma concorrência com tendência oligopolista, porque entre competição de gigantes, os menores perdem (ver Quadro de Tendências na Conclusão desta tese)..

Quanto mais fraco um Estado, maior sua preocupação com a própria sobrevivência, e, neste cenário, em que multinacionais trazem consigo empregos, tecnologias, (pagamentos de) impostos, *status* de modernidade, além de contribuírem objetivamente com a formação bruta de capital fixo do país, etc., é comum que tal Estado ceda às pressões. É um ajuste por meio do qual os Estados equilibram suas capacidades com sua necessidade de bem-estar. Se as

primeiras forem maiores do que a segunda, então as concessões provavelmente também serão crescentes, embora o Estado esteja lutando pelos seus próprios interesses.

Como conclui Waltz (2002, p. 212) “Como deveríamos esperar num mundo de nações altamente desiguais, algumas são severamente limitadas enquanto outras têm um vasto leque de escolhas; algumas têm pouca capacidade para afectar eventos fora de suas fronteiras enquanto outras têm imensa influência”.

Neste mundo de desiguais e de desigualdades, restam os poetas que, ao utilizarem mais intensamente o outro lado do cérebro, tornam tudo possível...

BOX 4

País

[...]

*Yo habito ahora la delicadeza
de grandes ríos inmóviles, de riberas
pintados por los años más claros y tenaces:
todos los dramas se terminaron antes:
las guerras se enterraron por un pacto
entre el honor y el olvido:
nadie tiene derecho al martirio ni al hambre:
hay que entrar a la casa dorada del otoño*

NERUDA, P. País. In: **Antologia Fundamental Pablo Neruda**. Santiago: Pehuen Editores, 1988. p. 461.

Os Estados se utilizam de todas as suas capacidades conforme suas necessidades e interesses. Assim, entre países fortes e fracos, por exemplo, a utilização de estratégias militares pode nem chegar a ser necessária, como explica Marini (1977, p. 32):

En efecto, a medida que el mercado mundial alcanza formas más desarrolladas, el uso de la violencia política y militar para explotar a las naciones débiles se vuelve supérfluo, y la explotación internacional puede descansar progresivamente en la reproducción de las relaciones económicas que perpetúan y amplifican el atraso y la debilidad de esas naciones.

Um caso histórico, curioso, de dominação sem intervenção militar ocorreu na Europa do século XVIII, quando a Inglaterra se apropriou da ex-potência Portugal, conforme explicou Marquês de Pombal:

BOX 5

[...] Portugal oferecia privilégios comerciais à Inglaterra em troca de proteção política contra a Espanha. As consequências já haviam sido resumidas pelo Primeiro Ministro e “Colbert” de Portugal, o marquês de Pombal, em 1755:

“A monarquia portuguesa estava em seu último alento. Os ingleses tinham constrangido firmemente a nação a um Estado de dependência. Eles a tinham conquistado sem a inconveniência de uma conquista militar [...] Portugal estava impotente e sem vigor, e todos os seus movimentos eram regulados pelas vontades da Inglaterra [...] Em 1754 Portugal quase não produzia nada para seu próprio sustento. Dois terços das suas necessidades políticas eram supridas pela Inglaterra [...] A Inglaterra tornou-se a soberana de todo o comércio de Portugal; todo o comércio do país era efetuado por seus agentes. Os ingleses eram ao mesmo tempo os fornecedores e os varejistas de tudo o que era necessário para a vida do país. Monopolizando tudo, nenhum negócio era efetuado a não ser por suas mãos [...] Os ingleses vieram a Lisboa para monopolizar até o comércio do Brasil [...]”. (*apud* FRANK, 1980, p. 125).

Diferentemente do caso relatado no Box acima – entre dois países centrais e, ainda assim um se sobrepõe ao outro pelo poder econômico –, esta análise está voltada para a relação entre dois países latino-americanos (periféricos) e os países centrais. Apesar do exemplo relatado pelo Marques de Pombal, para Cardoso e Faletto (2004, p.100), é o poder político que permite a exploração econômica:

O significativo, do ponto de vista das formas de dominação, no caso dos países com economia de enclave³⁶, reside em que a estrutura de domínio manifesta de forma mais direta a subordinação política dos setores operários e camponeses aos grupos dominantes. [...] Na estrutura de domínio das situações de enclave, é por meio da relação política que se torna possível a exploração econômica; dessa maneira, os grupos dominantes nacionais vinculam-se à empresa estrangeira mais como classe politicamente dominante que como “setor empresarial”; ao contrário, são as empresas estrangeiras que estabelecem relações diretamente econômicas com os setores operários e camponeses. Em consequência, a própria debilidade econômica dos grupos nacionais de poder os obriga a manter uma forma de dominação mais excludente, pois sua vinculação com o setor de enclave (necessária para manter-se no poder) depende da capacidade que tenham para assegurar uma ordem interna que ponha à disposição daquele a mão de obra indispensável para a exploração econômica e que assegure a viabilidade dos contratos feitos com o setor de enclave.

³⁶ Economia de enclave (industrial): Economia, posta em um espaço (sub) periférico, entendida como toda aquela que roda com capital e tecnologia exógenos, atraídos mediante vantagens competitivas estáticas (fundamentalmente incentivos fiscais), onde os lucros retornam aos donos do capital residentes em outras praças [...] (CARDOSO; FALETTO, 2004, p. 100).

2.5 Conclusão

Brasil, Colômbia, EUA são peças da sociedade internacional. Brasil e Colômbia não compõem um sistema internacional, pois a ação de um não gera diretamente consequência sobre o outro. Entretanto, eles têm um ponto de interesse comum, que é a venda de café verde para o mercado internacional.

Os Estados Unidos, por sua vez, na condição de país forte – sob todos os aspectos: político, militar, empreendedor e econômico –, gera reações tanto no Brasil quanto na Colômbia (e no mundo), configurando-se assim um sistema internacional, de acordo com o conceito construído por Hedley Bull.

Mesmo que não constituam um sistema internacional fechado entre si, os Estados envolvidos em nossa análise correlacionam-se, quer estabelecendo linhas comerciais, quer tomando decisões conjuntas. Assim, não parece fundamental ser periférico ao sistema, porque de todo modo faz-se parte dele, ou ser central. De fato, estão todos articulados, em maior ou menor grau, e sua capacidade de obter maiores vantagens ou desvantagens nesse processo dependerá da força que tiverem – de intensidade variável – e do uso que fizerem dela.

A variabilidade da intensidade da força não é característica exclusiva dos Estados, ela também aparece em outros atores. A resposta para a pergunta sobre se um ator é forte ou fraco depende da força do outro ator com quem ele é comparado, caracterizando o que chamamos de modelo “Dinâmico-Espiral”: nele, os atores serão fortes ou fracos conforme a força do outro e em função dos cenários internacionais que também mudam (ver a Conclusão final da tese).

É difícil identificar em qual das tradições das teorias das relações internacionais o modelo “Dinâmico-Espiral” se encaixa: se na realista (ou hobbesiana), na racionalista (groeciana), ou na revolucionista (kantiana). Não é sem razão a complexidade da percepção: na

tradição hobbesiana, os Estados têm vocação para a guerra – embora poucos apresentem capacidade militar suficiente para aceitar esse desafio; a revolucionista, por sua vez, percebe a força nos vínculos sociais, enquanto para os racionalistas as relações se estabelecem no nível dos Estados.

Parece evidente que não é o modelo “Dinâmico-Espiral” que deve se encaixar em alguma dessas tradições, mas o inverso, todas se encaixam no “Dinâmico-Espiral”, uma vez que cada ator utiliza suas forças da maneira que mais lhe convier, até mesmo negando essa força no caso de querer cooperar com outro. Não se pode afirmar que quaisquer das tradições esteja errada, porque cada uma parte de um foco diferente. O que se pode afirmar é que ao sobrevalorizarem o critério da força, tornando-o determinante – tendência perceptível em todas – subestimam outros critérios que também podem ser decisivos.

Na próxima Parte deste estudo será apresentada uma análise histórico-econômica do mercado internacional de café verde, complementada por pesquisas empíricas no Brasil e na Colômbia.

Parte III – Vertentes econômicas da produção de café

3.1 Introdução

[...] O que nos interessa agora é examinar as *relações entre as camadas na dinâmica do desenvolvimento*. (PINTO³⁷ in BIELSCHOWSKY, 2000, p. 574)

Este estudo partiu da hipótese de que a tendência de queda nos preços do café verde está relacionada ao fato de oferta do grão ser maior do que a demanda, fortalecida pelas concentrações no mercado de cafés torrados e moídos (oligopólio) e na aquisição dos grãos por poucas transnacionais do setor (oligopsônio).

Apesar da dificuldade na obtenção de dados sobre a aquisição de café verde pelas multinacionais e sobre a participação das indústrias nos mercados consumidores em que atuam, centrais ou periféricos, pode-se afirmar que a estrutura econômica deste setor apresenta características de oligopsônio na aquisição de café verde; de pulverização na produção; e de oligopólio nos mercados consumidores.

Diferentemente do que se possa imaginar, a globalização da década de 90 não intensificou a concentração nos mercados consumidores: ela é anterior a esta última fase globalizadora e é acentuada, conforme mostra ORLANDI (1982, p. 21) com dados referentes a 1974:

En el informe del Gerente General de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, presentado al XXXIII Congreso Anual de Cafeteros de ese país en 1974 se señalaba:

“Debemos recordar que el fenómeno de concentración de la industria del tostado de cafés es cada vez más acentuado y que ... de acuerdo con los estimativos de expertos en este tema, hoy día tres tostadoras controlan cerca del 35% del consumo en países importadores. Con ocho tostadoras parece que la cifra llega por encima del 60%” [...].

³⁷ PINTO, Aníbal. **Natureza e implicações da “Heterogeneidade estrutural” da América Latina**. In: BIELSCHOWSKY, R. “Cinquenta anos de pensamento na Cepal”. Rio de Janeiro: Record, 2000. v.2, p. 567-588.

Reiterando-se que este não é um processo recente, de acordo com informações de ORLANDI (1982, p. 23), na Alemanha, em 1977, cinco empresas controlavam 70% das vendas nacionais de café tostado, enquanto três empresas controlavam 73% do mercado de solúvel. No Reino Unido, por sua vez, no mesmo ano, a Nestlé detinha 39% do mercado, seguida pela General Foods e Broke Bond Oxo (empresa nacional), com 19% e 7% respectivamente.

Enquanto Orlandi apresentou dados da década de 70, Davila, confirmando a concentração dos mercados como fenômeno que se repete nas últimas décadas, evidencia o mesmo fenômeno em fins da década de 90. Para a autora, “os países (europeus) concentram em no máximo duas empresas mais da metade do mercado de café torrado e moído”, com exceção da Áustria e da Espanha, que “concentram em duas empresas mais de 40% do mercado” (DAVILA, 2009, p. 128), conforme mostra a Tabela que segue, com informações sobre “o aumento na concentração das indústrias torrefadoras de café no mercado europeu, nos anos de 1995 e 1997”:

Tabela 1: Concentração das indústrias torrefadoras na União Europeia em 1995 e 1997

<i>Countries</i>	1995		1997	
	<i>Companies/Brand</i>	<i>Shares</i>	<i>Companies/Brand</i>	<i>Shares</i>
<i>Germany</i>	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	28	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	30
	<i>Tchibo</i>	13	<i>Tchibo/Eduscho</i>	25
	<i>Eduscho</i>	15	<i>Aldi</i>	12
	<i>Melitta</i>	10	<i>Melitta</i>	10
<i>France</i>	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	45	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	45
	<i>Douwe Egberts</i>	15	<i>Douwe Egberts</i>	15
	<i>Lavazza</i>	8	<i>Lavazza</i>	8
<i>Netherlands</i>	<i>Douwe Egberts</i>	69	<i>Douwe Egberts</i>	69
<i>Spain</i>	<i>N/a</i>		<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	21
			<i>Douwe Egberts</i>	21
			<i>Nestlé</i>	20
<i>UK</i>	<i>Nestlé</i>	51,6	<i>Nestlé</i>	51,3
	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	19,8	<i>Kraft Jacobs Suchard</i>	20,8
	<i>Own Label</i>	19,0	<i>Own Label</i>	19,4
	<i>Douwe Egberts</i>	2,7	<i>Douwe Egberts</i>	2,8
	<i>Pauling</i>	2,0	<i>Pauling</i>	1,6
	<i>Van den Bergh</i>	2,2	<i>Van den Bergh</i>	1,7
<i>Belgium (1)</i>	<i>Douwe Egberts</i>	50	<i>Douwe Egberts</i>	52

	<i>Own Label</i>	29	<i>Rombouts</i>	10
	<i>Rombouts</i>	6	<i>Nestlé</i>	7
<i>Austria</i>	<i>Eduscho</i>	25	<i>Eduscho</i>	22
	<i>Jacobs</i>	21	<i>Jacobs</i>	24
	<i>Hofer</i>	14	<i>Hofer</i>	15
	<i>Meinl</i>	9	<i>Meinl</i>	10
<i>Sweden</i>			<i>Kraft J. Suchard</i>	53
			<i>Lofbergs Lilla</i>	17
<i>Finland</i>	<i>Pauling</i>	45	<i>Pauling</i>	44
	<i>Meira Oy</i>	29	<i>Meira Oy</i>	28
	<i>Viking</i>	13	<i>Viking</i>	13
	<i>Tukospar</i>	11	<i>Tukospar</i>	12

Fonte: FLORES JR.; CALFAT *apud* DAVILA, 2009, p.128.

Certamente o mercado norte-americano não apresenta perfil diferente do europeu. No mercado norte-americano, “*By the 1990s three companies were responsible for 80 percent of the U.S. coffee market: General Foods, Proctor and Gamble and Nestlé and dominated much of the international market as well. Nestlé alone bought 10 percent of the world's coffee crop annually*” (TOPIC, [s.d.], p. 23).

Continua Topic,

Not only has the U.S. market been taken over by a handful of companies, these companies have expanded internationally. In 1978 the four firm concentration ratio for the eight largest country markets was 59 percent for roasted coffee and 75 percent in soluble coffee (almost all of which was produced by Nestlé and General Foods.) Since then concentration has grown ([s.d.], p. 23).

Segundo ORLANDI (1982, p. 22), “*En los Estados Unidos, se calcula que para el total nacional de café tostado y soluble (em 1973), las dos empresas más importantes, General Foods y Procter and Gamble, a través de sus distintas marcas, controlan el 50% del mercado [...]*”.

Esse autor traz ainda outras informações muito importantes. A primeira, sobre o fato de, no mercado norte-americano, o mercado de “café ser controlado por empresas que, em sua maioria, (o café) não constitui o produto principal (das empresas)” (ORLANDI, 1982, p. 22). O autor explica que “*estas empresas han podido mantener su liderazgo gracias a una política*

de muy intensa promoción publicitaria”. A consequência disso foi o processo de concentração sucessiva que se verificou nos EUA: “[...] *el número de tostadores independientes disminuyó drásticamente en los Estados Unidos de 261 en 1963 para 40 en 1978*” (ORLANDI, 1982, p. 23).

TOPIC ([s.d.], p. 24) concorda com Orlandi e conduz sua análise para a importância dos anúncios publicitários como ferramentas de domínio e ampliação dos mercados³⁸, além dos processos de aquisição realizados.

³⁸ *The growth of the vast U.S. market for coffee and the beverage's privileged social function led to a paradoxical situation. A few companies expanded both vertically and horizontally to create oligopolies. In 1933 already, two companies, Standard Brands and General Foods, spent half of coffee's \$6,000,000 radio publicity expenditures. With the advent of television two decades later, coffee ad budgets ballooned. Success in the post-war mass food processing industries depended upon market power, that is, capital and access to supermarket shelves. Giant food conglomerates such as General Foods, Coca Cola, Ralston Purina bought up smaller successful coffee companies. Many of the conglomerates had little history in coffee nor artisanal tradition as earlier coffee roasters such as Chase and Sanborn, or Maxwell House had had. They sold nationally with little attention to regional preferences. Moreover, the mechanization of coffee processing had permitted dumbing down of roasting techniques since constant heat allowed temperature and time measurements to replace the eye of the expert roaster in determining a proper roast. With customers buying five pound cans of roasted coffee, the quality of the roast was not important since it would be stale well before the can was empty. A result of the growth of conglomerates and supermarkets was that a small number of roasters dominated that trade. By the 1950s the five largest roasters in the United States roasted over onethird of all coffee and held 78 percent of all stocks. By the 1990s three companies were responsible for 80 percent of the U.S. coffee market: General Foods, Procter and Gamble and Nestlé and dominated much of the international market as well. Nestlé alone bought 10 percent of the world's coffee crop annually. They used market power and advertising to dominate the coffee market. By 1996, two enormous companies, Phillip Morris (\$135 million) and Procter and Gamble (\$95 million) spent two thirds of the U.S. \$354 million coffee advertising budget. A small group of international traders such as Cargill also came to dominate the international trade in coffee. As the leading brands have become merged into some of the largest companies in the world, (for example Folgers is owned by Procter and Gamble) they have become overshadowed by more global corporate strategies. The parent companies are not coffee concerns. Phillip Morris owns Kraft Foods which bought up General Foods. It owns Maxwell House, Sanka, Brim, Yuban and General Foods' International Coffee brands. (Ironically the owner of all these coffee companies originated by Charles Post who fought against arabica coffee in the cereal Phillip Morris owns not only several competing coffee brands, but also coffee substitute brands such as Sanka and competing convenience drinks such as Kool-Aid, Capri Sun, Crystal Light. Not only has the U.S. market been taken over by a handful of companies, these companies have expanded internationally. In 1978 the four firm concentration ratio for the eight largest country markets was 59 percent for roasted coffee and 75 percent in soluble coffee (almost all of which was produced by Nestlé and General Foods.). Since then concentration has grown. So technology, life style changes, and a revolution in distribution changed the nature of coffee's appeal. No longer a cheap luxury, convenience and price became more important than quality, particularly when it was consumed at a coffee shop with a "bottomless cup", that is, free refills. (...).*

Orlandi conclui (1982, p. 23):

Es de algún modo paradójico anotar que mientras para la mayor parte de los países exportadores el café representa un porcentaje muy elevado de las exportaciones, a menudo mayoritario, para las empresas que controlan el mercado de importación el café no constiuye más que uno dentro de una vasta gama de productos comercializados. Para quien tenga alguna noción de teoría del mercado en condiciones de ologopólio, las consecuencias de lo anterior son fáciles de imaginar.

Apesar da constatação da presença de oligopólio, ORLANDI (1982, p. 21), afirma que “las empresas transnacionales no intervinien en, salvo muy contadas excepciones, ni en la producción ni en la exportación de café en América Latina”.

A hipótese de concentração oligopolística é também confirmada por Fitter e Kaplinsky (2001, p. 16), que apresentaram a Tabela 2, reproduzida a seguir, onde as cinco maiores companhias aparecem detendo 58,4% do mercado europeu em 1998, em movimento crescente desde o ano de 1995:

Tabela 2: Concentração no mercado de café torrado europeu

	1995	1995	1998	1998
Empresas	Milhões de sacas	%	Milhões de sacas	%
Kraft General Foods Jacob Suchard (US/Ger)	8	19,4		
Nestlé (Swiss)	5,2	12,6	7,5	19,1
Douwe Egberts (Dutch)	4,5	10,9	4,5	11,5
Tchibo (Ger)	2	4,9	3,8	9,5
Eduscho	1,8	4,4		
Lavazza (Ita)			1,7	4,3
Top 5	21,5	52,2	23	58,4
Top 10		67,8		

Fonte: FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 16.

Outra diferente fonte (FLORES; CALFAT *apud* DAVILA, 2009, p. 127) apresentou a concentração no segmento de torrefação e moagem pelas cinco maiores transnacionais (oligopólio), responsáveis pela aquisição de 69% do café verde³⁹ em 2001, conforme apresenta a Tabela 3 a seguir:

Tabela 3: Participação das líderes de torrefação no mundo:

Torrefadoras	%
Nestlé	25
Phillip Morris (Kraft Jacobs Suchard)	24
Sara Lee/ Dowe Egberts	7
Procter & Gamble	7
Tschibo/Eduscho	6
Total	69

Fonte: FLÔRES e CALFAT *apud* DAVILA, 2009, p. 125.

Reforçando o fato de que a concentração é um processo que se estende historicamente, SILVA *et al.* (2008, p. 47), pesquisadores da FNC, afirmam que “*De echo, a comienzos del presente siglo apenas cinco empresas comercializadoras controlaban el 48% de la actividad de su negocio, mientras que, para 2006, cinco tostadoras controlaban 47% de la actividad del suyo*”. Os autores apresentaram a seguinte tabela sobre a concentração da indústria internacional de café⁴⁰:

Tabela 4: Concentração da indústria internacional de café

Tostadoras (2006)	Milhões de sacas
Nestlé	12,5
Kraft	12
Sara Lee	8
Folger	4,8
Tchibo	4
Subtotal (47% do mercado mundial)	41,3

Fonte: Volcafé *apud* SILVA *et al.*, 2008, p. 47.

³⁹ FLÔRES; CALFAT, 2002, p. 14.

⁴⁰ A concentração é verificada no segmento de tostados do tipo *standard*. Sobre o segmento de cafês especiais ou *gourmet*, verifica-se pulverização em milhares de pequenas empresas, segundo Silva, Samper, Reina & Fernández (2008, p.48)

Por se tratar de diferentes fontes – Flôres e Calfat e Silva *et al.* –, não se pode afirmar que a concentração esteja diminuindo (de 69% para 47% de 2001 para 2006). O indiscutível aqui é a presença da concentração não como um fator contemporâneo do mercado. Para Davila (2009, p. 129), a formação deste oligopsônio [...] deteriora as condições de negociação e torna este mercado muito atraente para as indústrias”, conforme comprova em números o discurso de OSORIO (2002, p. 1)⁴¹:

[...] Enquanto no início da década de 90 registrava-se faturamento entre US\$ 10 bilhões e US\$ 12 bilhões para os países produtores, e vendas de cerca de US\$ 30 bilhões para os países industrializados, em 2002, a desigualdade entre produtores e industriais cresceu: enquanto os primeiros amargaram uma diminuição para US\$ 5,5 bilhões no faturamento, cerca de 50%, países industrializados ampliaram suas receitas para US\$ 70 bilhões, alta de 133%.

O crescimento do faturamento nos países consumidores e a diminuição nos países produtores também foi registrada por SILVA *et al.* (2008, p. 43), quando afirmam que nos anos oitenta os países consumidores gastavam cerca de US\$ 30 milhões ao ano com café e os países produtores recebiam cerca de US\$ 11 milhões; em 2005, esses números saltaram para US\$ 75 milhões entre os consumidores e caíram para US\$ 10 milhões entre os produtores. A razão para essa diferença concentra-se principalmente no “agregar valor” da cadeia. Os autores deram o seguinte exemplo: uma libra de café comprada por um dólar, em 2005, era comercializada a US\$ 78 por libra depois de processada e vendida em xícaras em uma cafeteria. Ou seja, esta libra de café multiplicou seu preço em 78 vezes do país de origem até o consumidor final⁴² (*idem*, 2008, p. 42).

TOPIC ([s.d.], p. 24) não apenas concorda com o argumento de que o aumento dos lucros concentrou-se nos países consumidores, como também explica a maneira como isso

⁴¹ Nestor Osório é presidente da Organização Internacional do Café (OIC).

⁴² Os autores lembram que esse valor é bruto, isto é, não desconta gastos com aluguel, pagamentos de empregados, etc.

aconteceu apesar da posição aparentemente confortável de controle do mercado por parte do Brasil e da Colômbia⁴³:

The majority of the final price of coffee in say 1880 went to people in the cultivating countries. Increased processing in the US and other consuming countries was initially offset by the oligopsonic position of Brazil and other Latin American producers. Eventually they formed the International Coffee Organization which set international quotas. Thus the coffee growers were able to assert substantial market power even as the number of roasters and other consuming country actors declined. John Talbot estimates that the trend has been “toward higher value added in the consuming countries from around 30 percent of wholesale in the late 1970s to around 50 percent in the early 1990s”⁴⁴. In 1979 the average import price of coffee into the U.S. (cif) was \$3.34 per kilo while the retail price was \$5.07. The 34 percent margin was considerable below the margin in Italy (54 percent), France, (54 percent) or West Germany (64 percent). Since the end of the ICO in 1989, however, retail prices rose while wholesale prices fell by one half, increasing still further the profits of the conglomerates. By the 1990s only 16 percent went to people in the growing countries, 6 percent for transport, and 78 percent to roasting, grinding, packing, trucking, and retailing. Talbot estimates that 80 to 90 percent of the bulk surplus was controlled by transnational companies in the consuming countries. In fact the term “consuming country” has become a misnomer. One could truly conclude that the United States is no longer just the world’s greatest coffee consuming country, it is the greatest coffee producer. There are politically-motivated groups working for social justice rather than profit such as Oxfam and Fair Trade who are attempting to slow down or reverse the trend.

O estudo de John Talbot, citado por Topic, pela sua importância aparece também nos trabalhos de Fitter e Kaplinsky (2001, p. 14). A “Figura 5” por eles apresentada foi reproduzida aqui no Gráfico 1 abaixo, que ilustra as parcelas de ganhos que ficaram nas mãos dos países consumidores e nas mãos dos produtores entre 1965 e 1999:

⁴³ Ver em Preços (p. 112), maiores informações sobre a formação de oligopólio entre Brasil e Colômbia.

⁴⁴ *Apud* Topic ([s.d.], p. 24): TALBOT John. *Where Does Your Coffee Dollar Go. The Division of Income and Surplus Along the Coffee Commodity.*

Gráfico 1: Distribuição dos lucros na cadeia cafeeira: participação no preço final (1965-1999)

Source: Update of data in Talbot 1997b

A parcela fica retida nos países consumidores porque a diferença de preços praticados entre o que se paga aos produtores e o que se cobra pela indústria de torrefação é significativa, conforme mostra o Gráfico 2 que segue:

Gráfico 2: Preços pagos aos produtores do Brasil e da Colômbia e preços cobrados no mercado norte-americano

O que a hipótese deste estudo não levou em consideração – mas que também reforça a hipótese inicial – é a influência dos *traders*, também grandes concentradores do mercado e, segundo informações do mercado, muitas vezes intermediários entre os produtores e as indústrias. Confirmam a presença das *traders* as informações de que, em 1999, “as quatro maiores *traders* responderam pela comercialização de 41% do café verde produzido no mundo” (FLÔRES; CALFAT *apud* DAVILA, 2009, p. 127). E também informações presentes na “tabela 5” de Fitter e Kaplinsky (2001, p. 15), também reproduzida aqui na tabela abaixo:

Tabela 5: Concentração no mercado internacional de café verde

Table 5: Market concentration in global coffee bean trade

	<i>Turnover in millions of bags</i>			
COMPANY	1989	1991	1993	1995
Rothfos	9.0	9.0	12.0	9.0
E.D. & F. Mann	5.0	4.5	6.0	5.0
Volcafe	4.0	4.0	7.0	6.5
Cargill	4.0	4.0	5.5	3.5
Aron	4.0	4.5	3.5	3.5
World Total	71.4	70.6	72.6	66.3
Total of top 5	26.0	26.0	34.0	27.5
% World Total				
Top 5 firms	36.4	36.8	46.8	41.5
Top 10 firms				62.2

Source: Wheeler (personal communication)

Os pesquisadores Boot , Wunderlich e Bartra (2003, p. 6) apresentam os mesmos números de Fitter e Kaplinsky (2001)⁴⁵, e concluem que “*The described concentration of large exporters and roasters has created an oligopolistic market model⁴⁶. The market for coffee is driven by a limited group of participants. As a result, exporters – often vertically forward integrated⁴⁷ – and multi-national roasters can exert their power much easier than the smaller players in the producing country*”.

Esta é, portanto, a comprovação de parte da hipótese desta tese de que o mercado é concentrado. Como afirma Davila, “É um mercado com estrutura de oligopsônio e, ao mesmo tempo, de oligopólio” (2009, p. 128), e pulverizado no meio.

3.1.2 Pulverização: casos do Brasil e da Colômbia

⁴⁵“ In 1989, the largest six traders were responsible for 35% of the global coffee trade (Neumann/Rothfos 16%, Volcafe 13%, Cargill and Esteve combined 12%, Aron 5%, Man 4%); by 1994 their share had increased to more than 40%, and by 2001, the largest traders accounted for more than 50% of the international trade in green coffee.” (BOOT; WUNDERLICH e BARTRA, 2003, p. 6).

⁴⁶ Grifo nosso.

⁴⁷ “The world's largest exporters are nowadays forward integrated into the consuming countries. They have become importers as well and in most cases, their infrastructure in the consuming country includes marketing, sales, quality inspection, logistics, and sometimes even warehousing” (BOOT; WUNDERLICH e BARTRA, 2003, p. 6).

Brasil e Colômbia reúnem cerca de 800 mil produtores de café, de um total de cerca de 1,5 milhão de produtores na América Latina⁴⁸.

A estrutura cafeeira na Colômbia sofreu um processo de fragmentação nas últimas décadas, conforme explica Garcia⁴⁹ (*apud* DAVILA, 2009, p. 51):

[...] el número de sitios se incrementó de manera sorprendente, al pasar de 297 mil en 1970 a 668 mil en 1997. En consecuencia, el tamaño medio de las fincas cafeteras paso (sic) de 14.8 hectáreas a 5 hectáreas, mientras que el tamaño medio de los cafetales se redujo (sic) de 3.5 a 1.3 hectáreas. Actualmente la mayoría de los caficultores son propietarios de pequeñas unidades y de plantaciones de café aún más pequeñas.

Na Colômbia, produz-se eminentemente arábica, e cerca de 70% dos produtores comercializam sua safra diretamente com a FNC.

O Brasil, por sua vez, abriga 286.843 estabelecimentos produtores de café, segundo dados do Censo Agropecuário de 2006, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Desse total, 70% dedicaram-se à plantação de arábica e 30% de robusta ou canephora. A produção de café em grão registrada no Censo de 2006 foi de 2,3 milhões de toneladas, volume 26% maior do que o registrado no Censo de 1995-96. A área plantada, por sua vez, sofreu diminuição de 6,9%, mas o rendimento médio cresceu 35,3%, segundo a mesma referência.

Estima-se que quase 90% comercializam sua produção diretamente com indústrias processadoras de café locais, ou com alguma cooperativa próxima da região onde está instalada a fazenda. Diferentemente da Colômbia, as áreas dos estabelecimentos rurais no Brasil são grandes. Enquanto lá a maioria concentra-se em sítios de até cinco hectares, no

⁴⁸ FLORES *et al.*, 2002, p. 29.

⁴⁹ GARCIA, Julián. **Evolución de la distribución de los sitios cafeteros hacia una regionalización de la caficultura colombiana**. Bogotá: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, [s.d.].

