



AP-III/DESEN

CACAU E PRODUTOS DERIVADOSSÍNULA SETORIAL

BNDES
AP / COPED
Centro de Pesquisas
• Dados

1ª Versão 11.01.89

1. INTRODUÇÃO

2. CARACTERIZAÇÃO DO SETOR

O setor cacauero, basicamente, é composto por quatro subsetores:

a) Produtor:

Constituído por cerca de 25.000 fazendeiros com produção média de 250 sacos de 60 kg (1.000 arrobas) de amêndoas secas por ano, distribuídos na sua maioria pelo sul da Bahia. O produtor de cacau típico é o fazendeiro regional que desenvolve ele próprio o processo de produção desde a adubação e tratamentos culturais até a colheita, fermentação e secagem do cacau.

b) Comercialização interna:

Formado por comerciantes locais chamados "partidistas". São pequenas empresas regionais localizadas nas cidades da região cacauera que comercializam o cacau produzido naquele município ou região. Compram pequenas quantidades (pequenas partidas de cacau) para agrupá-las e revendê-las a uma empresa maior, exportadora ou industrial.

c) Exportador:

Formado por empresas nacionais, muitas delas criadas na própria região, ou seja, originárias de uma ex-partidista que cresceu e se tornou exportadora de cacau em amêndoas. Antigamente, este subsetor era praticamente constituído por empresas estrangeiras, mas hoje todas já são nacionais. As empresas, na sua maioria, são de estrutura familiar com forte capitalização, porém baixo desenvolvimento profissional e tecnológico.

d) Industrial:

Formado por indústrias que processam as amêndoas para obter produtos derivados de cacau que constituem o primeiro estágio de sua industrialização. O subsetor industrial é composto por grandes empresas, umas multinacionais, outras com participação estrangeira e algumas nacionais. No Brasil esse subsetor veio efetivamente a se desenvolver e crescer a partir da década de 70 por causa de incentivos fiscais e subsídios instituídos pelo Governo.

FONTE: MJC - Informações Complementares/BNDES

3. IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Planta originária das regiões tropicais das bacias dos rios Amazonas e Orinoco, o cacauzeiro (*Theobroma cacao*) é nativo das florestas equatoriais, tendo sua cultura se espalhado pelo continente americano ainda no período pré-colombiano. Com a descoberta da América pelos europeus, o consumo do cacau disseminou-se, passando a economia do produto de uma fase extrativista para o plantio.

Em 1746 a cultura do cacau chegou à região sul da Bahia, onde desenvolveu-se acentuadamente, sobretudo, no início deste século. No período de 1860 a 1910, o cacau foi levado para a África Ocidental, que assumiu a liderança da produção mundial. Posteriormente, a cultura chegou também à Ásia e Oceania.

FONTE: INFORMAÇÃO SEMANAL - CACEX - nº 974 - 25/11/85

Os produtos derivados são todos eles obtidos a partir do processamento da amêndoa do cacau. São eles:

Líquor ou chocolate não adocado: produto obtido pela moagem do cacau, resultando em massa homogênea escura, cuja média de gordura é de 54%. É utilizado, ou, como matéria-prima na própria empresa chocolateira, ou, comercializado a terceiros enformado.

Manteiga: a manteiga de cacau é o resultado da prensagem do líquido. Possui cor clara, sabor e odor característicos. É usada como matéria-prima essencial na produção de chocolate na própria empresa chocolateira, como também comercializada a terceiros em blocos de 30 kg.

Torta: é o produto sólido residual da prensagem do líquido. Possui coloração marrom, sabor e odor característicos de cacau. A torta pode ser alcalina ou comum, dependendo do tipo de líquido que lhe deu origem, possuindo ainda, em média, 11% de manteiga de cacau. A maior parte de sua produção é comercializada.

Pó: é obtido pela quebra e moagem da torta desengordurada oriunda da prensagem da massa de cacau, podendo portanto ser comum ou alcalino, retendo ainda, em média, 11% da manteiga de cacau.

