AMAZÔNIA 2030
+
infloresta

OPORTUNIDADES PARA APRIMORAMENTO DA CACAUICULTURA NA AMAZÔNIA BRASILEIRA

SALO COSLOVSKY

MARÇO 2023 • NÚMERO 55

SUMÁRIO EXECUTIVO 3
INTRODUÇÃO 8
ASCENSÃO E QUEDA DO CACAU NO BRASIL 12
NA AMAZÔNIA E NO PARÁ, CRESCIMENTO COM RESSALVAS 36
COMO ACELERAR O CRESCIMENTO DA CACAUICULTURA NO PARÁ E NA AMAZÔNIA? 46
BIBLIOGRAFIA 54
APÊNDICE 59
AGRADECIMENTOS 65
EXPEDIENTE 66
INSTITUIÇÕES PARCEIRAS 67

SUMÁRIO EXECUTIVO

Em 1983, o Brasil era o segundo maior produtor de cacau do mundo, atrás apenas da Costa do Marfim. No seu auge, o país respondia por quase 25% de toda produção mundial, cerca de 80% das suas amêndoas eram do tipo *superior* e a maioria era destinada à exportação. Em 2020, a situação era bem diferente. Naquele ano, o país tinha caído para a sétima posição no ranking de produção. Atualmente, o Brasil responde por cerca de 5% da oferta mundial de cacau e suas exportações não atingem a metade das exportações do Haiti. Na Amazônia, o quadro é desolador: as estimativas mais otimistas da sua produção de cacau ainda são menores do que a produção do Peru e suas exportações estão abaixo da pequena ilha de Granada. A maioria do cacau produzido no Brasil tem baixa qualidade e praticamente todo ele é consumido no mercado doméstico. Ainda assim, a produção brasileira é insuficiente para abastecer a indústria moageira que opera no país. Desde 1997, as grandes empresas do setor importam uma média de 50 mil toneladas de cacau por ano da Indonésia, da Costa do Marfim e de Gana para então reexportar os produtos já processados.

O declínio da cacauicultura brasileira foi causado por uma confluência de fatores cristalizados em torno da chegada da vassoura de bruxa na Bahia em 1989. Naquele ano, o estado respondia por 84% de todo o cacau produzido no país e, conforme a doença espalhou-se por suas lavouras, a escassez súbita do fruto ativou forças de mercado que mudaram o perfil do setor. Esse movimento provocou o (a) isolamento comercial em relação ao exterior, (b) a redução no incentivo para produção de qualidade e (c) a desmobilização das estruturas de apoio para aumento de produtividade. Juntas, essas três sequelas aprisionaram a cacauicultura brasileira num equilíbrio inferior que prevalece até hoje.

COMO A CACAUICULTURA BRASILEIRA PODE RETOMAR SUA POSIÇÃO DE DESTAQUE?

Ao longo das últimas décadas, produtores de cacau frustrados com o *status quo* têm buscado formas de escapar desse equilíbrio indesejado. Alguns, como os associados da Cooperativa Agrícola Mista de Tomé Açú (CAMTA), exportam boa parte de sua produção. Outros produzem cacau de alta qualidade para empresas como a Dengo Chocolates, que vendem o produto industrializado no Brasil. E alguns outros estão investindo em aumento de produtividade, com destaque para empresas como a Belterra Agroflorestas, que deve produzir quantidades expressivas de cacau em áreas tradicionais, incluindo o sul da Bahia e Pará. Outras empresas modernas e capitalizadas, porém, estão levando o cacau para áreas novas, como o oeste baiano e o Ceará. Além de iniciativas individuais, um grupo de produtores de cacau de todo o Brasil tem discutido políticas nacionais de fomento. A sua ênfase, porém, tem sido em medidas protecionistas.

Em especial, a primeira associação de produtores com ambição nacional, criada em 2022-23, tem como prioridade impedir ou onerar a importação de cacau. Seus argumentos são variados, mas a expectativa é que a escassez do produto no mercado doméstico eleve o preço da matéria-prima e traga ganhos automáticos ao produtor. Impossível prever quem terá sucesso. No entanto, é pouco provável que iniciativas individuais sejam suficientes, ou que medidas protecionistas sejam o gatilho de uma mudança sistêmica, capaz de engajar múltiplos produtores e de transformar a cacauicultura brasileira num vetor de recuperação de terras degradadas e de inclusão socioeconômica na Amazônia.

RECOMENDAÇÕES

Para escapar da armadilha em que se encontra, a cacauicultura brasileira precisa refazer o caminho em que declinou, mas em direção contrária. Na prática, isso significa investir em aumento de produtividade e em outras iniciativas que fortalecem a capacidade competitiva do produtor. A expectativa é que, conforme cresça a produtividade, eleve-se a oferta de cacau no mercado doméstico. No início, esse excedente em relação à produção atual poderá ser absorvido pela indústria doméstica sem diminuir muito o preço do cacau. Isso porque a absorção ocorrerá via substituição de importações. Conforme o mercado nacional fique saturado, o preço do cacau deve cair e assim surgem dilemas e oportunidades. Uma dessas oportunidades é que produtores voltem a exportar sua produção. Para isso, porém, precisarão reconstruir seus recursos compartilhados setoriais (ReCS) associados com o comércio exterior. Outra possibilidade é que a indústria moageira instalada no país decida expandir suas fábricas e assim comprar parte do cacau excedente para produzir manteiga, pó, licor e massa de cacau, que então podem ser vendidos no mercado doméstico ou internacional. Uma terceira opção combina essas estratégias com o aumento gradual de qualidade do cacau produzido no Brasil.

Em paralelo, o crescimento do mercado permitirá que produtores diversifiquem suas fontes de renda. As alternativas mais óbvias incluem a produção de cacau fino ou orgânico, a inserção em redes de comércio justo, a produção de chocolate da árvore a barra, o ingresso no setor de polpas e sucos, a venda de créditos de carbono, a produção de outros produtos consorciados com o cacau, o turismo rural, a venda de serviços e equipamentos para cacauicultores, e muitas outras atividades que ainda serão descobertas. Cada uma dessas iniciativas vai exigir esforço e a produção de novos recursos compartilhados setoriais (ReCS). Gradualmente, porém, elas podem ganhar dinamismo próprio, e assim promover um setor mais robusto e próspero. Além de efetivo, o investimento em produtividade é uma escolha pragmática. Primeiro, as alternativas, como o investimento em cacau de maior qualidade e o foco na exportação, não são viáveis enquanto o setor permanecer aprisionado no equilíbrio inferior em que se encontra.

Em contraste, produtores que investem em produtividade internalizam os custos, riscos e benefícios dessa linha de ação. Por isso, eles podem aprimorar suas práticas sozinhos e de forma imediata, sem depender do que decidirem seus vizinhos. E segundo, os técnicos agrícolas e produtores brasileiros já detêm o conhecimento técnico necessário para expandir a produtividade do cacau. Em 2021, o IBGE estimou que os produtores da Bahia produzam uma média de 320 quilos de amêndoas de cacau por hectare. Alguns deles, porém, já obtêm mais de 1.500 quilos por hectare, um valor quase cinco vezes maior. Especialistas dizem que é possível chegar a 7.500 quilos por hectare. No Pará, a situação é parecida. Em 2021, a média estadual foi de 976 quilos por hectare, mas alguns produtores já obtêm 3.000 quilos ou mais, um valor três vezes maior. Há quem diga que é possível produzir mais de 5.000 quilos por hectare.

Aumentar a produtividade eleva os custos de produção, mas um modelo econômico elaborado pela CocoaAction e seus parceiros mostra uma relação linear e diretamente proporcional: quanto maior a produtividade, melhor o resultado financeiro líquido da operação. Sabemos também que a assistência técnica e extensão rural (ATER) costuma dar excelentes resultados. Por exemplo, uma iniciativa de ATER conduzido pela Fundação Solidaridad junto a um grupo de assentados que combinam cacau com pecuária no Pará mostrou que cada R$ 1 investido na assistência técnica gerou um retorno de R$ 4 a R$ 9 ao produtor. Por fim, os resultados são praticamente imediatos. Como explicou uma produtora da região da Transamazônica, *"apenas com poda e calda bordalesa (um fungicida orgânico à base de sulfato de cobre), a produção aumentou de 300 gramas (de amêndoas por pé) para 600 gramas, sem precisar ampliar área"* (Grilli 2022).

CONSIDERAÇÕES PRÁTICAS DE IMPLEMENTAÇÃO

Inevitavelmente, a transição da cacauicultura de um equilíbrio inferior para um superior distribuirá ganhos, custos e riscos entre diferentes agentes atuantes no setor. O perfil dessa distribuição determinará o sucesso da iniciativa e dependerá de como o processo for conduzido. Nesse sentido, o próximo passo é identificar, via negociação direta, qual o papel que cada um desses agentes está disposto a cumprir nessa transição. Por exemplo, a Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC) poderia revigorar sua oferta de assistência técnica e extensão rural, com ênfase no aumento da produtividade. De forma análoga, as grandes empresas moageiras e chocolateiras que comandam a cadeia de valor no país também poderiam oferecer mais assistência técnica, financiamento e outros recursos aos seus fornecedores. Por exemplo, poderiam emular o sistema de integração que já é usado por empresas de avicultura de corte e laticínios. Outra possibilidade é combinar aumento de produtividade com melhor remuneração pela qualidade da matéria-prima.

Empresas privadas de consultoria agronômica também podem cumprir papel importante. Já existem pequenas empresas que poderiam receber o apoio necessário para expandir sua atuação e assim oferecer serviços para um leque mais amplo de clientes. Os detalhes devem ser examinados com cuidado, mas vale a pena explorar parcerias entre o governo e provedores privados, bem como o uso de instrumentos financeiros inovadores para promover a expansão desse subsetor. Na mesma linha, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER), o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), cooperativas de produtores e organizações não governamentais poderiam buscar financiamento do Fundo Amazônia ou do Fundo de Desenvolvimento da Cacauicultura (FUNCACAU) no Pará para apoiar produtores interessados em aumentar sua produtividade.

Naturalmente, os produtores ocupam papel central nessa transição. Muitos deles terão interesse em apoiar a iniciativa e estarão dispostos a financiar parte do esforço com um percentual dos seus ganhos, como já é feito na cacauicultura do Pará através do FUNCACAU e em outras culturas, como a da laranja e da pecuária. Outros, porém, podem ver a redução no preço unitário do cacau como uma ameaça ao seu negócio. Caso isso aconteça, eles tenderão a clamar por proteção. Em um cenário ideal, o governo resiste a essa tentação. Ao invés de oferecer protecionismo, oferece o apoio mínimo necessário para que esses produtores consigam competir com sucesso no mercado.

EM RESUMO, O CONHECIMENTO TÉCNICO JÁ EXISTE, MUITOS PRODUTORES ESTÃO FRUSTRADOS COM SUA SITUAÇÃO ATUAL E COM A FALTA DE BOAS PERSPECTIVAS FUTURAS

O aumento de produtividade desponta como o caminho mais viável e pragmático para que o setor escape do equilíbrio inferior em que se encontra e alcance um equilíbrio distinto, caracterizado por melhor performance econômica, social e ambiental. Uma vantagem adicional é que o investimento promete retorno financeiro. Dados esses elementos, o principal desafio é de convocação, coordenação e mediação para que as partes interessadas consigam negociar uma distribuição de riscos, custos e benefícios que seja aceitável a todos.

INTRODUÇÃO

O cacau *(Theobroma cacao)* é uma espécie icônica da Amazônia e que pode trazer enormes benefícios para a região. Do ponto de vista ambiental, ela é uma planta perene e nativa daquele bioma. Por isso, quando cultivado em sistemas agroflorestais, o cacau pode promover a recuperação de áreas degradadas, a recomposição de reserva legal e a captura e armazenamento de carbono (Venturieri et al 2022)[1].

Do ponto de vista econômico, sua produção tem enorme potencial de geração de renda. Em 2019, o comércio internacional de cacau movimentou mais de US$ 9 bilhões (Coslovsky 2021a) e esse valor considera apenas o comércio internacional de amêndoas secas, sem incluir produtos intermediários como manteiga, pó, massa e licor de cacau, ou produtos finais como confeitos e chocolate[2]. Ainda mais, o mercado de amêndoas está em ascensão, com crescimento médio de 3,5% ao ano desde 2014 (FAO 2022).