Brasil, embora não existam estudos específicos sobre a categoria café, percebe-se, pela Tabela 6 que segue, que a maioria dos estabelecimentos rurais no Brasil possuem mais de mil hectares; entre os menores, de até dez hectares, o IBGE contabilizou a menor parcela: 0,02% do total (de 100 hectares a mais de 1000 hectares, juntos, representam quase 80% dos estabelecimentos rurais):

Tabela 6 - Área dos estabelecimentos rurais (em hectares): Brasil - 1985/2006

	1985	1995	2006
Total	374 924 421	353 611 246	329 941 393
Menos de 10 ha	9 986 637	7 882 194	7 798 607
De 10 ha a menos de 100 há	69 565 161	62 693 585	62 893 091
De 100 ha a menos de 1 000 há	131 432 667	123 541 517	112 696 478
1 000 ha e mais	163 940 667	159 493 949	146 553 218
Fonte: IBGE, Censos Agropecuários 1985/2006. Disponível em: < http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/brasil_2006/tab_brasil/tab9.pdf > Acesso em 09 jan. 2010.			

Os perfis completos das cafeiculturas no Brasil e na Colômbia estão adiante. Neste momento objetivou-se apresentar a pulverização desses dois países produtores frente aos mercados oligopolista e oligopsônico.

3.2 Panorama Histórico-Econômico do Mercado de Café

“Os sistemas econômicos são julgados mais pela quantidade e qualidade dos seus produtos do que pelo destino dos seus produtores. Os sistemas político-internacionais são julgados mais pelo destino das unidades do que pela quantidade e qualidade dos seus produtos⁵⁰”.

O objetivo desta parte do estudo é apresentar o mercado internacional de café verde em números, ilustrados em gráficos e tabelas, destacando, claro, o Brasil e a Colômbia. Ela está dividida em duas partes: a Parte I aborda áreas, volumes de produção, produtividade, volumes exportáveis e de consumo interno. Já a Parte II dedica-se aos preços.

Parte I: Áreas, volumes de produção, produtividade, exportações e consumo doméstico – comparativos entre Brasil, Colômbia e o mercado mundial.

O Gráfico 3 abaixo, introdutório, ilustra a situação clássica de oferta maior do que a demanda que historicamente caracteriza o mercado internacional de café. Note-se que apesar de a última safra ter ficado aquém do consumo, os estoques ainda conseguem suportar as necessidades dos mercados, embora haja muita especulação sobre a suficiência ou não desses mesmos estoques.

⁵⁰ WALTZ, 2002, p. 190.

Gráfico 3: Oferta e demanda mundial de café (1980 – 2008)

Fontes: Consumo 1961 a 2003: FAO - <<http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor>>
 Consumo 2004 a 2008 e Oferta: International Coffee Organization (OIC) – Disponíveis em:
 <<http://dev.ico.org/historical/1980-89/PDF/GROSSSTOCKS80-89.pdf>> Acessos em julho 2009.
 <<http://dev.ico.org/historical/1990-99/PDF/GROSSOPSTOCKS.pdf>> Acessos em julho 2009.
 <<http://dev.ico.org/historical/2000+/PDF/GROSSOPSTOCKS.pdf>> Acessos em julho 2009.
 <<http://dev.ico.org/historical/1980-89/PDF/TOTPRODUCTION80-89.pdf>> Acessos em julho 2009.
 <<http://dev.ico.org/historical/1990-99/PDF/TOTPRODUCTION.pdf>> Acessos em julho 2009.

A Tabela 7, abaixo, apresenta a produção média por país nas décadas de 60, 70, 80, 90 e nos primeiros anos dos 2000. Nela é possível perceber duas informações importantes, justificativas frequentemente usadas por analistas para explicar as quedas nos preços do início dos anos 2000: o aumento da produção no Brasil, que já era o maior produtor mundial, e a entrada no mercado do Vietnã⁵¹. Este país, que em quantidade aproximou-se da Colômbia,

⁵¹ Segue Gráfico 20 “Produção total de robusta”, que ilustra o aumento na produção de robusta nos períodos de 1975 a 2006:

exporta cerca de 12 milhões de sacas de 60 quilos ao ano; entretanto, com sua sua rápida ascensão, inundou o mercado com café robusta, de preço menor do que o arábica.

Tabela 7: Produção mundial de café – 1961/2004 (média por país)

Mundo. Produção Média por País – 1961/2004

(Em Milhões de Toneladas)

PAÍS	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2004	1961-2004	VARIAÇÃO (%) 1961-2004
Brasil	1,52	1,18	1,56	1,42	2,23	1,49	10,13
Vietnã	0,01	0,01	0,03	0,33	0,78	0,15	19.656,10
Indonésia	0,14	0,20	0,35	0,47	0,67	0,33	581,16
Colômbia	0,48	0,57	0,74	0,77	0,68	0,64	50,67
México	0,17	0,21	0,32	0,33	0,31	0,26	145,51
Índia	0,06	0,10	0,15	0,21	0,29	0,15	536,57
Guatemala	0,11	0,16	0,19	0,23	0,24	0,18	120,68
Etiópia	0,15	0,18	0,18	0,22	0,22	0,19	72,68
Uganda	0,16	0,16	0,15	0,19	0,19	0,17	97,66
Honduras	0,03	0,05	0,08	0,14	0,18	0,09	729,84
Mundo	4,25	4,52	5,69	6,22	7,53	5,38	70,51

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf. Acesso jul. - ago. 2009

O consumo, por sua vez, considerado estagnado nos principais centros consumidores, nas décadas de 60 e 70 apresentou variação negativa na América do Norte (conforme mostra

a Tabela 8 abaixo), continente que abriga os EUA, maiores consumidores mundiais do grão. A Europa, por sua vez, com outros gigantes mercados de consumo (Alemanha, Itália e França, entre outros), apresentou variações nas taxas de crescimento que, embora positivas, foram decrescentes até os anos 2000.

Tabela 8: Taxa de crescimento do consumo mundial de café – 1961/2003

Mundo. Taxa de Crescimento do Consumo de Café por Continente – 1962/2003
(Em %)

CONTINENTE	1962-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2003	1961-2003
Ásia	9,71	7,34	2,89	8,48	0,96	6,60
América Central	1,76	9,35	1,38	15,54	6,34	7,09
África	5,89	22,48	3,74	7,05	12,47	10,07
Europa	5,11	2,68	2,36	0,21	2,66	2,54
América do Norte	-0,08	-0,30	2,66	0,27	0,71	0,66
Oceania	8,80	6,92	6,78	6,05	0,72	6,64
América do Sul	30,23	1.155,81	33,08	18,99	-4,29	293,76
Mundo	-0,95	3,55	2,94	2,34	0,40	1,93

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf>. Acesso jul. – ago. 2009

O evidente descompasso entre o aumento da produção dos grandes países produtores e a redução ou estagnação do consumo dos maiores compradores ilustra a clássica econômica de pressão sobre o nível dos preços.

Um dos fatores responsáveis pelos aumentos na produção foi a obtenção de melhores índices de produtividade. A Tabela 9 que segue, apresenta o volume mundial de produção (em milhões de toneladas), que salta de 4,25 para 7,53, no período que vai de 1961 a 2004, alta de 77%. No mesmo período, a área colhida aumentou 5%, expondo o aumento de produtividade de 67% no mesmo período (Tabela 10):

Tabela 9: Produção, Área Colhida e Produtividade Mundial – 1961/2004 (% médio ao ano)

	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2004
Produção (Milhões de T)	4,25	4,52	5,69	6,22	7,53
Área Colhida (Milhões de Ha)	9,59	9,10	10,61	10,27	10,16
Produtividade (kg/Ha)	443,04	496,56	536,52	605,47	741,81

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set207c.pdf>. Acesso jul. – ago. 2009

No Anexo B desta tese estão disponíveis os volumes de áreas destinadas ao plantio de café, em hectares; volumes de produção, em toneladas; e de produtividade (toneladas por hectare); de todos os anos do período de 1961 a 2007, em médias mundiais.

A Tabela 10, por sua vez, apresenta a produtividade média por país, preocupação presente e crescente tanto no Brasil quanto na Colômbia, além de mostrar também o espetacular resultado do Vietnã:

Tabela 10: Mundo. Produtividade Média por País – 1961/2004 (Toneladas/Hectares)

PAÍS	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2004
Vietnã	0,28	0,57	0,91	1,81	1,61
Colômbia	0,58	0,61	0,75	0,81	0,97
Brasil	0,45	0,55	0,59	0,65	0,94
Indonésia	0,58	0,57	0,56	0,57	0,68
Média Mundial	0,44	0,50	0,54	0,61	0,77

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set207c.pdf>. Acesso jul. – ago. 2009

Vale citar o raciocínio de SAES (2008, p.79), apesar dos números sobre produtividade serem diferentes dos acima apresentados: “[...] a produtividade média mundial da produção de café nos anos 1985 a 1995 foi de 8,8 sacas por hectare e a brasileira foi de 10,6 sacas por

hectare. De 1996 a 2005, a mundial passou para 10,9 sacas por hectare e a brasileira para 15,8 sacas por hectare. Vê-se, portanto, que o Brasil é o responsável direto pelo incremento da produtividade da terra no SAG (Sistema Agroindustrial) mundial do café”.

Há décadas, Brasil e Colômbia figuram entre os maiores produtores mundiais de café⁵². A América do Sul atendeu 50,75% do mercado mundial na década de 60; 43,30% na década de 70; 45,55% na década de 80; 40,67% nos anos 90; e 43,67% entre 2001 e 2004. Em média, a América do Sul abasteceu 45% do mercado mundial entre 1961 e 2004. Foi seguida pela África (22,5%), Ásia (13,8%), América Central (13%), América do Norte (5%) e Oceania (0,82%). O Gráfico 4 ilustra a presença de Brasil e Colômbia na produção mundial:

Gráfico 4: Participação da produção brasileira e colombiana na produção mundial

⁵² Todas os dados deste parágrafo têm como fonte:

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf>. Acesso jul. – ago. 2009

O Gráfico 5, abaixo, também apresenta as participações de Brasil e Colômbia nos volumes totais internacionais (1975-2006); entretanto, destaca por espécie – robusta e arábica. A Colômbia não produz robusta, daí sua ausência neste quesito:

Gráfico 5: Produção total de café: Brasil, Colômbia e mundo (1975 – 2006)

Segue agora a Tabela 11, com a lista dos maiores exportadores mundiais de café. Brasil e Colômbia disparados na frente, não sem razão são objetos de análise desta tese. Mas convém notar o fato de a Alemanha aparecer nesta relação: o país que não produz nenhum pé de café está entre os dez maiores exportadores. Na verdade, a Alemanha é reexportadora do grão.

Tabela 11: Países. Maiores exportadores mundiais de café (1961-2003)**Mundo. Participação Média nas Exportações Mundiais dos Dez Maiores Exportadores – 1961/2003**

(Em %)

PAÍS	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2003
Brasil	32,96	22,72	21,27	19,76	25,81
Vietnã	0,06	0,10	0,57	6,09	14,84
Colômbia	12,11	13,23	14,59	13,91	10,63
Indonésia	2,94	4,30	6,91	6,71	5,53
Guatemala	2,98	3,59	3,71	4,62	4,36
Alemanha	0,05	0,29	1,21	1,96	3,40
Índia	0,93	1,57	2,00	2,83	2,99
Peru	1,32	1,38	1,44	1,97	2,95
Honduras	0,70	1,26	1,87	2,32	2,81
Etiópia	2,37	2,01	1,97	1,86	2,08
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf>. Acesso jul. – ago. 2009>

O Gráfico 6, por sua vez, ilustra a presença de Brasil e Colômbia entre os exportadores mundiais, nas últimas safras:

Gráfico 6: Produção total dos países exportadores

O Gráfico 7, por sua vez, apresenta o comportamento dos volumes de produção de Brasil, Colômbia e mundo em uma série histórica de 1975 até 2006. Convém destacar o caráter bianual da cultura no Brasil e o comportamento mais estável na Colômbia: nota-se que a geada de 1976, que levou à quebra da produção brasileira, motivou um pequeno aumento na produção colombiana.

Gráfico 7: Produção de Café Verde: Brasil, Colômbia e Mundo - 1975 e 2006

Como fica evidente na imagem, o Brasil apresenta um comportamento de produtividade que varia em função do caráter bianual de sua cultura – safra boa é sempre seguida de safra menor. A Colômbia, diferentemente, demonstra até fins da década de 80 um comportamento mais estável, embora levemente progressivo. Há uma mudança perceptível a

partir da década de 90, quando o país passa a ter uma preocupação maior com a eficiência. A estabilidade da Colômbia não está presente somente no indicador de produção, mas nos gráficos que apresentam área destinada à produção (Gráfico 8) e volumes de produção e consumo interno, disponível no Gráfico 9, mais adiante. Em todas essas referências, o comportamento é similar.

Gráfico 8: Volumes de áreas destinadas ao café no Brasil e na Colômbia (1961 a 2007)

As variações nas áreas destinadas ao café no Brasil, Gráfico 8 acima, podem ser explicadas pelas condições geográficas do território brasileiro. Desmotivados pelas variações climáticas, particularmente dos Estados do Paraná e de São Paulo, fazendeiros migram para as regiões de Minas Gerais e do Espírito Santo. A forte geada no Paraná na década de 70 leva a uma diminuição nas áreas plantadas, que somente serão recuperadas quando produtores encontram condições ideais em Minas Gerais e transformam esse Estado no maior produtor de café brasileiro (veja maiores informações no tópico **3.3 Brasil**).

O gráfico a seguir traz de volta um dos tópicos que é parte sensível deste mercado: os volumes de consumo. Frequentemente, análises sobre o mercado internacional de café verde dividem o mundo em duas partes: entre os países produtores de café e os países consumidores. O Gráfico apresenta comportamento histórico colombiano estável nos volumes de produção e de consumo interno; já no Brasil, destaca-se o crescimento do consumo interno.

Gráfico 9: Consumo Doméstico *versus* Produção Total no Brasil e na Colômbia de 1980 a 2007

Como regra geral, os países que produzem o grão pouco o consomem. Conforme pode ser verificado na Tabela 12 abaixo, entre 1980 e 2008, é insignificante o volume consumido nos países produtores de café: mais de 98%, em média, é absorvido pelos países consumidores.

Tabela 12: CONSUMO MUNDIAL DE CAFÉ – PAÍSES PRODUTORES E CONSUMIDORES
(sacas de 60 kg)

PAÍSES PRODUTORES

	1980/81	1985/86	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09
Total	18948	19206	19687	22757	26375	31468	35074
Brasil	7624	7000	8200	10100	13200	15538	18200
Colômbia	1478	2000	1235	1500	1400	1400	1400*
Índia	833	538	903	833	1000	1337	1430
México	1500	1900	1374	1179	1300	1725	2200
Vietnã	73	92	230	250	500	500	1083
Filipinas	470	450	720	810	820	917	1060

PAÍSES CONSUMIDORES

	1980/81	1985/86	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09
Total	58 698 846	64 313 836	74 030 158	70 185 807	85 199 352	92 414 730	101 213 766
EUA	19 787 258	20 040 258	21 006 786	17 106 857	23 766 839	23 041 516	24 279 545
Alemanha	8 959 420	10 074 785	13 670 946	12 851 835	13 894 540	16 716 049	19 830 493
França	5 825 014	5 711 373	6 301 221	6 213 680	6 520 009	5 714 009	6 240 921
Japão	3 233 794	4 140 072	5 329 750	5 489 087	6 908 009	7 407 834	7 060 032
Itália	3 724 841	4 811 692	5 241 831	5 387 861	6 314 875	7 268 613	8 173 180
Total: C+P	58717794	64333042	74049845	70208564	85225727	92446198	101248830

* 2008 sem registro; dado referente a 2007/08.

Fonte: ICO: Disponível em <<http://dev.ico.org/historical/2000+/PDF/DOMCONSUMPTION.pdf>>.
Acesso em 14 jan. 2010.

De acordo com informações do Instituto de Economia Aplicada, da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo (IEA), os números relativos às taxas de crescimento do consumo mundial indicam uma mesma direção dos números do IBGE no que diz respeito ao consumo na Europa. Para o IEA nos países consumidores, o crescimento do consumo cai de 1,46% na década de 80 para 0,09% na década de 90; no do BNDES, essa mesma taxa cai de 2,36% para 0,21% no mesmo período.

O estudo do IEA, entretanto, alerta para o crescimento do consumo nos países consumidores, de 0,11% para 2,9% entre as décadas de 70 e de 90, além do crescimento de 3,17% entre 1970 e 1999 nos países não membros da OIC⁵³.

Sobre o aumento do consumo nos países produtores, o destaque vai para o Brasil. Segundo informações da ABIC⁵⁴:

Este resultado iguala o consumo por habitante/ano do Brasil (5,64 kg/hab.ano) ao da Itália (5,63 kg/hab.ano), supera o da França (5,07 kg/hab.ano), ficando pouco abaixo da Alemanha (5,86 kg/hab.ano). Os campeões de consumo, entretanto, ainda são os países nórdicos – Finlândia, Noruega, Dinamarca –, com um volume próximo dos 13 kg/por habitante/ano.

Convém lembrar que no período de 1965 até 1980 – conforme mostra o Gráfico 19 (p. 137) – o consumo de café no Brasil despencou de 4,27 quilos *per capita* para 2,27 quilos. Essa recuperação e superação no volume podem também servir de pretexto para algumas análises – com a recém citada do IEA – que dão conta de que não há sobreoferta de café, mas subconsumo, passível de ser resolvido com boas campanhas de *marketing*.

Os Estados Unidos, maiores consumidores mundiais do café verde – em volume, não em consumo *per capita* – diminuíram suas participações no cenário mundial entre 1961 e 2003, o que indicava saturação do mercado interno: na década de 60, importaram o equivalente a 1,4 milhão de toneladas de café, volumes que variaram depois para 1,2 na década de 70; 1,12 nos anos 80; com pequena elevação a partir da década de 90, 1,17 milhão, que permanece nos anos 2000, quando importaram 1,26 milhão de toneladas, em média, entre 2001 e 2003, conforme mostram as Tabelas 13 e 14 a seguir:

⁵³ Maiores informações e tabela completa do IEA, em: MORICOCCHI, L.; VEGRO, C.L.; MARTIN, N. **Café: situação do mercado, desafios da atividade para a próxima década e produção e consumo**. São Paulo: IEA, 2001. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=593>>. Acesso em 15 jan. 2010.

⁵⁴ Disponível em: <<http://abic.com.br/estatisticas.html>>. Acesso em 14 jan. 2010.

Tabela 13: Dez maiores importadores de café verde entre 1961 e 2003 (%)**Mundo. Participação Média no *Quantum* das Importações Mundiais dos Dez Maiores Importadores – 1961/2003**

(Em %)

PAÍS	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2003
Estados Unidos	44,46	33,47	25,94	22,16	20,67
Alemanha	10,12	12,13	15,43	15,31	14,99
Itália	4,33	5,54	5,98	6,12	6,46
Japão	1,26	2,93	5,95	6,70	6,82
França	7,43	8,14	7,75	7,07	6,21
Espanha	1,49	2,61	3,27	3,79	3,91
Bélgica	2,12	2,32	2,79	3,09	3,21
Holanda	2,97	4,11	4,02	3,17	2,59
Canadá	2,61	2,44	2,49	2,92	2,83
Reino Unido	2,68	3,08	3,06	2,91	2,57
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

BNDES Setorial, *Rio de Janeiro*, n. 22, p. 205-270, set. 2005

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf> Acesso jul. – ago. 2009.

Ampliam presença no cenário internacional a Alemanha, que das 307,66 mil toneladas que importou entre 1961/70 aumentou para 912,13 mil toneladas entre 2001/03. O Japão, de 38,45 toneladas para 414,95 no mesmo período; a Itália, de 131,77 para 393,26 toneladas, conforme mostra a tabela seguinte:

Tabela 14: Dez maiores importadores de café verde entre 1961 e 2003 (em volume)**Mundo. Importações Médias dos Dez Maiores Importadores – 1961/2003**

(Em Mil Toneladas)

PAÍS	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2003
Estados Unidos	1.351,92	1.209,56	1.125,94	1.174,75	1.257,83
Alemanha	307,66	438,28	669,61	811,91	912,13
Itália	131,77	200,09	259,46	324,34	393,26
Japão	38,45	105,81	258,11	355,29	414,95
França	225,89	294,14	336,60	374,86	378,01
Espanha	45,42	94,48	142,04	200,89	238,05
Bélgica	64,49	83,86	121,01	163,86	195,15
Holanda	90,22	148,54	174,39	168,11	157,46
Canadá	79,38	88,24	107,92	154,68	172,32
Reino Unido	81,46	111,46	132,65	154,16	156,13
Mundo	3.041,04	3.613,84	4.340,71	5.302,11	6.085,74

Fonte: *A Cultura do Café: 1961-2005*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 22, p. 261, set. 2005. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207c.pdf> Acesso jul. – ago. 2009.

Os Gráficos seguintes, 10 e 11, são sobre volumes de produção destinados às exportações e ao consumo interno dos dois países que nos interessam, Brasil e Colômbia. Embora a Colômbia tenha historicamente ocupado a segunda posição como produtora mundial de café – e tenha perdido essa posição para o Vietnã, que é produtor de robusta eminentemente –, os seguintes gráficos evidenciam o peso do Brasil nesse mercado: em relação aos volumes destinados às exportações, o comportamento da produção mundial segue o comportamento das safras brasileiras; e quanto ao consumo interno, o peso do Brasil também se evidencia: o aumento mundial segue na mesma proporção do aumento no Brasil.

Não por acaso, fica claro também, ainda em relação ao consumo, como esse item passa a crescer a partir do final da década de 80: em 1989, o Brasil dá início ao seu Programa do Selo de Pureza, criado pela ABIC, com a intenção de aumentar o consumo de café mediante melhorias na qualidade e na informação, para o consumidor, do tipo de café que ele está bebendo, da região de procedência, etc.

Gráfico 10: Volumes de produção destinados às exportações (Brasil, Colômbia e Mundo) (1975 – 2006)

Source: CIC

Gráfico 11: Volumes de produção destinados ao consumo interno: Brasil, Colômbia e Mundo (1975 – 2006)

Fonte: CIC

Parte II: Preços e receitas

O preço do café no mercado mundial – *world coffee price* – resulta da combinação de quatro categorias de café, três arábicas (cerca de 70% da demanda mundial de café é por arábica) e uma robusta. As categorias são: suaves colombianos (*Colombian milds, the highest quality*); outros suaves de qualidade intermediária; arábicas de qualidade inferior (*Brasilian milds*), mais os robustas, segundo informações de Talbot (*apud* FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 8).

O arábica colombiano é reconhecido mundialmente como superior, e seus produtores, por conseguinte, têm alcançado melhores preços, conforme mostra o Gráfico 12 abaixo, que compara Brasil e Colômbia:

Gráfico 12: Preços pagos aos produtores de arábica do Brasil e da Colômbia

Em 1960, os preços correntes das quatro categorias giravam em torno de \$50 cents/libra; em 2001, alcançaram cerca de \$ 60 cents/libra. Apesar desse aumento nominal, em termos reais os preços despencaram⁵⁵ em 2000 para aproximadamente a metade do registrado em 1960 (FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 8).

A queda nos preços reais fez com que alguns países trabalhassem com margens de lucro pequenas ou até negativas, o que levou tais países a procurar estratégias e estabelecer acordos de produção a fim de manter os preços em níveis elevados.

Diante dessa situação, o interessante estudo *A Dynamic Model of Oligopoly in the Export Market*, realizado por Larry S. Karp e Jeffrey M. Perloff (1993, p. 448), é iniciado com a pergunta: “*Are the two largest coffee exporters, Brazil and Colombia, price takers, oligopolists, or in collusion?*”. Com instrumental microeconômico e econométrico⁵⁶, os pesquisadores concluem que “*(...) Brazil and Colombia compete vigorously with each other in the coffee export market (...)*” (1993, p. 455).

As economias do Brasil e da Colômbia dependem menos do café (5% e 17% respectivamente) do que a parcela mundial que esses dois países abastecem, cerca de 40%. Com esse quadro, a preocupação de Karp e Perloff sobre a formação de oligopólio por parte de Brasil e Colômbia é pertinente.

Historicamente, o Brasil chegou a controlar os preços do mercado internacional de café. Como afirma Davila (2009, p. 109), a posição do Brasil de maior produtor de café verde do mundo, atualmente, “não lhe garante o privilégio de determinar o preço do produto no mercado internacional”, mas esta é uma “estratégia que já foi utilizada”. A autora cita Delfim

⁵⁵ A queda nos preços é inerente ao mercado de *commodities*. De acordo com dados da OIC, de 1950 a 2002 o café caiu em média 2,3% ao ano em termos reais; o óleo de soja caiu 3,1%, o milho 2,8%, o arroz, 2,7%; o trigo e a soja, 2,3%; e o açúcar, 1,7%, segundo a mesma fonte (OIC *apud* SILVA *et al.*, 2008, p. 27).

⁵⁶ O resumo do artigo apresenta a metodologia utilizada para a sua elaboração: “*A linear-quadratic, dynamic feedback oligopoly model that nests various market structures is used to estimate the degree of competitiveness and the adjustment paths of the two largest coffee exporters, Brazil and Colombia. Their estimated behavior is relatively competitive. This subgame perfect dynamic model is compared to a standard static oligopoly model and the open-loop model (the dynamic generalization of the standard static model). Both classical and Bayesian tests of open-loop and feedback dynamic models are reported*” (KARP; PERLOFF, 1993, p. 448).

Netto e Andrade Pinto⁵⁷, analistas do mercado internacional dos preços do café no período de 1948 a 1954:

[...] Enquanto o Brasil era o único produtor em reais condições de comandar a quantidade ofertada, da política surtiu (*sic*), sob o prisma de maximização da receita, resultados positivos, pois em 1954, com um volume exportado 38% menor que o de 1948, foi obtida uma receita cambial 93% maior que a desse último ano. A possibilidade de aumentar a receita total em resposta à elevação do preço do café é resultado da conhecida inelasticidade da demanda total de café⁵⁸.

A estratégia brasileira foi positiva em alguns casos isolados. Em geral, tentativas de manipulação de preços, incluindo acordos com a Colômbia e com outros países produtores, não geraram resultados esperados, conforme explica Davila (2009, p. 111-114):

A tentativa do Brasil de controlar a oferta mundial não só não teve sucesso no controle sobre os preços, como surtiu efeito contrário, diminuindo a importância do país como grande fornecedor mundial, conforme atestam Delfim Netto e Andrade Pinto (1967, p.20-21):

[...] Em decorrência da própria política de valorização adotada pelo Brasil, os demais produtores incrementaram, de forma substancial seus plantios e, através de políticas agressivas, foram, pouco a pouco, desalojando o Brasil de sua posição de fornecedor responsável por mais de 50% do consumo mundial, de sorte que para seguir mantendo seus esforços de sustentação de preços, o País necessita, hoje, de contar com a colaboração efetivas dos demais produtores, no sentido de reterem parte de suas ofertas (*sic*) [...].

⁵⁷ Delfim Netto e Andrade Pinto *apud* DAVILA, 2009, p. 111.

⁵⁸ De acordo com a autora (2009, p. 109), no final da década de 90 e início dos anos 2000, a experiência foi oposta. Com dados do *Boletim da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior* (FUNCEX), ela escreve: “o segmento cafeeiro (no Brasil) registrou *superavit* médio de US\$ 2,67 bilhões entre os anos de 1995 e 1998; em 2000, esse saldo caiu para US\$ 1,78 bilhão, e entre julho de 2001 e junho de 2002, para US\$ 1,24 bilhão”. Ainda com informações da FUNCEX, a autora afirma “o índice de preço das exportações do setor teve redução de nada menos que 68% entre a média 1995-98 [...]. Vale destacar que no mesmo período o *quantum* exportado cresceu 44%”. Davila ainda lembra que em 1999 o Brasil sofreu uma desvalorização cambial e, no mesmo período, houve sobreoferta mundial.

O raciocínio de Delfim Netto e Andrade Pinto sobre a política de valorização como um fator que atrai e aumenta a concorrência é também desenvolvido por Saes (1997, p. 110):

[...] a queda da participação do Brasil nas exportações mundiais de café, se não desejada, era um processo esperado. Preços de oligopólio num mercado onde não estão presentes fortes condicionantes da concentração como barreiras de escala e tamanho mínimo de operação da planta, entre outros, atrairá concorrentes que estão fora do jogo. Firms concorrentes potenciais serão atraídas para esse mercado com a perspectiva de também obter lucros extra-econômicos.

Apesar disso, o Brasil demonstra interesse em criar estratégias de elevação forçada – ou artificial – de preços, como foi a frustrada e polêmica Operação Patrícia⁵⁹, em 1986. E também demonstra interesse em estabelecer acordos com outros países. Pôde-se constatar isso, por exemplo, quando os maiores países produtores se reuniram e formaram a Associação dos Países Produtores de Café (APPC), fazendo acordos que visavam uma retenção móvel das exportações, isto é, estabelecendo maiores retenções quanto menores os preços das sacas. Em 1994, fora definido que a partir de US\$ 99,12 por saca de 60 kg seriam retidos 20% da produção, e acima de US\$ 112,33 por saca, o percentual de retenção seria equivalente a zero, e os estoques retidos seriam liberados.

Os preços realmente subiram em 1995, mas em função das secas e geadas que atingiram o Brasil em 1994. Apesar disso, novos acordos foram feitos no âmbito da APPC, como o de outubro de 2000, que definia uma retenção de 20% das exportações a fim de manter o preço acima de 95 centavos por libra; quando os preços atingissem 105 centavos por libra, os estoques seriam liberados (HALLAM, *apud* DAVILA, 2009, p. 113).

O Brasil não cumpriu severamente sua parte nesses acordos. Exemplo disso foi a safra 1998/99, em que a cota brasileira era de 15 milhões de sacas, mas as exportações atingiram 21 milhões de

⁵⁹ A Operação Patrícia, ou “London Terminal”, foi uma estratégia de sustentação dos preços do café adotada pelo governo brasileiro e implantada entre setembro e novembro de 1986, que pretendia, com a importação de café feita pelo Brasil, elevar a cotação internacional e revender o café com lucro. As cotações do café até chegaram a subir, mas logo a manobra foi percebida e as cotações voltaram a cair, mantendo os preços praticados no mercado interno em patamares superiores aos praticados no mercado internacional.

sacas, número 40% superior ao acordado. Mas o país não foi o único indisciplinado. Segundo Hallam (*apud* DAVILA, 2009, p.113),

Aunque hubo 19 países que adhirieron al plan [de 2000], incluidos países no pertenecientes al ACPC como Viet Nam, en realidad fueron pocos los que hicieron retenciones: solamente cooperaron Brasil, Colombia, Costa Rica y, temporalmente, Viet Nam. Las exportaciones y las existencias continuaron aumentando, y los precios descendiendo. [...] La dificultad principal con este tipo de planes consiste en diseñar una estructura institucional apropiada para contar con un apoyo general y asegurar el cumplimiento del plan, controlando a la vez a los aprovechadores, especialmente cuando los países consumidores no forman parte del acuerdo, y cuando el financiamiento es incierto [...].

A tabela abaixo apresenta o resultado do estudo realizado pela FAO que Hallam (*apud* DAVILA, 2009, p.114) descreve em sua análise:

Tabela 15: Efectos estimados del plan de retención de las exportaciones de café en 2001 (*apud* DAVILA, 2009, p. 114).

Participación	Efecto en los precios	Efecto en los ingresos
Todos los exportadores	+32 por ciento	+5,5 por ciento
Brasil, Colombia, Costa Rica, Viet Nam	+17 por ciento	-6,5 por ciento
Países que no participaron	+17 por ciento	+17 por ciento

Fonte: HALLAM, *apud* DAVILA, 2009, p. 114.