Além desses produtos derivados, há o chocolate que é obtido pela mistura de líquido, manteiga de cacau e outros ingredientes como leite, açúcar, etc... Porém, não constará deste estudo, tendo em vista que este será elaborado a partir de produtos da agroindústria que é caracterizada pelo primeiro beneficiamento de matéria-prima agropecuária.

FONTE: CHOCOLATES VITÓRIA S.A. - RELATÓRIO DE ANÁLISE/BNDESPAR

O esquema simplificado da elaboração e utilização dos derivados de cacau encontra-se em anexo.

FONTE: SPI/BNDES - "Diagnóstico sobre Derivados de Cacau"
DEZEMBRO/1978

Os produtos estudados neste trabalho estão listados nas Normas Brasileiras de Mercadorias sob os seguintes números:

18.03.01.00 - Líquor ou chocolate não adoçado

18.03.01.99 - Torta

18.04.00.00 - Manteiga

18.05.00.00 - Pó de cacau sem açúcar

FONTE: INFORMAÇÃO SEMANAL - CACEX - Nº 974 - 25/11/85

O cacau é consumido, na forma de produto final, basicamente como chocolate (tablete, barra, pó, bombom, granulado, etc...). No entanto, é utilizado também no fabrico de bebidas, cosméticos, sorvetes, doces, biscoitos, bolos, pós achocolatados e produtos de confeitaria.

FONTE: INFORMAÇÃO SEMANAL - CACEX Nº 974 - 25/11/85

Quanto a produtos substitutos para os derivados de cacau, não constam que existam para o líquido, torta e pó. No entanto, para a manteiga de cacau, segundo as informações do SPI/BNDES - "Diagnóstico sobre Derivados de Cacau" - (1978), tendo em vista os altos preços do cacau as indústrias chocolateiras dos países desenvolvidos passaram a adotar sucedâneos de menor custo e qualidade como o óleo de palma, de côco e de oleaginosas do Extremo Oriente.

FONTE: SPI/BNDES - "Diagnóstico sobre Derivados de Cacau"
DEZEMBRO/1978

4. PROCESSO PRODUTIVO

O processo de produção e separação dos derivados de cacau se assemelham aos processos para extração de óleos e gorduras, relativamente bem difundidos. As etapas são as seguintes:

- 1) Processamento do cacau
- 2) Obtenção de líquido ou chocolate não adoçado
- 3) Processamento da torta
- 4) Obtenção da manteiga de cacau
- 5) Obtenção do pó

Cada uma dessas etapas e a tecnologia empregada encontra-se descrita em anexo.

FONTE: CHOCOLATES VITÓRIA S.A. - RELATÓRIO DE ANÁLISE/BNDESPAR
"RUMOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO DO CACAU NO BRASIL" - FGV/1978

Mesmo que o processo de produção e separação dos derivados de cacau seja conhecido, as variações tecnológicas são suficientes para que a maioria das empresas nacionais do setor não prescindam de tecnologia externa, ao passo que as estrangeiras fazem uso dos conhecimentos técnicos de suas matrizes.

A dependência tecnológica nacional também gera a importação de equipamentos, que participam com a maior parcela dos equipamentos necessários para a implantação de um projeto.

FONTE: "RUMOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO DO CACAU NO BRASIL" - FGV/1978

5. PADRÃO DE CONCORRÊNCIA

Características gerais

As indústrias que processam as amêndoas para obter subprodutos de cacau estão inseridas no conceito de agroindústria, que é caracterizado pelo 1º beneficiamento de matéria-prima agropecuária. O seu produto é homogêneo e destina-se a outras indústrias ou à exportação. A competição está baseada na escala de produção e no capital de giro para fazer face às compras sazonais de matéria-prima.

As dimensões restritas do mercado brasileiro permitem que as empresas agroindustriais (como a de derivados de cacau) se verticalizem para a indústria de alimentos que tanto pode processar a matéria-prima adquirida da agroindústria, quanto diretamente do setor agropecuário. A concorrência na indústria de alimentos se dá fundamentalmente através da diferenciação de produto, necessitando de boas estratégias de "marketing".