Por fim, do ponto de vista social, o cultivo de cacau tem excelente potencial para gerar empregos e fortalecer a agricultura familiar. Na Amazônia Legal, mais de 21 mil propriedades já cultivam pelo menos 50 pés de cacau (IBGE 2017). Na média, elas têm pequeno porte, com uma área que varia de cinco hectares no Pará, até dois hectares em Rondônia, e terrenos ainda menores nos demais estados da região.

O Brasil já teve grande destaque nesse setor. Durante o passado colonial, o cacau era uma das especiarias conhecidas como drogas do sertão e sua exportação representava a maior fonte de divisas da província do Grão-Pará (Alden 1976). Nos séculos seguintes, essa lavoura expandiu-se pela Bahia e pelo Espírito Santo e o setor prosperou até atingir seu auge em 1983, quando o Brasil respondeu por quase 25% da produção mundial de amêndoas de cacau, atrás apenas da Costa do Marfim (FAO 2022). Naquela época, cerca de 80% das amêndoas produzidas no Brasil eram classificadas como superior e a maioria era destinada à exportação (CEPLAC 1978).

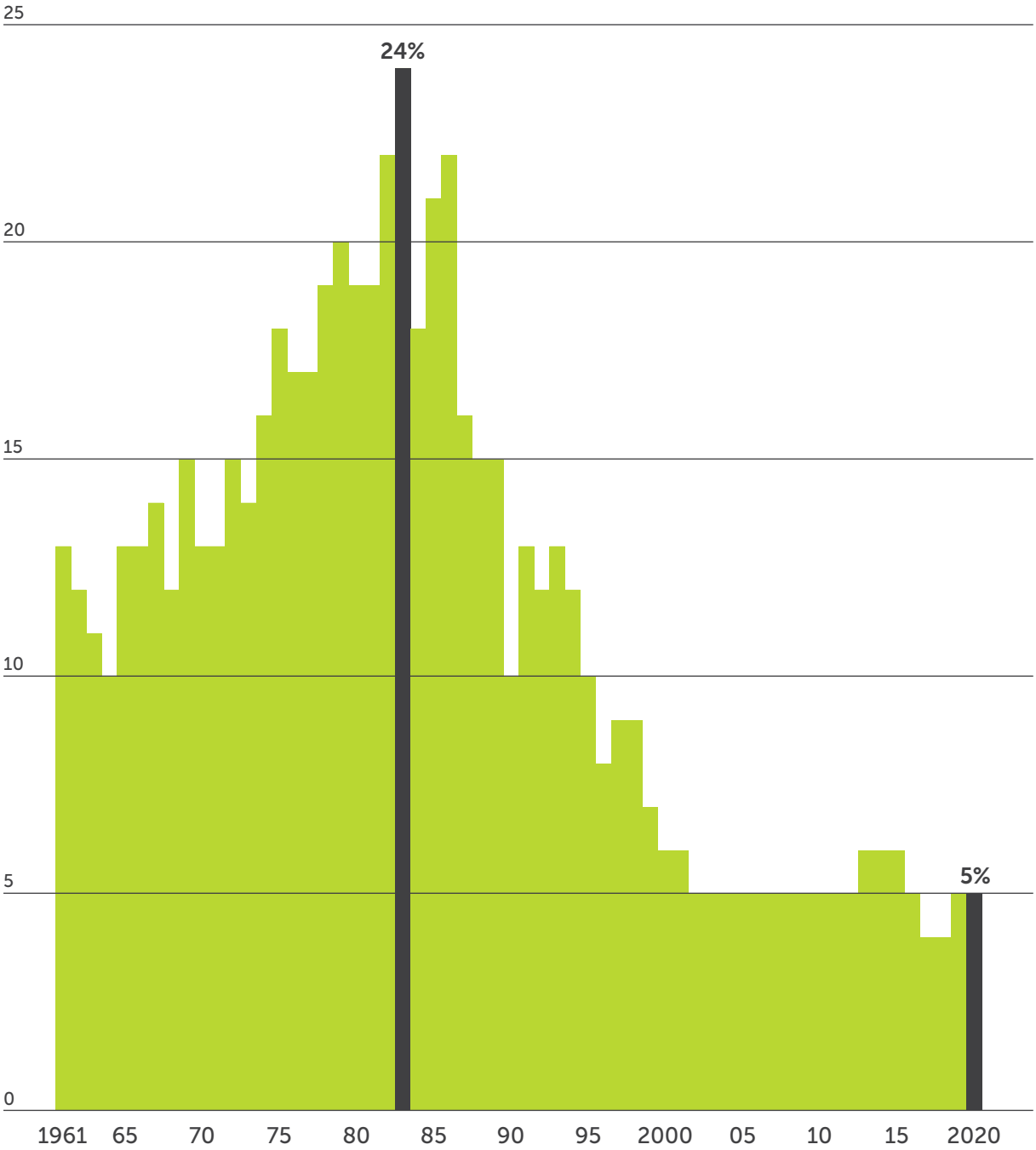
Desde então, o cenário mudou de forma dramática. Em 2020, a participação do Brasil na produção global de amêndoas de cacau não alcançou 5% (FAO 2022). Naquele ano, o país ficou atrás da Costa do Marfim, de Gana, da Nigéria, da Indonésia, do Equador e de Camarões no ranking mundial de produção. Entre 2017 e 2019, as exportações brasileiras de cacau não atingiram metade das exportações do Haiti (CEPII 2020).

---

(1) Na questão da reserva legal, ver, por exemplo, Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Sustentabilidade (2019).
(2) O licor e a massa de cacau são produtos obtidos através da moagem das amêndoas descascadas, torradas e moídas. Eles contêm pó e manteiga de cacau em proporções similares

PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NA PRODUÇÃO GLOBAL DE CACAU

A participação do Brasil na produção mundial de cacau caiu de 24%, em 1983, para 5% em 2020 (Em %)



Fonte: AMZ 2030 com dados da FAO 2022

Na Amazônia, a produção foi menor do que a do Peru e as exportações ficaram abaixo daquelas da pequena ilha de Granada.

Na sua maior parte, as amêndoas de cacau produzidas no Brasil têm baixa qualidade e 99,8% são consumidas no próprio país (ComexStat 2022). Ainda assim, a produção brasileira é insuficiente para abastecer a indústria moageira que opera no país. Desde 1997, as três maiores empresas do setor importam uma média de 50 mil toneladas de cacau por ano da Indonésia, da Costa do Marfim e de Gana para então reexportar os produtos já processados.

Por que o Brasil perdeu sua prominência nesse setor e como a Amazônia pode recuperá-la? Para responder à primeira pergunta, examinamos a evolução e o funcionamento dos diferentes elos dessa cadeia de valor, desde a produção no campo até o comércio de chocolates no exterior (detalhes no apêndice 1). Essa fase da pesquisa produziu dois achados. Primeiro, descobrimos que a crise que afetou a cacauicultura da Bahia nos anos 1990 distorceu as forças de mercado de tal modo que os produtores brasileiros ficaram aprisionados num equilíbrio indesejado. Ele é caracterizado por baixa produtividade, qualidade inferior, isolamento comercial, fraco investimento e pouca lucratividade. Esse equilíbrio não atende ao interesse de ninguém mas é tão poderoso, quase um vórtex, que poucos produtores conseguem escapar sozinhos.

Segundo, e de forma complementar, descobrimos que as grandes empresas moageiras e chocolateiras sediadas na Europa e nos EUA e que compram a maior parte das amêndoas de cacau produzidas no mundo estão frustradas com seus fornecedores atuais, especialmente Costa do Marfim e Gana, por infringirem normas trabalhistas e ambientais. Essas empresas querem diversificar ou até mesmo alterar sua base de fornecedores, mas não estão dando prioridade para a Amazônia brasileira como alternativa de produção.

Juntas, essas constatações sugerem um cenário relativamente desalentador, um certo equilíbrio da mediocridade, com pouco ímpeto para melhorar. Acreditamos, porém, que há oportunidades para o setor prosperar. Para identificar essas oportunidades, avaliamos as políticas públicas já existentes e comparamos a evolução da cacauicultura brasileira com outras lavouras no país e com o cacau em outros países produtores. Com base nessas análises, concluímos que intervenções isoladas e centradas na provisão de subsídios ou na proteção contra competição de mercado têm poucas chances de gerar resultados benéficos e duradouros.

Em contraste, intervenções mais inovadoras e bem coordenadas podem promover mudanças positivas notáveis em ritmo relativamente acelerado.

ASCENSÃO E QUEDA DO CACAU NO BRASIL

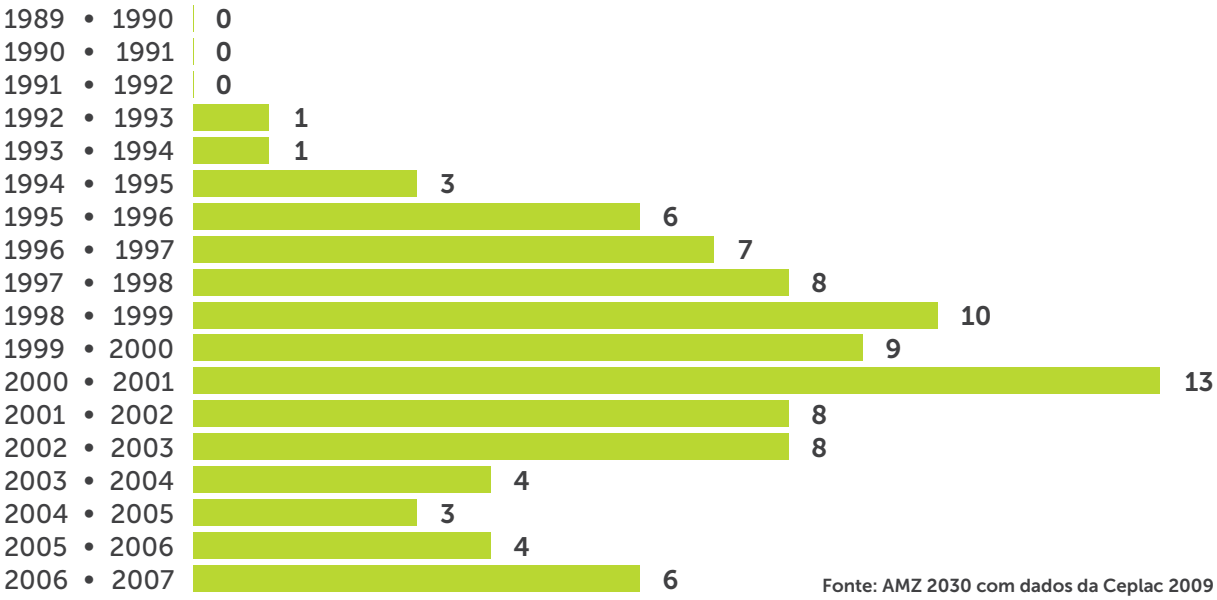
Quando iniciamos essa pesquisa, partimos da hipótese de que a cacauicultura brasileira tinha perdido espaço no mercado global por ter enfrentado um choque de demanda similar aquele que derrubou as exportações nacionais de castanha-do-brasil (Coslovsky 2021b). O mesmo que parece continuar afetando tantos outros produtos compatíveis com a floresta, como a pimenta do reino (Bertolino 2022). Hoje, grandes empresas que comandam cadeias de valor globais selecionam seus fornecedores com base em critérios rigorosos e crescentes de preço, qualidade, sanidade alimentar e confiabilidade de entrega (Sabel e Ghezzi 2021). Fornecedores que conseguem atender esses parâmetros mantêm seus contratos e ganham acesso a mercados gigantescos e remunerativos. Ao ingressar em cadeias globais, conseguem também adquirir novas competências e se mantêm à frente dos concorrentes. Em contraste, os produtores que não conseguem atender esses critérios acabam relegados a vender produtos de baixa qualidade nos mercados locais.