De acordo com a tabela (acima), se em 2001 a retenção tivesse sido efetivada em 20%, conforme proposta pelo acordo da APPC, os países exportadores verificariam um aumento de 32% nos preços, e a receita cresceria 5,5%.

Na segunda situação, real, para os produtores Brasil, Colômbia, Vietnã, mais a Costa Rica, enquanto cumpriram a retenção de 20%, os preços aumentaram 17%, mas a receita registrou queda de 6,5% em razão do limite quantitativo. A terceira situação demonstra que os países que não participaram registraram aumento de 17% na receita, como consequência da alta de 17% nos preços.

Com estes resultados, Hallam conclui (*apud* DAVILA, 2009, p.114): “*Sin embargo, los países que apoyaron el plan más decididamente hubieran perdido ingresos, mientras que los*

insolidarios hubieran salido ganando. De ahí que no llame la atención el hecho de que retiraran su apoyo incluso los exportadores que al principio se habían manifestado dispuestos a participar”. Não é sem razão que, para Hallam (*apud* DAVILA, 2009, p. 114), “[...] *el elemento más difícil, como lo indican la experiencia relativa al plan de retención de exportaciones de café de los ACPC [...], es el mantenimiento de los compromisos [...]*”. E complementa o autor (*apud* DAVILA, 2009, p.114), “[...] *Además, después de la liberalización del mercado que reformó o eliminó los mecanismos institucionales pertinentes, se ha vuelto más difícil administrar un acuerdo*”.

O histórico acima descreve as tentativas frustradas de Brasil e Colômbia em controlar os preços internacionais, tornando legítima a preocupação de Karp e Perloff sobre a possibilidade desses dois atores controlarem o mercado internacional de preços do grão. Como já foi visto, os dois autores concluem que “Brasil e Colômbia competem vigorosamente um com o outro”. Dois atores fracos no cenário internacional dificilmente conseguem posição de comando.

Se teóricos das relações internacionais são capazes de explicar a situação de competição entre Brasil e Colômbia, teóricos das teorias da dependência explicam o comportamento de queda nos preços. Prebisch e Marini, apenas para citar alguns, trabalharam as perdas dos termos de troca em países em desenvolvimento, fornecedores de matéria-prima. Caso clássico das exportações de café verde por Brasil e Colômbia, as perdas dos termos de troca são ilustradas no Gráfico 13 a seguir, uma análise elaborada a partir de 1965.

A imagem é de declínio contínuo dos termos, quer no longo prazo (1965 - 2000), quer em curtos períodos. De 1965 até 1975, pequena inclinação negativa; partindo de 1976 – ano da geadas no Brasil, que fez a oferta despencar – os preços dispararam. Na Colômbia, 1976 ficou conhecido como “*el año de la bonanza*”. De 1976 até 1986, ano de abrupta queda, que fez com que o Brasil pensasse em estratégia artificial de sustentação de preços. Nova queda verificada de 1987 a 1992, com pequena recuperação somente em 1995, por conta de secas e

geadas que reduziram a oferta. Nova tendência de queda no final dos anos 90, depois acentuada no início dos anos 2000.

Gráfico 13: Deterioração dos termos de troca (1965 – 2000)

Fonte: (FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 9)

A deterioração nos termos de troca é um dos pilares das teorias da dependência. Assim, segue a explicação de Marini, que não se satisfaz com o clássico argumento de que o declínio nos preços é inevitável porque a oferta é maior do que a demanda:

Existe, sin embargo, otro aspecto [...] que debe ser considerado. Trata-se del hecho sobradamente conocido de que el aumento de la oferta mundial de alimentos y materias primas ha sido acompañado de la declinación de los precios de esos productos, relativamente al precio alcanzado por las manufacturas. Como el precio de los productos industriales se mantiene relativamente estable, y en todo caso declina lentamente, el deterioro de los términos de intercambio está reflejando de hecho la depreciación de los bienes primarios. Es evidente que tal depreciación no puede corresponder a la desvalorización real de esos bienes, debido a un aumento de productividad en los países no industriales, ya que es precisamente allí donde la productividad se eleva más lentamente. [...] El primer paso [...] (es) desechar la explicación simplista que no quiere ver allí sino el resultado de la ley de oferta y demanda. Si bien es evidente que la concurrencia desempeña un papel decisivo en la fijación de los precios, ella no explica por qué, del lado de la oferta, se verifica una expansión acelerada independientemente de que las relaciones de

intercambio se estén deteriorando. Tampoco se podría interpretar el fenómeno si nos limitáramos a la constatación empírica de que las leyes mercantiles se han visto falseadas en el plano internacional gracias a la presión diplomática y militar por parte de las naciones industriales. Este razonamiento, aunque se apoye en hechos reales, invierte el orden de los factores, y no ve que la utilización de recursos extraeconómicos se deriva precisamente de que hay por detrás una base económica que la hace posible. Ambos tipos de explicación contribuyen, por tanto, a ocultar la naturaleza de los fenómenos estudiados y conducen a ilusiones sobre lo que es realmente la explotación capitalista mundial.

[...] No es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abuso de ellas. No es tampoco porque produjeron más de lo debido que su posición comercial se deterioró, sino que fue el deterioro comercial lo que las forzó a producir en mayor escala. Negarse a ver las cosas desta manera es mixtificar la economía capitalista internacional, es hacer creer que esta economía podría ser diferente de lo que realmente es. (MARINI, 1977, p. 29-31).

Há coerência no argumento de Marini se pensarmos no café como principal gerador de renda de vários países em desenvolvimento. Fitter e Kaplinsky (2001, p. 8), por exemplo, relatam a participação do café no total das receitas de exportação, média entre 1995 e 1999, de algumas nações em desenvolvimento: Burundi (76%); Etiópia (68%); Ruanda (62%); Uganda (60%); El Salvador (26%); Guatemala (26%); e Honduras (25%).

Entretanto, essa participação no Brasil e na Colômbia é menor do que nessas economias citadas, 5% e 17% respectivamente. Há maior dependência da Colômbia, ainda que esse não seja seu principal produto de exportação (ver tópico **3.2 Colômbia**). E a oferta continua a crescer.

Os teóricos da dependência, assim como explicam a deterioração dos termos de troca, explicam também a razão de a oferta mundial da matéria-prima continuar a crescer mesmo com a queda nos preços:

Lo que importa señalar es que, para incrementar la masa de valor producida, el capitalista debe necesariamente echar mano de una mayor explotación del trabajo, ya a través del

aumento de su intensidad, ya mediante la prolongación de la jornada de trabajo, ya finalmente combinando los dos procedimientos. En rigor, sólo el primero — el aumento de la intensidad del trabajo — contrarresta realmente las desventajas resultantes de una menor productividad del trabajo, ya que permite la creación de más valor en el mismo tiempo de trabajo. En los hechos, todos concurren a aumentar la masa de valor realizada y, por ende, la cantidad de dinero obtenida a través del intercambio. Esto es lo que explica, en este plano del análisis, que la oferta mundial de materias primas y alimentos aumente a medida que se acentúa el margen entre sus precios de mercado y el valor real de la producción. (MARINI, 1977, p. 35-6)

Sobre a opção do produtor de continuar a produzir café mesmo em períodos de preços desinteressantes, convém a explicação de SAES (2008, p. 81), que fala sobre a “especificidade da cultura”:

O café é uma cultura perene com altos custos irrecuperáveis. O cafeeiro leva de três a quatro anos para atingir a maturação completa. Esse ciclo prolongado determina que o setor produtor reaja com muita lentidão aos estímulos do mercado. Um período de preços altos estimula a produção por vários anos até que a oferta reaja plenamente. E, tão logo novos cafezais comecem a produzir, há a tendência à superprodução, pois é necessário um longo período de preços inferiores aos custos diretos para que os produtores decidam abandonar seus investimentos, erradicando a lavoura. O mercado funciona com pequenas barreiras à entrada e altas à saída.

Não é difícil imaginar o dilema de qualquer produtor em abandonar a sua lavoura depois de ter investido quatro a cinco anos para sua produção entrar em atividade. Os agentes tendem também a crer que, no horizonte mais longo, os preços podem voltar a ser compensadores (haverá uma geada ou seca providencial nas regiões produtoras de outra localidade ou os outros produtores mais descapitalizados irão abandonar a lavoura). Essa percepção de negócio, denominada de

*escalada irracional do compromisso*⁶⁰[...], resulta em período de ajuste longo, quando considerado com relação às culturas anuais.

A partir do Gráfico 14 a seguir, mostra-se que Brasil e Colômbia não controlam o mercado internacional de preços e que, junto com outros países produtores, dependem das volatilidades do mercado internacional de *commodities*. Embora com uma cobertura histórica pequena, de 1998 a 2008, esta ilustração mostra como os comportamentos dos preços seguirão variações similares, de acordo com as cotações na Bolsa de Nova York, guardadas as proporções entre os preços dos tipos de café, independentemente da qualidade do grão – se o arábica colombiano ou o robusta vietnamita:

Gráfico 14: Indicador de preços da OIC – Médias anuais por tipo de café (1998 – 2008)

Fonte: OIC

⁶⁰ A expressão “escalada irracional do compromisso” pertence a BAZERMAN e NEALE *apud* SAES, 2008, p. 81.

A volatilidade do mercado cafeeiro decorre de variações que ocorrem nos volumes das safras (oferta), de mudanças climáticas e das condições de mercado: como já foi visto, cinco torrefadoras concentram 69% das aquisições de café verde e seis *traders* concentram mais de 50% das exportações – concentração, aliás, chave da hipótese deste estudo de que ela é responsável por pressionar os preços dos grãos para baixo. Assim como os gráficos anteriores apresentaram o (mesmo) comportamento nos preços para diferentes tipos de grãos, o Gráfico 15, a seguir, apresenta o (mesmo) comportamento dos preços pagos aos produtores de café arábica colombiano e arábica e robusta brasileiros:

Gráfico 15: Preços pagos aos produtores (1987 – 2008)

Fonte: OIC

Novamente, em relação tanto ao preço do grão quanto ao preço pago aos produtores desses grãos, quer do Brasil, quer da Colômbia, o comportamento também é o mesmo. Chega-se, portanto, a uma questão: se a indústria controla as variações nos preços desse mercado – como a hipótese desta análise supõe –, então por que todos os tipos de cafés apresentam o

mesmo comportamento? Sabe-se, por exemplo, que o robusta, por ser mais barato, é amplamente utilizado na composição de *blends* industriais e, por conta disso, ampliou sua participação no mercado de 25% em 1980 para 35% em 1999⁶¹. Não há, entretanto, nenhum indício de que a pressão sobre esse, ou sobre qualquer outro tipo de café, seja maior ou menor.

Fitter e Kaplinsky (2001, p. 13) construíram o Gráfico 16, abaixo, que apresenta a dispersão de preços nos quatro principais tipos de café comercializados em Nova York, (conforme já visto): suave arábica colombiano, de qualidade superior; outros suaves, de qualidade intermediária; suave arábica brasileiro (“*the lowest quality arábicas*”) mais o quarto elemento, o robusta. Esses cafés, juntos, representam 70% do mercado global de grãos verdes.

Gráfico 16: Coeficiente de variação dos preços do café verde (1965 – 2000)

Fonte: FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 13.

⁶¹ ROYERE, Alexandra. **Café de Colômbia**. *Harvard Business School*: Rev: Jun. 30, 2004. Disponível em: <http://www.fearp.usp.br/fava/pdf/pdf243.pdf>. Acesso em 11 nov. 2009.

A imagem – e a análise dos autores acima citados (FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 12) – indica que de 1965 a 1985 o coeficiente de variação dos preços sofreu leve inclinação em formato parabólico, mas, a partir de 1985, acentuadamente crescente. Como visto neste estudo (na Parte III - Vertentes econômicas da produção de café), países consumidores registraram um aumento nas suas receitas e concentram a maior parte dos rendimentos gerados na cadeia cafeeira, com maior ênfase pós 1985.

A justificativa óbvia para o aumento das receitas concomitante ao aumento no coeficiente de variação dos preços da matéria-prima decorre do processo industrial de agregar valor ao produto. Para isso, Fitter e Kaplinsky (2001, p. 10) analisaram os preços finais praticados nos supermercados do Reino Unido para cafés instantâneos e cafés torrados e moídos, e observaram que:

Instant coffee shows a significant variation in final product prices, some of which reflects differences in processing costs. (However, interviews with buyers and producers suggest that the premium prices which rule more than cover these higher processing costs, and that margins are higher on higher-priced items). Similar price variations between different types of coffee are also to be observed in the roasted ground market, where there are much smaller differences in processing costs.

O preço final do café industrializado apresenta, segundo os autores acima citados, grande variação em relação ao preço inicial, quer o preço dos cafés torrados e moídos vendidos em supermercados, quer do café *premium*⁶². Não é fundamental, portanto, o custo do processo produtivo no preço final do produto.

Com as informações de que a partir de 1985 o coeficiente de variação dos preços do grão verde apresentou aumentos, e de que a receita das indústrias também cresceu, Fitter e Kaplinsky (2001, p. 12) perguntaram se houve um processo similar para os produtores, que refletisse a qualidade dos diferentes tipos de café. E a resposta foi não, conforme os

⁶² Para maiores informações sobre essas variações nos preços, ver FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 10.

pesquisadores (2001, p. 13) mostram em outro gráfico aqui reproduzido (*Figure 4: Coefficient of variance: Producer prices*). O coeficiente de variação dos preços pagos aos produtores não apresentou o mesmo comportamento; aliás, no período de alta das receitas, de 1985 a 2000, o coeficiente dos preços pagos aos produtores caiu:

Gráfico 17: Coeficiente de variação dos preços pagos aos produtores (1965 – 2000)

Fonte: FITTER; KAPLINSKY, 2001, p. 13.

Se as empresas aumentaram suas receitas porque o produto final industrializado tem maior valor agregado, mas o coeficiente dos preços relativos aos quatro principais tipos de café comercializados no mundo também sofreu alta, então a hipótese de que as indústrias ampliam suas margens às custas do empobrecimento dos produtores não se verifica. Se a matéria-prima tornou-se mais cara e não foi o produtor quem lucrou, então quem lucrou?

Esta tornou-se, portanto, uma questão-chave nas pesquisas empíricas. E a resposta foi unânime, quer de representantes da COOXUPÉ, quer de representantes da FNC: o mercado de café é atualmente controlado pelo mercado financeiro, por fundos de pensão. No mercado internacional de *commodities*, o café perde somente para o petróleo. Especuladores – sem rostos e sem nomes – descobriram esse nicho e, das Bolsas de Nova York e de Londres,

controlam esse mercado. Na reportagem *German Coffee Market: Prices and Speculation Soar*, o chefe de compras da *The German Coffee Association in Hamburg* explica:

Investment and hedge funds have discovered coffee to be a most attractive and profitable commodity besides mineral oil. Their increased hoarding of green beans has driven the raw coffee prices on the New York and London trading places to new heights. [...] Until a few years ago, only speculators had traded some 15% of the world coffee harvest. Today, this percentage has risen to an estimated 40% [...].

A reportagem completa segue disponível no BOX 6, a seguir:

BOX 6

German Coffee Market: Prices and Speculation Soar

By Manfred Körner

For the second time this year, Germany's coffee lovers are faced with a considerable price hike for their favorite beverage, after years of very low consumer prices. The consumer price, averaging 4.50 Euro per 500 gram pack, has reached its highest level in the last six years. Albert Darboven, a coffee roaster from Hamburg, expects this trend to continue. "Actually, we pay \$110 per 50 kilograms. About 25 years earlier, we had to pay \$380 for the same quantity. You cannot doubt that we will reach such heights again, since there is a lot of volatility in the coffee market these days." Tchibo is equally convinced that consumer prices will keep on rising because of the continuing increase of raw coffee prices, confirms the company's speaker Joachim Klähn.

PREY TO SPECULATORS

"The main reason for this is speculation," explains the German Coffee Association in Hamburg. Investment and hedge funds have discovered coffee to be a most attractive and profitable commodity besides mineral oil. Their increased hoarding of green beans has driven the raw coffee prices on the New York and London trading places to new heights. "We were really surprised by this startling development," comments Darboven. Until a few years ago, only speculators had traded some 15% of the world coffee harvest. Today, this percentage has risen to an estimated 40%. To keep the coffee supply steady, importers need to refill their limited stocks. When running out of coffee, prices are dictated by speculation. The chief of the buying department from the Hamburg Coffee Company states: "We don't know who those speculators are. We don't know what they are planning, but they do hit us time and again in spite of all our expertise and knowledge of the coffee market." Of course, these price increases are passed on to the consumers. This has been possible due to major discounters, which had to bow to the convulsions of the world market and increase their prices respectively. However, with a cup costing little more than 6 Euro cents at actual pack prices, "Nobody is forced to live without coffee," soothes the Coffee Association.

GAP IN PRODUCTION

There are still other reasons for the current development of coffee prices, such as the increase in transportation costs. Oil prices have risen to around \$60 per barrel. The other is an expected lower bean harvest in 2005 due to bad weather conditions in major coffee growing areas. While Albert Darboven disagrees with such negative assessment, the German Coffee Association foresees a gap of some seven million bags as compared to world demand. "The days of abundance are gone. In Vietnam, production has decreased by 16%, and in Brazil by 20%," says Winfried Tigges, c.e.o. of the Association. Both countries have turned into major coffee suppliers for the German market, overtaking traditional exporting countries from South and Latin America as well as from East Africa.

Coffee consumption in 2004 has been rather stable in Germany with sales amounting to 525,930 tons of coffee products. This volume represents only a minor loss of 1% as compared to 2003. Of the total, some 2,750 tons were sold as coffee pads, marking a steep increase in sales of these innovative products. The industry's earnings went down from 3.5 bn to 3.4 bn Euros.

TRANSFAIR'S LUCKY STRIKE

While consumers might be unhappy with the recent price hikes, the trading organization, Transfair, is not. Consumer prices of fair traded coffees are averaging around 5.00 Euro per 500 grams. They have now become more competitive to established brands of the big roasters, even more so as Transfair coffee prices did not follow the general increases. In fact, prices under the Transfair scheme are fixed and guaranteed by long-term direct agreement with the growers. Since these coffees are not traded at the international commodity exchanges, they are not vulnerable to speculation.

According to Transfair speaker Dieter Overath, some 800,000 participating cooperatives in Mexico, Peru, Bolivia, and Colombia, as well as in Tanzania and Uganda, are shipping their beans into the German market. They get 1.26 Euro per lb (454 grams) for ordinary and 1.41 Euro for biologically grown coffee. The latter makes up for 40% of all Transfair coffee imports into Germany. The money goes directly to the cooperatives. After having deducted their cost of living and housing, they invest the rest in communal projects like schools etc. Overath explains: "Only sufficient prices and earnings can maintain healthy social and farming structures, and the quality of the crop, as well as guarantee the survival of thousands of growers and their families. Otherwise, farmers will either give up or turn to growing dangerous cash crops."

STILL GOING STRONG

With some 151 liters per head, coffee remained the number one beverage in 2004, followed by water (123 liters) and beer (114 liters). Roasted coffee accounted for 407,000 tons, while soluble coffee once more increased its sales volume to 16,000 tons. The sale of non-household packs climbed to 56,000 tons, an increase of 1.8%. Within the roasted coffee segment, mildly-treated varieties held its market share of 20%, whereas natural milds lost slightly (-1%), its share going down to 18%. Roasted decaf coffee gained a little to account now for 10% of the market. However, the lions' share of 52% rested with roasted caffeine-containing coffee. Espresso's popularity continued its growth among German coffee drinkers. More than 15,000 tons was sold to its aficionados. Cappuccino, in its different varieties, was the foremost soluble coffee specialty sold. Its market share accounted for 87% of this segment.

Espresso bars and coffee shops are mushrooming in Germany. Currently, there are some 600 of them. Numerous outlets in bakeries and fast food chains, as well as Tchibo coffee corners are not included. "Coffee to Go" has become fashionable, particularly among young people. "The number of those coffee shops could well double during the next five years," says the German Coffee Association. This new trend has produced a new type of coffee professional to deal with the customers, called 'barista' after its Italian example. There are some 50 to 100 professionals at the moment who have acquired the whole range of professional knowledge around coffee and the art of its consumption. Steffen Schwarz,

c.e.o. of Coffee Stores Ltd. in Mannheim, is determined to train many more of them. He is confident that within the next five years, the 'barista' will get the status of an officially recognized profession in Germany to the benefit of the coffee industry.

MANFRED KORNER LOOKS AT SCHIRMER KAFFEE

When the trader Herrmann Schirmer opened a grocer's shop in Leipzig in 1854, nobody would have imagined that some 150 years later it would turn out to be one of Germany's most modern and efficient large-scale coffee roasting houses. But the smell of coffee was in the air just 20 years after the Leipzig opening. Under new ownership, the site was reconstructed to host a small coffee roasting facility. After the War, the company settled first in Bavaria and afterwards in Bochum in the heart of the Rhine-Ruhr area. In 1965, the company took over the renowned Dortmund roasting plant KA-I-RO and made that city the company's headquarters. The Leipzig branch, left on socialist grounds in the former German Democratic Republic, had placed under state control and ownership, but was later privatized again when both German states reunited in 1990. Two years later, Schirmer Kaffee became part of the Swiss trading giant, Valora Holding AG. In 2002, the company saw the commissioning and construction of a completely new production premises in Dortmund, to be followed by the introduction of an integrated management system, according to DIN EN ISO 9001:2000, HACCP and IFS. Currently, the Schirmer Kaffee GmbH has around 74 employees and produces over 9,000 tons of coffee per year for domestic consumption and exports worldwide.

A SUCCESS STORY OF ITS OWN

In the years before the construction of the new facility, Schirmer's roasting capacities in the old Dortmund plant were by far exhausted and the coffee had to be roasted externally. The idea was born that a new processing plant should be constructed on virgin soil in the outskirts of the city. Roasting machines and plant manufacturer Probat was involved in the planning process from the beginning, and presented the first theoretical concept as early as mid-1995. Having lost some of its dynamics of the early days the project got a new push when the city administration, after lengthy talks, offered the company two attractive construction sites. In 2000, Probat presented a layout of a tailor-made state-of-the-art production plant including traditional Probat machines and tried and tested batch roasters (RZ-4000) and continuous roasters (RC 750). For packaging, Schirmer wanted ICA machines with proven and reliable quality. The problem was that the layout had to be made on a "turn-key-basis" without knowing the dimensions of the new building. Only one thing was clear: Schirmer wanted to start production in December 2001. In November 2000, Probat was given the job by the Schirmer and Valora management. Construction started in early May 2001 and was finished right on schedule, in December.

HIGH-QUALITY AND WIDE-RANGING

Motivated employees with specialists in all fields -- from purchasing to delivery and export -- ensure that all aspects of production run smoothly and professionally. High-quality raw coffees are processed flexibly to produce superior products. Schirmer produces for partner brands as well as for its own brands in the catering, food retail and export fields. With its competence and experience in purchasing and processing raw coffee, the company offers its customers an optimal combination of quality, delivery time and service, and makes it the right partner for national and international cooperation. Schirmer's own branded products range from whole beans in valve-sealed bags of up to 1,000 grams, to ground coffee either in packets or vacuum-packed to tins in quantities of 250 and 500 grams. Others are hot drinks which include tea, chocolate, cappuccino, freeze-dried coffee, convenience products like biscuits, sugar, and milk, as well as serviettes, doilies and other service articles.

Fonte: Tea & Coffee - November/December, 2005. Disponível em:

<<http://www.teaandcoffee.net/1105/coffee.htm>>. Acesso em 08 jan. 2010.

3.3 Brasil

“Se vamos à essência da nossa formação,
veremos que na realidade nos contituímos para fornecer
açúcar, tabaco, alguns outros gêneros; mais tarde, ouro e diamantes;
depois, algodão, e em seguida café, para o comércio europeu.
Nada mais que isto.”
Caio Prado Jr.⁶³

O café já foi o principal produto da pauta de exportações do Brasil, particularmente no final do século XIX e início do século XX, quando, com a crise de 29, começou a perder importância na balança comercial. Apesar disso, foi instrumento de controle pelo governo até 1990, conforme explica SAES [*apud* DAVILA, 2009, p. 108 (nota de rodapé)]:

No Brasil, os preços para o comércio externo historicamente foram alvo de controle pelo Governo, dada a importância que o café representava na pauta das exportações. Tais preços, liberados pelo Governo em março de 1990, eram controlados através do Instituto Brasileiro do Café, que instituía um preço mínimo de registro de acordo com a categoria: Grupo I, Grupo II ou Robusta. Entre 1962 e 1990 o exportador pagou uma cota de contribuição do café, um imposto de exportação que chegou a representar mais de 50% do preço de venda do grão ao exterior⁶⁴.

Em 2009, o Brasil exportou 30,3 milhões de sacas de 60 quilos, o maior volume nos últimos quatro anos, assegurando o abastecimento de 31% do mercado mundial – o país exportou 29,522 milhões de sacas em 2008; 28,205 milhões em 2007; 27,390 milhões em 2006 e 26,209 milhões em 2005, segundo dados do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (Cecafé)⁶⁵. Ainda de acordo com a mesma fonte, “a receita cambial no ano passado foi de US\$ 4,27 bilhões, representando queda de 10% em comparação com 2008”. Sobre os

⁶³ PRADO JR., Caio. **Formação do Brasil Contemporâneo: Colônia**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 2006. p. 31-32.

⁶⁴ Para maiores informações, ver SAES, 1997, p. 137-140.

⁶⁵ Fonte: Agência Estado. **Café: exportação do Brasil em 2009 alcança melhor nível em 4 anos**. Disponível em: <<http://ultimosegundo.ig.com.br/economia/2010/01/11>>. Acesso em 21 jan. 2010.

importadores, “[...] Em 2009, os maiores compradores do café brasileiro foram Alemanha, com 6 milhões de sacas; EUA, com 5,8 milhões de sacas; Itália, com 2,5 milhões de sacas; e Japão, com 2,1 milhões de sacas”. E os principais canais de escoamento foram: “Santos - com 19.796.077 sacas; Vitória, com 4.177.523 sacas; e Sepetiba, com 1.667.689 sacas”. Embora os números sejam positivos, a participação no PIB nacional é ínfima, cerca de 2%; a do agronegócio foi de 7,5% em 2009, segundo a ABIC.

Maior exportador e maior produtor mundial de café, para SAES⁶⁶, “No Brasil, os denominados pequenos cafeicultores produzem em propriedades iguais ou inferiores a 50 hectares, enquanto países concorrentes produzem em áreas iguais ou menores que 1,5 hectares, [...]”. O Brasil possui 287 mil estabelecimentos produtores, espalhados pelas cinco regiões. Do total de estabelecimentos, 70% dedicam-se à produção de arábica, conforme mostra a Tabela 16 a seguir, com informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), dados do Censo Agropecuário de 2006:

**Tabela 16: Dados gerais das plantações de café arábica e café canephora (robusta)
Brasil – 2006**

Especificação	Total	Arábica	Canephora
Número de estabelecimentos	286 843	200 859	85 984
Quantidade produzida (t)	2 360 756	1 889 719	471 037
Área colhida (há)	1 687 851	1 292 290	395 561
Rendimento médio (kg/ha)	1 399	1 462	1 191
Valor da produção (1000 R\$)	8 566 299	7 356 140	1 210 159
Pés plantados em 2006	378 693	316 491	62 201
Número de estabelecimentos que utilizou:			
Irrigação	24 134	7 466	16 668
Agrotóxicos	99 164	71 028	28 136
Adubação química	143 791	115 601	28 190

⁶⁶ SAES, 2008, p. 78.

Adubação orgânica	14 261	10 968	3 293
Fonte: IBGE, Censo Agropecuário 2006. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/brasil_2006/tab_brasil/tab14.pdf . Acesso em 09 jan. 2010.			

De acordo com o IBGE, que apresenta um comparativo entre os censos de 2006 e 1996, o volume de produção cresceu 26% nesse período, de 1,87 milhões para 2,36 milhões, enquanto a área foi reduzida em 6,9%, de 1,81 milhão de hectares para 1,69 milhão. O responsável pelo aumento da produção e diminuição da área destinada ao grão foi o crescimento do rendimento médio de 1.034 quilos por hectare em 1996 para 1.399 quilos por hectare em 2006, alta de 35,3%. Ainda de acordo com a mesma fonte, apenas 0,05% dos estabelecimentos utilizaram adubação orgânica, enquanto 50% utilizaram adubação química, que contribui com os resultados.

Outra fonte, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), apresenta dados mais atuais. A Tabela 17, abaixo, apresenta o perfil do parque cafeeiro brasileiro, com mapeamento comparativo entre 2010 e 2009 das áreas e dos números de cafeeiros no País. De acordo com a tabela, Minas Gerais ampliará em 0,7% tanto as áreas quanto a quantidade de cafeeiros; Espírito Santo e São Paulo reduzirão os dois pontos em análise em -1,6% e -1,2% (áreas de ES e SP respectivamente), e -0,7% e -1,2% em cafeeiros na mesma ordem. Paraná e Bahia, por sua vez, apresentarão forte crescimento nas áreas, 9,3% e 10,6%, respectivamente, e também na quantidade de cafeeiros, 1,9% e 10,9%, na mesma ordem.

O Estado da Bahia, particularmente a região do Planalto, desponta como o grande expensor da produção brasileira de café em 2010, segundo projeções da Conab. O grande encolhimento, por sua vez, acontecerá no Rio de Janeiro, conforme indicações da tabela abaixo.

Tabela 17: Brasil: Parque cafeeiro em produção

UF/ REGIÃO	CAFÉ COMPARATIVO - PARQUE CAFEIEIRO EM PRODUÇÃO					
	PARQUE CAFEIEIRO					
	2009		2010		VARIAÇÃO	
	Área (1) (ha)	Cafeeiros (2) (Mil covas)	Área (3) (ha)	Cafeeiros (4) (Mil covas)	2009 (3)/(1)	(4)/(2)
Minas Gerais	1.000.731	3.081.714	1.007.587	3.104.106	0,7	0,7
Sul e Centro-Oeste	506.468	1.519.404	505.606	1.516.848	-0,2	-0,2
Triângulo, Alto Paranaíba e Noroeste	159.042	556.647	162.630	569.205	2,3	2,3
Zona da Mata, Jequitinhonha, Mucuri, Rio Doce, Central e Norte	335.221	1.005.663	339.351	1.018.053	1,2	1,2
Espírito Santo	479.798	1.086.832	472.269	1.079.411	-1,6	-0,7
São Paulo	182.020	404.995	179.900	400.206	-1,2	-1,2
Paraná	85.180	290.100	93.100	295.700	9,3	1,9
Bahia	126.170	288.642	139.550	320.188	10,6	10,9
Cerrado	12.088	66.481	12.273	67.499	1,5	1,5
Planalto	91.373	173.609	103.344	201.521	13,1	16,1
Atlântico	22.709	48.552	23.933	51.168	5,4	5,4
Rondônia	154.335	261.907	154.335	261.907	0,0	0,0
Mato Grosso	15.272	37.035	15.272	37.035	0,0	0,0
Pará	12.407	27.940	12.450	28.013	0,3	0,3
Rio de Janeiro	13.923	29.238	13.100	27.510	-5,9	-5,9
Outros	23.073	55.306	23.234	55.529	0,7	0,4
BRASIL	2.092.909	5.563.709	2.110.797	5.609.605	0,9	0,8

CONVÊNIO : MAPA - SPAE / CONAB

JAN/2010

Fonte: Disponível em: <http://www.conab.gov.br/conabweb/download/safra/5cafe_10.pdf>. Acesso 20 jan. 2010.