FONTE: Estudo BNDES nº 9 - AP/DEEST

Estrutura de propriedade do capital

O nível de capitalização das empresas que dominam fatias significativas de mercado em cada segmento é elevado. Isso decorre do fato de que nessa indústria é necessário manter grandes estoques de matérias-primas. A sazonalidade de produção agrícola obriga à realização das compras durante a safra, para processamento ao longo do ano, o que implica em manutenção de grandes volumes de recursos para capital de giro.

O setor é composto por grandes empresas, umas multinacionais, outras com participação estrangeira e algumas nacionais.

No Brasil este setor cresceu, praticamente, durante a 2ª Guerra Mundial, mas veio efetivamente a se desenvolver e crescer a partir da década de 70 por causa de incentivos fiscais e subsídios instituídos pelo governo. Neste período, as indústrias baianas Barreto de Araújo, Joanes, Chadler e Berkau cresceram vertiginosamente e criaram parques industriais grandes e modernos.

Grau de concentração atual e tendência futura

Quanto a estrutura de mercado, na agroindústria numerosas empresas convivem, porém poucas detêm parcela significativa do mercado em cada segmento e apresentam condições de estabelecerem barreiras à participação mais expressiva de suas concorrentes. Desse modo a estrutura de mercado na agroindústria é oligopolística.

A semelhança da lavoura de cacau, a indústria de derivados encontra-se fortemente concentrada geograficamente. As 4 maiores firmas estão localizadas na Bahia que é o estado de maior produção nacional de cacau. E, por isso, a moagem de cacau também se concentra na Bahia.

Em 1977, em torno de 4/5 da moagem brasileira de cacau foi atribuída a 4 empresas baianas. Isto se deveu ao fato da escola técnico-econômica das unidades ser elevada.

Os mercados nacionais dos principais países consumidores tendem a reproduzir a estrutura esboçada à nível mundial, ou seja, concentração das indústrias de derivados e de chocolates (sendo a concentração das indústrias de derivados menor).

Estrutura de custos

Existe uma hipótese levantada, num estudo da FGV sobre a industrialização do cacau, de que o custo da produção de derivados de cacau varia de acordo com o uso da capacidade de moagem, isto é, uma escassez de matéria-prima elevaria o custo médio de operações industriais enquanto a abundância reduziria o custo médio.

Ao mesmo tempo, o "ratio" aumentaria quando houvesse safras abundantes de cacau, e preços mais baixos de amêndoas (sendo que há maior uso da capacidade de moagem quando os preços da amêndoa estiverem mais baixos).

De um modo geral, as firmas moageiras operam com um baixo nível de utilização da capacidade instalada. Esse fato se deve, à sazonalidade da produção de cacau principalmente, que é mais concentrada no 2º semestre. Mas mesmo nos períodos mais intensivos de atividade, o grau de utilização da capacidade instalada não passa de 80%.

As indústrias de derivados de cacau são intensivas em capital, empregando pouca mão-de-obra. Caracterizam-se pela utilização de equipamentos em sua maior parte importados e pela necessidade de assistência técnica externa.

FONTE: SPI/BNDES - "Diagnóstico sobre Derivados de Cacau" - dezembro/1978

Barreiras à entrada

No que diz respeito aos países produtores, dadas as características básicas do mercado mundial, que é altamente concentrado, e com elevadas barreiras à entrada, e a pequena dimensão de seus mercados nacionais, há pouca margem para o desenvolvimento de uma indústria chocolateira forte e independente.

Quanto a indústria de derivados de cacau, as barreiras à entrada são mais reduzidas, uma vez que a tecnologia é simples e os subprodutos relativamente homogêneos (não havendo necessidade de dispendiosas campanhas publicitárias para promover o produto). O fato é que a indústria instalada nos países produtores é constituída predominantemente por subsidiárias das empresas multinacionais que, também, fornecem assistência técnica e facilitam os canais de comercialização.

FONTE: "Rumos da Industrialização do Cacau no Brasil" - FGV/1978

Poder dos fornecedores

Apesar de geograficamente concentrada, a lavoura do cacau no Brasil apresenta uma estrutura de propriedade bastante atomizada, além disso, os seguintes fatores concorrem para reduzir o poder de barganha dos produtores (o que se manifesta, por exemplo, no fato de as fazendas maiores receberem preços mais elevados):

- alto grau de perecibilidade do cacau em amêndoas e as deficiências habituais nas instalações de beneficiamento e armazenagem;

- desproporção quanto ao nível de concentração dos produtores e de seus principais compradores;

- deficiente acesso à informação;

- as condições de financiamento, concedido predominantemente pelos próprios compradores, mediante o sistema de vendas antecipadas e

- o regime de quotas entre industriais e exportadores.