Ao analisar a evolução da cacauicultura no Brasil, descobrimos uma realidade diferente daquela que tínhamos antecipado. Esse setor não perdeu espaço no mercado global porque seus produtores foram incapazes de acompanhar as demandas cada vez mais rigorosas impostas por compradores internacionais. Pelo contrário, o declínio da cacauicultura brasileira está relacionado a crise que afetou o segmento baiano. Esse segmento representava mais de 84% da produção nacional no início dos anos 1980 mas sucumbiu a um choque de oferta, uma crise de origem majoritariamente doméstica que derrubou a sua produção. Na sua maioria, os produtores da Bahia atribuem o declínio do setor à chegada da vassoura de bruxa (VB) naquele estado em 1989 e à sua disseminação na década seguinte. A VB é um fungo da espécie *Moniliophtera perniciosa*, endêmico na Amazônia brasileira e que ataca os tecidos do cacau, reduzindo drasticamente a produção pelo apodrecimento dos frutos.

Não há dúvidas de que a VB teve efeito devastador. Mas pragas e doenças trazidas de fora são uma constante na agricultura. A citricultura brasileira, por exemplo, começou a ser atacada pela tristeza do citros, uma doença causada por vírus do mesmo nome, a partir dos anos 1930; pelo cancro cítrico, uma doença causada pela bactéria *Xanthomonas citri*, a partir de 1957; pela pinta preta, uma doença causada pelo fungo *Phyllosticta citricari*, a partir de 1980; pela clorose variegada dos citros (CVC), uma doença causada pela bactéria *Xylella fastidiosa*, nos anos 1990; pelo inseto conhecido como bicho furão *(Gymnandrosoma aurantia)* também nos anos 1990, e pelo *greening* (ou *huanglongbing*), uma doença causada pela bactéria *Candidatus liberibacter*, a partir de 2004. Do mesmo modo, a cotonicultura brasileira começou a ser atacada pelo inseto conhecido como bicudo do algodoeiro *(Anthonomus grandis)* a partir de 1983. Na prática, o que varia é a capacidade de cada setor de superar esses desafios.

DISSEMINAÇÃO DA VASSOURA-DE-BRUXA NA BAHIA

A vassoura de bruxa espalhou-se pela Bahia na década de 1990
(Número de frutos infectados por planta)



Fonte: AMZ 2030 com dados da Ceplac 2009

Nos anos 1980, a cacauicultura brasileira encontrava-se bastante fragilizada e, portanto, incapaz de lidar com a chegada da VB na Bahia (CEPLAC 2009, Chiapetti 2018). Primeiro, a receita dos produtores tinha despencado devido à queda no preço mundial do cacau que ocorreu nos anos 1970. Segundo, a produção estadual tinha caído graças à estiagem prolongada que afetava a Bahia. Terceiro, o governo tinha restringido o crédito público e assim limitado a capacidade dos produtores de manter ou renovar suas lavouras. E quarto, muitos deles enfrentavam dificuldades financeiras adicionais devido a sequência de distúrbios macroeconômicos que assolaram o Brasil entre o início dos anos 1980 e 1994. Como explicou um experiente servidor da CEPLAC:

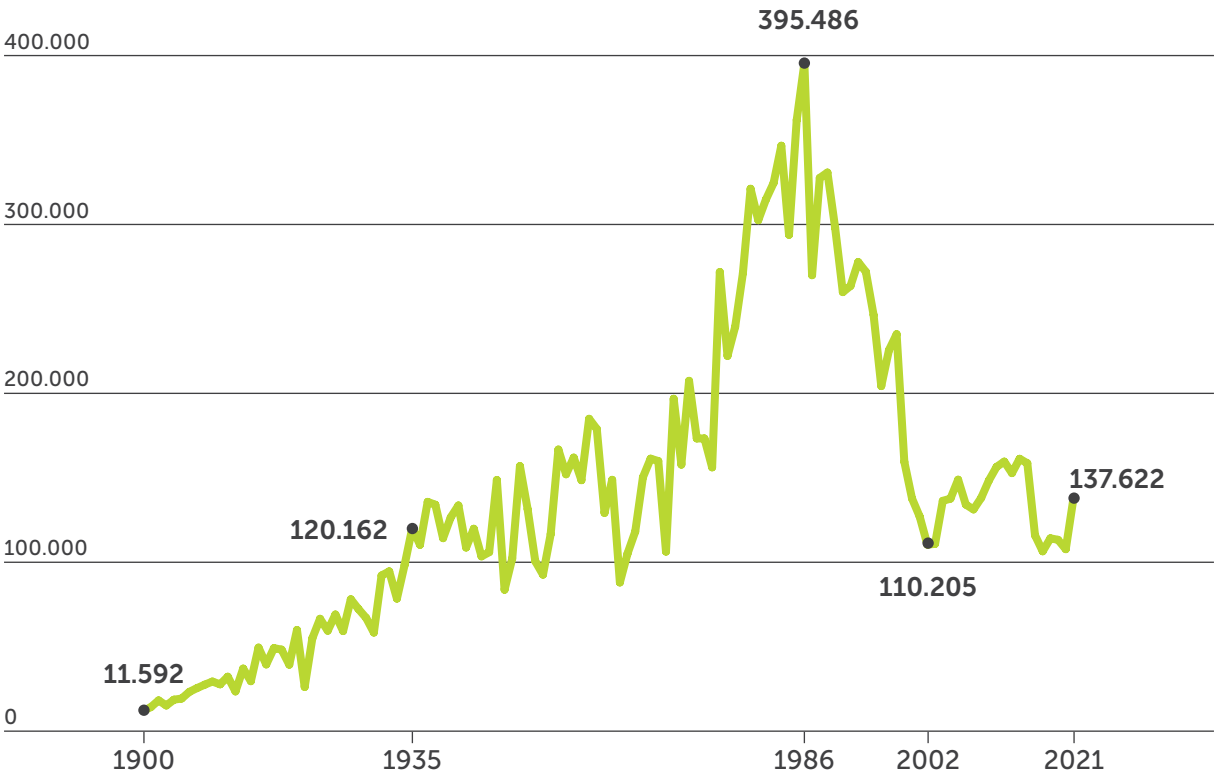
"A doença chegou ao sul da Bahia, numa hora de desvantagem, crítica mesmo, quando a cacauicultura se encontrava 'quebrada', debilitada e mergulhada em grave crise de produção e preços de mercado não-remuneradores dos custos; cacauais envelhecidos, sem condições de competitividade." (Silva, Tourinho e Menezes 2016)

Por todos esses motivos, a crise causada pela chegada da VB na Bahia foi profunda e causou uma redução drástica da oferta. Por sua vez, a queda na oferta deixou três grandes sequelas que afetam o setor até hoje.

Redução drástica da oferta e da produtividade. Em 1986, e portanto na véspera da chegada da VB à região, a Bahia produziu 395 mil toneladas de cacau (IBGE 2022). Em 2002, o estado produziu apenas 110 mil toneladas, menos de 1/3 do que tinha produzido quinze anos antes e um valor menor do que aquele que tinha obtido na safra de 1935/36 (CEPLAC 1972) (Rocha 2008, 88).

PRODUÇÃO DA CACAUICULTURA NA BAHIA

A produção de cacau da Bahia caiu de forma vertiginosa nos anos 1990; em 2002, ela foi menor do que tinha sido em 1935/36 (Em toneladas)

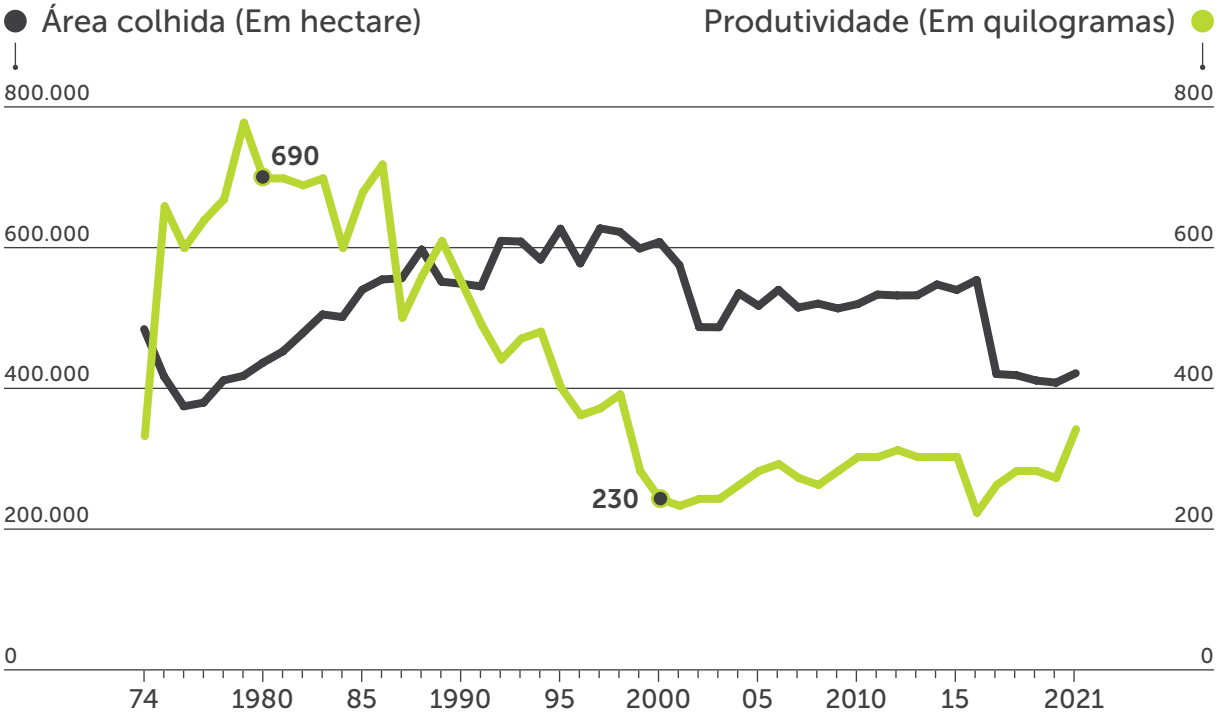


Fonte: AMZ 2030 com dados do IBGE 2022 e CEPLAC 1972

Notavelmente, essa queda não foi acompanhada pela diminuição na área colhida, que até chegou a aumentar um pouco, de 400 mil hectares, em 1980, para 600 mil hectares no ano 2000. Pelo contrário, o principal vetor da crise foi o declínio na produtividade nas propriedades baianas, que passou de uma média de 690 quilos de amêndoas secas por hectare em 1980 para meros 230 kg/ha em 2000 (IBGE 2022).

EVOLUÇÃO DA ÁREA COLHIDA E PRODUTIVIDADE NA BAHIA

A crise da cacauicultura brasileira foi movida pela queda na produtividade das propriedades baianas, que caiu de uma média de 690 quilos de amêndoas secas por hectare, em 1980, para 230 kg/ha em 2000



Fonte: AMZ 2030 com dados do IBGE 2022

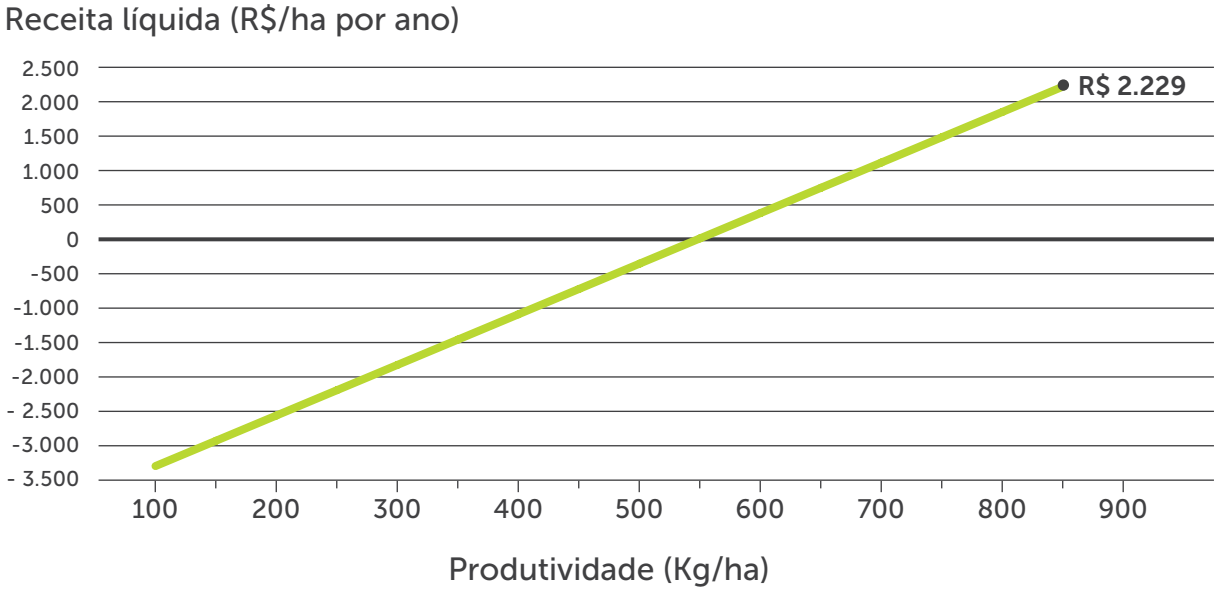
Uma produtividade de 230 quilos por hectare teria sido modesta, para não dizer insuficiente, um século antes. Em 1924, o agrônomo e entomologista Gregório Bondar publicou um livro onde comparava a produtividade da cacauicultura em diferentes países. Segundo ele, *"pode-se considerar que a produção de 500 quilos por hectare é normal, 300 é baixa, e a média de 700 a 800 quilos por hectare é muito elevado."* (Bondar 1924, 133). Desde a chegada da VB, a produtividade da cacauicultura na Bahia evoluiu pouco. Em 2021, seus produtores atingiram um média de 325 quilos por hectare, uma produtividade menor do que tinha sido na época de Bondar, quando esse índice variava entre 400 quilos e 1.300 quilos por hectare (Bondar 124, 134)[3]. Com a queda acentuada na produtividade, a atividade cacaueira que gerava lucro passou a significar prejuízo.