De acordo com a Tabela 17, haverá um incremento de 17.888 hectares (0,9%) e de 45.896 cafeeiros (alta de 0,8% em relação à safra de 2009). Esta última safra ficou em 39,47 milhões de sacas de 60 quilos de café beneficiado, segundo a Conab.

Segundo relatório dessa instituição, relativamente a 2010:

A primeira estimativa de produção total de café (arábica e conilon), para a safra 2010, indica que o País deverá colher entre 45,89 e 48,66 milhões de sacas de 60 quilos de café beneficiado. [...] O maior acréscimo se dará na produção de café arábica, estimada entre 33,96 e 36,15 milhões de sacas, o que representa um ganho entre 17,7% e 25,2%. Para a produção do robusta (conilon), a previsão aponta uma produção entre 11,93 e 12,51 milhões de sacas, ou seja, crescimento entre 12,5% e 17,9%. O ano de bialidade positiva, aliado às condições climáticas favoráveis no período da floração constituem-se

nos principais fatores que justificam o crescimento. Considerando o intervalo superior de 48,66 milhões de sacas, esta safra é a maior já colhida no País. Até então, a safra recorde foi colhida na temporada 2002/03 com o volume de 48,48 milhões de sacas.⁶⁷

O Brasil é o maior produtor de café do mundo, seguido pela Colômbia, quando a comparação é com o tipo arábica. Mas esta posição colombiana, exceto em períodos de extremas secas e geadas, nunca ameaçou a liderança brasileira, conforme ilustra o Gráfico 18 abaixo, que compara a produção total de arábica entre Brasil, Colômbia e o mundo:

Gráfico 18: Produção total de arábica entre Brasil, Colômbia e o mundo (1975-2006)

Os volumes de produção e exportação do País fazem dele um poderoso *player* nesse mercado. Seu ponto vulnerável é a suscetibilidade às variações climáticas, particularmente secas e geadas, diferentemente da Colômbia, onde o clima é constante o ano inteiro. Para a

⁶⁷ Fonte: Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). **Acompanhamento da Safra Brasileira. Café Safra 2009, primeira estimativa, janeiro/2010**. Brasília: Conab, 2010. Disponível em: http://www.conab.gov.br/conabweb/download/safra/5cafe_10.pdf. Acesso em 20 jan. 2010.

funcionária da FNC, Natália Alfonso, operadora de mercado futuro⁶⁸, o Brasil é o principal agente controlador de preços no mercado internacional: “são as expectativas de quebras ou de supersafras que elevam ou fazem despencar os preços”, afirmou.

O café *canephora* ou robusta foi, segundo o IBGE, cultivado em 85.984 estabelecimentos – 395.560 hectares –, que produziram 471.037 toneladas. O maior Estado produtor de robusta é o Espírito Santo (41,1%), responsável por 59,7% da produção nacional. É seguido por Rondônia, com 29.638 estabelecimentos – em 136.214 hectares – que produziram 66.832 toneladas em 136.214 hectares⁶⁹.

Em 2009, o Brasil produziu 7,6 milhões de sacas de 60 quilos de robusta, segundo a Conab (o Vietnã, maior produtor mundial desta espécie, produz cerca de 17 milhões sacas de 60 quilos). Entre os países produtores de robusta, destacam-se Vietnã e Indonésia (que atendem cerca de 55% das exportações mundiais), além de Costa do Marfim e de Uganda: junto com o Vietnã, os cinco maiores respondem por mais de 80% desse mercado. O Brasil é o único país do mundo a aparecer na lista dos maiores exportadores – entre os cinco primeiros – das duas espécies: arábica e robusta.

No Brasil, o café é produzido em 11 Estados e em 1.850 municípios. São 2,3 milhões de hectares plantados, e a produtividade média é de 21,63 sacas por hectare. A Tabela 18, a seguir, da Conab, apresenta os volumes de produção, áreas e cafeeiros (em formação e em produção) por Estado brasileiro:

⁶⁸ Entrevista com Natália Alfonso, operadora de mercado futuro da FNC, em 16 out. 2009. Tradução livre.

⁶⁹ Fonte: Censo Agropecuário 2006, IBGE. Disponível em:

⟨http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1464&id_pagina=1⟩. Acesso 13 jan. 2010.

Tabela 18: Brasil safra 2008 – café beneficiado por Estado produtor

QUADRO - 4
CAFÉ - BENEFICIADO
SAFRA 2008
PRODUÇÃO FINAL

UF/ REGIÃO	PARQUE CAFEIEIRO				PRODUÇÃO			PRODUTIVIDADE (Sacas / ha)
	EM FORMAÇÃO		EM PRODUÇÃO		(Mil sacas beneficiadas)			
	ÁREA (ha)	CAFEIROS (Mil covas)	ÁREA (ha)	CAFEIROS (Mil covas)	Arábica	Robusta	TOTAL	
Minas Gerais	122.156	437.758	1.048.172	3.223.892	23.545	36	23.581	22,50
Sul e Centro-Oeste	66.538	232.884	551.471	1.654.413	12.118		12.118	21,97
Triângulo, Alto Paranaíba e Noroeste	20.420	81.682	158.753	555.635	4.534		4.534	28,56
Zona da Mata, Jequitinhonha, Mucuri, Rio Doce, Central e Norte	35.198	123.192	337.948	1.013.844	6.893	36	6.929	20,50
Espirito Santo	27.147	80.923	489.592	1.065.049	2.867	7.363	10.230	20,89
São Paulo	12.106	46.638	188.495	407.608	4.420	-	4.420	23,45
Paraná	8.580	44.900	96.920	329.900	2.608	-	2.608	26,91
Bahia	5.796	20.131	125.033	291.251	1.566	576	2.141	17,12
Cerrado	1.659	8.959	13.479	74.135	495	-	495	36,69
Planalto	1.512	5.177	89.861	170.737	1.071	-	1.071	11,92
Atlântico	2.625	5.996	21.693	46.380	-	576	576	26,53
Rondônia	7.045	13.393	155.972	276.070	-	1.876	1.876	12,03
Mato Grosso	5.301	12.722	15.007	36.017	12	126	138	9,20
Pará	2.365	8.612	12.917	31.001	-	233	233	18,00
Rio de Janeiro	260	1.200	13.562	26.080	253	13	266	19,64
Outros	2.131	5.325	24.125	57.900	213	286	499	20,67
BRASIL	192.887	671.602	2.169.795	5.744.768	35.484	10.508	45.992	21,20

CONVÊNIO : MAPA - SPAE / CONAB

JAN/2009

Fonte: Disponível em: < http://www.conab.gov.br/conabweb/download/safra/5cafe_10.pdf >. Acesso 20 jan. 2010.

Minas Gerais responde por praticamente a metade da produção brasileira de café, grão que é responsável pela metade das receitas de exportação desse Estado, que no ano passado somaram US\$ 5,1 bilhões (exportações totais mineiras). Em 2009, a produção foi de 19,6 milhões de sacas, volume 17% menor que o registrado no ano anterior. A queda deveu-se ao caráter bianual da cultura.

Minas Gerais nem sempre foi o maior Estado produtor. O Paraná era o líder nacional. Segundo a ABIC⁷⁰, “o Paraná chegou a ter 1,8 milhão de hectares dedicados ao cultivo de café. Hoje esse número é de apenas 156 mil hectares, mas o café ainda está presente em aproximadamente 210 municípios do Estado e é responsável por 3,2% da renda agrícola

⁷⁰ Disponível em: < http://www.abic.com.br/scafe_historia.html >. Acesso em 11 jan. 2010.

paranaense”. A tabela 19 mostra a migração da cultura cafeeira por entre os Estados brasileiros, de 1960 até 2000:

Tabela 19: Migração da cultura cafeeira no Brasil

% da Produção					
	Paraná	São Paulo	Minas Gerais	Esp. Santo	Outros
1960-69	51,0	26,5	9,8	6,7	6,0
1970-79	26,2	39,2	21,5	9,2	3,9
1980-89	16,8	25,6	31,3	18,0	8,3
1990-98	8,3	14,9	47,7	16,3	12,8

Fonte: ABIC *apud* DAVILA, 2009, p. 74.

Como explica Davila (2009, p. 74):

Esse movimento migratório permitiu que Minas Gerais aumentasse em 386,7% seu volume de produção nas quatro últimas décadas, fazendo com que sua participação no total produzido no País pulasse de 9,8% para 47,7% no período. O Estado do Espírito Santo registrou crescimento de 143,3%, tendo aumentado sua participação de 6,7% em 1960-69, para 16,3% em 1990-98. Paraná e São Paulo, que juntos respondiam por 77,5% da produção nacional na década de 60, amargaram uma queda de 70% nessa oferta, passando a suprir 23,2% do mercado nacional.

De acordo com o Censo Agropecuário de 2006, há no Brasil 4,37 milhões de estabelecimentos de agricultura familiar, em todas as categorias. Esse indicador dá indício da concentração de terras no País, pois embora a agricultura familiar representasse 84,4% do total, ocupava apenas 24,3% (ou 80,25 milhões de hectares) da área dos estabelecimentos agropecuários brasileiros. Os estabelecimentos não familiares ocupavam 75,7% das áreas e representavam 15,6% do total. Dos estabelecimentos produtores de café, 38% são de agricultores familiares do café de tipo robusta, 55%, e do arábica, 34%. A agricultura familiar, portanto, não corresponde à maioria das produções de café no Brasil. O conceito de agricultura familiar está definido em lei – Lei nº 11.326 –, disponível no Anexo D desta tese.

O Brasil é o segundo maior consumidor de café no mundo, ficando atrás somente dos EUA, e apresentou um crescimento significativo nos últimos anos, muito maior do que a média mundial. De acordo com informações presentes no sítio da ABIC⁷¹, 91% da população brasileira acima dos 15 anos toma café; depois da água, o café é a bebida de maior preferência nacional. A preferência nacional é o café coado/filtrado, consumido por 93% da população. Mas vem ganhando mercado o espresso, cafés instantâneos, cappuccinos, descafeinados e orgânicos. Os brasileiros preferem tomar café em casa e, fora do domicílio, a preferência são as padarias, cafeterias, bares, hotéis, lanchonetes e restaurantes. O gráfico 19 abaixo, com informações da ABIC, ilustra esse crescimento:

Gráfico 19: Consumo interno de café em sacas e *per-capita*

Fonte: ABIC. Disponível em: <<http://www.abic.com.br/estatisticas.html#tab6>>. Acesso em: 07 jan. 2010.

Para essa associação, os fatores que colaboraram para o aumento do consumo foram: melhora da qualidade do café oferecido aos consumidores, consolidação do mercado de cafés tipo Gourmet ou Especiais (estima-se que existam cerca de 3 mil cafeterias no País, segmento

⁷¹ Dados divulgados pela ABIC, mas pesquisa realizada pela TNS/InterScience: www.abic.org.br.

fundamental para promover o consumo de cafés finos), aumento do consumo fora do lar; percepção dos benefícios do café para a saúde; melhora das condições econômicas no Brasil; investimentos em publicidade e promoção.

O País apresenta um significativo parque industrial, a maioria de pequeno porte. Segundo o Censo Agropecuário do IBGE 2006, na agroindústria rural de café, 2.389 estabelecimentos são de café torrado em grão e 8.112 estabelecimentos são de café torrado e moído. Dos cafés em grão, foram vendidas 12.335 toneladas de café, perfazendo uma renda de R\$ 36 milhões. Do café torrado e moído, foram vendidas 3.013 toneladas, por um valor de R\$ 8,57 milhões. A maior parte dos estabelecimentos é controlada pelos próprios proprietários e vende o café para intermediários. A tabela completa do IBGE, com o número de estabelecimentos que produzem café e destinos das produções, está reproduzida no Anexo E.

Segundo dados da ABIC, são 1,2 mil indústrias torrefadoras, com cerca de 2 mil marcas. Se comparado à Itália, nosso mercado é pulverizado, porque lá atuam cerca de 300 indústrias⁷². Entretanto, em 1966 eram mais de 2,8 mil empresas, o que denota um processo lento de concentração: além disso, cinco empresas respondem pelo abastecimento de 38% do volume produzido; as dez maiores produzem 47%⁷³. O Brasil é também exportador de café industrializado e solúvel. Nesta última categoria, são nove indústrias que atuam nos mercados interno e externo.

⁷² Esse dado, assim como o de que “em 1966 eram 2,8 mil indústrias”, aparece em artigo do IEA de dezembro de 2001. Fonte: MORICCHI, L. **Café torrado e moído: dá para competir?** Instituto de Economia Agrícola, Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, 2001. Disponível em: <http://www.ica.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=85>. Acesso em 19 jan. 2010.

⁷³ Dados divulgados pela ABIC em 2007. Disponíveis em: <http://www.abic.com.br/estatisticas07.html#tab4>. Acesso em 19 jan. 2010.

3.3.1 Cooxupé

Nascida em 1932, como Cooperativa de Crédito Agrícola, será somente a partir de 1957 que a Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda., a Cooxupé, tornar-se-á uma instituição que compra, beneficia e comercializa café, isto há 53 anos.

A Cooxupé⁷⁴ tem como objetivo “Conquistar a satisfação dos (...) clientes, cooperados e colaboradores com produtos, serviços e processos continuamente melhores, respeitando o meio ambiente”. Ela própria define cooperativa: “Sociedade ou Empresa constituída por membros de determinado grupo econômico ou social e que objetiva desempenhar em benefício comum determinada atividade econômica”.

Para a Cooxupé, são deveres do cooperado:

- 1- Integralizar as quotas-partes de capital;
- 2- Operar com a Cooperativa;
- 3- Observar o estatuto da Cooperativa;
- 4- Cumprir fielmente os compromissos com a Cooperativa;
- 5- Respeitar as decisões da Assembléia Geral e do Conselho Diretor;
- 6- Cobrir sua parte, quando se apurar perdas no fim do exercício;
- 7- Participar das atividades desenvolvidas pela Cooperativa;
- 8- Interessar-se por informações sobre o desenvolvimento da Cooperativa;

E são seus direitos:

- 1- Utilizar os serviços oferecidos pela Cooperativa;
- 2- Participar das Assembléias Gerais, discutindo e votando os assuntos que nelas forem tratados;

⁷⁴ Informações disponíveis no sítio da Cooperativa: <www.cooxupe.com.br>. Acesso em 16 jan. 2010. Na mesma página, a Cooxupé orienta o sítio: <www.ocemg.org.br>, para maiores informações sobre conceitos e regras para os cooperados.

- 3- Propor ao Conselho de Administração e às Assembléias Gerais, medidas que julgar convenientes aos interesses do quadro social;
- 4- Efetuar com a Cooperativa, operações que forem programadas;
- 5- Obter antecipadamente às assembléias, informações a respeito da situação financeira da Cooperativa, bem como sobre os balanços e demonstrativos;
- 6- Votar e ser votado para cargos no Conselho de Administração e no Conselho Fiscal;
- 7- No caso de desligamento da Cooperativa, retirar o capital conforme estabelecido no estatuto.

A Cooxupé apresenta a seguinte estrutura organizacional:

- Presidente: Carlos Alberto Paulino da Costa
- Vice Presidente: Carlos Augusto Rodrigues de Melo
- Diretores Administrativos (Mandato: 03 / 2007 a 03/ 2011): Antonio Carlos Oliveira Martins; Dimas Silva Jacob; João Luiz Cobra Monteiro; Koiti Hojo; Marcelo Pasqua; Osvaldo Bachião Filho; Pedro César de Oliveira.
- Superintendentes: Antônio Fernando Baccetti; Industrial – Café; Joaquim Libânio Ferreira Leite; Comercial - Mercado Externo; Lúcio de Araújo Dias; Comercial - Mercado Interno; Maurício Ribeiro do Valle; Administração e Finanças.
- Conselho Fiscal (Mandato: 03/2009 a 03/2010) – Efetivos: Antonio Carlos Moreno; Claudedir Divino de Araújo; Elias Jorge Zenun. Suplentes: Guido Magela de Paula; Joaquim Geraldo Ribeiro do Valle Filho; Salvador Gomes da Silva.

O Conselho de Administração (Presidência, Vice Presidência, Diretorias Administrativas e Superintendências) se elege a cada quatro anos. Já o Conselho Fiscal, é anualmente renovado – ao menos um terço.

A Cooxupé conta atualmente com 11.517 cooperados e mais de 1,5 mil colaboradores em mais de cem municípios localizados em Minas Gerais [Sul de Minas, Alto Paranaíba

(Cerrado Mineiro) e Vale do Rio Pardo] e em São Paulo, segundo informações da cooperativa.

Ainda de acordo com a instituição, em 2009, 12,5% da safra nacional de café foi entregue à Cooxupé (3,61 milhões de sacas de um total de 28,9 milhões segundo a Conab). Essa participação foi similar a de 2008, quando a cooperativa recebeu 13% da produção nacional, ou 4,69 milhões de sacas, seu recorde histórico – a produção nacional atingiu 45 milhões de sacas. O volume de 2009 recuou 23% em relação ao de 2008, mas foi 34,2% superior ao entregue na safra de 2007, de 2,69 milhões de sacas, considerada igualmente safra baixa, e respondeu por 18,4% do total de Minas Gerais, maior Estado produtor.

Na cidade onde a cooperativa está instalada, Guaxupé, há obras para ampliação da capacidade de armazenagem a fim de abrigar 1,3 milhão de sacas.

O ano de 2008 foi particularmente especial à Cooxupé, pois consagrou-se como a maior exportadora de café no país ao embarcar 1.813.056 sacas de 60 kg da variedade arábica pelo porto de Santos. Segundo dados da cooperativa⁷⁵,

A Cooxupé é apontada como a maior do país (...). Em 2008, totalizou 6,94% do total embarcado pelo país. É seguida pela Unicafe, com 1.754.916 sacas exportadas; em terceiro a Stockler, que embarcou 301 mil sacas abaixo da líder, totalizando 1.512.056 sacas; em quarto a Rio Doce, com volume de 1.179.742 sacas exportadas; e em quinto, a Custódio Forzza, que em 2008 embarcou 1.089.947 sacas. O Brasil manteve-se como líder mundial das exportações do produto, ao embarcar 26.092.415 sacas de 60 kg em 2008 e os cinco maiores exportadores do país responderam por 28,17% desse total.

Ainda de acordo com os números disponíveis no sítio da instituição, em 2008, foram realizados 1.554 embarques de café arábica pelo porto de Santos; foram utilizados 188 navios para exportar a 32 países; foram embarcados 5.348 contêineres; foram emitidos 23.310

⁷⁵ Disponível em: <<https://www.cooxupe.com.br/extra5.htm>>. Acesso em 16 fev. 2009.

documentos; e foram realizadas 511 viagens com contêineres lacrados e vistoriados pela Cooxupé.

O principal produto da Cooxupé é o café cru em grão, oferecido tanto no mercado interno quanto no externo. Para o cooperado são disponibilizados diversos serviços, como “liga, preparo, benefício de café, armazenagem (sacaria e big-bag), rastreabilidade, análise e classificação entre outros”, segundo informações disponíveis no sítio da Cooxupé.

A fim de descentralizar as operações, a Cooperativa mantém núcleos e filiais espalhados pelas regiões onde atua, onde os produtores encontram engenheiros agrônomos, agentes de comercialização e funcionários das áreas administrativa e fiscal. Todos os núcleos e filiais oferecem armazéns para a guarda dos cafês e depósitos para fertilizantes e mercadorias. Além dos núcleos e filiais, há também as Unidades Avançadas, nas quais o cooperado pode ainda fazer pedido de insumos, requisitar assistência técnica e comercializar café.

Os núcleos, filiais e unidades avançadas estão localizados nos seguintes municípios:

- Núcleos: Alfenas; Alpinópolis; Cabo Verde; Carmo do Rio Claro; Guaxupé; Monte Carmelo; Nova Resende; Rio Paranaíba; São José do Rio Pardo; e Santos.
- Filiais: Caconde; Campestre, Coromandel, Guaranésia, São Pedro da União, Serra do Salitre;
- Unidades Avançadas: Araguari, Botelhos, Campos Gerias, Conceição Aparecida, Monte Belo, Muzambinho.

Além do café cru em grão, a Cooxupé também opera com outras linhas de produtos, como insumos agrícolas: “defensivos, fertilizantes, máquinas e implementos, sementes, material de colheita, produtos veterinários, rações, suplementos minerais e mercadorias diversas comumente usadas nas propriedades rurais”⁷⁶.

⁷⁶ Informação disponível no sítio da Cooxupé: <www.cooxupe.com.br>. Acesso em 16 jan. 2010.

Há para o cooperado a disponibilidade de um laboratório de análises químicas e análises do café – que também dá apoio à área de Nutrição Animal. Na área de cereais, produz rações e concentrados – linha de produtos com mais de 90 tipos de rações e concentrados para bovinos, eqüinos, suínos, aves, caprinos e ovinos – e suplementos minerais (mais de 25 tipos para bovinos, eqüinos, caprinos e ovinos). Além disso, oferece seus armazéns para abrigar milho, soja e sorgo.

A Cooxupé mantém ainda em funcionamento uma indústria própria de torrefação e moagem de café, a Torrefação Cooxupé. Representa, todavia, uma participação pequena no total de negócios da cooperativa, pois processa cerca de 50 mil sacas por ano e movimenta aproximadamente R\$ 5 milhões, volumes pequenos quando comparados aos das exportações de café verde. A indústria foi fundada em 12 de setembro de 1984 e opera atualmente com nove marcas diferentes de café.

Em visita à cooperativa em outubro de 2009, a partir de comunicações pessoais, foi afirmado que a estratégia da cooperativa é a de aumentar o valor agregado do grão verde (informações verbais⁷⁷). Para isso, a Cooxupé busca certificações que contribuam para atingir essa meta, como por exemplo, em aspectos relacionados à sustentabilidade e ao meio ambiente.

Segundo informações presentes no sítio da empresa⁷⁸, a Cooxupé “é certificada desde 1988 pelo Sistema de Gestão ISO 9001: 2000, credenciado pelo INMETRO (Brasil) e RVA (Holanda)”. Em 2006, a empresa recebeu a recertificação depois da avaliação dos “processos de recebimento, armazenamento, classificação, compra, processamento, venda e embarque de café cru das unidades de Guaxupé, Santos e Monte Carmelo”.

⁷⁷ Informações fornecidas em conversas em 29 out. 2009, na sede da Cooxupé, pelo superintendente comercial para o Mercado Externo, Joaquim Libânio Ferreira Leite, pelo superintendente de Administração e Finanças, Maurício Ribeiro do Valle, e pelo engenheiro agrônomo Alexandre Monteiro, do departamento de novos produtos.

⁷⁸ Disponível em: <<https://www.cooxupe.com.br/extra5.htm>>. Acesso em 26 jan. 2010.

Durante a visita à cooperativa em 2009, foi também explicado que, apesar da Torrefação Cooxupé, o foco principal da cooperativa é a venda do grão verde e que aberturas de lojas de cafés próprias, por enquanto, não fazem parte da estratégia da cooperativa (informações verbais⁷⁹). Ao explicar as razões pelas quais a abertura de cafeterias não consta nos planos, afirmaram que essa estratégia poderia constranger um de seus principais clientes, a Starbucks, maior rede de cafeterias do mundo, que se tornaria uma concorrente.

Sob a estratégia de vender o grão com maior valor agregado, a Cooxupé criou o programa “Jornada da Excelência”, para incentivar a produção de qualidade. A cooperativa intenciona repassar melhores preços aos cooperados que produzirem cafés diferenciados, particularmente em programas de sustentabilidade, como o programa mundial “4C (Código Comum para a Comunidade Cafeeira)”.

Outra proposta é ampliar o número de produtores que atendam as exigências da UTZ Kapeh, uma certificadora de sustentabilidade de toda a cadeia agrícola (atualmente são cerca de 40 mil sacas vendidas certificadas pela UTZ). E também aumentar o número de cafés comercializados com as certificações socioambientais emitidas pela *Rainforest Alliance*, da Rede de Agricultura Sustentável (RAS).

A Cooxupé busca clientes que exijam características específicas. É o caso da Nestlé, em sua linha Nespresso, com padrões de exigência determinados: são vendidas atualmente cerca de 350 mil sacas de cafés diferenciados, que envolvem aproximadamente 800 produtores – em 2006 foram 120 mil sacas e a expectativa é a de chegar em 2012 com 850 mil sacas. As produções destinadas à Nespresso são certificadas pela *Rainforest Alliance*. Há também dentro dessa linha as vendas para a Starbucks, atualmente em torno de 400 mil sacas; e para a Illycafé, com 50 mil sacas.

⁷⁹ Informações fornecidas em conversas em 29 out. 2009, na sede da Cooxupé, pelo superintendente comercial para o Mercado Externo, Joaquim Libânio Ferreira Leite, pelo superintendente de Administração e Finanças, Maurício Ribeiro do Valle, e pelo engenheiro agrônomo Alexandre Monteiro, do departamento de novos produtos.

3.4 Colômbia

De acordo com informações da FNC, de uma extensão total de área de 1.141.748 km², a Colômbia destina cerca de 23% ao café. A produção se espalha desde o norte, no mar do Caribe, até a região da Selva Amazônica. São 580 municípios produtores distribuídos em 20 Estados, ou departamentos, de um total de 32 Estados. Uma área maior, de 34% do território, é reservada para pastos e atividades pecuárias.

Em termos sociais, o setor cafeeiro é crucial por gerar 700 mil empregos diretos, 27% do emprego agrícola, e 2 milhões de empregos diretos e indiretos. Emprega a maior quantidade de mão de obra rural⁸⁰ no país. Atualmente, 54% dos cafeicultores têm mais de 60 anos, e não têm direito a pensão porque a cafeicultura é uma atividade informal.

O café não é o principal produto de exportação colombiano, mas o petróleo⁸¹; os cerca de 3,3 milhões de hectares que a atividade hoje ocupa já foram maiores, mas experimentam um processo de redução há décadas.

De 1970 a 1997 a região cafeeira reduziu-se de 4,4 milhões de hectares para 3,6 milhões, de acordo com Fonseca (*apud* DAVILA, 2009, p. 48), que utilizou como base de dados a Encuesta Nacional Cafetera. A área historicamente cultivada com café também diminuiu de 1,05 milhão de hectares em 1970 para 870 mil atuais, uma queda de 17%.

O número de produtores, por sua vez, aumentou de 300 mil em 1970 para 560 mil em 2008, ainda segundo Fonseca e a FNC. Isso foi possível graças à redução no tamanho médio do cafezal: em 1970, 12,6% das fazendas tinham menos de um hectare; hoje essa porcentagem subiu para 60,6%. Fazendas maiores de 20 hectares, que totalizavam 16,5%, hoje representam 0,5%:

⁸⁰ A produção de flores emprega uma quantidade maior de mão de obra, entretanto, por estar localizada principalmente na periferia de Bogotá e de Medellín, é considerada atividade urbana.

⁸¹ Produtos principais: petróleo, carvão, ouro, ferro níquel, café, flores e bananas, segundo a FNC.

Fonte: FNC. Acesso em: 16 out. 2009.

Recorrente na literatura, a principal explicação para a origem dos minifúndios tem sido o aumento da população. Como explica Davila (2009, p. 59), “Na Colômbia de 1970 viviam 21,4 milhões de colombianos; em 2000 este número passou para 39,7 milhões, aumento de 85,5%”. Em nota de rodapé, a autora lembra que a estimativa em 2003 era de 41,66 milhões de habitantes.

A região centro-oeste é a principal produtora de café no país, respondendo por 65,9% do total; a região leste responde por 16,4%; a Sul por 14,8%; e a norte por 2,9% (FONSECA *apud* DAVILA, 2009, p. 47).

A especialização e a dependência do café são características que aumentam quanto menor o tamanho do sítio. Segundo Fonseca (2002, p. 4), “Sítios de até um hectare reservam 77% da área ao plantio de café; nos maiores que cinco hectares, a porcentagem cai para 20%”. São esses microprodutores que apresentam os maiores níveis de pobreza da população.

Em um mercado onde o custo com a mão de obra representa o maior peso para o produtor, cerca de 60%, e os gastos com insumos e fertilizantes representam 15%, esse microprodutor se vê limitado: não pode aumentar sua produção porque depende unicamente de sua mão de obra para produzir, tampouco consegue comprar insumos que ajudem a aumentar os volumes produzidos.

Em uma análise comparativa realizada pelo *Servicio de Informaciones Cafeteras* (SICA), em 2008, em relação ao Censo Cafeteiro de 1970, os Estados de Risaralda e Antioquia, no Centro e Oeste, e Magdalena e César, no Norte, registraram aumentos variados de 0,1 a 2% na participação da produção. Tradicionais Estados produtores, por sua vez, como Quindio, Valle del Cauca e Cundimarca (sede da capital Bogotá), registraram diminuições de mais de 4% nas participações, assim como Caldas, Tolima, Santander, Norte de Santander, Boyacá e La Guajira, quedas que variaram de 0,1% a 2%. Produtores alegam que outras culturas têm sido mais rentáveis, como o plátano em Quindio, por exemplo, que substituiu o café em muitas fincas. “A boa notícia”⁸² fica por conta dos Estados do Sul, próximos da

⁸² É classificada como boa notícia porque a região amazônica é tradicional abrigo de grupos guerrilheiros e, portanto, plantios de café nessas áreas sempre concorreram com outras atividades ilícitas. Maiores informações sobre a relação plantio de drogas e cultivos alternativos rentáveis, ver *Políticas de control de oferta de coca: “la zanahoria” y “el garrote”*, de Rosales e Tabares (2005 [s/p]). A seguir, estão destacadas algumas partes do texto:

[...] *Tradicionalmente, Colombia ha sido reconocida como el mayor productor de cocaína del mundo. Existe evidencia de que en los años setenta ya era un exportador importante de esta droga ilícita y en los años ochenta proveía al 50% del mercado mundial, aunque el área cultivada permanecía en un nivel bajo [...]. A mediados de la década del noventa, debido a la disminución de las importaciones de hoja y base de coca para la elaboración de cocaína, Colombia se convirtió en el mayor productor de hoja entre los países andinos; pasando de tener un área cultivada de 37.100 ha en 1992 a 163.289 ha en el año 2000. La Oficina de las Naciones Unidas para el Control de Drogas y Prevención del Crimen (UNDCP) reportó que entre 1997 y 2000, el potencial de manufactura de cocaína en Colombia estuvo entre el 40% y el 79% de la producción global. Evolutivamente, entre los años 1992 y 2000, el cultivo de hoja de coca se incrementó progresivamente en más de 300% [...].*

[...] *El gobierno colombiano, apoyado por el gobierno de Estados Unidos, ha aplicado diversas políticas para el control de la oferta de drogas ilícitas. La erradicación, la sustitución de cultivos y el desarrollo alternativo, la interdicción y el control del tráfico de estupefacientes y sustancias químicas se han desarrollado para desincentivar la producción de coca.*

região amazônica – Huila, Cauca e Nariño –, que registraram aumentos na participação que variaram de 2,1% a mais de 4%, de acordo com a FNC.

O segmento cafeeiro gera 700 mil empregos diretos e mais de 1,5 milhão de empregos indiretos. A Colômbia produz cerca de 12 milhões de sacas de café anualmente e exporta em torno de 92%.