Em contrapartida, seguindo uma tendência observada em outras lavouras, vem tendo notável impulso o cooperativismo entre os produtores da Bahia. Como a cooperativa central dos produtores de cacau (COPERCACAU) que ao mesmo tempo em que se empenha na difusão do cooperativismo, está se expandindo verticalmente para a etapa de produção e comercialização de derivados.

Desse modo, se por um lado, vários fatores operam no sentido de enfraquecer o poder de barganha dos produtores rurais frente a seus compradores, por outro, a emergência do cooperativismo e a ação dos órgãos de representação (como o CCPC, a CEPLAC e o INCRA) estão contribuindo para manter um certo equilíbrio entre as partes envolvidas no comércio de cacau em amêndoas, com reflexos favoráveis sobre os preços recebidos pelos produtores.

FONTE: "Rumos da Industrialização do Cacau no Brasil" - FGV/1978

Poder dos compradores

A área de compras das empresas é a essência do setor cacauzeiro. Em 1982, com a definição do governo de extinguir os subsídios, a empresa Manoel Joaquim de Carvalho prevendo uma reestruturação do setor industrial optou por preparar-se modernizando toda a sua área de compras para aproveitar, no futuro, uma oportunidade de adquirir uma indústria em funcionamento a preços baixos, (já enxergando que certas indústrias iriam enfrentar dificuldades por não estarem preparadas para trabalhar sem subsídios) podendo assim verticalizar a sua comercialização.

A estratégia era de comprar sempre diretamente da lavoura, evitando os partidistas e isto tinha duas vantagens: a primeira era a de reduzir o risco de crédito, pois o pulverizava entre milhares de fazendeiro, em vez de concentrá-los em partidistas (em crise os partidistas alavancavam seus débitos sem qualquer garantia real e isto não ocorre com os fazendeiros). O segundo era que a compra de pequenas quantidades diretamente da lavoura gerava maior margem de lucro do que a compra de grandes quantidades junto a intermediários.

O problema dessa estratégia era como controlar com eficácia milhares de operações pequenas e, ao mesmo tempo, ser eficiente na concessão de crédito, concorrendo contra partidistas regionalizados. A solução encontrada pela MSC foi investir na informática. Desenvolveu um sistema pelo qual todas as filiais passariam a operar ligadas "on line" ao CPD da Matriz (esse sistema dificultaria fraudes e teria custo unitário pequeno por operação de compra de mercado). Isto possibilitaria a expansão de novas filiais a baixíssimo custo marginal.

Essa nova política creditícia permitiu que a MSC em 1985 fosse uma das únicas empresas do setor a não sofrer prejuízos com a queda da ITACONCAU, pois já não utilizava os partidistas como fonte de suprimento.

Quanto à verticalização, esta poderia ocorrer tanto pela implantação de uma nova indústria quanto pela compra de uma existente. Esta última é mais atraente, uma vez que, além de reduzir os concorrentes, não aumenta a capacidade de produção do setor que foi inchado pelo estímulo que o subsídio proporcionou.

No Brasil há predominância no sentido de maior verticalização da produção na direção do mercado de alimentos, onde os produtos apresentam maior valor agregado dentro da mesma cadeia produtiva e maior rentabilidade.

Rivalidade entre os concorrentes

Como já foi dito, a concorrência na agroindústria se dá basicamente pela escala de produção e pelo capital de giro para fazer face às compras sazonais de matéria-prima.

A diferenciação de produto não se constitui em fator importante de concorrência, já que os produtos da agroindústria são homogêneos.

A maior parte desses produtos pode ser definida como sendo constituída por "commodities", portanto, com preços, formados no mercado internacional. A concorrência por preços toma lugar, então, entre os países, não sendo tão significativa entre as firmas, no plano interno.