(3) Essa comparação é para efeitos ilustrativos. Na época de Bondar, a VB não havia chegado na Bahia. Ainda assim, é razoável esperar que a produtividade de uma atividade agrícola comercial cresça ao longo dos anos

Um modelo econômico desenvolvido pela Cocoa Action, Instituto Arapyaú e WRI (2021) ilustra o que aconteceria com uma lavoura de cacau caso essa queda tivesse acontecido nos dias de hoje[4]. Segundo esse modelo, propriedades que adotam a cabruca rala[5], produzem 690 quilos de cacau por hectare (como era antes da chegada da VB), vendem seu cacau a R$ 12 por quilo (ou R$ 181 por arroba), contabilizam custo de capital, depreciação e pagam todos seus encargos, obtêm receita líquida de R$ 1.045 por hectare por ano, um valor que se aproximava do salário mínimo em janeiro de 2023. Quando a produtividade cai para 230 quilos por hectare (como ocorreu no ano 2000), essa mesma fazenda passa a ter prejuízo de R$ 2.359 por hectare por ano[6].

RECEITA LÍQUIDA VERSUS PRODUTIVIDADE

Propriedades que adotam cabruca rala e produzem 690 quilos de cacau por hectare obtêm receita líquida de R$ 1.045 por hectare ao ano. Quando a produtividade cai para 230 quilos por hectare, essa mesma propriedade passa a ter prejuízo de R$ 2.359 por hectare ao ano



Fonte: AMZ 2030 com dados da Cocoa Action, Instituto Arapyaú e WRI Brasil 2021

(4) CocoaAction Brasil é uma iniciativa pré-competitiva de algumas grandes empresas de cacau e chocolate atuantes no país, criada em 2018. Seu foco é na sustentabilidade do produtor. Mais detalhes no seu relatório de impacto, CocoaAction 2022.
(5) A cabruca é um método de cultivo de cacau onde as árvores nativas da Mata Atlântica são mantidas e manejadas para fornecer sombra aos cacaueiros. A cabruca rala permite maior passagem de sol do que a cabruca fechada.
(6) Esse cálculo inclui um imposto sobre receita (Funrural) de 1,5%, imposto de renda de pessoa física de 15%, taxa de desconto para remunerar o capital de 9% e também depreciação e pró-labore. Alguns produtores são isentos de IR e muitos não incluem todos esses itens em seus cálculos de viabilidade

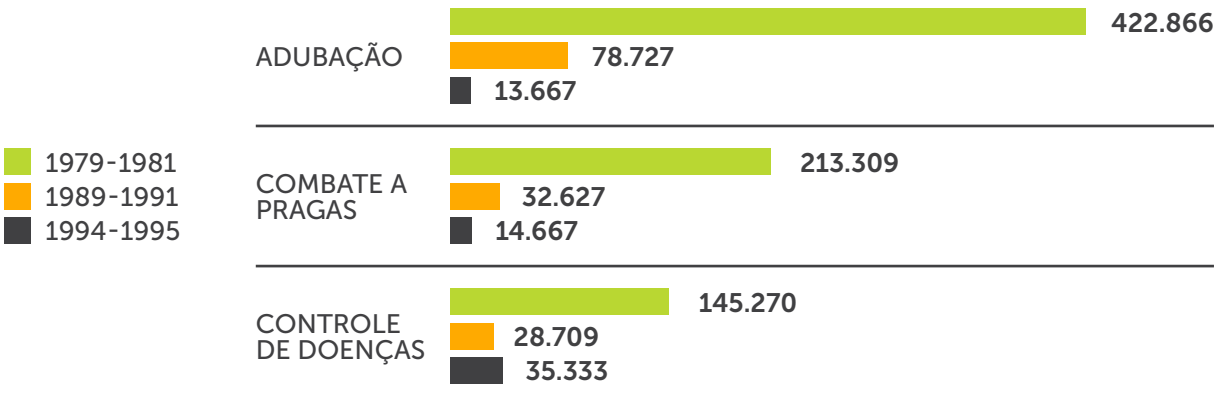
Operando no prejuízo, muitos produtores ficaram sem dinheiro para renovar suas lavouras, adubá-las, e combater doenças e pragas. Alguns produtores abandonaram suas áreas por completo. Sem os cuidados necessários, essas lavouras transformaram-se em focos de proliferação da doença conhecidos como *"vassoureiros"* e assim sobrecarregaram os vizinhos que tentavam controlar a infestação. Sem dinheiro, muitos produtores se endividaram enquanto outros deixaram de pagar todos seus impostos. Cresceu assim a proporção de cacauicultores que operam integral ou parcialmente na informalidade, e com eles o número de intermediários dedicados a conectar esses produtores com o mercado. Como ilustrou um produtor e servidor aposentado da CEPLAC:

"A gente sabe das nuances e particularidades do comércio de cacau. As moageiras têm poucos pontos de compra de cacau no Pará e na Bahia. A capilaridade é dos atravessadores."

Essa situação parece ser estável. Os agricultores dependem dos intermediários para obter serviços de transporte de carga, crédito e orientação técnica. Por sua vez, os intermediários veem sua relação com os agricultores como sua principal vantagem competitiva. No topo da cadeia de valor, as moageiras precisam dos intermediários para comprar cacau de um vasto número de pequenos produtores, espalhados no território e inaptos a obter crédito de instituições oficiais. Essa situação não é ideal pois não permite nem promove o aprimoramento. Mas como todos estão satisfeitos, ela não tende a mudar.

ÁREA BENEFICIADA (BAHIA)

Sem dinheiro, os produtores da Bahia pararam de adubar suas lavouras e combater pragas e doenças



Fonte: AMZ 2030 com dados da CEPLAC 2009

ALÉM DE DEIXAR O PRODUTOR EM SITUAÇÃO FINANCEIRA PRECÁRIA, A QUEDA BRUSCA NA OFERTA DE CACAU CRIOU TRÊS CONSEQUÊNCIAS DELETÉRIAS ADICIONAIS QUE PERDURAM ATÉ HOJE. A PRIMEIRA DESSAS SEQUELAS FOI O ISOLAMENTO COMERCIAL DA CACAUICULTURA BRASILEIRA EM RELAÇÃO AO EXTERIOR

O público brasileiro consome uma quantidade expressiva de confeitos e produtos de chocolate. Para atender essa demanda, ao longo do século 20, a região de Ilhéus na Bahia adquiriu um parque moageiro que hoje tem capacidade para processar cerca de 275 mil toneladas de cacau por ano. Conforme diminuiu a produção nacional de amêndoas de cacau para abastecer o mercado doméstico, aumentou o preço que as moageiras sediadas em Ilhéus estavam dispostas a pagar pelo cacau disponível. Em pouco tempo, o preço do cacau no Brasil subiu tanto que o produtor brasileiro passou a receber mais entregando sua matéria-prima em Ilhéus do que receberia entregando nos EUA, dado o preço listado na Bolsa de Mercadorias de Nova York[7].

Essa diferença persiste até hoje. Por exemplo, em 4 de janeiro de 2023 a Barry Callebaut circulou uma lista de preços indicando que pagava R$ 217 por arroba de cacau tipo 1 entregue na sua filial de Coaraci (BA)[8]. Considerando o dólar a R$ 5,48, esse valor equivalia a US$ 2.627 por tonelada. No mesmo dia, a Bolsa de NY indicava um preço de US$ 2.580 por tonelada, um valor US$ 47 menor (por tonelada), para entrega nos EUA. Considerando que o frete marítimo e outras despesas logísticas para levar a carga da Bahia aos EUA variam entre US$ 200 e US$ 400 por tonelada, podemos concluir que, naquela data, o produtor faturava cerca de 20% a 25% a mais vendendo e entregando seu cacau no Brasil do que em NY.

(7) Há períodos quando essa lógica se inverte, e o preço da Bolsa para entrega nos EUA é maior do que o preço brasileiro para entrega em Ilhéus. Esses períodos de inversão, especialmente entre 2014 e 2016, parecem estar relacionados com desvalorizações abruptas do real em relação ao dólar.
(8) Cada arroba tem 15 quilos

DIFERENCIAL DE PREÇOS BAHIA (ENTREGUE EM ILHÉUS) VERSUS ICE (ENTREGUE EM NY)

As moageiras instaladas em Ilhéus costumam pagar preço mais alto pelo cacau do que o produtor conseguiria obter vendendo sua matéria-prima em Nova York

Fonte: AMZ 2030, com dados de Notícias Agrícolas, Banco Central do Brasil e ICCO

Graças a essa diferença de preços que favorece a venda e a entrega na Bahia em relação a NY, as exportações praticamente cessaram. Por sua vez, o fim das exportações causou a deterioração de quatro recursos compartilhados setoriais cruciais para o comércio exterior:

1. **CONHECIMENTO ESPECIALIZADO**
2. **REPUTAÇÃO**
3. **DESENCAIXE TECNOLÓGICO**
4. **PIONEIRISMO NOS MERCADOS PREMIUM**

1 CONHECIMENTO ESPECIALIZADO

Traders, *brokers*, banqueiros e despachantes aduaneiros brasileiros com experiência no comércio internacional de cacau, acesso a fontes de financiamento e a bons contatos com clientes no exterior fecharam as portas ou mudaram de ramo. Como explicou um produtor da Bahia, *"todos vendíamos cacau para as comerciais exportadoras; nomes como Wildberger, Correa Ribeiro, Brandão Filhos, Grupo Chaves, Calheiro & Almeida eram conhecidos de todos"*. Conforme essas empresas saíram do mercado, o conhecimento que elas detinham tornou-se inacessível ou se perdeu. Uma das evidências mais contundentes dessa perda de conhecimento é a incompreensão por parte de muitos produtores brasileiros do papel da Bolsa de Mercadorias de Nova York e do diferencial de origem no comércio internacional de cacau. Hoje, grande parte dos produtores brasileiros veem o preço do cacau na Bolsa de NY como uma estimativa relativamente precisa do preço vigente no mercado internacional. Eles parecem não saber que, de forma geral, o cacau depositado na Bolsa é aquele que foi recusado por outros compradores. Um especialista norte-americano com décadas de experiência nesse setor explica:

"Os intermediários, como Olam, importam o cacau e guardam num armazém. Esse intermediário envia uma amostra desse lote para o fabricante de chocolate interessado em comprá-lo. Cada lote tem seu número. O intermediário já fez todas as checagens preliminares, como teor de manteiga etc. O fabricante solicita uma amostra e manda ela para seu painel de degustação avaliar. Se o painel não aprovar, o número desse lote é registrado numa base de dados como 'rejeitado'. O intermediário pode tentar vender para outro fabricante, mas e se o lote continuar sendo rejeitado? Quando acontece isso, o lote não vale nada e sobram duas opções: o intermediário exporta o cacau para outro país, ou deposita esse cacau na Bolsa."