Tanto os volumes de produção quanto os de exportação (e, por dedução, o consumo interno) se mantêm estáveis, conforme mostra o Gráfico 21 a seguir:

[...] El presente trabajo intenta cuantificar el efecto de “la zanahoria” y “el garrote” sobre el área de coca cultivada, en el período 1999-2002 [...].

Las políticas como la erradicación –comúnmente denominada “el garrote”– se diseñaron para contraer la oferta debido al incremento en el riesgo al que se enfrentan los productores y traficantes. Sin embargo, investigaciones previas, usando la teoría macroeconómica, han mostrado que la erradicación no ha sido un instrumento eficaz para reducir los cultivos de coca. La política de desarrollo alternativo busca, de manera directa, incrementar la rentabilidad de cultivos sustitutos e, indirectamente, un incremento en el costo marginal de la producción de coca con relación al costo marginal de los cultivos promocionados en los programas de sustitución. Esta estrategia se conoce como “la zanahoria” [...].

[...] Los anteriores resultados y discusión muestran que la “zanahoria” es más efectiva que el “garrote” para reducir la cantidad de hectáreas de coca plantadas. Un incremento de US\$ 1.000 en proyectos de desarrollo alternativo reduce 0,169 hectáreas de coca, mientras que el mismo incremento en los esfuerzos de erradicación reduce 0,128 hectáreas de coca que serán sembradas o compensadas en otra parte dentro o fuera del municipio [...].

Gráfico 21: Colômbia: Volumes exportados e de consumo interno (1975 - 2006)

A Colômbia é o terceiro maior produtor de café do mundo. Seu grande concorrente sempre foi o Brasil, também produtor de arábica, mas perdeu o mercado para o Vietnã.

O Vietnã era, em 1985, um insignificante produtor de café, com volume de 500 mil sacas. Já no ano 2000, quando superou as 10 milhões de sacas distribuídas em 420 mil hectares⁸³, transformou-se em grande ameaça à Colômbia, por ocupar o segundo lugar no *ranking* da produção mundial. O período de ameaça foi muito curto: em 2001, o Vietnã ultrapassa a Colômbia e não lhe devolve mais a antiga posição; em 2008, exportou 19,5 milhões de sacas, segundo a ABIC⁸⁴. A Colômbia não apresenta variações significativas em seus volumes de exportações, conforme mostra a Tabela 20 abaixo:

⁸³ Maiores informações, ver: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=517>>.

⁸⁴ Maiores informações em: <http://www.abic.com.br/estat_exporta_ppaises.html>.

Tabela 20: Colômbia. Volumes exportados (em milhões de sacas)

2001	11.999	2005	12.329
2002	11.889	2006	12.789
2003	11.197	2007	12.515
2004	12.033	2008	12.300

Fonte: ABIC. Disponível em: <http://www.abic.com.br/estat_exporta_ppaises.html>

Essa é uma comparação para níveis gerais de produção. A Colômbia produz arábica, de qualidade, e o Vietnã produz robusta, sem qualidade. Os principais mercados do café colombiano são os Estados Unidos, Alemanha e Japão. Especula-se que a Alemanha já importa do Vietnã uma quantidade maior do que da Colômbia. De preço inferior, o robusta não tem sabor, mas é utilizado na composição de *blends*, pois dá volume e corpo ao café.

Em 2008, o grão foi responsável por 15% do PIB agrícola do país. É uma participação que vem diminuindo, conforme informação de Fonseca e Corral (*apud* DAVILA, 2009, p. 46): “Na década de 50, as exportações de café representavam 9,7% do PIB nacional, volume que caiu para 4,4% entre 90-98, chegando a 1% em 2001.”

3.4.1 *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC)*

Com tamanha pulverização, os produtores colombianos fundaram a *Federación Nacional de Cafeteros de Colômbia*, FNC, instituição que coordena todo o segmento, desde a orientação e treinamentos aos produtores, até garantia das compras, exportações e a administração do Fundo Nacional do Café (FoNC). É a maior comercializadora de café no mundo, com volume de 3,5 milhões de sacas de 60 quilos de café.

A definição da FNC aparece no estatuto da instituição: *“La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia es una institución de carácter gremial [...]; tiene por objeto orientar, fomentar e regular la caficultura colombiana procurando el bienestar del caficultor a través de mecanismos de colaboración, participación y fomento de carácter económico, científico, tecnológico, industrial y comercial [...].”*

A FNC foi criada em 1927 por cafeicultores colombianos. Atualmente, estão associadas 513 mil famílias que têm sítios médios de 1,5 hectare. A instituição tem por visão: *“Consolidar el desarrollo productivo y social de la familia cafetera, garantizando la sostenibilidad de la caficultura y el posicionamiento del café de Colombia como el mejor del mundo”*. E por missão: *“Asegurar el bienestar del caficultor colombiano a través de una efectiva organización gremial, democrática y representativa”*. Para atingir essa missão, atua nas áreas de comercialização, regulação do mercado do grão, acompanhamento técnico, pesquisas científicas, execução de programas gremiais de infraestrutura, saúde e educação.

Na Federação, estão fixados seus princípios:

- *La actividad cafetera representa un capital social estratégico para el país y es prioritaria para la economía nacional como parte fundamental de la política agropecuaria, la seguridad democrática y la búsqueda de la equidad.*
- *La Federación es el representante gremial legítimo de los productores con una estructura democrática y amplia participación;*

- *El Comité Nacional de Cafeteros continuará siendo el escenario para concertar la política cafetera nacional;*
- *El sector cafetero requiere instrumentos diseñados de acuerdo con sus particularidades;*
- *La política cafetera se implementará a través del Plan Estratégico definido por El Congreso Cafetero y las instancias gremiales;*
- *Los instrumentos de la política cafetera deben ser congruentes con las estrategias generales del Gobierno Nacional.*

Sua estrutura “democrática” está apresentada na forma piramidal abaixo:

O *Congreso Nacional de Cafeteros* (CN) é o órgão máximo da Federação. Formado por seis delegados de cada Comité Departamental, reúne-se uma vez ao ano. Se o *Congreso Cafetero* não chega a um acordo, é o presidente da República quem decide.

O *Comité Nacional de Cafeicultores*, que cuida da administração do FoNC, é composto por Ministros da Fazenda, Agricultura e Comércio, mais os representantes dos Departamentos.

O *Comité Directivo* é formado por representantes dos Comitês Departamentais. Com a assistência do gerente geral, orienta os assuntos gremiais e administrativos da FNC.

Os *Comités Departamentales de Caficultores* estão presentes em departamentos com volume de produção superior a 2% do total nacional. Elegem seis representantes principais e outros seis suplentes. Têm por funções organizar e orientar o grêmio e o respectivo departamento, além de executar os planos e programas para a região.

Os *Comités Municipales* são formados por pelo menos 400 cafeicultores *cedulados* com produção igual ou superior a 750 mil sacas. Entre suas funções, constam organizar e representar os cafeicultores no plano municipal, além de atuar como porta-vozes nos respectivos *Comités Departamentales*. Os *Comités Departamentales* e *Municipales* são eleitos democraticamente a cada quatro anos.

Os *Cafeteros Federados* podem ser: produtores de café portadores da cédula cafeteira⁸⁵; pessoa jurídica cujo objeto social compreenda a produção cafeeira; colombianos que por mais de cinco anos tenham explorado a atividade mediante contrato de arrendamento por escritura pública; possuidores de pelo menos meio hectare de produção com no mínimo 1,5 mil árvores. Têm o direito de eleger seus delegados no *Congreso Nacional de Cafeteros* e os membros dos *Comités Municipais de Cafeteros*.

FoNC

O *Fondo Nacional del Café* (FoNC) foi criado em 1940 para promover e proteger a indústria cafeeira colombiana. É a FNC que administra o FoNC. Parte dos recursos do Fundo é utilizada para a compra das safras. Outras partes vão para outras compras, custos de comercialização (interna e externa) e serviços ao cafeicultor (extensão, investigação, controles de qualidade, promoções e publicidades, etc.).

⁸⁵ A “*Cedula cafetera inteligente*” funciona como um cartão de crédito que o cafeicultor pode utilizar para comprar insumos; além disso, é seu instrumento de identificação na FNC, com o qual ele pode vender seu café. Segundo a FNC, o efeito inesperado da cédula foi o de proporcionar ao cafeicultor um sentimento de identidade: “*Soy alguien, pertenezco a la Federación*”.

O Fundo é uma conta de natureza parafiscal (somente pode ser usada em benefício do setor cafeeiro) constituída por recursos aportados pelos cafeicultores. Sua principal fonte de contribuição é o pagamento por libra de café exportado. É administrado pela Federação, de acordo com sucessivos contratos firmados desde sua origem. O último foi assinado em 2006 e estará vigente até 2016. A administração dos recursos financeiros do FoNC segue a seguinte apresentação:

Entradas: Contribuição cafeeira + Vendas de café + regalias por uso da marca = FoNC

Saídas (Gastos ou investimentos): Garantia de compra do café; função de comercialização; extensão rural; pesquisas; controle de qualidade; promoção e publicidade; e investimentos sociais.

Está definido em lei que, da contribuição cafeeira, que é um imposto sobre o café exportado, 16% devem ser transferidos aos produtores, uma distribuição que obedece à Regra de Ouro, conforme estabelece o Art. 59, *Transferencia Cafetera*, da Lei 863/2003:

Art. 59 – Transferencias y destinos

- *Con cargo al FoNC, administrada de forma independiente por los Comités Departamentales, de acuerdo con los parámetros del contrato de administración del Fondo.*
- *Destinadas a programas de desarrollo social y económico de las zonas cafeteras, de fomento y apoyo al cooperativismo, de mejoramiento de las condiciones de la población campesina en zonas cafeteras.*
- *Equivalente al 16% de la contribución cafetera.*
- *Adjudicada con base en producción y el número de familias cafeteras – regla de oro.*

Gráfico 22 - Regla de Oro - Participação na produção nacional (%)

Fonte: FNC. Informações cedidas em visita feita em 16 out. 2009.

Cooperativas de cafeicultores

A partir de 1959, a FNC criou e promoveu as cooperativas, organizações solidárias de propriedade dos produtores de café cuja função principal é garantir a compra de café pelo melhor preço possível de mercado. São também outras funções das cooperativas: venda de insumos, crédito agrícola, recreação, bem-estar social, educação formal, educação para o trabalho. Atualmente são 36 cooperativas e 517 pontos de venda. Os pagamentos são feitos à vista, em lugares próximos às fincas.

As cooperativas são as executoras da política de garantia de compra. A Garantia de Compra consiste na compra do café do cafeicultor, sem limites de quantidade, permanentemente, a um preço competitivo ou de mercado (ver p.158), à vista e em lugares próximos aos cultivos.

Em razão da estrutura da propriedade cafeeira, o volume comercializado pelas cooperativas é muito baixo, conforme mostra a Tabela 21 a seguir:

Tabela 21: Colômbia. Volume comercializado pelas cooperativas.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Quilos de café comprados pela cooperativa – em milhões	322,06	323,83	324,34	293,01	325,66	334	260,39
No. Faturas expedidas – em milhão	1,72	1,75	1,75	1,82	1,80	1,72	1,58
Média de quilo de café por fatura expedida.	183	185	185	161	180	193	165

Fonte: FNC. Informações cedidas em visita feita em 16 out. 2009.

Os cooperados não são obrigados a vender sua safra para as cooperativas da FNC, pois podem comercializar com “particulares”. Entretanto, segundo levantamento feito pela Federação, os preços pagos por estes últimos são menores, conforme mostra a Tabela 22 a seguir, que apresenta a porcentagem de descontos na quantia que o produtor recebe quando não há ponto de venda em seu povoado e ele procura um “particular”:

Tabela 22: Porcentagem de descontos

Pueblo cafetero / Departamento	Participação (%)
Arboleda / Caldas	20
Acevedo / Huila	20
Vergara / Cundimarca	40
Las Mercedes / Norte Santander	30
Puerto Esperanza / Meta	40
Gómez Plata / Antioquia	36
Toledo / Antioquia	37
San Roque / Antioquia	23

Fonte: FNC. Informações cedidas em visita feita em 16 out. 2009.

Entretanto, conforme a FNC, não há distribuição de lucros ou de excedentes entre os cooperados. A remuneração ao associado acontece em função do uso dos serviços da cooperativa (venda de insumos, por exemplo, ou assistência social, como dentistas, além de serviços de capacitação e créditos). Em 2008, 98% das compras foram feitas com o maior preço possível; em 2007, 97%; em 2006, 98%; em 2005, 96%; em 2004, 90%. Em média, de

2002 a 2008, 51% dos recursos utilizados pelas cooperativas provieram do FoNC; os 49% restantes, em média, foram recursos das próprias cooperativas.

As cooperativas de cafeicultores colombianas adquirem cerca de 35% do café produzido na Colômbia. Em 1985, elas se organizaram e fundaram a Expocafé, uma empresa exportadora, com patrimônio de US\$ 15 milhões. A cooperativa pode, portanto, vender o café para a FNC, para a Expocafé ou ainda para outros exportadores. Atualmente, a Expocafé exporta 8% dos cafés colombianos.

Antes das cooperativas, a FNC criou, em 1965, os *Almacenes Generales Del Depósito de Café – Almacafé S.A.*, que servem para a armazenagem e conservação do café e contam com dezesseis unidades em todo o país.

A FNC tenta negociar com o Governo Nacional recursos multilaterais de crédito para implementar um programa estrutural de reconversão da cafeicultura. Já se estabeleceu o Acordo de Política 2008-2011, no qual se definiu um comprometimento de US\$ 784,5 milhões para o setor cafeeiro, que garante o Contrato de Proteção ao Preço, um subsídio do governo em parceria com o FoNC: se o Fundo sofrer prejuízo por conta do pagamento máximo das sacas, 40% da dívida fica com o governo.

O apoio do governo também aparece em outras esferas: Serviços de Extensão, aos quais o governo se comprometeu a conceder cerca de US\$ 30 milhões entre 2009-2011; programa *Incentivo a la Asistencia Técnica (AIS)* – destinado aos pequenos produtores beneficiários do Programa de Permanência, Sustentabilidade e Futuro da Cafeicultura –, para o qual foram destinados US\$ 5 milhões anualmente. Além disso, o governo desenvolve uma plataforma virtual de interação com os cafeicultores, para atendê-los em tempo real. Finalmente, para as investigações e desenvolvimento do Genoma Café e Broca o governo adicionou US\$ 5 milhões.

A cadeia de comercialização do café e a formação de preço

Até o ano 2001, o FoNC atuava como *Fondo de Estabilización de Precios*, e o preço interno não refletia o que acontecia no mercado externo. Em períodos de alta nos preços internacionais, como em 1976 ou em 1994, o Fundo acumulava patrimônio. Entretanto, em períodos de baixa, o patrimônio se deteriorava, como em 2002, quando o Fundo ficou sem recursos e precisou mudar a natureza de suas operações para garantir sua sobrevivência.

A partir de então, o preço que se paga ao produtor está diretamente associado ao preço internacional, preço de contrato “C”. Segundo a FNC, o *“Contrato ‘C’ es el contrato de futuros cuyo valor es usado como referencia para el precio internacional del café de Colombia y de otros suaves. Se negocia en el New York Board of Trade NYBOT”*.

O café colombiano é vendido pelo preço constituído no mercado “C”, mais um diferencial. Segundo informações de Nydia Pinzón, da gerência comercial da FNC, esse diferencial depende da oferta e da demanda. No período da nossa conversa, outubro de 2009, estava em 2 centavos de dólar por libra (medida de peso de aproximadamente meio quilo).

Além da comercialização do café, há o risco da taxa de câmbio: o preço pago ao produtor é em pesos colombianos por carga (de 125 quilos ou 10 arrobas) e as vendas acontecem em centos de dólares por libra. Entre o momento da compra e o da venda, há um período de aproximadamente um mês para armazenamento, venda, embarque, fatura, pagamento e, finalmente, monetização da operação.

A fim de oferecer cobertura para a taxa de câmbio, a FNC, juntamente com a *Junta Directiva de la Buelsa de Nueva York NYBOT*, criou contratos futuros Peso/Dólar, que passaram a operar em 12 de janeiro de 2007. Assim, todo café comprado é vendido a futuro pelo mesmo preço, e todo café vendido é coberto sendo comprado a futuro pelo mesmo preço. Exemplo citado pela FNC:

Hipoteticamente, no dia 04 de março, o café está cotado a 108 c/lb, então compra físico a 108 c/lb e vende futuro por 108 c/lb. No dia 20 de abril, sobe para 115 c/lb, então, vende físico por 115 c/lb e compra futuro por 115 c/lb. No mercado físico, o negociador comprou o café a 108 e vendeu por 115, obteve ganho de 7; no mercado futuro, vendeu por 108 e comprou por 115, registrou perda de 7: a operação se anula. Em um segundo caso, partindo do preço de março, de 108 c/lb, supondo que em 24 de maio esteja a 100 c/lb, então vende físico a 100 c/lb e compra futuro a 100 c/lb. Nesta situação, o prejuízo de 8 na venda física é compensado pelo ganho de 8 na compra futura.

O preço de compra máximo pago ao produtor forma-se, por sua vez, do preço do contrato “C” de Nova York mais o diferencial, convertido em pesos colombianos, descontados a contribuição cafeeira, os custos de exportação e a provisão de risco: cerca de 93% a 95% do preço de Nova York é pago ao produtor, segundo a FNC, que também afirma que o diferencial é sempre garantido. Apenas a Nestlé compra com um ou um ano e meio de antecedência o equivalente a 25% do volume comercializado pela FNC. Por segurança, o cafeeicultor não pode fixar (comprometer em venda futura) mais de 50% de sua safra.

Embora a FNC afirme que o diferencial é sempre garantido ao produtor, segundo a gerente da FNC, Nydia Pinzón, “O diferencial é garantido, mas sua variação positiva ocorre até certo ponto, pois o cliente troca de fornecedor”. Pinzón relatou que a FNC passou por essa experiência com a Volcafé, que ameaçou substituir a FNC como fornecedora caso a Federación insistisse em aumentar o diferencial. Foi um caso raro, afirmou, ao explicar que a indústria não interfere nos preços do mercado e, concordando com sua colega Natalia Alfonso, declarou: *“si hay alguien que tiene poder sobre los precios “C” es el gobierno brasileño, cuando anuncia que vay a comprar parte de la cosecha brasileña”*.

A estratégia da FNC está ancorada em dois projetos que se complementam: qualidade – cafês especiais – e ampliação do mercado de cafeterias Juan Valdez. Como explicam Silva *et al* (2008, p. 261):

[...] en las últimas décadas del siglo pasado los mayores esfuerzos de posicionamiento de la caficultura colombiana se orientaron al segmento de las marcas que usan café 100% colombiano. Por esse motivo, Colombia incursionó tímidamente en este nicho, entendido como aquel que genera mayores ingresos efectivos para el productor. En 1995 la FNC inició un Programa de Cafés Especiales [...].

Os autores prosseguem informando as cifras: as exportações de café pela FNC cresceram de 209,4 mil sacas de 60 quilos em 2002 para 713,7 mil sacas em 2006⁸⁶. A FNC informou⁸⁷ que tem como objetivo utilizar todas as estratégias e conhecimentos para atingir a meta de 40% das exportações de café serem comercializadas com alguma modalidade de valor agregado. Além disso, pretende aumentar as exportações, incluindo dez mil produtores adicionais aos programas de café sustentável, incrementado assim a oferta em dois milhões de sacas de cafês especiais até 2012. A fim de manter apenas produtores eficientes e que atendam aos padrões de qualidade, a estratégia da FNC é reconverter 26 mil hectares de café não sustentáveis, mediante a entrega de cerca de US\$ 500 mil dólares por hectare, e destiná-los a outras atividades geradoras de alimentos.

Os autores prosseguem a análise expondo a estratégia de estabelecerem-se no segmento de cafeterias. Confiantes no reconhecimento internacional da marca “Juan Valdez”, criada em 1959, afirmam que “*vale la pena señalar que un estudio adelantado en 2005 en Estados Unidos mostró que 83% de los consumidores sabía de la existencia del café colombiano y más de 50% pensaba que era el mejor del mundo*”⁸⁸.

⁸⁶ SILVA *et al.*, 2008, p. 263.

⁸⁷ Informação de César Augusto Pineda, da SICA, em 14 out. 2009.

⁸⁸ SILVA *et al* (2008, p. 15).

Usando como referência a Starbucks, a maior rede de cafeterias do mundo⁸⁹, em 2002 a FNC abre a primeira *Tienda Juan Valdez*. Atualmente são 162 pontos de vendas, 20% dos quais estão em cinco países, destacando-se Estados Unidos, Chile e Espanha⁹⁰. Conforme explicam Silva *et al* (2008, p. 261):

La estrategia de crear las tiendas de café Juan Valdez también se complementa de varias formas con el Programa de Cafés Especiales de la Federación. Por una parte las tiendas se convierten en uno de los principales clientes del Programa, en la medida en que todo el café que comercializan es especial y se garantiza una mejor remuneración al productor. [...]. Los resultados a partir del año 2002, fecha en que arrancó el proyecto de tiendas Juan Valdez, son altamente satisfactorios. Las ventas de café con valor agregado por parte de la federación se incrementaron de 980 mil sacos de 60 kilos en ese año a 1,56 millones de sacos en 2006.

Segundo reportagem elaborada por Carneiro⁹¹ e publicada pela revista *Exame*,

A prioridade dos executivos à frente da Juan Valdez é fazer com que a rede de cafeterias adquira musculatura suficiente para se aproximar do porte da Starbucks. A distância entre os dois negócios é abissal. Enquanto a Starbucks faturou em 2008 mais de 10 bilhões de dólares, a receita da Juan Valdez foi de modestos 37 milhões de dólares no mesmo período. O avanço recente dos colombianos, no entanto, tem feito vários especialistas nesse setor apontar a Juan Valdez como uma das multinacionais latinas com maior chance de crescimento daqui para a frente. Numa pesquisa realizada recentemente pela consultoria Wolff Olins para o jornal britânico *Financial Times*, a Juan Valdez foi apontada como uma das cinco marcas de mercados emergentes com potencial para se tornar global.

⁸⁹ Nascida em 1971, com uma única loja, em 1991 possuía 116 lojas, em 2001 chegou a 4,7 mil e, em 2006, a 12,4 mil pontos (SILVA *et al* 2008, p. 213).

⁹⁰ SILVA *et al* 2008, p. 263.

⁹¹ CARNEIRO, Felipe. Starbucks à moda latina. Revista Exame, São Paulo: Ed. Abril, 20 ago. 2009.

Por enquanto, não há como negar o mérito da FNC em conscientizar os produtores sobre a importância da qualidade do café que produzem. Nas pesquisas a seguir apresentadas, 100% das conversas e entrevistas estão com o discurso alinhado de que a qualidade é o único caminho que garante melhores rendas ao produtor.

Parte IV: Conjunção das partes

Todo trabalho científico deve partir de uma hipótese. Este partiu: nascida na defesa de mestrado da autora, a hipótese era de que a concentração do mercado nas mãos de poucas indústrias contribui para pressionar o preço do café para baixo, piorando as condições de vida dos produtores, particularmente os menores, que têm menor poder de barganha no comércio internacional.

A hipótese inicial não havia considerado a concentração dos exportadores ou dos intermediários. Somou-se, portanto, ao longo do trabalho, mais um elemento, que serviu para corroborar ainda mais a hipótese: o mercado não é concentrado apenas nas indústrias, ele também o é nos *traders*.

As pesquisas realizadas mostraram que a hipótese da concentração é pertinente. O mercado é realmente concentrado na aquisição do café verde, que é feita por cinco indústrias que detêm, segundo Flores e Calfat (2002), 69% do mercado, ou de acordo com Silva *et al.* (2008), 47%. É também concentrado nas exportadoras: em 2001, as seis maiores controlavam mais de 50% do mercado internacional de café (BOOT; WUNDERLICH; BARTRA, 2003). Mas é pulverizado na produção: são 55 países produtores e, somente Brasil e Colômbia disponibilizam 800 mil produtores.

As pesquisas também puderam comprovar que o faturamento dos países produtores caiu cerca de 50%, enquanto o dos países industrializados ampliou-se em mais de 100% nas últimas décadas. Além disso, em termos brutos, o preço da libra de café é multiplicado 78 vezes do país produtor até a xícara do consumidor, segundo a FNC.

Nas análises sobre os preços, verificou-se que os preços correntes nominais das quatro categorias de café subiram de \$50 cents/libra em 1960 para cerca de \$60 cents/libra em 2001; mas, em termos reais, observou-se que os preços de 2000 correspondiam a aproximadamente

a metade do registrado em 1960 (FITTER; KAPLINSKY, 2001). Constatou-se também a deterioração dos termos de troca no período de 1965 a 2000.

Foi verificado que o aumento das receitas não correspondeu ao aumento nos preços pagos aos produtores. Observou-se que mesmo em períodos de alta no coeficiente de variação dos preços, como entre 1985 e 2000, o coeficiente dos preços pagos aos produtores caiu (FITTER; KAPLINSKY, 2001).

A confirmação da hipótese, entretanto, passou a ter outro rumo depois que foi apresentada a análise econométrica do coeficiente de variação dos preços do café entre 1965 e 2000, presentes no estudo *Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis*, de Fitter e Kaplinsky (2001). Resultando em um gráfico de linha (apresentado na p. 125), a análise da variação das médias móveis dos preços indicou que, principalmente a partir de 1985, o coeficiente de variação dos preços passou a ser positivo.

Assim como outras *commodities*, o preço do café, em termos correntes, sofreu redução nas últimas décadas, mas se o coeficiente de variação do seu preço é positivo, então a hipótese de que as indústrias ampliaram seus lucros porque pressionam o preço pago ao produtor para baixo não pode ser categoricamente confirmada. A relação não se mostrou direta.

É verdade que as empresas aumentaram seus ganhos, porque o produto final que chega ao consumidor tem maior valor agregado, mas se o coeficiente dos preços relativos aos quatro principais tipos de café comercializados no mundo também sofreu alta, então a hipótese de que as indústrias ampliaram suas margens à custa da diminuição do preço pago não se verifica.

O desenvolvimento da pesquisa levou então a uma outra dúvida: se o produtor ganhou menos (pressuposição também confirmada pelo modelo econométrico), mas a indústria não necessariamente pagou menos pelo produto, então há um elemento intermediário nessa cadeia,

que se tornou questão-chave nas pesquisas empíricas. As respostas foram unânimes, objetivas e diretas: o atual controlador da volatilidade dos preços é o mercado financeiro, “sem nome e sem rosto”. O café fica atrás somente do petróleo em volume negociado no mercado internacional de *commodities* das Bolsas de Nova York e de Londres. Atualmente, a política cafeeira internacional deve levar em conta que Colômbia e Brasil são tomadores de preços no mercado.

Com a elaboração empírica do mercado internacional de café verde, estudos sobre as teorias da dependência e de internacionalistas foram utilizados como base teórica das análises. Dos teóricos das relações internacionais, o estudo tomou a concepção de que o comércio internacional de café verde é parte das sociedades internacional e mundial – de culturas e regras compartilhadas – construídas na esfera econômica ao invés da militar, isto é, as relações acontecem na esfera comercial, é a capacidade econômica que está em ação.

Além disso, depois de constatada a atuação individual do pequeno produtor de café (representado pelas maiores associações de produtores de café verde do mundo, a FNC e a Cooxupé), pôde-se também verificar o funcionamento da governança (no conceito de Rosenau & Ernst-Otto), pois há uma socialização dos princípios, das normas, das condutas internacionais que visam o bem estar econômico das pessoas envolvidas. São instituições fortes que representam e defendem os interesses desses microcidadãos.

Buscou-se, a partir de então, entender de que maneira os diferentes Estados que interessam a esta análise, Brasil, Colômbia e Estados Unidos (representando os países consumidores por ser o maior consumidor mundial de café e país com maior presença de multinacionais espalhadas pelo mundo), estabelecem comércio, e se a relação entre país forte e fraco poderia constranger esse comércio.

Foram encontradas as posições ideais dos atores, de acordo com critérios baseados em Waltz, levando-se em conta, portanto, aspectos militares (quantidade de armamentos;

investimentos em armas em relação ao PIB; número de soldados, etc.); econômicos (PIB dos países; quantidade de multinacionais em atuação em outros países; quantidade de países com os quais se relaciona, faturamento das suas multis, etc.); e políticos (participações como líder mediador de conflitos internacionais, capacidade de tomar decisões sem interferência externa, etc.).

A classificação é óbvia: Brasil e Colômbia são atores fracos se comparados com EUA, por exemplo. Entretanto, quando a comparação fica restrita a Brasil e Colômbia, as perspectivas mudam: apesar da força militar da Colômbia (amparada pelos EUA), as forças política e econômica brasileiras se sobrepõem às desse país.

Se o comércio ocorre entre países de origem forte e países receptores fracos, é possível que haja subserviência por parte dos fracos, porque apresentam capacidades competitivas inferiores. Neste caso, necessitam da cooperação internacional, a fim de que se eliminem taxas e entraves comerciais (conceito de Prebisch, 1973, p.150-1).

A cooperação internacional é um aspecto evolutivo das relações internacionais porque elimina a autoridade na relação hierárquica. Ainda que a relação seja entre desiguais, entre fortes e fracos, respeita-se a autonomia do outro e possibilita-se o desenvolvimento. Como afirma Prebisch (1973, p.145), “[...] o desígnio de se desenvolver está intimamente ligado a uma consideração de indiscutível importância: que a cooperação internacional seja compatível com um claro sentido de autonomia de decisões. [...] Sem essa autonomia [...] não seria possível chegar a soluções politicamente sólidas e estáveis, por mais palpáveis que sejam [...]”.

Sem cooperação, a relação de desigualdade pode ter duas consequências: o país fraco simplesmente se submete aos interesses da empresa porque ela é mais forte (cedendo benefícios, isenções, mão de obra barata, ou seja, facilitando a mais-valia); ou o país fraco se

aproveita de sua situação de mais fraco para obter vantagens dessa empresa (preços melhores, condições especiais de pagamento), para, em um médio prazo, tornar-se fortalecido⁹².

Na situação de relação entre países fortes, a tendência será de “vantagens recíprocas que caracterizam o intercâmbio dos países desenvolvidos” (PREBISCH, 1973, p.151).

Com base no raciocínio anterior e na escala de fortes e fracos, foi montado o Quadro de Tendências dos mercados para empresas multinacionais que pretendem atuar em outros Estados como vendedoras de produtos industrializados (país de destino). O objetivo foi descobrir possíveis tendências de comportamento determinadas pela classificação dos atores envolvidos em fracos ou fortes:

⁹² Sobre o debate das relações desiguais entre Estados e firmas, um caso curioso é o do faturamento de uma empresa de informática, por exemplo, que vende produtos virtuais, ser maior do que o PIB de muitos países, que comercializam produtos reais. O próprio patrimônio do seu fundador é maior do que muitos desses PIBs. É uma característica de empresa forte, do ponto de vista econômico, que tem sua origem em um país forte e atua em um país fraco.