Neste contexto, a estrutura de custos e a margem de lucro das empresas assumem papel de vital relevância. Desse modo, no que se refere à estratégia concorrencial, a eficiência gerencial surge como um dos principais fatores para definir as possibilidades de aplicação do domínio de fatias do mercado.

Essa eficiência envolve diversos aspectos operacionais, entre os quais destacam-se a aquisição de matéria-prima a custos mais reduzidos, o custo de crédito e a disponibilidade de recursos próprios para capital de giro, nível de utilização da capacidade produtiva, a existência de um sistema de informações sobre as tendências do mercado etc...

Como há necessidade de compra de matérias-primas que deverão ser processadas para atender às necessidades de todo um ano de produção, as escolhas para a atividade agroindustrial são muito grandes, exigindo elevados investimentos em capital fixo e, também, em capital financeiro, constituindo-se em uma das principais barreiras à entrada nessa indústria.

O acesso ao mercado interno e externo é outro fator importante nas estratégias de concorrência de agroindústria.

Mas quando comparada internacionalmente, uma característica dos derivados de cacau brasileiros é a sua qualidade inferior. Entre as causas para essa qualidade inferior está a utilização do cacau de qualidade não uniformizada, devido a um deficiente selecionamento das amêndoas e a utilização de equipamentos e processos menos evoluídos. Por outro lado, o mercado consumidor nos países desenvolvidos é integrado em sua maior parte por empresas chocolateiras que atuam verticalizadamente, ou seja produzindo seus próprios derivados a partir do cacau em amêndoas. A combinação destes fatores colabora para que os derivados de cacau nacionais sejam exportados por preços relativamente inferiores aos obtidos pelo cacau em amêndoas, uma vez que as empresas consumidoras preferem produzir seus próprios derivados para obtenção de uma melhor qualidade, além da utilização de seus equipamentos.

FONTE: SPI/BNDES - "Diagnóstico sobre Derivados de Cacau"
Dezembro/1978

FONTE: MSC - Informações Complementares/BNDES

É necessário enfatizar que, de um modo geral, as firmas produtoras de derivados dispõem de canais próprios de comercialização no mercado externo. Assim, a dependência dos canais de comercialização proporcionados pelas empresas multinacionais constitui, juntamente com o controle acionário e a dependência tecnológica (a Barreto de Araújo tem também um acordo de assistência técnica com a W. G. Spice), as bases em que está estruturada a dependência externa da indústria de derivados de cacau.

A comercialização do cacau é livre de qualquer interferência do governo, pois o preço interno varia em função do preço do mercado internacional, sendo que os agentes que interferem na comercialização do cacau na Bahia são agentes ou partidistas, exportadores de amêndoas (cooperativas ou não, indústrias de derivados, corretores de vendas.

FONTE: Rumos da Industrialização do Cacau no Brasil - FGV/1978

É preciso notar que o setor é dividido em empresas exportadoras e industriais. As primeiras, na sua maioria empresas tradicionais, têm boa estrutura de compra e comercialização mas não têm possibilidade de industrializar parte de sua compra. As indústrias têm enorme capacidade industrial de processamento mas não têm capacidade de compra, inviabilizando a plena utilização de seus equipamentos.

A dificuldade de comunicação, de estrada e de controles internos por parte das empresas exportadoras e industriais inviabilizava a pulverização total de suas compras. Durante os últimos anos, entretanto, estas empresas tentaram se adaptar às mudanças e novos meios de comunicação. Hoje elas estão procurando adquirir "know how" suficiente para desenvolver o processo de compra direto da lavoura em larga escala (isso fez com que as margens de lucro dos partidistas se estreitassem cada vez mais).

O setor industrial manteve-se menos propenso a modificar sua estratégia de marketing e de abordagem diretamente aos produtores. Até algum tempo ele era beneficiado por subsídios que o permitiam pagar caro para não correr o risco ou ter o trabalho de comprar no varejo junto à lavoura.

Já o setor externo, devido à desvantagem do subsídio (ao qual não tinha direito) foi forçado a ganhar eficiência e avançar em direção a compra diretamente da lavoura.

FONTE: MJC - Informações Complementares/BNDES