Ao final, ele concluiu: *"o cacau depositado na Bolsa de Nova York é a raspa do tacho"*. Outro entrevistado confirmou essa interpretação: *"é sempre melhor vender no mercado comercial do que depositar na Bolsa"*. Isso significa que o preço listado na Bolsa de Nova York deve ser visto como o preço mínimo vigente nos EUA para o cacau com a qualidade mínima aceitável, considerando entrega em Nova York. O título de propriedade referente a esse cacau pode ser comercializado enquanto a carga física fica depositada em um armazém credenciado. Em algum momento, flutuações na oferta e na demanda de cacau vão convencer alguém a tomar posse da carga para utilizar o cacau e assim consumar essa transação.

Em contraste com a Bolsa, as moageiras, chocolateiras e empresas de comércio exterior impõem critérios mais exigentes sobre o cacau e pagam um prêmio por isso. Esse prêmio é conhecido como diferencial de origem. Ele é negociado entre produtor e comprador de cacau e ajuda a cobrir os custos de transporte, aduana e outros trâmites para entrega no país do comprador. Ele remunera também os custos de intermediação, a qualidade média do produto, a confiabilidade do fornecedor e outros atributos tangíveis e intangíveis do cacau. O conhecimento sobre o diferencial vigente para cada origem é um subproduto do mercado e portanto acessível apenas aos seus participantes. Como explica um relatório do IESC (2021, 102):

"Ao contrário do que ocorre na Bolsa de Mercadorias, o público em geral não consegue identificar quais os diferenciais de origem que estão sendo pagos num determinado momento. Esses preços estão sendo determinados 'ao vivo' pelos grandes comerciantes que estão conectados em tempo real ao mercado e identificam o diferencial com base na informação que recebem de seus compradores e de seus concorrentes."

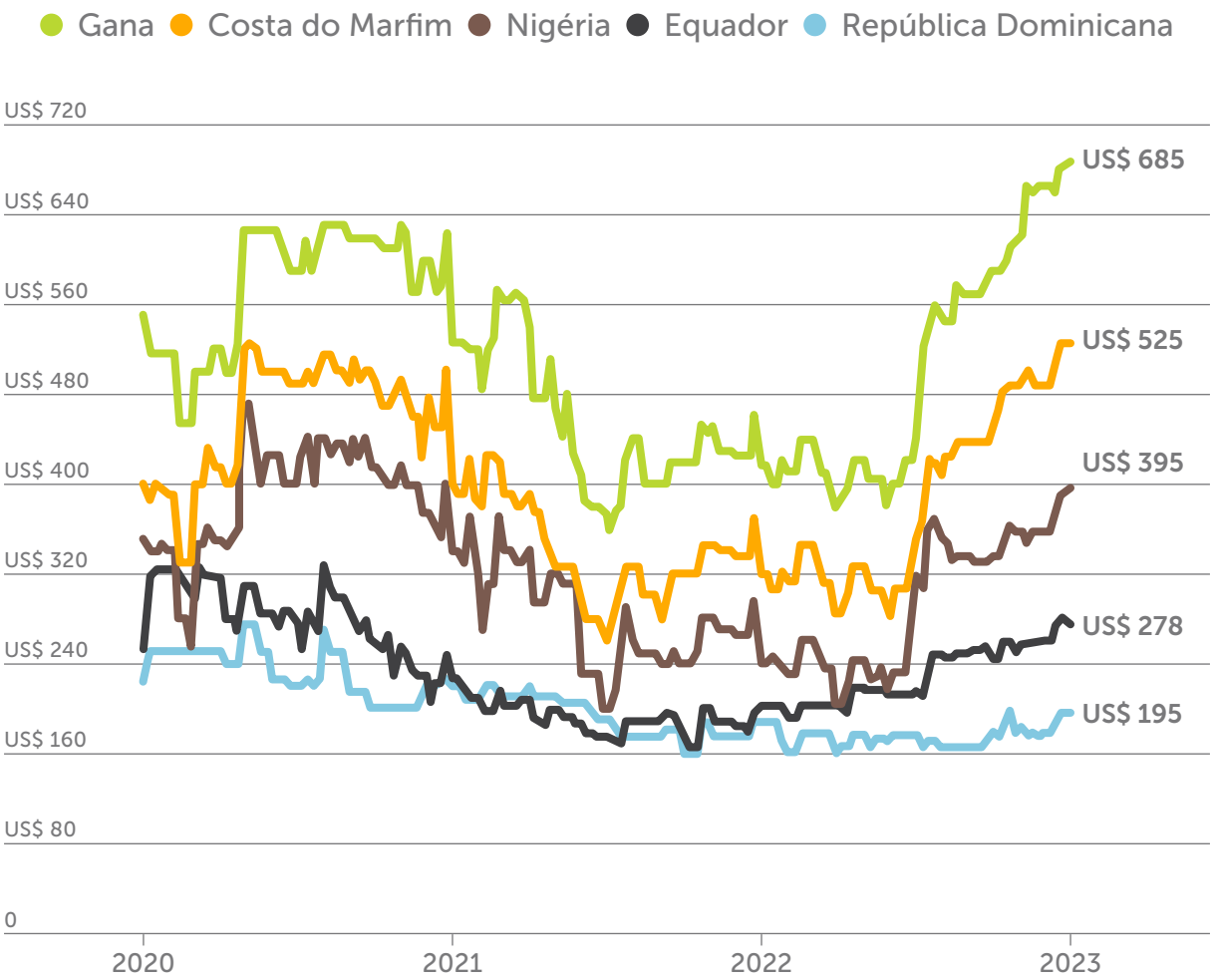
O diferencial de origem varia ao longo do tempo e seu valor pode ser significativo[9]. Em janeiro de 2023, e segundo um levantamento entre compradores e vendedores feito pela Commodities Risk Analysis (2023), o cacau do tipo Sanchez (não fermentado) da República Dominicana estava recebendo uma média de US$ 195 acima do preço da Bolsa de Nova York. Já o cacau tipo CCN do Equador recebia média de US$ 278.

(9) Na Bolsa de Mercadorias de Nova York, esse diferencial é fixo e determinado pela própria Bolsa, que divide os países produtores em três grupos. Países do grupo A recebem o preço-base determinado em pregão mais US$160 por tonelada; países do grupo B recebem prêmio de US$80 e países do grupo C recebem apenas o preço-base, sem prêmio algum. Em janeiro de 2020, a Bolsa promoveu o cacau do Pará (Brasil) do grupo C para o grupo B (ICE 2020). Aparentemente, essa classificação é um pouco arbitrária e seu efeito prático para o Brasil parece ter sido nulo. Afinal, o Brasil praticamente não exporta, e os produtores brasileiros não conhecem bem as regras que regem o mercado internacional

O cacau produzido por países africanos tinha prêmios ainda maiores, uma média de US$ 395 na Nigéria, US$ 525 na Costa do Marfim e US$ 685 em Gana. Todos esses valores assumem entrega em Nova York. Naturalmente, o preço pago ao produtor (farmgate) tende a ser menor e vai depender do custo de transporte interno, impostos, poder de barganha do comprador e do vendedor, e outras variáveis relacionadas com a intermediação local para que a carga saia da fazenda e chegue no navio, no porto do país de origem.

DIFERENCIAIS DE ORIGEM ACIMA DO PREÇO BASE DA BOLSA DE NY

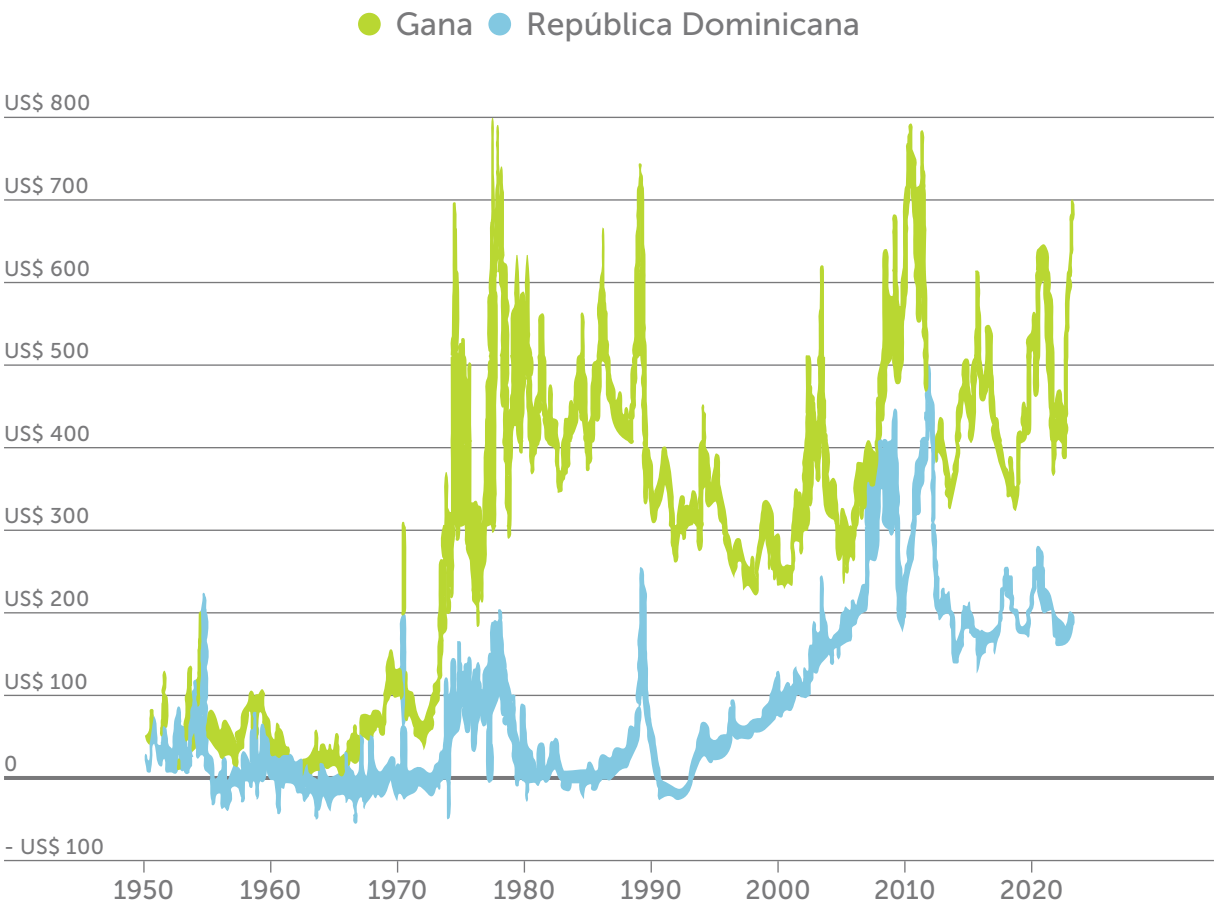
Os diferenciais de origem – valor médio – pagos acima do preço base da Bolsa de NY (para entrega em NY) variam dependendo do país, mas podem ser expressivos



Fonte: Commodities Risk Analysis 2023

DIFERENCIAIS DE ORIGEM ACIMA DO PREÇO BASE DA BOLSA DE NY

Os diferenciais de origem – valor médio – pagos acima do preço base da Bolsa de NY (para entrega em NY) variam dependendo do país, mas podem ser expressivos



Fonte: Commodities Risk Analysis 2023

No Brasil, os produtores de cacau não têm um bom conhecimento sobre a existência do diferencial de origem, não conhecem bem o potencial de seu produto e, portanto, não sabem se ele teria um diferencial, qual seu valor e quais clientes estariam dispostos a pagá-lo[10]. Essa falta de conhecimento inibe a busca por melhores oportunidades de negócio.