Quadro de Tendências

País de Origem Forte:

País de Origem Fraco:

Multinacional → País destino ↓	Forte	Fraca	Forte	Fraca
Forte	I A combinação de forças entre os atores provavelmente promoverá competição legítima, com tendência oligopolista, porque será difícil aos grupos menores competirem com os maiores. Como afirma Marini (1977, p. 34), “ <i>entre naciones industriales, las leyes capitalistas de intercambio se ejercen de manera plena</i> ”.	II Se a multinacional fraca atuar em um segmento competitivo, ela poderá tanto entrar no páreo de disputa pelo mercado, como, a depender de seus concorrentes, ser expulsa do mercado.	V Para uma empresa forte atuando em um país também forte, provavelmente haverá predomínio das leis de mercado. Assim, o quadro será parecido com o II, de competição ou de exclusão, conforme a capacidade da própria empresa.	VII Situação similar à do II e V: embora a empresa seja fraca, dependerá de sua capacidade de competir estabelecer-se no oligopólio ou ser expulsa pelo mercado.
Fraco	III Multinacionais fortes oriundas de países fortes têm, naturalmente, tendência de dominação em países fracos. Se dividem o mercado com outras firmas equivalentes, a tendência é de oligopólio. Se, entretanto, não existirem concorrentes à altura, a possibilidade é de monopólio. Há também a possibilidade de subserviência por parte do país receptor, a depender da natureza da relação com o país de origem.	IV Semelhante à II: se a empresa fraca atua em um mercado forte, mas apresenta um forte país de origem, ela poderá tanto ser competitiva e disputar o mercado com seus concorrentes, quanto, se tiver outros concorrentes de peso, ser expulsa. Ou, dependendo das relações entre seu Estado de origem e o que a recebe, ela poderá ser beneficiada. Seria o que Prebisch chamou de “Equilíbrio das Vantagens Recíprocas” (1973, p. 151).	VI Empresas fortes de origem fraca atuando em países fracos: na ausência de competidores, a tendência é de monopólio e de subserviência por parte do Estado receptor.	VIII Competição ou dominação do mercado conforme as relações entre os Estados: se na relação comercial entre dois países fracos estabelecerem-se relações capitalistas de produção, então a competição será como entre Estados fortes.

Apesar de o critério para determinar se um país é forte ou fraco ter sido quantitativo e levar a uma conclusão objetiva (por exemplo, se os Estados Unidos têm mais armamentos do que o Brasil, então, sem margem para dúvidas, ele é mais forte), para cada indagação sobre se o país era forte ou fraco a resposta era a mesma: “depende”. Depende de com quem se está comparando. Claro está que, para fins desta análise, é possível definir quem são os fracos e os fortes com esses critérios. Também parecem óbvias as classificações, uma vez que se estão sendo comparados dois países em desenvolvimento com o país mais desenvolvido do mundo.

A constatação acima não invalida a eficiência do Quadro de Tendências elaborado, que se mostrou um instrumento capaz de mostrar não somente a posição dos atores, mas as condições em que as relações econômicas internacionais acontecem.

Assim, a conclusão de Karp e Perloff, (presente na p.116), de que “Brasil e Colômbia competem vigorosamente um com o outro” está coerente com a situação VIII do Quadro de Tendências, que afirma: “Se na relação comercial entre dois países fracos, estabelecerem-se relações capitalistas de produção, então, a competição será como entre Estados fortes”. É o caso de Colômbia e Brasil. Como este Quadro de Tendências foi montado a partir de teorias de relações internacionais, então pode-se afirmar que intelectuais europeus e norte-americanos conseguem explicar essa face deste mercado.

Para fins desta análise, foi possível perceber uma importante característica dos atores nas relações internacionais: eles são dinâmicos, tanto na sua forma (espiral) quanto nos cenários em que atuam.

As relações internacionais são como um jogo de tabuleiros: pelo modelo proposto no Quadro de Tendências, cada ator teria um perfil predefinido – forte ou fraco conforme alguns critérios quantitativos. Se, contudo, enxergarmos esses atores como espirais dinâmicas, o modelo fica muito mais próximo da realidade, porque tanto os Estados quanto as transnacionais ou as instituições – os atores – devem ser admitidos como organismos vivos e

complexos, que assumem formas, papéis e tamanhos (crescem ou diminuem) conforme sua estratégia na relação com o outro. É uma necessidade de sobrevivência, porque tanto os outros atores com quem se relacionam quanto os cenários, ou as situações em que precisam agir, também são mutáveis. É, portanto, essa capacidade “camaleônica” em uma arena alterável que garante a esses atores longevidade e tomada de posições às vezes coerente, outras vezes antagônica, subserviente agora, autoritária outrora.

Essa percepção sobre a forma “dinâmico-espiral” desses atores justifica possíveis exceções nas teorias, que seus pesquisadores, generalistas, têm dificuldade de apresentar, mas que são passíveis de verificação nos países de relações desiguais, de fortes *versus* fracos. A espiral cresce ou diminui conforme suas estratégias. Por essa ótica, fica clara a observação de Waltz de que “De facto, podemos ser surpreendidos pela capacidade de Estados fracos impedirem a operação de corporações internacionais fortes e pela atenção que as últimas prestam aos desejos dos primeiros” (WALTZ, 2002, p. 134).

Entendendo-se que as inter-relações acontecem entre atores que têm vida, a associação com o universo da biologia é automática. Na tentativa de estudar a relação entre os produtores de café e as indústrias consumidoras, associação de indivíduos de espécies diferentes, a constatação foi de relação harmônica, de mutualismo ou protocooperação, como chamam os biólogos. São associações entre espécies diferentes necessárias para que haja vida e que trazem benefícios para ambas as partes. No caso do mutualismo, um depende do outro para sobreviver. No mercado internacional de café, a dependência não chega a tanto. Está mais para a protocooperação, em que ambos sobrevivem se houver uma separação.

Pode-se também afirmar que não se percebe o predatismo, quando a interação é desarmônica e a espécie forte mata um ou mais indivíduos de outra espécie para se alimentar. É um caso de interdependência, não há interesse que algum deixe de existir. A ilustração de

um caso da biologia sobre a convivência pacífica entre espécies diferentes está disponível no BOX 7.

BOX 7

Uma curiosa troca de favores entre pulgões, bactérias e vírus

Fernando Reinach*

Os agricultores têm razões para não gostar dos pulgões. A maioria deles vive camuflada sob as folhas, sugando a seiva por um poderoso sifão. É assim que vive o *Acyrtosiphon pisium*, um pulgão que infesta as plantações de ervilha. Muito antes de ser combatido pelos agricultores, o *Acyrtosiphon* já enfrentava seu inimigo natural, a vespa *Aphidius ervi*.

Essa vespa, duas vezes maior que o pulgão, imobiliza a vítima, e quando você imagina que ela vai picar o pulgão e sugar o bichinho até deixar ele seco, ela dobra o abdome para a frente e, por entre as patas, usa seu ovopositor, um apêndice que parece uma seringa, para depositar no interior do pulgão um ovo fecundado. Após a injeção, ela liberta o bichinho. Mal sabe o pulgão que horas depois esse ovo vai eclodir e a larva da vespa vai se desenvolver no seu interior, comendo o bichinho por dentro. Gorda e bem alimentada, a larva da vespa acaba por matar o pulgão, emergindo do seu cadáver.

Mas se você imagina que os pulgões são vítimas indefesas das vespas, incapazes de uma reação, você está subestimando o poder da seleção natural. Ao longo de milhares de anos, os pulgões desenvolveram uma aliança bélico-estratégica com uma bactéria chamada *Hamiltonella* defesa. Essa bactéria vive no interior do pulgão e, ao longo da evolução, criou uma relação extremamente íntima com seu hospedeiro.

A intimidade é tanta que o pulgão permite que a bactéria participe de seu ato sexual. Quando o espermatozoide de um pulgão se funde a um óvulo de um pulgão fêmea, a bactéria *Hamiltonella* está presente e espertamente infecta imediatamente o ovo a partir do qual vai se desenvolver o pulgão filho. O filho pulgão já nasce com a bactéria no seu interior. Dessa maneira, a *Hamiltonella* se perpetua no interior dos pulgões.

É fácil entender como a bactéria se beneficia de sua relação com o pulgão, mas que vantagem leva o pulgão em abrigar no seu interior a bactéria? Simples: a *Hamiltonella* é capaz de matar as larvas da vespa parasita. A taxa de sobrevivência dos ovos da vespa no interior de pulgões que possuem a bactéria *Hamiltonella* é de somente 10%. Mas, se você criar pulgões livres da bactéria, 85% dos pulgões infectados são mortos pelas larvas da vespa. O acordo entre o pulgão e a bactéria é o seguinte: eu te alimento, mas em troca você mata as larvas de vespa assim que elas forem injetadas dentro de mim.

Agora foi descoberto que esse acordo envolve mais um ser vivo, um vírus que vive no interior da *Hamiltonella*. Os cientistas descobriram que a *Hamiltonella* mata as larvas da vespa utilizando uma toxina muito poderosa. O problema é que eles também descobriram que o gene para a produção dessa toxina não está no genoma da bactéria, mas sim no genoma de um vírus que vive no interior da *Hamiltonella*. Quando trataram as bactérias e removeram o vírus, descobriram que sem ele a bactéria não é capaz de matar as larvas de vespa. Mas basta infectar de novo as *Hamiltonellas* com o vírus para se tornarem eficazes matadores de vespas.

A conclusão é que a bactéria tolera a presença do vírus no seu interior, pois ele permite que a bactéria se torne letal para as larvas de vespas. Sendo letal para as larvas de vespas, a presença da bactéria no

interior dos pulgões também é tolerada. E assim os três organismos, o vírus, a bactéria e os pulgões, colaboram no combate às larvas de vespa. Ganha o pulgão, que fica protegido das vespas; ganha a bactéria, que possui um lar dentro do pulgão; e ganha o vírus, que possui um lar dentro da bactéria. É um belo exemplo de um tipo de simbiose que os biólogos chamam de mutualismo.

[*fernando@reinach.com](mailto:fernando@reinach.com) - Biólogo

Mais informações: Bacteriophages encode factors required for protection in a symbiotic mutualism. Science, vol. 325

Fonte: O Estado de S.Paulo, Quinta-Feira, 10 de Setembro de 2009

Mercados não são o tempo todo justos, tampouco são livres, porque os *players* não são iguais. Entretanto a interdependência é algo necessário a todos, porque todos buscam a ampliação e, quiçá, o domínio do mercado internacional. Novamente Waltz é muito perspicaz: “Interdependência, podemos pensar, é um eufemismo usado para obscurecer a dependência da maioria dos países” (WALTZ, 2002, p. 213).

Nos casos de Brasil e Colômbia, a concentração de capital nos países consumidores confirma a pergunta “A história do subdesenvolvimento da América Latina é a história do desenvolvimento do capitalismo mundial? O caso do café”, título desta tese, inspirada nas teorias da dependência. Se as relações estabelecidas são entre países fornecedores de matéria-prima e países hegemônicos tanto em capital e tecnologias quanto em relações socioeconômicas, essa divisão internacional do trabalho promove uma acumulação de capital nas mãos de poucos. Desse ponto de vista, Brasil e Colômbia produzem em função (dependem) do mercado consumidor. Pode-se, portanto, afirmar que as teorias da dependência são capazes de explicar esse fenômeno.

Tais teorias percebem o desenvolvimento como obra da industrialização. E para que uma nação periférica se industrialize, o capital deve ter origem nas divisas advindas das exportações de primários. Assim, para os teóricos da dependência o setor primário não pode ser sacrificado em favor do setor industrial. Ao orientar sua produção para os países centrais,

e na ânsia de também crescer e se desenvolver, países periféricos poderiam abortar a única via de capitalização de que dispõem, a estrutura primário-exportadora. A superexploração torna os produtos primários mais competitivos, mas tem como consequência a desvalorização dos termos de troca. É justamente a produtividade obtida via superexploração, que não tem como contrapartida o incremento dos salários nos países periféricos, que caracteriza as relações entre os preços ou a deterioração dos termos de troca.

Teorias da dependência alcançaram maior destaque nos anos 60, período da guerra fria, portanto, no auge dos dualismos como guerra e paz, centro e periferia, etc. Brasil e Colômbia realizaram em comum a abertura para as multinacionais, a fim de acelerar o desenvolvimento. Países que receberam empresas multinacionais para atender aos seus mercados subdesenvolvidos caracterizaram o que Theotônio dos Santos chamou de “dependência tecnológico-industrial”. A chegada dessas empresas provocou mudanças que as teorias não foram capazes de prever, incluindo ganhos na formação bruta de capital fixo dos países⁹³.

Ao se relacionar as teorias da dependência com as ações da FNC e da Cooxupé, percebe-se que ambas (FNC e Cooxupé) traduzem a leitura de Bielschowsky (p.20), aqui reproduzida a referente à década de 90. Abre-se exceção à característica “especialização exportadora

⁹³ De acordo com Waltz (2002, p. 208), “[...] Também os países estrangeiros sentem a atracção devido à ajuda que as firmas americanas podem dar às suas exportações. Em 1966 e 1970, sete países foram estudados – Grã-Bretanha, França, Alemanha Ocidental, Bélgica-Luxemburgo, Canadá, México e Brasil. Em ambos os anos se verificou que as firmas pertencentes a americanos foram responsáveis por uma média de 13% da formação bruta de capital fixo de cada país, e de 20% a 22% da formação de capital no sector de maquinaria vital. [...]. Além do mais, nesses anos, as firmas pertencentes a americanos geraram 7 a 45% das exportações dos mesmos países e foram responsáveis respectivamente, por 21 e 24% das exportações totais mundiais. Os números e os comentários acima tornam claro por que motivo a urgência em limitar, ou excluir, as firmas americanas deu lugar a que lhes passassem a fazer a corte”.

ineficaz”, descrita por Bielschowsky sobre a inserção internacional, porque as duas instituições (Cooxupé e FNC) são eficazes:

PERÍODOS TEMAS	E Inserção internacional (centro- periferia e vulnerabilidade externa)	Condições estruturais internas (econômicas e sociais) do crescimento/progresso técnico e do emprego/distribuição de renda	Ação Estatal
1990-98 (transformação produtiva com equidade)	Especialização exportadora ineficaz e vulnerabilidade aos movimentos de capitais	Dificuldades para uma transformação produtiva eficaz e para reduzir o “hiato da equidade”	Implementar políticas de fortalecimento da transformação produtiva com equidade

Ambas promovem ações voltadas para melhorar as condições dos produtores, relativamente à educação e à qualidade de vida, o que significa um melhor resultado da produção e do produto, portanto melhores preços obtidos. Em razão do perfil educacional particularmente dos pequenos produtores, há dificuldades em estabelecer uma transformação produtiva.

Convém lembrar que a FNC segue com uma estratégia mais próxima da proposta liberal da Cepal dos anos 50, no sentido geral de industrializar para substituir as importações, isto é, fazer aquilo que os mais desenvolvidos fizeram, deu certo e aumentou as margens de renda: montar uma cafeteria própria, a “Juan Valdez Café”.

Ao definirem a relação periferia-centro como de constantes perdas para a primeira, as teorias da dependência negaram a racionalidade humana. Entre produtores de café brasileiros e colombianos há racionalidade, há busca por maior eficiência produtiva e de rentabilidade. O setor, ao longo da história dos dois países, perdeu importância. Evidenciou-se que houve migração para outras culturas, mais rentáveis, lícitas ou não, o que diminuiu a dependência destes países com esta cultura.

Paradoxalmente, pode-se afirmar que os países centrais consumidores de café dependem de oferta abundante do grão para manter níveis de preços competitivos e interessantes para o consumidor. Atualmente, o mundo consumidor de café depende da produção de Brasil e Colômbia – a oferta abundante é a maior garantia de que esse produto tão largamente consumido não se transformará em algo raro e caro –, do que Brasil e Colômbia dependem desse mercado. Ao longo dos anos, o setor desenvolveu mecanismos de defesa e sobrevivência, mesmo entre os menores produtores, em um cenário de produção constantemente maior do que o de consumo.

E, finalmente, a dependência não é uma situação condenatória: Brasil e Colômbia nunca foram peças centrais do desenvolvimento capitalista. Não é de esperar, portanto, que em um passe de mágica passem a sê-lo. Investimentos voltados ao uso da tecnologia e da comunicação promovem um desenvolvimento paulatino, fazendo-os migrar de uma situação de dependência para uma de interdependência.

Prebisch previu a importância do capital estrangeiro nos mercados em desenvolvimento: “Estes recursos são indispensáveis para realizar investimentos que aumentam a demanda geral. [...] Se isto acentuar, os efeitos multiplicadores manifestar-se-ão prontamente: aumento geral da demanda, incremento da ocupação e aproveitamento da capacidade ociosa da economia, novas rendas e novos aumentos da demanda e da ocupação, e assim sucessivamente [...]” (PREBISCH, 1973, p. 125).

Cardoso e Faletto (2004, p. 11), alinhados com Prebisch, chamaram esse processo de “internacionalização do mercado interno”. As consequências são imprevisíveis porque as posições de centro e periferia ou de fortes e fracos não são por si só determinantes do resultado dos jogos no comércio internacional. Conforme a conclusão do Quadro de Tendências, as posições são dinâmico-espirais e os cenários são também móveis.

Somente por essa perspectiva é possível entender o resultado das pesquisas empíricas, de que os produtores de café (do Brasil e da Colômbia) estão satisfeitos com suas atividades, não pretendem trocá-las porque entendem que estão em desenvolvimento, ainda que os países centrais, consumidores, retenham consigo a maior parte das receitas (Ver registro dos relatos no Anexo C).

As pesquisas empíricas realizadas na FNC e na Cooxupé tinham por objetivo verificar as estratégias das duas maiores instituições do mundo que representam principalmente os pequenos produtores de café. A ideia era verificar se esses microatores estão sendo representados no comércio internacional – governança – e, mais do que isso, se nessa relação entre desiguais eles são beneficiados ou constrangidos pelo comércio.

Apesar das profundas assimetrias nos mercados de café do Brasil e da Colômbia, a FNC e a Cooxupé apresentaram muitas semelhanças. Ambas procuram selecionar seus produtores (fornecedores) ao mesmo tempo em que oferecem proteções e benefícios. Além disso, tanto o Brasil quanto a Colômbia, por meio das ações da Cooxupé e da FNC, mostraram preocupação e envolvimento ativo com os pilares do desenvolvimento: tecnologia, comunicação e relações internacionais fortes.

Nos dois casos confirmou-se que o preço é determinado pelo mercado internacional; no caso do Brasil, o significativo parque industrial de torrefação e moagem também absorve o café verde e liberta o país da dependência da venda exclusiva para as poucas multinacionais. Esse fato enfraquece o argumento de que essas poderosas empresas exerceriam pressão no momento da aquisição do café verde.

A FNC confessou que, em uma venda direta à Volcafé, a exportadora reduziu a margem tradicionalmente paga ao café colombiano, ameaçando não comprá-lo e substituí-lo pelo café de outros países fornecedores. A Federação esclareceu que esse foi um episódio

raro. A conclusão a que se chegou é que o preço praticado no mercado internacional ainda é interessante à indústria e aos *traders*; desta forma, eles não precisam forçar novas baixas.

Surpreendentemente, ao longo das pesquisas nenhum produtor contatado do Brasil ou da Colômbia reclamou de baixos preços recebidos. São reconhecidos pelos produtores os esforços de ambas as cooperativas para pagar os melhores preços possíveis. Se o preço está baixo, a cooperativa não é a responsável. Tampouco foi encontrado produtor que estivesse insatisfeito com sua área de atuação. Houve depoimentos de produtores que já pensaram em exercer outras atividades econômicas, que acreditam que em outros períodos era melhor, etc. Mas há uma percepção geral de satisfação com a atividade cafeeira, como garantidora de uma vida digna aos produtores.

A percepção, pelo produtor, de ser economicamente desenvolvido pode ser explicada por Celso Furtado (1975, p. 96), quando ele afirma: “É a elevação do nível material da vida na forma como determina a sociedade o define partindo de uma escala de valores que reflete o equilíbrio de forças que prevalece nessa sociedade”.

A Tabela 23 a seguir apresenta uma comparação entre as principais informações obtidas nas pesquisas com os produtores:

Tabela 23: Comparativo entre as informações obtidas nas pesquisas com os produtores

	Brasil (Cooxupé)	Colômbia (FNC)
Sobre a venda direta do produtor para a indústria	Presença de tentativas mesmo entre os pequenos produtores.	Sem tentativas.
Vantagens oferecidas ao produtor	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunidade do produtor de participar do mundo dos grandes: como na compra e na venda dos insumos; - Crédito, com possibilidade de trocar dívida por saca; - Garantia de liquidez (compra); - Garantia de venda (Cédula do produtor rural ou mercado futuro); - Presença de técnicos nas fincas; - Treinamentos; - Trocar dívida por sacas; - Assistência social: convênio médico e educação; - Armazenagem. 	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunidade do produtor de participar do mundo dos grandes: como na compra e na venda dos insumos; - Crédito, com possibilidade de trocar dívida por saca; - Garantia de liquidez (compra); - Garantia de venda (mercado futuro); - Presença de técnicos nas fincas; - Treinamentos; - Trocar dívida por sacas; - Assistência social: convênio médico, odontológico, educação, pavimentação de estradas, etc. - Armazenagem.
Caminho para aumentar a renda do produtor	Qualidade → Certificações de cafés especiais	Qualidade → Certificações de cafés especiais
Controle de preços no mercado internacional	Histórico de tentativas, mas recentemente não há controle, exceto pelo seu próprio tamanho e característica climática: secas e geadas promovem alterações positivas ou negativas.	Histórico frustrado de tentativas. Atualmente não controla.
Perfil do produtor	<ul style="list-style-type: none"> - Ele (o produtor) não entende nada do mercado, não sabe se está concentrado ou não. Só os mais “culturados” (sic). - O produtor rural não tem ideia do que produz. 	<p><i>“Los productores no están preocupados con la concentración del mercado, ni sienten, a ellos no les llega”.</i></p> <p><i>- El productor no conoce el café que produz, no lo bebe.</i></p>
Pequenos produtores de café podem sobreviver dignamente em um concentrado mercado comprador?	O pequeno produtor, que usa mão de obra familiar, vive muito bem.	<i>“Si, se puede. Café significa un patrimonio social. Pero es una actividad económica exitosa, apesar de todas sus dificultades, de infra-estrutura, costosa, etc.”.</i>
Garantias sobre o preço	Não há garantias.	<i>“Café es el único producto que tiene garantía de precio”.</i>
Estratégias	Aumentar o valor agregado do grão.	Aumentar o valor agregado do grão e industrializar-se. Competir no mercado internacional de cafeterias.
Principais clientes	Nestlé, Starbucks, NKG.	Nestlé, Starbucks, Volcafé

A acumulação de capital nas indústrias processadoras de café dos países centrais expressa sim o desenvolvimento do capitalismo. Entretanto, isso não é sinônimo de subdesenvolvimento nas economias latino-americanas produtoras de café verde, particularmente Brasil e Colômbia, o que contraria a pergunta-hipótese título da tese. Claro está que é a presença e são as ações da Cooxupé e da FNC, representantes dos micros e pequenos produtores, que garantem essa condição. Como afirma Prebisch (1973, p. 166), “O desenvolvimento é fundamentalmente responsabilidade dos países que se propõem a se desenvolver. Se isto é assim, a iniciativa privada ou pública deles tem que superar de forma progressiva a sua aptidão inferior para aproveitar a tecnologia [...]”.

A busca pela superação pode ser o grande paradigma da produção de café comum: ótimos preços advêm da melhora da qualidade do grão; esta é resultado de qualificações implantadas nos processos de produção, que por sua vez, dependem de produtores mais educados e esclarecidos, ou seja, de produtores mais caros (para este ponto seria necessário um estudo que analisasse o “*quantum*” em um aumento do preço refletiria em perda de competitividade, isto é, até que ponto o processo de qualificação encarece o produto a ponto de torná-lo não comercializável). Ou nas palavras de um produtor brasileiro, “cafeicultura é atividade para país pobre: se o Brasil deixar de ser (pobre), a mão de obra encarece e inviabiliza a produção”, ou seja, **o desenvolvimento da cadeia inviabiliza a própria cadeia.**

Um sinal desses novos tempos é percebido por Fitter e Kaplinsky (2001, p. 11-12). Os autores observaram que o crescimento dos mercados de consumo de café “fora de casa”, isto é, em cafeterias, não é sinônimo de maiores ganhos para os produtores fornecedores desses produtos. O café aí servido representa um porcentual muito pequeno nas receitas dessas lojas, que apresentam um ambiente “pró-café”, mas comercializam máquinas (para café), louças,

doces e salgados, revistas, jornais; nos próprios cafés, a percepção é de que o “conteúdo de café no custo de um *capuccino* representa 6%”, exemplificam os autores⁹⁴.

A participação do café nas receitas das cafeterias é pequena, semelhantemente à sua participação nos faturamentos das multinacionais⁹⁵; os próprios países produtores (Brasil e Colômbia) diminuíram sua dependência e as participações também são pequenas (maior na Colômbia); além dos próprios fundos de investimentos, em cujos portfólios o café tem uma pequena participação⁹⁶. O único dependente então é o pequeno produtor, porque os grandes também diversificam. É certo que o pequeno ainda não está interessado em enfrentar o dilema da reestruturação, assim como é incerto que as associações progredirão e atenderão às novas ambições e demandas que surgirem, mantendo esses pequenos produtores satisfeitos. A ver.

⁹⁴ De acordo com FITTER; KAPLINSKY (2001, p. 7, *apud* SAES, 2008, p. 90), “A porcentagem do preço do varejo de um *capuccino* em uma cafeteria” é: “Pessoal, 25%; Impostos, 17,5%; Lucro, 16,5%; Outros produtos, 16,5%; custos administrativos, 15%; Outros custos, 8%; e Café, 6%”.

⁹⁵ De acordo com informações verbalmente fornecidas pela Nestlé, o café responde por 3% do faturamento da empresa.

⁹⁶ Estima-se que não chega a 4% a participação do café na composição dos fundos.

ANEXOS

ANEXO A

Pacto Global: Nações Unidas em parceria com a iniciativa privada

15/03/07

Christiane Sauerbronn*

O ex-Secretário-Geral das Nações Unidas, Kofi Annan apresentou o Pacto Global (Global Compact), durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos, em janeiro de 1999. Lançado oficialmente no ano seguinte, o Pacto Global é uma iniciativa da Organização das Nações Unidas (ONU) no intuito de mobilizar o setor privado para a promoção de valores fundamentais nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e desenvolvimento.

Esta tarefa propõe aliar o trabalho do setor privado com o de sindicatos, universidades e outros parceiros, além de parte do Sistema das Nações Unidas, do qual cinco agências compõem o núcleo participativo.^{97[1]} Os demais atores que integram esta iniciativa são as Câmaras de Comércio e as Organizações Não-Governamentais^{98[2]}.

O Pacto pretende incentivar as empresas a promover, aplicar e difundir alguns princípios derivados da Declaração Universal dos Direitos Humanos, da Declaração da Organização Internacional do Trabalho sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho, e da Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento a partir do aproveitamento de suas esferas de influência.

A adesão ao Pacto Global deve partir de um ato voluntário da empresa a seus princípios^{99[3]}. Para tal, é necessário enviar uma carta, do executivo principal, endereçada ao Secretário-Geral das Nações Unidas, expressando apoio à iniciativa e seus princípios, bem como cumprir algumas exigências no que diz respeito à difusão e aplicação dos propósitos do Pacto. Dentro das regras de participação, o Pacto Global prevê que as empresas incorporem o Pacto e seus princípios à estratégia, cultura e dia-a-dia da empresa, além da divulgação dos mesmos através de seus canais de comunicação interna e externa, tais como *press releases* e discursos. Por último, a empresa deve publicar em seu relatório anual ou similar a descrição de todos os projetos e práticas implementadas que comprovem a defesa e aplicação do Pacto Global e seus princípios.

O programa engloba também o estímulo à aprendizagem e discussão do tema, diálogo, iniciativas de parceria e disseminação de informação nos países participantes através de encontros, trocas de informações e conferências periódicas. O Pacto Global não pretende atuar como instrumento regulatório, nem agir como polícia, exigindo determinados comportamentos ou ações. A adesão aos projetos é voluntária e visa estimular mudanças e a adoção de políticas para a promoção do desenvolvimento sustentável e da cidadania, através de lideranças corporativas e inovadoras.

Para evitar potenciais conflitos de interesses, o Pacto Global não pode receber contribuições financeiras diretamente da comunidade empresarial. Em termos de financiamento, foi criado o Secretary-General Trust Fund que recebe contribuições de Governos e fundações como forma de viabilizar o funcionamento do Pacto Global. Como contrapartida à parceria com o Pacto, as empresas participantes e demais atores podem usar a logo da ONU e do Pacto Global ao falarem sobre a iniciativa e seus princípios em público. Entretanto, seu uso está sujeito ao cumprimento das regras constantes no guia “Cooperação entre as Nações Unidas e a Comunidade Empresarial”, criado em julho de 2000, pelo então Secretário-Geral, Kofi Annan^{100[4]}.

No referido guia, constam as regras de aceitação dos atores pertencentes à comunidade empresarial. Neste sentido, tomando por referência os princípios do Pacto Global, as Nações Unidas escolhem estes parceiros, os quais estão condicionados a: a) demonstrar cidadania responsável em sustentar e defender as grandes causas e valores presentes na Carta das Nações Unidas e em outros tratados e convenções relevantes; b) demonstrar um comprometimento em encontrar e implementar os princípios do Pacto em suas práticas operacionais corporativas; c) não serem cúmplices de abusos dos direitos humanos, nem tolerar trabalho forçado ou compulsório ou o uso de trabalho infantil^{101[5]}, não vender ou manufaturar minas terrestres ou seus componentes, a se comprometem com as Nações Unidas.

Será realmente possível estabelecer uma agenda comum entre o setor privado e as Nações Unidas? Este é um dos pontos fundamentais do debate sobre o relacionamento entre esses dois atores. Como conciliar as diferentes necessidades, motivações e valores entre os ganhos e objetivos do setor privado e as políticas públicas que as Nações Unidas se comprometem a implementar? Algumas Organizações Não-Governamentais^{102[6]} que acompanham a implementação do Pacto acreditam que a parceria entre as Nações Unidas e o setor privado deve ser vista com desconfiança. Estes grupos alertam para a possibilidade de que as metas de lucratividade e benefícios privados suplantem a promoção de bens e valores públicos, lembrando que, muitas vezes, esses atores podem apresentar objetivos conflitantes.

A campanha ‘Alliance for a Corporate-Free UN’, da Corporate Watch alerta para os perigos da parceria de agências fundamentais do Sistema ONU com a iniciativa privada, pautando-se, principalmente, na incoerência entre as exigências que constam no **Guia de Cooperação entre as Nações Unidas e a Comunidade Empresarial** e a postura das empresas parceiras do Pacto Global.

Em um dos relatórios chamado ‘Uma parceria perigosa’^{103[7]}, a Corporate Watch denuncia que sob a alegação de servir aos pobres do mundo, uma importante agência das Nações Unidas, o PNUD, solicitou recursos a corporações que violam os direitos humanos, do trabalho e o meio ambiente. O relatório alerta para a necessidade de se repensar a parceria com a iniciativa privada. “Se as Nações Unidas em geral e o PNUD, em particular, estreitarem as relações com corporações transnacionais e

suas associações industriais, estarão, cada vez mais relutantes em criticar estas entidades parceiras, as quais muitas vezes contribuem para os dramas de direitos humanos, meio ambiente e desenvolvimento do globo.”^{104[8]} Em 1999, o relatório questionava a parceira com empresas que o público já testemunhou denúncias de violação dos princípios que as Nações Unidas defendem.^{105[9]}

O Pacto Global é defendido como ferramenta fundamental para que no contexto atual de estreitamento das fronteiras, interação das culturas e rápido desenvolvimento dos sistemas de comunicação, os objetivos de defesa dos direitos humanos, dos trabalhadores e de desenvolvimento sejam difundidos. Esta proposta de colaboração entre o empresariado global e as Nações Unidas, não surgiu com o Pacto Global, mas ganhou proeminência em 1992, durante a Cúpula da Terra.^{106[10]}

Paralelamente a esta iniciativa cresce o medo de que esta parceria seja benéfica apenas para uma das partes. E que fazendo uso da imagem e dos princípios das Nações Unidas, o empresariado se beneficie, sem pôr em prática as metas com as quais se comprometeu. Em que medida os relatórios periódicos, com a exposição dos resultados alcançados provam a aplicação dos propósitos acordados? Se o Pacto Global não tem a intenção, nem a capacidade de atuar como um código de conduta corporativo ou um instrumento regulatório e de monitoramento, como assegurar que o ele não funcionará como um porto seguro, uma estratégia de marketing para a empresa associada?

Um dos benefícios do Pacto Global é a mobilização de recursos para viabilizar o desenvolvimento. Este e os diversos campos de ação da ONU^{107[11]} sempre foram financiados com o seu orçamento, entretanto, a instituição sofre com os crescentes congelamentos orçamentários, oriundos da falta de pagamentos das cotas por parte dos países membros. Só os Estados Unidos, por exemplo, deviam 614 milhões de dólares, até 2003, o Brasil devia 61 milhões de dólares e a dívida total dos países com a ONU chega a 1,3 bilhão de dólares, o que leva à necessidade de se buscar outras fontes de recursos. Quando foi criada em 1945, além de manter a paz e segurança internacionais, a ONU se propunha a promover o progresso social, a melhoria dos padrões de vida e assegurar os direitos humanos, mas precisa da cooperação internacional para a solução destes problemas.^{108[12]}

É muito provável que os interesses daqueles que vivem em extrema pobreza, sem recursos básicos de saúde, educação e alimentação, não coincidam com interesses às corporações transnacionais. Estima-se que melhorando as condições de vida dos 47% mais pobres do mundo, o mercado consumidor global, tenha um acréscimo de mais de 2 bilhões de pessoas. Mas levando-se em conta a informação do Relatório do PNUD, de 1998, de que a renda anual dos 2,5 bilhões mais pobres equivale à soma bens dos 225 maiores bilionários do globo, cerca de 1 trilhão de dólares, este estímulo pode não ser tão eficaz.^{109[13]}

Conciliar os diferentes interesses envolvidos na parceria Pacto Global, evitar vantagens relativas que possam prejudicar aquelas que devem ser as metas principais da iniciativa, selecionar parceiros responsáveis e ideais são alguns dos vários desafios que permeiam a ideia do Pacto. Neste sentido é fundamental levantar questões sobre como se deve defender o interesse público e políticas de cunho social no mundo de hoje.

Os atores não-estatais, além do profundo enriquecimento das discussões dos problemas a serem tratados pelas Nações Unidas e pelos governos, podem viabilizar vários desses projetos. O Pacto Global integra a iniciativa do ex-Secretário-Geral Kofi Annan de estabelecer parcerias mais concretas entre as Nações Unidas e o setor privado que associadas a outras medidas^{110[14]} buscam o melhor aproveitamento do orçamento disponível para políticas prioritárias em conformidade com as Metas de Desenvolvimento do Milênio^{111[15]}. Para Annan mesmo com o estreitamento dessas relações, as Nações Unidas permanecerão sendo uma organização intergovernamental onde o poder de decisão continuará firme nas mãos dos Estados Membros^{112[16]}, mas como coordenar estes vários atores e amenizar a rivalidade de seus interesses? Este é um desafio que exige cuidado e o questionamento dos governos, da sociedade civil e de todas as partes envolvidas.

A iniciativa será mantida pelo novo Secretário-Geral Ban Ki-moon, que entende a o Pacto Global como um modo de incentivar a responsabilidade social corporativa. Para Ban Ki-moon o “setor privado e a ONU parecem ter propósitos diferentes. [...] Mas muitos dos seus objetivos são os mesmos: construir e apoiar o fortalecimento de economias e comunidades, prover oportunidades para pessoas obterem uma forma de sustento e assegurar que todos possam viver em dignidade”^{113[17]}.

* Jornalista e Mestranda em Relações Internacionais

^{114[1]} Alto Comissariado para os Direitos Humanos (ACNUDH) – www.ohchr.org ; Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA) – www.unep.org; Organização Internacional do Trabalho (OIT) – www.ilo.org; Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) – www.undp.org. Vale ressaltar que esta agência possui uma página na Internet muito completa e que pode ser indicada para pesquisa. (www.pnud.org.br); Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO) – www.unido.org. Esta última passou a integrar o grupo apenas em 2003.

^{115[2]} Vale citar Câmara de Comércio Internacional – www.iccwbo.org e Organização Internacional de Empregadores – www.ioe-employer.org, representando as primeiras e Anistia Internacional, Human

Rights Watch, Lawyers Committee for Human Rights, União Internacional para a Conservação da Natureza, dentre outros como parte do segundo grupo.

^{116[3]} Desde junho de 2004 são 10 dos princípios do Pacto: respeitar e proteger os direitos humanos; impedir violações de direitos humanos e assegurar que suas corporações não sejam cúmplices de nenhuma dessas violações; apoiar e reconhecer o direito à liberdade de associação no trabalho; abolir todas as formas de trabalho forçado e compulsório; abolir o trabalho infantil; eliminar a discriminação no ambiente de trabalho; apoiar uma abordagem preventiva aos desafios ambientais; promover a responsabilidade ambiental; além de encorajar o desenvolvimento e difusão de tecnologias que não agredam o meio ambiente e combater todas as formas de corrupção, inclusive extorsão e suborno.

^{117[4]} No *site* das Nações Unidas este documento pode ser encontrado através do seguinte endereço: <http://www.un.org/partners/business/otherpages/guide.htm>.

^{118[5]} Este último foi definido pela OIT na Convenção 182 : Convenção Considerando a Proibição e Ação Imediata para Eliminação das piores Formas de trabalho Infantil

^{119[6]} As ONGs Ação para Solidariedade, Igualdade, Meio Ambiente e Desenvolvimento (ASEED), Sigla em Inglês: Action for Solidarity, Equality, Environment and Development. - www.aseed.net e a Corporate Watch, por exemplo denunciam e fazem campanha contrária ao Pacto Global.

^{120[7]} A Perilous Partnership - <http://www.corpwatch.org/article.php?id=3388>

^{121[8]} A Perilous Partnership - p.8

^{122[9]} A Nestlé, por exemplo, é parceira do Pacto Global, no entanto, Rede Internacional do Direito de Amamentar (IBFAN) acusa a empresa de produzir e difundir alimentos substitutos do leite materno, bem como campanhas de produtos que nutrem o bebê desde o primeiro ano. Esta atitude vai contra os princípios e campanhas das Nações Unidas. A OMS, por exemplo, estima que cerca de 1,5 milhões de bebês morrem anualmente por não alimentados com o leite materno. (<http://www.babymilkaction.org>) <http://www.ibfan.org/english/pdfs/quicksand.pdf>

^{123[10]} Cúpula da Terra ou Eco-92, como ficou conhecida a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, realizada no Rio de Janeiro, em 1992. O direito de uso do logo da ONU por patrocinadores surgiu neste período. Foi instituída pelo Secretário-Geral da Cúpula da Terra, Maurice Strong quando criou o Eco-Fundo para financiar o evento. O Eco Fundo deu Direito de uso

do logo da Cúpula da Terra a grandes poluidores como ARCO, ICI e o grupo Mitsubishi membro da Asahi Glass. (A perilous Partnership p. 4) <http://www.corpwatch.org/article.php?id=3388>

¹²⁴[11] A citar: defesa dos direitos humanos, direitos dos trabalhadores, luta pela igualdade gêneros, defesa das crianças e defesa do meio ambiente.

¹²⁵[12] Carta Capital, nº301, 28 julho 2004 – p. 23. “A ONU verde-amarela”

¹²⁶[13] Relatório do Desenvolvimento Humano, 1998. Capítulo 1- O Estado do desenvolvimento humano - p.30, box 1.3 (http://hdr.undp.org/reports/global/1998/en/pdf/hdr_1998_ch1.pdf)

¹²⁷[14] Recentemente as Nações Unidas fecharam nove Centros de Informação na Europa e concentraram o trabalho Centro de Informação Regional das Nações Unidas (RUNIC), em Bruxelas. Passou a diminuir o número de impressos, viabilizando as informações por meios eletrônicos como a Internet.

¹²⁸[15] As oito Metas de Desenvolvimento do Milênio abrigam intenções como: acabar com a extrema pobreza e a fome, promover a igualdade entre os sexos, erradicar doenças que matam milhões e fomentar novas bases para o desenvolvimento sustentável dos povos. Elas foram definidas, em 2000, durante a Cúpula do Milênio.

¹²⁹[16] Strengthening of the United Nations: an agenda for further change (<http://ods-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N02/583/26/PDF/N0258326.pdf?OpenElement>), p.7

¹³⁰[17] http://www.pactoglobal.org.br/view.php?id_mat=51

SAUERBRONN, C. Fonte: (Periódico Cenário internacional ISSN 1981 9102 – Ano 2009) <<http://www.cenariointernacional.com.br/default3.asp?s=artigos2.asp&id=15>> Acesso em 14 fev. 2009.

ANEXO B

Área, produção e produtividade.

Fonte FAO. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>>. Acesso em: jul. - ago. 2009.

A = May include official, semi-official or estimated data

	1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970	
Item	9755805	A	10344580	A	10339766	A	9813353	A	9777738	A	9521306	A	9406925	A	9078861	A	8993300	A	8884986	A
<i>Area Harvested (Hectare)</i>	4527246	A	4583896	A	4152127	A	3769389	A	4981569	A	4052231	A	4332681	A	3936446	A	4272399	A	3849638	A
<i>Production (tonnes)</i>	0,46406		0,44312		0,40157		0,38411		0,50948		0,4256		0,46058		0,43358		0,47506		0,43327	
Produtividade Toneladas/Ha	9755805	A	10344580	A	10339766	A	9813353	A	9777738	A	9521306	A	9406925	A	9078861	A	8993300	A	8884986	A
	1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
Item	9071139	A	8942534	A	8876898	A	8974530	A	8998436	A	7929110	A	8987687	A	9403182	A	9773493	A	10064219	A
<i>Area Harvested (Hectare)</i>	4663275	A	4570708	A	4185724	A	4770143	A	4603209	A	3522508	A	4399391	A	4725186	A	4971186	A	4836928	A
<i>Production (tonnes)</i>	0,51408		0,51112		0,47153		0,53152		0,51156		0,44425		0,48949		0,50251		0,50864		0,48061	
Produtividade Toneladas/Ha	9071139	A	8942534	A	8876898	A	8974530	A	8998436	A	7929110	A	8987687	A	9403182	A	9773493	A	10064219	A

	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990	
Item	10385160	A	9802634	A	10142872	A	10163330	A	10350547	A	10580189	A	10853050	A	11164380	A	11263151	A	11355966	A
<i>Area Harvested (Hectare)</i>	6080258	A	4932497	A	5582080	A	5220504	A	5824530	A	5237226	A	6385160	A	5645497	A	5908050	A	6070955	A
<i>Production (tonnes)</i>	0,58548		0,50318		0,55035		0,51366		0,56273		0,495		0,58833		0,50567		0,52455		0,5346	
Produtividade Toneladas/Ha	10385160	A	9802634	A	10142872	A	10163330	A	10350547	A	10580189	A	10853050	A	11164380	A	11263151	A	11355966	A
	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
Item	10928457	A	10479844	A	10181358	A	10036958	A	9806328	A	9880837	A	9848839	A	10059903	A	10295938	A	10767066	A
<i>Area Harvested (Hectare)</i>	6099605	A	6087285	A	5555144	A	5766808	A	5537023	A	6214211	A	6000920	A	6647409	A	6789637	A	7562713	A
<i>Production (tonnes)</i>	0,55814		0,58086		0,54562		0,57456		0,56464		0,62892		0,6093		0,66078		0,65945		0,70239	
Produtividade Toneladas/Ha	10928457	A	10479844	A	10181358	A	10036958	A	9806328	A	9880837	A	9848839	A	10059903	A	10295938	A	10767066	A

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
Item	10704085	A	10167002	A	10224395	A	10328037	A	10484643	A	10171605	A	10366922	A
<i>Area Harvested (Hectare)</i>	7407986	A	7876893	A	7179592	A	7582293	A	7276333	A	7861006	A	7792960	A
<i>Production (tonnes)</i>	0,69207		0,77475		0,7022		0,73415		0,694		0,77284		0,75171	
Produtividade Toneladas/Há	10704085	A	10167002	A	10224395	A	10328037	A	10484643	A	10171605	A	10366922	A

ANEXO C

Relatório das pesquisas realizadas na Colômbia e no Brasil

Seguem o modelo de entrevista-padrão realizado com os produtores e, na sequência, os registros dos relatos.

PESQUISA

A concentração na compra de café verde contribui para pressionar os preços dos grãos para baixo?

Este questionário é parte de uma pesquisa de doutorado elaborada por Anapaula Iacovino Davila, intitulada **A HISTÓRIA DO SUBDESENVOLVIMENTO DA AMÉRICA LATINA É A HISTÓRIA DO DESENVOLVIMENTO DO CAPITALISMO MUNDIAL? – O CASO DO CAFÉ**, na USP, pelo Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM), sob orientação do Prof. Dr. Amaury Patrick Gremaud.

Objetivo da pesquisa: constatar (ou não) a hipótese de que a concentração na compra de café verde por parte de poucas multinacionais contribui para pressionar os preços do grão para baixo, diminuindo a rentabilidade do pequeno produtor de café do Brasil e da Colômbia.

As respostas são confidenciais e serão utilizadas unicamente para fins do estudo.

Conto com sua colaboração. OBRIGADA!

Por favor, enviar com máxima urgência para:

e-mail: anadavila@usp.br

ou fax: 11 3873.7357 (pode ligar a cobrar)

ou Correio: Rua Ministro Godói, 860, apto 3063 – Perdizes – São Paulo/SP CEP: 05015-000

Obs.: Serão convidados todos os associados de várias cooperativas no Brasil e da FEDECAFÉ, na Colômbia.

Preenchendo corretamente os dados do seu contato, sua cooperativa receberá, ao final da pesquisa, os resultados estatísticos apurados. Mas, caso não queira se identificar, responda apenas as questões que desejar. São apenas sete questões.

Dados sobre o associado:

Nome da empresa: _____

e/ou Nome do produtor: _____

Endereço: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail: _____@_____

Quantas pessoas trabalham no sítio/fazenda: _____

Regiões onde atua:

- Área do sítio / fazenda: () Até 5 hectares
 () Até 10 hectares
 () entre 11 e 50 hectares
 () entre 51 e 200 hectares
 () maior que 201 hectares

É associado à FNC desde: _____

1. Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. () Não () Desconhece

2. Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. () Não () Desconhece

3. Se a resposta foi Sim na anterior,

a) Conseguiu vender?

() Sim. () Não () Desconhece

b) Se vendeu, o preço pago foi satisfatório?

() Sim. () Não () Desconhece

4. Se na pergunta “3a” a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

() Seu grão (à venda) não correspondia ao tipo de grão procurado pelas empresas

() Divergências no preço (o preço que queriam pagar não compensava)

() Outras razões:

5. Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

() Acesso a melhores preços

() Acesso a créditos, antecipações financeiras

() Acesso às tecnologias

() Outras razões:

6. Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

() Comercializar via cooperativa

() Ter sua própria indústria

() Passar a produzir e vender cafés especiais

() Outras opções:

7. Preguntas personales:

Finca própria o arrendada? _____
Possui carro? _____ Ano? _____
TV a cores? _____ Internet? _____
?Si tuviese oportunidad, cambiarias de actividad? _____ Cual? _____

OBRIGADA PELA COLABORAÇÃO!

Anapaula Iacovino Davila

As respostas podem ser enviadas por correio eletrônico (anadavila@usp.br);
Ou por fax: 11 3873.37357

Qualquer dúvida, entre em contato:

Anapaula Iacovino Davila

Doutoranda no Programa de Integração da América Latina (PROLAM), da USP.

e-mail: anadavila@usp.br

Telefones (Fax): 55 11. 3873.7357 / Cel.: 55 11 9534.3977

1.

Colômbia

Idaly Lopez Villada.

Sítio Buenos Ayres – El Arazo (Pereira).

Sítio de 6,9 hectares, dos quais 6,7 são dedicados ao café.

É associada à FNC há cerca de 30 anos (“*siempre*”).

Já vendeu diretamente para indústrias?

☐ Sim. ☒ Não ☐ Desconhece

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

☐ Sim. ☒ Não ☐ Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda e qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

A finca pertencia a seu pai. Há 30 anos vendem via cooperativa. Os profissionais (da cooperativa) são mais atualizados, orientam, preocupam-se com a qualidade. Para conseguir vender para multinacionais, que pagam melhores preços, tem que ter qualidade. Para vender para indústrias locais, o preço é muito baixo, pagam menos de 30% do que pagam na cooperativa.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Ter qualidade sempre. Aquele produtor “tradicional” (na Colômbia, produtor tradicional é aquele que não utiliza tecnologia), “*hay que tecnificarse!*”

Idaly Lopez Villada é uma senhora de meia idade, que está preparando seu filho, de 16 anos, para o mercado cafeeiro. O adolescente acaba de fazer o curso para ser classificador, oferecido pela FNC e, para surpresa e felicidade geral, foi selecionado pela instituição por sua apurada habilidade sensorial. Herdeira do sítio que pertenceu ao seu pai, diverte-se assistindo televisão; não possui carro, tampouco computador ou internet. Quando perguntado à sra. Idaly se trocaria de atividade caso tivesse oportunidade, ela respondeu decidida: “*No lo cambio!*”

2.

Colômbia

Guillermo, 78 anos.

Sítio “La Carmelita” – Pereira.

Área do sítio: 3 hectares.

Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

“Poco conocimiento”.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Ter qualidade. O cafeicultor precisa administrar sua produção e beneficiar bem.

De poucas palavras, o sr. Guillermo é um cafeicultor com idade avançada, falhas nos dentes, mas com um impressionante vigor físico. Seu sítio é muito particular. Localizado no topo de uma montanha muito íngreme, a casa simples fica no alto do morro e as plantações de café seguem morro abaixo ao redor do sítio. Ele não tem carro e distrai-se com a televisão. Casado, sua esposa pouco enxerga: reclamou dos gastos com medicamentos. Quando perguntado se trocaria de atividade caso tivesse oportunidade, respondeu, pensativo, que já considerou várias vezes trocar esta por outra atividade mais rentável. Mas depois, desiste: “*Quiero mucho esta tierra*”, confidenciou. Foi fácil entender sua decisão: no dia de nossa visita, havia um lindo arco-íris no horizonte.

3.

Colômbia

Diego (?), 32 anos.

Administrador Finca Hotel Buena Vista – Armênia, Quindio.

Área: 6,4 hectares.

Tempo de associação: há muitos anos, seu pai é o dono da finca, e já era cooperado.

Já vendeu diretamente para indústrias?

☐ Sim. ☒ Não ☐ Desconhece

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

☐ Sim. ☒ Não ☐ Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

Não comercializou porque a quantidade produzida é muito pequena. Não poderia se comprometer com a quantidade porque, se não a cumprisse, pagaria multa.

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa:

Participar do clube dos cafeteros e receber incentivos. Créditos, não, nunca utilizou: não gosta de endividar-se.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Estocar quando os preços estão baixos.

Don Diego, como era chamado pelos funcionários, é administrador do hotel que foi feito na finca, considerada grande para os padrões colombianos. Pertence a um outro perfil de cafeicultores, minoritários, donos de sítio, com carro, televisão a cabo, computadores e internet banda larga. Quando perguntado se mudaria de atividade, respondeu em nome de seu pai: *“No. No solamente por el dinero, pero porque en la tierra nacieron sus hijos, vários en la finca mismo”*. Diego é um dos nove filhos que lá nasceram.

4.

Colômbia

Ignácio (?), 80 anos.

Somente a família trabalha em um sítio de 3,5 hectares

Armênia, Quindio.

Sempre cooperado, *“hace muchos años”*.

Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Nunca vendeu diretamente para indústrias, mas afirma que tem a possibilidade de vender para quem quiser, pois há outros compradores, negociadores independentes.

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

“Cantidad pequeña, no quiero comprometerme”.

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa:

Vende para cooperativas quando o preço está alto, pois compensa mais. Às vezes vende para intermediários.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Vender via cooperativa e considerar as certificações. É importante administrar bem a finca para conseguir qualidade e, depois, produzir cafés especiais.

O sr. Ignácio foi o produtor de idade mais avançada com quem conversamos. Acompanhado da esposa, esbanjou simpatia. Falando todo o tempo, mostrou-nos o sítio, seus troféus – é esportista –, e, curioso, fez muitas perguntas sobre o Brasil. Disse que ouviu muito sobre nosso presidente Lula. Ao final do encontro, pediu que deixássemos uma mensagem em um caderno que guarda com anotações de visitantes “ilustres”, e nosso endereço eletrônico para contato. É que o sr. Ignácio está fazendo aulas de informática, pela FNC. Naquele dia, reclamava de dores no braço direito, de tanto esforço que fez para aprender a usar o *mouse* do computador. Proprietário da finca, de um carro *Jeepwillis*, possui televisão e está aprendendo a usar o computador. Quando perguntado se trocaria de atividade, respondeu que não: “*Yo sigo como estoy...*”.

5.

Colômbia

Danilo del Rio

Sítio de 1,5 hectare, em Salento (Quindio).

É associado há 17 anos.

Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

Não explicou, reafirmou que sempre vende via cooperativa.

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

Porque trocam cheques.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Depois de muito tempo, e com a ajuda de um funcionário do El Agrado que reexplicou o que eu perguntava, ele disse que uma opção é trabalhar com cafés sem químicas – orgânicos.

Nossa conversa aconteceu no *El Agrado*, um sítio-modelo que realiza experiências de cultivo e faz treinamentos com os produtores. Danilo del Rio estava lá para uma palestra e concordou em conversar conosco. De meia-idade, mas aparentando muito mais, e de baxo nível educacional, tinha dificuldade em entender minhas perguntas. Nesta conversa ficou muito claro quanto o universo das indústrias está distante de produtores como ele. Quando perguntado se mudaria de ramo caso tivesse oportunidade, foi seco: “*No. La oportunidad de trabajo está en el café*”.

6.

Colômbia

Jose Elias

Sítio familiar, de 4 hectares, em Salento (Quindio).

É associado há dez anos.

Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Não. Sempre via cooperativa.

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

Disse que as indústrias pagam um bom preço, mas como produz pequenas quantidades, nunca comercializou porque não atende à quantidade que as empresas demandam.

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

Assistência Técnica, ensinamentos técnicos: engenheiros que ensinam diferentes técnicas, como orgânicos, semi-orgânicos, etc.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

Ter um café de qualidade para ser vendido como café especial.

Dono da finca, mas sem carro e sem televisão (disse que vive nas montanhas e lá a TV não funciona), o sr. Elias disse que não trocava de atividade, mas não explicou por quê. Disse apenas “*No*”.

7.

Colômbia

Sr. Isidro (Administrador)

Sítio de quase 10 hectares.

Risaralda.

Há muitos anos associado – não soube precisar quantos.

Já vendeu diretamente para indústrias?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Não. Sempre via cooperativa.

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Se na pergunta anterior a resposta foi Não, por favor explique a razão de não ter concretizado a venda:

Vende sempre por intermédio do Comitê de Risaralda.

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

Acesso a créditos, antecipações financeiras, incentivos, “*apoyo a muchos caficultores*”.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço pago por suas sacas, ele deve:

Produzir cafés especiais.

Em uma finca grande para os padrões colombianos, o sr. Isidro parecia desconfiado. Fazia questão de afirmar e reafirmar que comercializava apenas via cooperativa. Em nosso contato, o mais importante foi ter testemunhado a aplicação da estratégia da FNC para manter os índices de produtividade. Divide-se a finca em cinco lotes, três mantêm maiores níveis de produção e dois não: um por ser velho e outro por ser novo. Nesse constante rodízio, o lote mantém os cafezais sempre renovados, mantendo os índices de produtividade. Evita-se, com isso, as grandes quedas de produção decorrentes de cafezais totalmente velhos ou totalmente novos.

8.

Colômbia

Carlos Felipe Hoyos

Presidente do Comitê Municipal de Pereira.

Trechos da conversa:

Sobre a **venda direta** para a indústria:

“O produtor não vende diretamente porque esse não é papel dele. Ele produz. Há pessoas comissionadas que fazem isso. Ele é sócio fiel da cooperativa: pessoas que vivem longe vendem para a cooperativa, que é a única que garante. A FNC nasceu para comprar café”.

“O produtor não está preocupado com a concentração do mercado, eles nem sentem, não lhes chega”.

Sobre os **preços** recebidos:

“Os preços da cooperativa são justos porque ela não visa lucro. Ela precisa de uma margem para se sustentar, toda empresa tem que se sustentar”.

“O mercado futuro é uma grande ferramenta, só que vale para os grandes, precisa de quantidade. Todavia, para os produtores pequenos o problema maior não é a quantidade, é a mentalidade”.

Para **melhorar a renda** do produtor:

“O produtor precisa se preocupar com a qualidade, é ela quem agrega valor; mesmo que não seja café *gourmet*, tem que ter qualidade. Na verdade ele precisa de certificações, como a UTZ, e a qualidade é o caminho para elas”.

O sr. Hoyos é um grande produtor de café na Colômbia, com duas grandes fazendas. Astuto, em nossa conversa perguntou muita coisa sobre nosso país. Contou-nos que esteve recentemente no Brasil visitando cafeicultores em São Paulo. Perguntado então, se havia percebido diferença entre os produtores do Brasil e da Colômbia, afirmou que, mais do que as proporções nos tamanhos (terras, volumes, comércio, etc), o que lhe chamou a atenção foi: *“La visión empresarial de los brasileños: para ellos, el café es negocio, buscan la eficiencia como nadie. Nosotros estamos empezando, todavía”*.

9.

Brasil

Osvaldo Bachião Filho

Pequeno produtor, Conselheiro da Cooxupé: concedeu-nos a entrevista como **representante de uma região de pequenos produtores**. Falou de sua experiência particular e a considerou igual à de todos de sua região.

Sítio em **Nova Rezende** (MG).

Segundo o sr. Osvaldo, Nova Rezende é um município de 15 mil habitantes. Desse total, 5,5 mil são produtores rurais e **3,3 mil são cafeicultores do tipo familiar: 96% são pequenos, produzem até 500 sacas**, e 3,99% são médios. Há somente um grande produtor lá, que é paulista. Dos 3,3 mil, 1,8 mil são cooperados Cooxupé.

Fincas próprias, de pai para filho: O entrevistado contou que essa pulverização teve origem nas grandes famílias de imigrantes italianos que lá se firmaram. Depois, explicou: “professora, reforma agrária no Brasil foi feita na cama, né”, continuou, “famílias com nove, dez filhos tiveram que dividir as terras entre todos os filhos, depois dividiram de novo entre todos os netos, e assim vai...”.

Respostas

Questões que envolvem: vendas diretas à indústria, razões de não terem concretizado a venda e razões que os levam a comercializar via cooperativa:

“Não vendem diretamente à indústria por várias razões, por exemplo, a logística: não interessa à indústria ir até lá. Além disso, é necessário qualidade e, sem a cooperativa, não há. A cooperativa oferece assistência técnica gratuita, crédito, laboratório, agrônomo que analisa, que interpreta a terra, fornece insumo, comercialização do pequeno ao grande, oferece lugar

de confiança para armazenar o café, o pagamento é à vista, na hora e no dia em que se quiser”.

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço pago por suas sacas, ele deve:

“O pequeno produtor tem que vender para a cooperativa, onde ele tem crédito e assistência técnica. Ele não entende nada do mercado, não sabe se está concentrado ou não. Só os mais “culturados” sabem. O pequeno produtor, que usa mão de obra familiar, vive muito bem. O alimento é de subsistência, plantam feijão, criam frango, no açude garantem um peixe, tem fruta sem agrotóxico. Lá em Nova Rezende, eletrodomésticos, todos têm todos. Carro também. O crédito é fácil. O Sindicato dos Trabalhadores fez um contrato com o Banco do Brasil para financiamento de carro, e há 38 pessoas na fila de espera para a compra de Fiats Strada. Fiquei preocupado e fui até falar com o gerente do banco, eles ficam facilitando e depois o produtor esquece que tem que pagar”.

Sobre cafés especiais

“É a cooperativa que está desenvolvendo a consciência da qualidade no trabalhador. O pessoal até reclama, fala que eles ficam com “molação” com a bebida; de primeiro ninguém fazia nada disso, ficava 4, 5 dias e depois bebia. Agora tem um monte de história.

Pra produzir café especial, quem é que dá a orientação necessária pra atender o que a indústria quer? Quem tem sucesso? É gente esclarecida, com renda que não depende da cafeicultura.

Um conhecido meu lá de Nova Rezende, que “tava” bem de vida, tinha duas casas, um carro. O genro ficou enchendo ele: vamos plantar café orgânico, vamos plantar café orgânico, eles pagam muito mais. O meu amigo, perdão pela palavra professora, mas ele se “ferrou”. Perdeu

o carro, uma casa, e a que ficou “tá” caindo na cabeça dele. Vende melhor (o café orgânico), só que na ignorância, não sabia que ia produzir muito menos também, porque sem os fertilizantes químicos, sem as químicas, a produção é muito pequena. Então vende melhor, só que vende muito pouco. Não paga as contas. Ele voltou pra cafeicultura tradicional e em quatro anos se refez”.

10.

Brasil

Flávio Ferraz

Regiões onde atua: Sul de Minas.

Área do sítio / fazenda: (X) entre 11 e 50 hectares.

É cooperado desde: 1986. Nome da cooperativa: Cooperativa Regional dos Produtores de Café do Vale do Rio Verde (Cocarive).

Já vendeu diretamente para indústrias?

(X) Sim. () Não () Desconhece

Antes de associar-se à cooperativa (_____), vendeu ou tentou vender individualmente para uma destas indústrias: Nestlé, Phillip Morris, Sara Lee, Procter & Gamble ou/e Lavazza?

() Sim. (X) Não () Desconhece

Qual razão (ou razões) o levou a comercializar via cooperativa?

() Acesso a melhores preços

() Acesso a créditos, antecipações financeiras

() Acesso às tecnologias

(X) Outras razões: _Tradição e comodidade____

Para que o produtor – que não trabalha com cafés especiais – receba um bom preço por suas sacas, ele deve:

- () Comercializar via cooperativa
- () Ter sua própria indústria
- (X) Passar a produzir e vender cafés especiais

Perguntas pessoais:

Finca própria ou arrendada? Própria.

Possui carro? sim _____ Ano? 2010

TV a cores? sim _____ Internet? sim

Se tivesse oportunidade, trocaria de atividade? não

11.