(10) Um veterano da cacauicultura do Espírito Santo que exportou cacau do Brasil até os anos 1980 me disse de forma categórica que conseguiria vender cacau brasileiro nos EUA pelo preço da Bolsa mais US$400 por tonelada. A única forma de testar essa previsão é exportando

2 REPUTAÇÃO

Com o declínio quase total das exportações, esvaneceu-se também a reputação do cacau brasileiro. Em alguns casos, trata-se apenas de falta de conhecimento sobre o país, como ilustrado pelo diretor de uma empresa tradicional do ramo nos EUA, que admitiu não saber que o Brasil produzia cacau. Em outros casos, a situação é pior. Como explicou um líder setorial que tentou promover o cacau do Brasil na Califórnia, *"se for por reputação, o Brasil não se encaixa; sua reputação não é boa"*. Nos EUA, a má reputação do cacau brasileiro foi oficializada num alerta vermelho emitido em 1991 pela *Food and Drug Administration (FDA)*, que é o órgão de vigilância sanitária daquele país. Naquele ano, exportadores brasileiros enviaram 57 carregamentos de cacau para os EUA, mas 44 deles, representando 77% dos lotes, estavam contaminados com insetos vivos (FDA 2020). Em resposta, a FDA determinou que todos os lotes de cacau oriundos do Brasil passariam a receber inspeção adicional. Como o Brasil praticamente deixou de exportar cacau para os EUA, não sabemos se a FDA cumpre essa exigência com rigor e qual seu custo real. Ainda assim, o alerta cria uma expectativa de custos e atrasos adicionais que desestimulam ou até mesmo inviabilizam novas exportações do Brasil para os EUA.

3 DESENCAIXE TECNOLÓGICO

Outra consequência indesejável do isolamento comercial do Brasil foi o desencaixe tecnológico entre o cacau brasileiro e as práticas fabris das empresas globais. Até cerca de 20 anos atrás, e como explicou um experiente observador desse setor, quem decidia qual cacau as indústrias iriam processar eram suas equipes de compras. Esses profissionais buscavam o cacau que estivesse mais barato e as equipes da fábrica se viravam para tirar proveito da variação natural na matéria-prima para produzir um portfólio amplo de produtos padronizados. Desde então, a situação mudou. Hoje, *"quem manda nas empresas de chocolate são os caras de jaleco branco"*, isto é, os engenheiros de alimentos e técnicos de qualidade. Esse pessoal ganhou projeção pois as indústrias desenvolveram as tecnologias necessárias para transformar o cacau da Costa do Marfim e de Gana – abundante, homogêneo e por isso escolhido como padrão – nos diferentes produtos demandados pelo mercado. Essas tecnologias são sofisticadas e sensíveis. Para manter as fábricas rodando sem interrupção e com custos baixos, as equipes técnicas *"passaram a controlar a qualidade das amêndoas com pulso firme"*. Mais do que um capricho dos especialistas, a preferência por amêndoas com características conhecidas e padronizadas foi inscrita nos protocolos de produção, equipamentos e até mesmo no layout das fábricas. Com isso, amêndoas com características distintas acabaram marginalizadas. As amêndoas do Brasil, por exemplo, aparentam ter ponto de fusão mais baixo e curva de cristalização diferente da amêndoa-padrão.

Como explicou um especialista, *"se chegar cacau do Brasil hoje nas fábricas aqui dos EUA, eles não saberiam o que fazer com ele"*. Esse desencaixe tecnológico é custoso, e superá-lo exige tempo e dinheiro. Caso as fábricas estrangeiras decidam comprar volumes expressivos de cacau brasileiro, elas precisarão modificar seus processos produtivos e, em casos mais extremos, adquirir novos equipamentos, como um túnel de refrigeração, que são caros e ocupam um espaço que tende a ser escasso nos prédios existentes. Além de tempo e dinheiro, é necessário ter credibilidade. Como explicou um especialista, *"se as empresas aceitarem adaptar suas receitas para incorporar um cacau distinto daquele a que estão acostumadas, elas vão querer garantias de que esse cacau estará disponível no futuro"*. Esse tipo de garantia é um atributo setorial que dificilmente pode ser oferecida por um produtor sozinho.

4 PIONEIRISMO NOS MERCADO PREMIUM

O Brasil perdeu também uma boa oportunidade de ocupar um espaço privilegiado logo na gênese dos mercados premium, incluindo tanto o mercado de cacau fino como o de cacau orgânico, que ainda são relativamente pequenos, mas tendem a crescer e podem ser bastante lucrativos. Durante a maior parte do século 20, praticamente todos chocolates e confeitos consumidos no mundo eram produzidos a partir de uma mistura de vários ingredientes como açúcar, leite, gordura hidrogenada, amendoim, bolachas, aditivos etc. Nesse contexto, o sabor, o aroma e outras características sensoriais das amêndoas de cacau tinham relevância limitada. Nos últimos 30 anos, porém, surgiram segmentos focados na produção de chocolates finos, com menor número de ingredientes e dependente de amêndoas de cacau com excelentes características sensoriais.

Do mesmo modo, surgiu também o segmento de cacau orgânico. Esses mercados ainda não são grandes. Usando uma definição ampla, o mercado de cacau fino consome cerca de 250 mil toneladas de cacau por ano (isto é, 5% do mercado global de amêndoas, ou igual a toda a produção brasileira). Nos EUA, os pequenos produtores de chocolate do grão à barra, no topo da escala de qualidade, consomem cerca de 5.000 toneladas de cacau fino por ano (Rosemann 2022). Compensando o seu pequeno tamanho, os compradores de amêndoas de alta qualidade costumam pagar sobrepreços expressivos aos seus fornecedores, que variam de 50% a 150% acima do preço da Bolsa de Nova York, considerando entrega na Europa ou nos EUA. O segmento de cacau orgânico tem características parecidas. A União Europeia (UE) é a maior importadora de cacau e costuma ser a maior consumidora de produtos orgânicos. Em 2021, seus países-membros importaram 77 mil toneladas de cacau orgânico (equivalente a cerca de US$ 200 milhões), representando 5% de todo cacau importado pela UE, em toneladas (European Commission 2022).

Extrapolando a partir da experiência europeia, podemos estimar que o mercado global de cacau orgânico chega próximo a 5% (mas parte do cacau fino também é orgânico, logo há dupla contagem). O sobrepreço do cacau orgânico tende a ser mais modesto do que aquele observado no topo do mercado de cacau fino, mas ainda assim pode ser relevante. Conforme esses segmentos nasceram e se firmaram, as empresas que compram cacau fino e cacau orgânico estabeleceram relações comerciais estáveis com fornecedores que já eram capazes de atender suas exigências de qualidade e confiabilidade de entrega. No mercado de cacau fino, alguns poucos países, como Equador, Peru, Papua Nova Guiné, Tanzânia e Madagascar, passaram a fornecer o cacau que abastece a maior parte das chamadas linhas principais *(main line)* das empresas norte-americanas de chocolate do grão à barra. Essas linhas principais respondem pela maior parte do volume de vendas e mantêm demanda relativamente estável ao longo dos anos. Em contraste, fornecedores interessados em entrar nesse mercado tardiamente ficaram relegados aos produtos em edição especial. Essas linhas requerem volumes menores e têm demanda mais volátil, com duração limitada. Como explicou um entrevistado com experiência nesse setor, *"a concorrência no mercado premium é acirrada e o mercado é pouco dinâmico. Os compradores já têm seus fornecedores e não estão muito abertos para mudar ou ampliar sua rede. Pior, não conhecem e não estão interessados no cacau do Brasil."*

De forma equivalente, alguns poucos países firmaram presença no mercado de cacau orgânico, com destaque para a República Dominicana. Sua história é peculiar pois – por muitos anos – o país era conhecido por produzir e exportar um cacau de baixa qualidade, sem fermentação, e conhecido como *Sanchez*. Nas últimas duas décadas, porém, o governo, produtores e empresários dominicanos investiram em aprimoramento produtivo, com foco no cacau de maior qualidade, fermentado, e conhecido como *Hispaniola*. Em muitos casos, esse cacau é também orgânico. Segundo dados do governo dominicano, o produtor de cacau *Hispaniola* costuma receber um sobrepreço de 10% a 20% sobre o preço do cacau tipo *Sanchez* (República Dominicana 2022a). Em 2021, a República Dominicana respondeu por 37% de todo o cacau orgânico importado pela União Europeia (European Commission 2022). Essa participação é equivalente a 30 mil toneladas de cacau, com valor total estimado em US$ 75 a US$ 90 milhões por ano. Em segundo lugar estava Serra Leoa com cerca de 15% desse mercado. E em terceiro o Peru, com 10%. Entrantes tardios como o Brasil precisam convencer potenciais compradores de que seu cacau tem as características necessárias, bom preço e fornecimento estável. Isso é mais fácil de fazer quando o mercado está em expansão. De fato, há expectativas de que os segmentos de cacau fino e cacau orgânico cresçam ao longo da próxima década, como expandiram-se os mercados de cafés e cervejas especiais. Mas há também algum motivo para ceticismo. Entre 2020 e 2021, as importações de cacau orgânico na União Europeia cresceram apenas 1,2%.

Em resumo, oportunidades sempre existem, o difícil é encontrá-las, reconhecê-las e, então, ter a competência para aproveitá-las. Quem já atua nos diferentes mercados internacionais está mais exposto a essas tendências e, por isso, tem mais chance de sucesso.

Uma segunda sequela da crise que afetou a cacauicultura da Bahia foi a diminuição dos incentivos para produção de cacau superior. A qualidade das amêndoas de cacau costuma ser medida ao longo de quatro grandes dimensões: (a) teor de umidade; (b) ausência de defeitos[11] (c) taxa de fermentação; e (d) outras características físicas, químicas e sensoriais, incluindo tamanho da amêndoa, sabor, aroma, teor de manteiga, ponto de fusão, curva de cristalização e coloração natural do pó. Na maior parte dos países, e como mostra a tabela abaixo, o cacau com maior teor de fermentação vale mais do que cacau menos fermentado. Essa diferença varia entre 8% e 29% dependendo dos parâmetros sendo comparados. Os prêmios mais comuns oscilam entre 10% e 15%.

PRÊMIO POR QUALIDADE

PAÍS	Referência Cacau Alta Qualidade	Teor Fermentação Alta Qualidade	Referência Cacau Menor Qualidade	Teor Fermentação Menor Qualidade	Prêmio (US$)
Equador	ASSS	75%	CSC	55%	9,5%
Equador	ASSS	75%	ASE	53%	9,5%
Colômbia	Premium	70%	Standard	65%	2,5%
Honduras	Calidad A	80%	Convencional	n/a	22%
Panamá	First class	n/a	Convencional	n/a	17%
R. Dominicana	Hispaniola	75%	Sanchez	Sem fermentar	8% a 29%

Fonte: AMZ 2030, ver apêndice 2

(11) Os defeitos mais importantes incluem amêndoas mofadas, germinadas, achatadas, ardósia, quebradas, com insetos ou com cheiro de fumaça

No Brasil, o mercado costumava funcionar da mesma maneira. Quando a Bahia ocupava posição de destaque nesse setor, o seu produto era classificado, do melhor ao pior, em (a) *Bahia superior*, (b) *Bahia good fair*, e (c) *Bahia fair* ou *fair fermented*. Em 1922, essa classificação era feita com base no teor de fermentação e na quantidade de amêndoas defeituosas (The Spice Mill 1922), onde o cacau Bahia superior era aquele que tinha sido bem fermentado e continha menos de 2% de defeitos (amêndoas quebradas, com insetos, mofadas, verdes, e não-fermentadas).

Como explica um boletim publicado pela Sociedade Nacional de Agricultura Brazileira (1925, 55), o "*Bahia superior é melhor cuidado, entre outros cacaos ordinários. [...] grandes fabricantes nos atestam que, empregando o 'Bahia superior', um bom industrial não terá necessidade de juntar outros cacaos para o chocolate*".

Em 1978, 79% do cacau brasileiro era do tipo *superior* (CEPLAC 1978).

Em seguida, vinha o cacau *Bahia good fair*. A matéria-prima recebia essa rubrica quando as amêndoas estavam levemente avariadas e o lote continha entre 3% e 10% de defeitos. Em 1978, 6% do cacau brasileiro era do tipo *good fair* (CEPLAC 1978).

Por fim, o cacau *Bahia fair fermented* era o pior. O cacau recebia esse nome quando não tinha sido fermentado de forma adequada, não tinha passado por fermentação alguma e continha entre 11% e 25% de defeito[12]. Como explica um boletim da Sociedade Nacional de Agricultura Brazileira (1925), esse cacau continha *"muitos dejetos e se apresenta não raro com o gosto e o cheiro de fumaça devido à secagem artificial ou accidental e tem vicios chamados próprios e impróprios, pela falta de cuidado e zelo e pelo próprio interesse – as vezes em proporção de 20 a 25%, a tal ponto que a industria chocolateira seria não pode sequer utilizar um tal producto"*.

Em 1978, esse cacau era conhecido como abaixo padrão e representava 9% da produção nacional (CEPLAC 1978). Outros 6% eram refugo. A diferença de preços entre o cacau *Bahia superior* (melhor) e o *Bahia fair fermented* (pior) costumava ser significativa, variando entre uma média de 8% a 15%, dependendo das condições de mercado vigentes no ano e local onde o cacau era comercializado.

(12) Jorge Amado, em seu famoso romance Cacau de 1933, confirma que um lote com muitas amêndoas mofadas era classificada como good, enquanto o cacau superior era fermentado por três dias antes da secagem. Gregório Bondar (1924, 114) descreve que o cacau superior é "bem fermentado e seco"

DIFERENÇA DE PREÇOS ENTRE *"BAHIA SUPERIOR"* E *"BAHIA FAIR FERMENTED"*

ANO	Piso	Teto	Local
1916	7%	14%	Nova York
1917	9%	15%	Londres
1924	4%	10%	Haia
1924	12%	18%	Haia
1925	6%	11%	Haia
1933	n/a	19%	Fazenda | Ilhéus*
Média	8%	14%	n/a

*** Diferença de preço pago ao produtor entre Bahia superior e Bahia good fair**

Fonte: AMZ 2030, ver apêndice 3

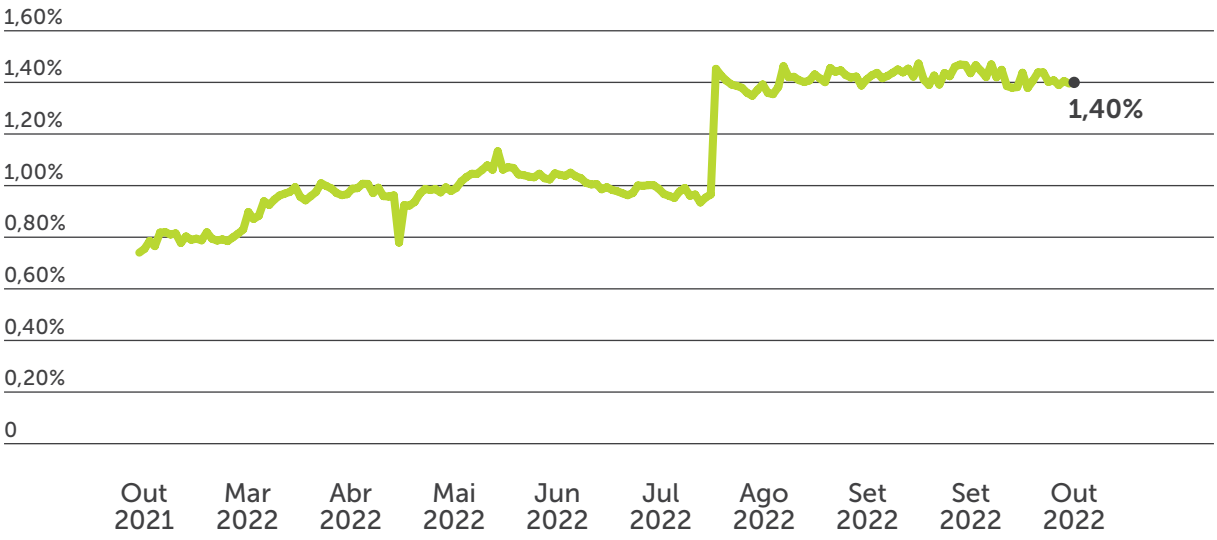
O declínio das exportações de cacau do Brasil nos anos 1990 fez com que esse sistema de classificação fosse abandonado. Ao mesmo tempo, a falta de recursos financeiros fez com que produtores deixassem de fermentar seu cacau com o cuidado necessário, ou tomar outras precauções importantes na colheita, pós-colheita e armazenagem. Ao mesmo tempo, a escassez do produto no mercado doméstico obrigou as moageiras a comprar cacau de baixa qualidade por preço próximo (ou igual) ao cacau de melhor qualidade. Hoje, a legislação brasileira determina que o cacau deve ser classificado exclusivamente com base no teor de defeitos. O cacau *tipo 1* ocupa o topo da escala, seguido pelo *tipo 2*, *tipo 3* e por fim o desclassificado, que não pode ser comercializado (Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento 2008). O sistema oficial de classificação prescreve um algoritmo relativamente complexo, que inclui uma hierarquia de defeitos e diferentes graus de tolerância para cada um deles. As métricas oficiais não consideram de forma direta o teor de fermentação[13]. Como resumiu uma especialista do setor, *"infelizmente, a IN (Instrução Normativa nº 38 de 2008) não é uma legislação que fala sobre qualidade. Ela não toca nesse tema. O foco é na classificação de defeitos"*. Isso significa que, em muitos casos, o cacau tipo 1 do Brasil é inferior ao cacau de menor qualidade comercializado por outros países, como o ASE do Equador (53% de fermentação) e o *Standard* da Colômbia (65% de fermentação).

(13) Um dos defeitos considerados é a ardósia. A amêndoa do tipo ardósia é aquela que não sofreu nenhuma fermentação. Os especialistas que consultei divergem sobre o tema, mas a maioria acredita que existe um espaço grande entre a ardósia em um extremo e as amêndoas parcialmente ou bem fermentadas do outro. Isso significa que muitas amêndoas com baixíssima fermentação ou fermentação inadequada não contam nem como ardósia de um lado, nem como amêndoas fermentadas do outro

Na prática, os principais compradores de cacau que operam no Brasil usam um sistema de classificação ainda mais rudimentar do que aquele estabelecido por lei, onde praticamente inexiste prêmio por qualidade. Para ilustrar, intermediários, cerealistas e atravessadores que compram de 80 a 90% de todo o cacau produzido no país listam um preço único para o cacau, independente dos atributos de cada lote. Isso significa que o prêmio por qualidade ou mesmo por ausência de defeitos é zero. A Cargill também lista um preço único quando compra cacau na região da Transamazônica[14]. A Barry Callebaut separa as amêndoas em dois grupos, *tipo 1* e *convencional*. Ela costuma pagar cerca de 2,25% a mais por cacau tipo 1 do que cacau convencional, tanto na sua filial Rondônia como em Altamira, no Pará[15].

INCENTIVO À QUALIDADE OLAM -PRÊMIO TIPO 1 SOBRE NORMAL

No Brasil, o prêmio por cacau com menor teor de defeitos é baixo, cerca de 1%-2,5%



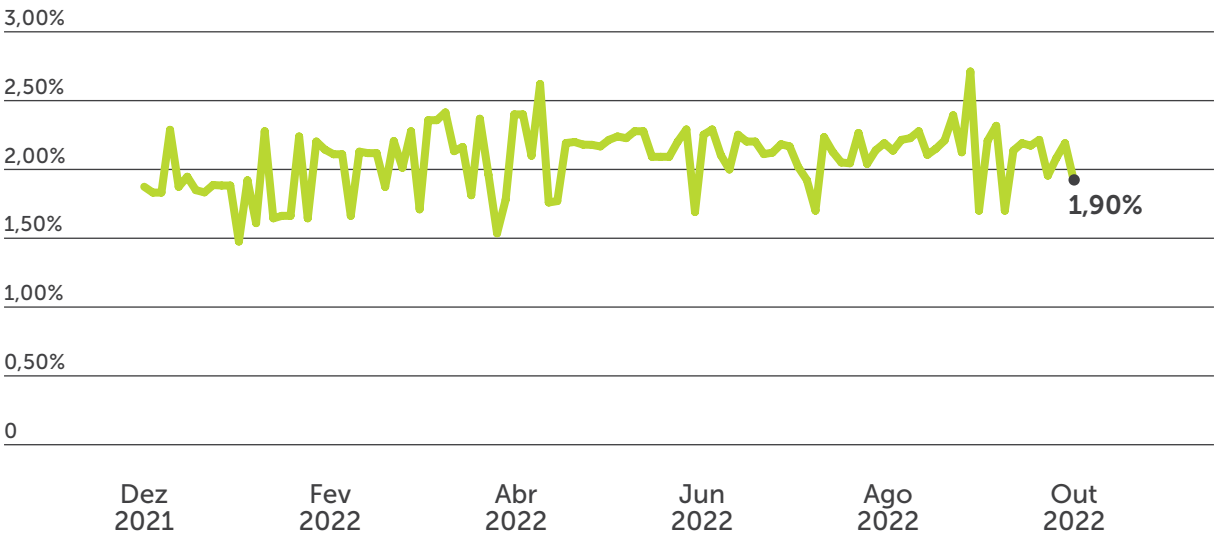
Fonte: AMZ 2030 com dados da Ofi/Olam

(14) A Cargill, assim como suas concorrentes, lista preços diferentes, com prêmio, para cacau certificado junto à empresa. No caso da Cargill, ela adota o programa Promise Verified, um programa de rastreamento, e certificação Rainforest Alliance. Essas iniciativas verificam critérios trabalhistas, ambientais e de rastreabilidade, mas não incluem atributos intrínsecos das amêndoas. Um entrevistado ressaltou que o custo da certificação raramente justifica o custo. Segundo ele "precisa ser licenciado, vistoriado 2 ou 3 vezes por ano, ter local apropriado para colocar o adubo, veneno, banheiro separado pros trabalhadores, EPI (equipamento de proteção individual], cronograma das vezes que aplica inseticida. Precisa de CAR (cadastro ambiental rural), e por tudo isso você recebe um sobrepreço de R$ 0,80 a R$ 1,50 sobre R$ 15 ou R$ 16 o quilo, então são 5% a 10% a mais. Não compensa".

(15) Tanto a Barry como a Ofi compram também cacau orgânico. Em janeiro de 2023, o prêmio oferecido pela Barry para o cacau orgânico, com entrega em Coaraci, era de 0,96% acima do preço pago pelo cacau tipo 1

INCENTIVO À DIFERENCIAÇÃO BARRY – PRÊMIO TIPO 1 SOBRE CONVENCIONAL

No Brasil, o prêmio por cacau com menor teor de defeitos é baixo, cerca de 1%-2.5%



Fonte: Tabelas de preços BC

Na Bahia, tanto a Barry Callebaut como a Ofi costumam pagar entre 1,5% e 2,5% a mais por cacau *tipo 1* do que por cacau *convencional* (Ofi chama de normal)[16]. Nenhuma das grandes compradoras adota padrão ou publica preços para cacau fino, ou com maior teor de fermentação. Um produtor do Pará confirmou que *"a Barry paga R$ 0,30 por quilo a mais por amêndoas fermentadas. Não é nada"*[17]. Conforme explicou um extensionista da região de São Félix do Xingu, *"na região não tem ninguém que compra com base em qualidade"*.

Em resumo, a maior parte dos produtores brasileiros de cacau opera num ambiente econômico que não remunera o investimento em qualidade. Em resposta, eles adotam práticas rudimentares de produção. Na colheita, eles não separam cacau maduro do cacau verde ou aquele com sementes germinadas[18]. Na hora de extrair as sementes, abrem cada fruta sem atenção suficiente para mantê-las intactas.