Brasil

Guaxupé: 29 out. 2009.

Reunião com o Conselho Administrativo da Cooxupé. Estiveram presentes o Vice Presidente Carlos Augusto Rodrigues de Melo, e os Diretores Administrativos: Antonio Carlos Oliveira Martins; Dimas Silva Jacob; João Luiz Cobra Monteiro; Koiti Hojo; Marcelo Pasqua; Osvaldo Bachião Filho; Pedro César de Oliveira.

A entrevista-modelo serviu de guia de referência; entretanto, em meio a tantos produtores, houve liberdade para que a conversa fluísse. Resgates importantes:

“O pequeno produtor comercializa via cooperativa. No Brasil, é o que tem renda equivalente a 5 salários mínimos”.

“80% dos cooperados da Cooxupé são micro e pequenos produtores, seguindo o seguinte critério: micro, até 50 sacas; pequeno, de 50 a 500 sacas; médio, de 500 a 2000 sacas; grande, de 2 mil a 5 mil sacas; demais, maiores de 5 mil”.

“A indústria externa é concentrada, mas a interna é pulverizada e informal”.

“O poder não está na distribuição, nem na indústria, nem no produtor, mas no consumidor, que está cada vez mais exigente. Isso melhora a vida do produtor, pois a origem do café é exigência desse consumidor educado”.

“A palavra-chave hoje na cafeicultura é educação, do produtor ao consumidor”.

“O pequeno produtor no Brasil não tem ideia do que produz”.

“Somente 20% da população mundial toma café, e o potencial está nos mercados do Leste Europeu e da Ásia”.

“Deve-se atender às exigências de certificações das indústrias: o programa Nespresso, por exemplo, paga prêmio de US\$ 20 a mais por saca; a Starbucks paga prêmios de US\$ 5 a US\$ 20 por saca. Fora desses Programas, o máximo que se consegue é US\$ 0,02 por saca”.

“Café puro é raríssimo, o caminho são os *blends*: é assim com vinhos, uísques e tabacos. O robusta acrescenta volume e corpo, mas é sem gosto. Os cafés brasileiros e colombianos são complementares”.

“Café é cultura de país pobre, e o Brasil está ficando rico...”

“A mão de obra no Brasil, entre os pequenos, é informal e familiar. Nas regiões montanhosas, não é tecnicizada. Entre os produtores médios e grandes, ela é formal e cara – cerca de 60% do custo é com mão de obra. Para o médio e grande, hoje, o custo está em cerca de R\$ 270,00 por saca. Quem tem a maior rentabilidade é o pequeno, depois o grande. O médio vem por último”.

“A produção participa muito pouco do preço final, cerca de 3% ou 4%”.

“A cooperativa interfere na parte dos custos, não das vendas”.

“Não é nem o produtor nem a indústria que definem preços: são os fundos de investimentos. Esse é o fundamento, essa é a única tendência”.

“Os cafeicultores de montanha, se tivessem oportunidade, mudariam de atividade. Há 23 anos a lucratividade era de 200%; hoje é de 25% a 30%”.

“Nós comercializamos cerca de 5% do mercado nacional de insumos, o que equivale de 14% a 16% dos insumos do mercado de café. Mas no mercado internacional, e são multinacionais que vendem esses insumos, isto significa 0,07%. Se deixarmos de comprar, eles nem vão perceber. Pela diferença dos tamanhos, você só consegue levar vantagem via negociação, não pode confrontar”.

“Um grande produtor tem força similar a de uma cooperativa”.

“Os produtores não se tornam industriais porque não têm competência”.

“O café é 99% assunto financeiro, os compradores são grandes especuladores, fundos de pensão, fundos de investimento, imensamente ricos. Trabalham com portfólios que incluem o café. Esses portfólios são regidos pelos fundamentos da oferta e procura. É o ambiente macroeconômico que interfere”.

“O café tem uma grande vantagem, pode ficar estocado 1,5 ano ou 2 anos. Mesmo assim, aqui no Brasil, está em função da moeda: cai o dólar, sobe NY”.

“Cooperativa é capital social. Há grande oferta de café porque é um produto fácil, qualquer um chega e produz. E tem função social importante: retém no campo porque gera renda”.

“A concentração acontece com todas as *commodities*, é inevitável. Mas é também o que dá viabilidade porque a briga é imensa: é briga de foice no escuro entre eles”.

“O Brasil é um *trader* poderoso, mas tem um “calcanhar de Aquiles”: é sujeito a secas e geadas devastadoras”.

Colômbia – Roteiro Geral – outubro 2009

Armênia (Risaralda):

Entrevista com Don Diego

Visita: Parque Nacional del Café.

Acompanhante Milena Rincón.

Visita ao Centro El Agrado.

Centro de Capacitação de Cafeicultores. É uma finca de 43 hectares, 31 dos quais dedicados à espécie “castillo”. Fica a 1.310 metros de altitude, e a temperatura média anual é de 21°.

Acompanhamentos de Jayson Galvis e John Jairo Echevarria, engenheiros agrônomos.

Visitas a produtores: Sr. Isidro e sr. Ignacio.

Visita ao Servicio de Extensión y el Comité Departamental de Risaralda.

Acompanhamento de César Augusto Piñeda.

Visita ao Ponto de Compras: acompanhamento de Juan Carlos Padilha e Jaime

Marulanda

Chinchiná

Visita ao Centro de Investigaciones en Café – Cenicafé.

Acompanhamento de Sandra Marinho.

Entrevista a Jaime Arcila Pulgarín (Engenheiro Agrônomo, Diretor do Cenicafé).

Pereira (Risaralda)

Acompanhamento de Juan Carlos Padilla.

Entrevista com Carlos Felipe Hoyos – presidente do Comitê Municipal.

Bogotá

Visita ao escritório central da FNC em Bogotá – entrevistas várias.

ANEXO D**Presidência da República****Casa Civil****Subchefia para Assuntos Jurídicos****LEI Nº 11.326, DE 24 DE JULHO DE 2006.**

Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º Esta Lei estabelece os conceitos, princípios e instrumentos destinados à formulação das políticas públicas direcionadas à Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais.

Art. 2º A formulação, gestão e execução da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais serão articuladas, em todas as fases de sua formulação e implementação, com a política agrícola, na forma da lei, e com as políticas voltadas para a reforma agrária.

Art. 3º Para os efeitos desta Lei, considera-se agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos:

I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;

II - utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento;

III - tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento;

IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

§ 1º O disposto no inciso I do caput deste artigo não se aplica quando se tratar de condomínio rural ou outras formas coletivas de propriedade, desde que a fração ideal por proprietário não ultrapasse 4 (quatro) módulos fiscais.

§ 2º São também beneficiários desta Lei:

I - silvicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste artigo, cultivem florestas nativas ou exóticas e que promovam o manejo sustentável daqueles ambientes;

II - aqüicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste artigo e explorem reservatórios hídricos com superfície total de até 2ha (dois hectares) ou ocupem até 500m³ (quinhentos metros cúbicos) de água, quando a exploração se efetivar em tanques-rede;

III - extrativistas que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos II, III e IV do caput deste artigo e exerçam essa atividade artesanalmente no meio rural, excluídos os garimpeiros e faiscadores;

IV - pescadores que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos I, II, III e IV do caput deste artigo e exerçam a atividade pesqueira artesanalmente.

§ 3º O Conselho Monetário Nacional - CMN pode estabelecer critérios e condições adicionais de enquadramento para fins de acesso às linhas de crédito destinadas aos agricultores familiares, de forma a contemplar as especificidades dos seus diferentes segmentos. (Incluído pela Lei nº 12.058, de 2009)

§ 4º Podem ser criadas linhas de crédito destinadas às cooperativas e associações que atendam a percentuais mínimos de agricultores familiares em seu quadro de cooperados ou associados e de matéria-prima beneficiada, processada ou comercializada oriunda desses agricultores, conforme disposto pelo CMN. (Incluído pela Lei nº 12.058, de 2009)

Art. 4º A Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais observará, dentre outros, os seguintes princípios:

I - descentralização;

II - sustentabilidade ambiental, social e econômica;

III - equidade na aplicação das políticas, respeitando os aspectos de gênero, geração e etnia;

IV - participação dos agricultores familiares na formulação e implementação da política nacional da agricultura familiar e empreendimentos familiares rurais.

Art. 5º Para atingir seus objetivos, a Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais promoverá o planejamento e a execução das ações, de forma a compatibilizar as seguintes áreas:

I - crédito e fundo de aval;

II - infra-estrutura e serviços;

III - assistência técnica e extensão rural;

IV - pesquisa;

V - comercialização;

VI - seguro;

VII - habitação;

VIII - legislação sanitária, previdenciária, comercial e tributária;

IX - cooperativismo e associativismo;

X - educação, capacitação e profissionalização;

XI - negócios e serviços rurais não agrícolas;

XII - agroindustrialização.

Art. 6º O Poder Executivo regulamentará esta Lei, no que for necessário à sua aplicação.

Art. 7º Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 24 de julho de 2006; 185º da Independência e 118º da República.

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Guilherme Cassel

ANEXO E

Tabela 1.7.2 - Produção e valor da produção de café torrado em grão e café torrado e moído, segundo as variáveis selecionadas - Brasil - 2006

Variáveis selecionadas	Produção e valor da produção									
	Café torrado em grão					Café torrado e moído				
	Estabelecimentos	Produção com matéria-prima		Quantidade vendida (t)	Valor da produção (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Produção com matéria-prima		Quantidade vendida (t)	Valor da produção (1 000 R\$)
		Própria (t)	Adquirida (t)				Própria (t)	Adquirida (t)		
Total	2 389	11 451	1 513	12 335	36 103	8 112	1 972	1 946	3 013	8 574
Condição do produtor em relação às terras										
Proprietário	1 996	11 196	1 155	11 733	35 236	6 781	1 881	1 777	2 814	8 097
Assentado sem titulação definitiva	45	6	2	6	27	137	14	2	5	61
Arrendatário	29	12	9	19	15	70	6	1	2	25
Parceiro	104	219	18	235	775	327	28	2	19	149
Ocupante	181	6	329	330	24	700	40	39	50	231
Produtor sem área	34	12	0	10	25	97	4	125	123	11
Grupos da atividade econômica										
Produção de lavouras temporárias	490	1 127	235	1 311	3 002	1 634	219	265	388	700
Horticultura e floricultura	70	69	2	40	273	282	41	35	61	243
Produção de lavouras permanentes	874	9 349	990	9 899	30 473	2 203	1 199	1 280	2 197	5 569
Sementes, mudas e outras formas de propagação vegetal	-	-	-	-	-	1	x	x	x	x
Pecuária e criação de outros animais	831	749	224	872	1 859	3 464	417	332	265	1 601
Produção florestal - florestas plantadas	46	144	61	199	466	233	16	4	0	68
Produção florestal - florestas nativas	74	1	1	1	5	275	15	31	38	76
Pesca	-	-	-	-	-	7	0	-	0	2
Aquicultura	4	12	-	12	24	13	27	0	26	162
Destino da produção consumida ou estocada										
Consumo no estabelecimento	1 474	348	49	71	1 069	6 960	720	178	64	2 998
Transformação ou beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estoque no próprio estabelecimento	24	454	8	159	1 794	19	106	6	40	317
Colhida e perdida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vendeu toda produção	891	10 649	1 456	12 104	33 240	1 133	1 146	1 763	2 909	5 258
Destino da produção vendida ou entregue a terceiros										
Vendida ou entregue a cooperativas	65	4 165	316	4 283	11 192	17	161	98	235	578
Venda direta para indústria	52	1 468	251	1 717	4 828	8	201	48	249	835
Entregue à empresa integradora	13	112	95	207	304	3	22	20	42	136
Venda direta a intermediário	733	5 122	682	5 736	18 105	967	627	1 441	2 035	2 646
Venda, entregue ou doada ao Governo (Federal, Estadual ou Municipal)	7	19	11	30	58	4	6	0	6	28
Venda direta ao consumidor	122	116	94	208	360	274	251	160	391	1 510
Exportada	2	x	x	x	x	2	x	x	x	x
Não vendeu	1 395	314	46	0	989	6 837	654	177	1	2 615

Fonte: IBGE, Censo Agropecuário 2006.

Tabela 2.7.2 - Produção e valor da produção de café torrado em grão e café torrado e moído, segundo as Grandes Regiões e Unidades da Federação - 2006

Grandes Regiões e Unidades da Federação	Produção e valor da produção									
	Café torrado em grão					Café torrado e moído				
	Estabele- cimentos	Produção com matéria-prima		Quantidade vendida (t)	Valor da produção (1 000 R\$)	Estabele- cimentos	Produção com matéria-prima		Quantidade vendida (t)	Valor da produção (1 000 R\$)
		Própria (t)	Adquirida (t)				Própria (t)	Adquirida (t)		
Brasil	2 389	11 451	1 513	12 335	36 103	8 112	1 972	1 946	3 013	8 574
Norte	291	90	95	161	216	1 427	118	49	64	426
Rondônia	211	74	91	156	180	1 182	77	28	16	320
Acre	8	4	2	2	13	55	26	20	40	39
Amazonas	7	0	0	0	1	20	7	0	6	37
Roraima	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pará	59	11	2	3	22	144	8	1	2	26
Amapá	3	0	0	0	0	2	x	x	x	x
Tocantins	3	0	-	-	1	24	1	0	0	3
Nordeste	659	844	182	1 007	2 920	1 527	207	732	850	876
Maranhão	8	2	0	1	2	21	2	3	4	7
Piauí	2	x	x	x	x	3	0	-	-	0
Ceará	221	2	4	4	6	290	4	4	4	22
Rio Grande do Norte	2	x	x	x	x	4	0	0	-	0
Paraíba	23	0	0	0	2	108	2	0	0	16
Pernambuco	46	2	0	1	6	66	1	0	0	3
Alagoas	6	0	0	0	0	14	0	0	0	0
Sergipe	1	x	x	x	x	2	x	x	x	x
Bahia	350	837	177	1 001	2 901	1 019	197	724	841	828
Sudeste	1 195	9 797	1 074	10 424	31 285	4 691	1 458	1 036	1 867	6 447
Minas Gerais	935	5 407	377	5 393	16 137	4 317	860	837	1 413	3 858
Espírito Santo	147	993	63	1 014	2 879	148	127	9	106	930
Rio de Janeiro	11	9	0	8	25	12	13	3	16	105
São Paulo	102	3 388	634	4 010	12 244	214	458	187	332	1 554
Sul	147	680	133	685	1 415	283	105	61	134	539
Paraná	128	679	133	685	1 411	212	91	59	132	502
Santa Catarina	14	1	0	0	3	49	13	0	0	37
Rio Grande do Sul	5	0	-	-	1	22	0	1	1	1
Centro-Oeste	97	40	30	57	267	184	85	68	98	286
Mato Grosso do Sul	10	6	0	6	17	31	26	32	41	102
Mato Grosso	55	28	27	47	236	76	24	21	32	116
Goiás	26	6	2	4	12	63	14	13	23	53
Distrito Federal	6	1	0	0	2	14	22	2	2	15

Fonte: IBGE, Censo Agropecuário 2006.

BIBLIOGRAFIA

PARTE I – TEORIAS DA DEPENDÊNCIA

BARAN, A. Paul. **Economia política do desenvolvimento**, 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 1 e 2.

CARDOSO, F. H.; FALETTTO, E. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina Ensaio de Interpretação Sociológica**. 8. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.

CARDOSO, F. H.; FALETTTO, E. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina Ensaio de Interpretação Sociológica**. 5. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

CARDOSO, Fernando Henrique. **As ideias e seu lugar: ensaio sobre as teorias do desenvolvimento**. Petrópolis: Ed. Vozes, 1993.

_____. As tradições de Desenvolvimento Associado. **Estudos Cebrap**, n. 8, 1974.

_____. **Desenvolvimento e Dependência: perspectivas teóricas na análise sociológica**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1969.

EVANS, Peter, **A Tríplice Aliança. As multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro**. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1982.

FRANK, André Gunder. **Acumulação dependente e subdesenvolvimento – repensando a teoria da dependência**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1980.

PRADO JR, Caio. **História Econômica do Brasil**. Rio de Janeiro: Ed. Brasiliense, 1963.

FURTADO, Celso. **O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

MARINI, Ruy Mauro. **Dialéctica de la Dependencia**. México: Ediciones Era, 1977.

_____. *Los fundamentos de la dependencia. El ciclo del capital en la economía industrial*. In: MARINI, R.; MILLÁN M. (Comps.) *La teoría Social Latinoamericana*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994. Tomo II *La teoría de la dependencia*.

- _____. **El ciclo del capital en la economía dependiente.** In: OSWALD U. (Coord.) Mercado y dependência. México: Nueva Imagen, 1979. p. 37-55. Disponível em: <http://www.marini-escritos.unam.mx/008_%20ciclo_es.htm>. Acesso em 13 mar. 2009.
- PINTO, Aníbal. *Concentración del Progreso técnico e del ingreso. El papel del Estado.* In: MARINI, R.; MILLÁN M. (Comps.) **La teoría Social Latinoamericana.** Universidad Nacional Autónoma de México, 1994. Tomo I *De los orígenes a la Cepal.*
- PREBISCH, Raul. *La industrialización de América Latina.* In: MARINI, R.; e MILLÁN M. (Comps.) **La teoría Social Latinoamericana.** Universidad Nacional Autónoma de México, 1994. Tomo I *De los orígenes a la Cepal.*
- _____. **Tranformação e Desenvolvimento – A grande tarefa da América Latina.** Tradução de Eliane Zagury. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1973.
- _____. **Dinâmica do Desenvolvimento Latino Americano.** Rio de Janeiro: Vozes, 1968.
- SANTOS, Theotônio. **El nuevo carácter de la dependencia.** In: MARINI, R.; MILLÁN M. (Comps.) **La teoría Social Latinoamericana.** Universidad Nacional Autónoma de México, 1994. Tomo II *La teoría de la dependencia.*
- _____. **A teoria da dependência: balanço e perspectivas.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000.
- _____. **Imperialismo e Corporações Multinacionais.** Tradução de Heloísa Archêro de Araújo. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- SEERS, Dudley (Comp.). **Teoría de la dependência. Una revaluación crítica.** México: Fondo de Cultura Económica, 1987.

PARTE II – DINÂMICAS INTERNACIONAIS CONTEMPORÂNEAS

- ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Os primeiros anos do século XXI.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.
- ALVES, José Augusto Lindgren. **Relações Internacionais e Temas Sociais.** Brasília: IBRI, 2001.
- ARON, Raymond. **Paz e Guerra entre as Nações.** Brasília: IBRI, 2002.
- BULL, Hedley. **A Sociedade Anárquica: um estudo da ordem na política mundial.** Trad. Sérgio Bath. São Paulo: Editora Universidade de Brasília; Imprensa Oficial do Estado, 2002.
- CANESIN, C. H. *A Ordem e as Forças Profundas na Escola Inglesa de Relações*

- Internacionais – Em busca de uma possível francofonia. *Rev. Bras. Polít. Int.* 51 (1): 123-136 [2008]. Disponível em:
 <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v51n1/a07v51n1.pdf>>. Acesso em 12 ago. 2009.
- CARR Edward. **Vinte Anos de crise**. São Paulo: Editora Universidade de Brasília; Imprensa Oficial do Estado, 2001.
- CASTELLS, Manuel. **End of Millenium** (Information Age, Vol. 3). Blackwell Publishers, Cap. I, p. 4-69, 1998.
- CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- COMISSÃO SOBRE GOVERNANÇA GLOBAL. **Nossa Comunidade Global** (O Relatório da Comissão sobre Governança Global). Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1996. Cap. V.
- FUKUYAMA, Francis. **O fim da historia e o último homem**. Rio de Janeiro, Rocco, 1992.
- HUNTINGTON, Samuel P. **O Choque de Civilizações**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.
 _____. Organizações Transnacionais na Política Mundial. In: CARVALHO, G. (Coord.). **Multinacionais: os Limites da Soberania**. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980.
- KAGAN, Robert. **Do Paraíso e do Poder**. Rio de Janeiro: Rocco, 2003.
- KENNEDY, Paul. **Preparando para o Século XXI**. Tradução Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1993.
- KEOHANE, Robert O; NYE, Joseph S. **Power and Interdependence**. 3. ed. New York: Longman, 2001.
- MARCONI, Claudia A. **As preocupações normativas presentes nas premissas da Escola Inglesa de RI: um debate inicial acerca das possibilidades de uma agenda de pesquisa comum à Teoria Normativa e à Teoria de RI?** Simpósio em RI do programa de Pós-Graduação em RI San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP e PUC-SP). 12 a 14 de nov. de 2007.
- MEDINA DE SOUZA, Igor Abdalla. **Dom Quixote Reencontra Sancho Pança. Relações Internacionais e Direito Internacional antes, durante e depois da Guerra Fria**. In *Contexto Internacional, Vol. 28, no. 1*. IRI-PUC, Instituto de Relações Internacionais, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro: Brasil. Janeiro-junho, 2006. Disponível em: <http://publique.rdc.puc-rio.br/contextointernacional/media/Igor_vol28n1.pdf>. Acesso em 25 fev. 2009.
- MERLE, Marcel. **Sociologia das Relações Internacionais**. Brasília: Editora UnB, 1981.

- MIROW, Kurt Rudolf. **A Ditadura dos Cartéis**. 5. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.
- MORAN, Theodore H. A Expansão no Exterior como uma “Necessidade Institucional” do Capitalismo Empresarial Norte-Americano: a Procura de um Modelo Radical. In: CARVALHO, Getúlio (Coord.). **Multinacionais: os Limites da Soberania**. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980.
- MORGENTHAU, Hans J. **A Política entre as nações: a luta pelo poder e pela paz**. Tradução de Oswaldo Biato. Brasília: Editora Universidade de Brasília; Imprensa Oficial do Estado de São Paulo; Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais, 2003.
- MONTARROYOS, Heraldo Elias de Moura. **A anarquia ordenada e suas regras de decisão: uma concepção da emergência da cooperação social**. Tese (Doutorado) em Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, USP, 2006.
- PFETSCH, Frank Richard. **Capacidade de atuar e legitimação do Estado democrático de direito na era da globalização**. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 1998, v. 41, n. 2, pp. 102-117. ISSN 0034-7329. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034>. Acesso em 13 jul.2009.
- PIO, Carlos. **Relações Internacionais: Economia Política e Globalização**. Brasília: IBRI, 2002.
- RAMONET, Ignácio. **Guerras do século XXI**. Petrópolis: Editora Vozes, 2003.
- ROSENAU, James N. **Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity**. Princeton: Princeton UP, 1990.
- _____, James N. **Governance without Government. Governance, Order and Change in World Politics**. Cambridge: Cambridge UP, 1992.
- _____, James N.; ERNST-OTTO Czempiel (Org.) **Governança sem governo: ordem e transformação na política mundial**. Tradução Sérgio Bath. Brasília: Editora Universidade de Brasília; Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 1992.
- STIGLITZ, Joseph. **A Globalização e seus malefícios**. São Paulo: Editora Futura, 2002.
- VILLA, Rafael Duarte. **Da crise do realismo à segurança global multidimensional**. Ed. Annablume, 1999.
- _____, Rafael Duarte; TOSTES, Ana Paula B. **Democracia cosmopolita versus política internacional**. *Lua Nova* [online]. 2006, n. 66, pp. 69-107. ISSN 0102-

6445. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ln/n66/29085.pdf>>. Acesso em 13 fev. 2009.

WALTZ, Kenneth N. **Teoria das Relações Internacionais**. Tradução Maria Luisa Felgueiras Gayo. Lisboa: Gradiva, 2002.

WIGHT, Martin. **A Política do Poder**. Tradução de Carlos Sergio Duarte. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1985.

PARTE III – VERTENTES ECONÔMICAS DA PRODUÇÃO DE CAFÉ

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo-Rio de Janeiro-Campinas: Ed. Hucitec; ANPOCS, 1992.

AMIN, Samir; VERGOPOULOS, Kostas. **A Questão agrária e o Capitalismo**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

BACHA, Edmar L. **A estagnação econômica da América Latina**. Rio de Janeiro: Revista Brasileira de Economia, v. 42, n. 4, p. 395-409, out.-dez. 1988.

_____. **Análise comparada das alternativas de política comercial de um país em processo de industrialização**. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1970.

_____. **150 anos de café**. Rio de Janeiro: Marcellino Martins, 1992.

BATES, Robert. **Open economy politics: The political economy of the World Coffee Trade**. Princeton University Press, 1997.

BEJARANO, Jesús A. Campesinado, Luchas Agrarias e Historia Social en Colombia: Notas para un Balance Historiográfico. In: CASANOVA, Pablo G. (Org.). **História Política de los Campesinos Latino-americanos**. México: Instituto de Investigaciones Sociales de la U.N.A.M.; Siglo Veintiuno Editores, 1985.

BOOT, W.; WUNDERLICH, C.; BARTRA, A. **Beneficial Impacts of Ecolabeled Mexican Coffee: Organic, Fair Trade, Rainforest Alliance, Bird Friendly**. Boot Coffee Consulting & Training, 2003.

CEPAL – Comissão Econômica para América Latina e Caribe. **Panorama de la Agricultura de América Latina y el Caribe**. Santiago del Chile, 2002.

CHUDNOVSKY, Daniel. **La rentabilidad de las empresas multinacionales**. *Desarrollo Económico*, v. 13, n. 52, p. 649-671, Jan.-Mar. 1974. Published by: Instituto de Desarrollo Económico y Social Stable URL: <<http://www.jstor.org/stable/3466288>>.

DAVILA, Anapaula Iacovino **O pequeno produtor de café no Brasil e na Colômbia: necessidade do mercado ou necessidade social?** São Paulo: Ed. Annablume, 2009.

- DEAN, W. **A industrialização de São Paulo (1880-1945)**. São Paulo: EDUSP/DIFEL: 1971.
- DELFIN NETO, A. **O problema do café no Brasil**. São Paulo: IPE-USP, 1981.
- _____; ANDRADE P. C. A. **O Café do Brasil: 20 Anos de Substituição no Mercado**. São Paulo, 1967. (Estudos Anpes, n. 3).
- FITTER, Robert e KAPLINSKY, Raphael. **Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain Analysis**. Institute of Development Studies, University of Sussex: IDS Bulletin Paper, 2001. Disponível em <<http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0708/DOC8696.pdf>>. Acesso em 11 jan. 2010.
- FLÔRES JR. R.; CALFAT, G. **Government actions to support coffee producers – An investigation of possible measures from the European Union**. Rio de Janeiro: Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas, 2002. (Ensaio Econômico, n. 448).
- FLORES, M.; BRATESCU, A.; MARTINEZ J. O.; OVIEDO J. A.; ACOSTA, A. **Centroamerica: El impacto de la caída de los precios del café**. México: Cepal, 2002.
- FONSECA, L. A. **Colombia: Escenario social, económico e institucional de la actual crisis cafetera**. México: Cepal, 2002.
- FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Cia. Ed. Nacional, 1995.
- _____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Cia. Ed. Nacional, 1975.
- KARP, Larry S.; PERLOFF, Jeffrey M. **A Dynamic Model of Oligopoly in the Coffee Export Market**. UC Berkeley: Department of Agricultural and Resource Economics, UCB. American Journal of Agricultural Economics, v. 75, n. 2, p. 448-457, 1993. Blackwell Publishing: on behalf of the Agricultural & Applied Economics Association. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1242929>>. Acesso em: 22 jul. 2009.
- MALTA, M. (Org.). **Ensaio sobre café e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: IBC, 1973.
- MARX, Karl. **O Capital**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- ORLANDI, Alberto. **América Latina y la economía mundial del café**. Santiago del Chile: División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, 1982. (*Publicación de las Naciones Unidas*).

- OSORIO, Néstor. **A crise global do café: uma ameaça ao desenvolvimento sustentável.** Johannesburgo, 2002. (Comunicado à Cúpula Mundial sobre Desenvolvimento Sustentável).
- PALACIOS, M. **El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política.** México: El Áncora Editores, 1983.
- ROSALES, Ramón; TABARES, Elizabeth. **Políticas de control de oferta de coca: “la zanahoria” y “el garrote”.** Colômbia: Universidad de los Andes (Uniandes), 2005. (Revista Desarrollo y Sociedad, n.55). Disponível em: http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones_y_publicaciones/CEDE/publicaciones/Revista_Desarrollo_y_Sociedad/ediciones/revista_desarrollo_y_sociedad_no_55/politicas_de_control_de_oferta_de_coca_la_zanahoria_y_el_garrote.
- SAES, M. Sylvia M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café.** São Paulo: Ed. Annablume, 1997.
- _____. JAYO, M. Competitividade do Sistema agroindustrial do café. *In*: FARINA, M. M. Q. E; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no Agribusiness Brasileiro – Estudo elaborado para o IPEA.** São Paulo, PENS/FIA/FEA/USP, 1998.
- _____. SOUZA, M.C.M.; SPERS, E. E. **Diagnóstico sobre o Sistema Agroindustrial de Cafés Especiais e Qualidade Superior do Estado de Minas Gerais. Estudo encomendado pelo SEBRAE-MG.** PENS/FIA/FEA/USP, 2001.
- _____. (Coord.) **Pesquisa sobre o perfil do produtor de café do Brasil.** São Paulo: PENS/FIA/FEA/USP, 2008.
- _____. **Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: a produção de pequena escala.** Tese (Livre Docência) em Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2008.
- SILVA, G.; SAMPER, L. F.; REINA, M.; FERNÁNDEZ, M. P. **Juan Valdez, la estrategia detrás de la marca.** Colômbia: Ediciones B, 2008.
- SPINDEL, Cheywa. **Homens e máquinas na transição de uma economia cafeeira.** Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra, 1979.
- SILVA, Sérgio. **Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil.** São Paulo: Alfa-Ômega, 1980.
- TOPIC, Steven. **How Mrs. Olson Got Her Full-Bodied Coffee The Industrialization of the Coffee Service Sector in the United States, 1760-1950.** Department of History, University of California, Irvine, [s/d]. Disponível em:

〈<http://www.humanities.uci.edu/americanstudies/topik.pdf> p.22-25〉. Acesso em 11/ jan. 2010.

VEGRO, Celso L. *et al.* **Café: realidade e perspectivas**. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997. (Coleção Cadeias de Produção da Agricultura).

FONTES ESTATÍSTICAS

ABIC - Associação Brasileira da Indústria de Café.

BM&F - Bolsa de Mercadorias & Futuros - Séries Estatísticas.

F.O. Licht's International Coffee Report.

FEBEC - Federação Brasileira dos Exportadores de Café.

Federacion Nacional de Cafeteros de Colombia.

USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

INTERNET

Associação Brasileira dos Exportadores de Café (Abecafé): www.abecafé.com.br

Associação Brasileira da Indústria do Café (ABIC): www.abic.com.br

Cepal: www.eclac.cl

CIC: www.unctad.org

Coffee Business: www.coffeebusiness.com.br

Cooxupé: www.cooxupe.com.br

Embrapa Café – Consórcio Bras. de Pesquisa e Desenvolvimento do Café:

www.embrapa.br/cafe

FAO: www.fao.org.br

Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (FUNCEX): www.funcex.com.br

JSTOR: www.jstor.org

MDCI: www.desenvolvimento.gov.br/cadeiasprodutivas

OIC (Organização Internacional do Café): www.ico.org