(16) Até recentemente, a empresa Ofi chamava-se Olam. Seguindo o hábito de muitos entrevistados, esse relatório usa ambos os nomes como equivalentes.
(17) O mesmo produtor afirmou que a GENCAU, uma moageira de menor porte que opera no Pará, paga 25% a mais por cacau fermentado, mas compra quantidades relativamente modestas.
(18) Essa separação é mais difícil, ou até mesmo impossível, quando uma lavoura contém muitas variedades genéticas distintas, pois cada fruta amadurece com uma cor

Em muitos casos, os trabalhadores misturam toda a produção do dia em um único receptáculo, sem aproveitar-se da oportunidade para conduzir uma inspeção visual e assim separar os frutos e as sementes que estão no ponto certo daqueles que estão doentes ou que foram colhidos fora de hora. Durante o processamento pós-colheita, poucos fermentam o cacau. Quando tentam fermentá-lo, misturam lotes colhidos em dias diferentes, não possuem cochos ou termômetros e não seguem um protocolo adequado. Como resultado, parte da carga fica ardósia, violeta, parcialmente fermentada, ou com fermentação excessiva. Muitos produtores não mantém boas barcaças de secagem, não protegem o cacau do sol excessivo ou da chuva, e não usam equipamento para medir sua umidade. Alguns secam as amêndoas em fornos a lenha, mas muitos desses equipamentos estão malcuidados e deixam o produto com odor de fumaça, que é um defeito grave. Outros nem secam seu cacau.

Como explicou um produtor, *"tem gente que quer aumentar o peso do seu cacau, então não tira a umidade e o cacau acaba empedrado"*. Um outro produtor explicou que vende seu cacau para um atravessador que não peneira o material, então ele manda as amêndoas com a cibira (parte central e fibrosa do fruto que segura as sementes) e assim *"ganha uns trocadinhos a mais"*. Os produtores preferem vender sua produção imediatamente após a colheita mas muitos acabam armazenando o cacau por alguns dias ou semanas em locais ou em embalagens inadequadas, sem ventilação, e onde pode ocorrer contaminação física, química, microbiológica ou por ataque de insetos e roedores.

No final das contas e segundo múltiplas pessoas com amplo conhecimento do setor, entre 90% e 95% do cacau produzido no Brasil é classificado como convencional, normal ou sem tipo, com alto teor de defeitos e baixa taxa de fermentação.

Por fim, e talvez essa seja a sequela mais importante causada pela crise que afetou a Bahia, definhou a capacidade dos produtores de cacau de obter recursos compartilhados setoriais relacionados (ReCS) com a produção. Como toda atividade agrícola, o sucesso da cacauicultura depende de pesquisa, assistência técnica, treinamento de mão de obra e outros recursos compartilhados setoriais. Por muitas décadas, esses recursos eram providos majoritariamente pela CEPLAC, um órgão federal que foi criado em 1957 para renegociar as dívidas dos produtores de cacau. Ao longo das décadas seguintes, essa entidade expandiu seu escopo de atuação para tornar-se uma verdadeira agência de desenvolvimento da cacauicultura no país.Durante os anos 1970 e 1980, a CEPLAC provia quatro recursos compartilhados cruciais e típicos do desenvolvimento rural: (a) pesquisa e desenvolvimento; (b) assistência técnica e extensão rural (ATER); (c) treinamento de mão de obra através de escolas médias de agricultura; e (d) infraestrutura rural, especialmente estradas e pontes. Dentre essas atividades, a ATER era a mais onerosa.

Segundo seus demonstrativos financeiros do período 1957-1978, a CEPLAC dedicou 40% dos seus recursos para prover assistência técnica, extensão rural e serviços administrativos, 17% na pesquisa e educação, 11% provendo infraestrutura e serviços básicos, especialmente estradas, pontes e saúde pública, 9% para adquirir material para revenda e 7% em bens imóveis (Santos 1979).

Juntos, esses itens corresponderam a 84% das despesas naquele período. Para financiar essas atividades, a entidade recolhia uma taxa sobre o cacau que era exportado. Segundo um pronunciamento crítico de Luiz Viana Filho (1981), senador e ex-governador da Bahia, essa taxa gerou uma receita média de US$ 73 milhões por ano durante o quinquênio 1976-1980. Naquela época, esse valor equivalia a 0,04% do PIB brasileiro (Banco Mundial 2021). Caso essa proporção tivesse sido mantida, hoje o orçamento da CEPLAC seria de US$ 594 milhões por ano, um número próximo ao orçamento total da EMBRAPA (Portal da Transparência 2021). Como afirmou Viana Filho *"vale dizer que a CEPLAC está afogada em dinheiro, está nadando em dinheiro"*. Graças a essa receita pujante, autonomia financeira e sua competência operacional, a CEPLAC amealhou um patrimônio invejável para apoiar a cacauicultura no Brasil. No seu auge, ela empregava cerca de 4.500 servidores que trabalhavam em imóveis próprios (Política Livre 2021). Esse patrimônio incluía três centros de pesquisa, seis centros de extensão, 18 estações experimentais e 96 escritórios locais de extensão rural (Moreira e Linhares 2021). Muitos desses servidores tinham formação superior e pós-graduação. O orgulho dos servidores era tão grande que até hoje muitos deles se identificam como *"ceplaqueanos"*. Em 1973, Ernesto Geisel, então presidente eleito em visita à Bahia, afirmou, *"feliz do Brasil se tivesse vinte ou trinta CEPLACs"* (Santos 1979).

Nos anos 1980, porém, a CEPLAC entrou em um processo de declínio prolongado que persiste até hoje. Em 1979, o Ministério da Economia reduziu a autonomia financeira da CEPLAC (Brasil 1979) e logo depois extinguiu a taxa sobre exportação. Dali em diante, o órgão seria financiado exclusivamente por recursos do Tesouro Nacional. Não está claro qual o equilíbrio de forças que produziu essa mudança[19], mas a manobra não deu certo. Sem força política para garantir um orçamento robusto em um momento que a economia do país passava por dificuldades, a entidade definhou de forma dramática. Como explicou um servidor aposentado:

(19) De um lado, o diretor-geral da CEPLAC na época defendia a manutenção da taxa. Aparentemente, os membros do Conselho Nacional de Produtores de Cacau, vinculado a CEPLAC, também defendiam a taxa, talvez porque recebiam uma pequena parcela e ajudavam a decidir o destino do restante. Do lado oposto, o senador Luiz Viana Filho (1981), ex-ministro e ex-governador da Bahia, defendia sua extinção junto com a Associação Comercial de Ilhéus e os editores da Tribuna do Cacau, um órgão de imprensa publicado em Itabuna. Identifiquei quatro argumentos principais. Primeiro, desvio de finalidade, onde a CEPLAC era acusada de ter sido capturada pelos "gulosos barões do cacau" encastelados no CNPC e pelos servidores do órgão, que usavam os recursos "para finalidades que nada tem a ver com cacau". Segundo muitos produtores da Bahia, especialmente os grandes, queriam desonerar suas exportações num momento de crise, quando o preço do cacau no mercado global estava em declínio. Terceiro, eles não gostavam de ver o dinheiro que era arrecadado na Bahia sendo usado para promover a expansão da cacauicultura em outros estados. Por fim, e talvez mais importante, eles queriam transferir o ônus de financiar a CEPLAC para o contribuinte brasileiro

"Até 1982, a CEPLAC, no seu modelo de pesquisas, extensão e ensino, funcionava com recursos da taxa de retenção cambial, que era de 10% sobre o cacau exportado. Em 1982, passou para o orçamento da União, precisamente no Ministério da Agricultura. Aí começaram as dificuldades. [...] Com o orçamento da União muitas vezes contingenciado e sujeito a cortes, diminuiu bastante a atuação da CEPLAC."

Em 2020, o orçamento empenhado pela CEPLAC não chegou a US$ 3 milhões, um valor 25 vezes menor (em dólares correntes) do que os US$ 73 milhões arrecadados em 1980[20]. Se calculássemos essa diferença controlando pelo crescimento do PIB no período, o encolhimento teria sido ainda mais dramático, perto de 200 vezes menor. Desde 1987 a entidade não realiza concursos para contratar funcionários. Em 2007, seu quadro tinha encolhido para cerca de 2.200 servidores, ou metade do que tinha sido 20 anos antes. Hoje, são menos de 1.000 (Política Livre 2021) e um número expressivo desse pessoal já poderia se aposentar. Em 2008, a CEPLAC perdeu suas escolas técnicas, que foram transferidas para os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia da Bahia e Rondônia, sob a autoridade do Ministério da Educação (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano 2021). Em 2020, um decreto presidencial manteve a pesquisa e inovação como uma das competências do órgão, mas omitiu a assistência técnica (Brasil 2020). Os imóveis que a CEPLAC adquiriu durante seus anos de fartura encontram-se malcuidados, abandonados ou foram cedidos para outras instituições (Moreira e Linhares 2021). Como explicou um técnico sediado em Rondônia:

"No caso de Rondônia, em Buritis, Machadinho, Urupá, Mirante da Serra, Ouro Preto, Colorado do Oeste, Cacaulândia, todos esses escritórios (da CEPLAC) estão ocupados (por outros órgãos municipais ou estaduais), que segundo eles é uma parceria ... Uma parceria de fachada, a CEPLAC não existe mais nesses lugares."

Com a CEPLAC encolhida e fragilizada, produtores perderam grande parte do acesso que tinham a pesquisas agronômicas relacionadas com o cacau, assistência técnica, extensão rural e mão de obra bem treinada para trabalhar na lavoura.

---

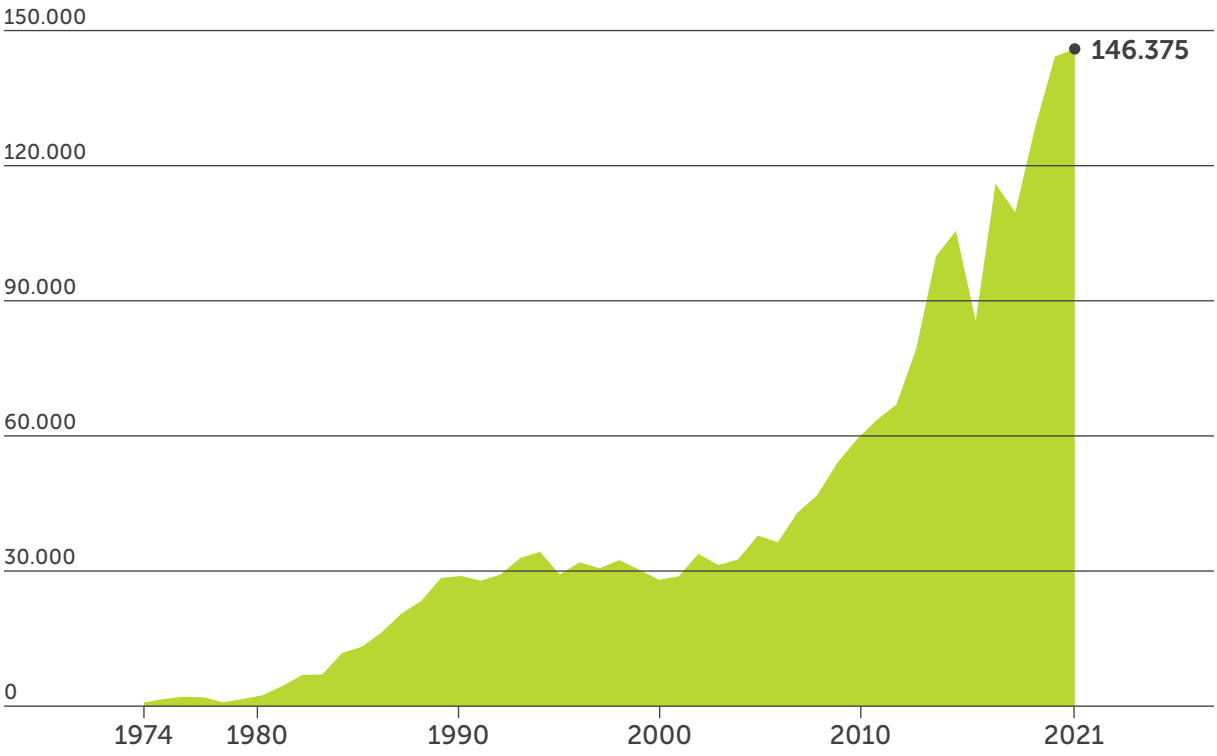
(20) Se considerarmos a relação entre o orçamento da CEPLAC e PIB brasileiro, o valor em 2020 foi 200 vezes menor do que tinha sido em 1980. Outro parâmetro para compararmos como o orçamento da CEPLAC encolheu ao longo dos anos é a renda bruta da cacauicultura nacional. Em 1980, o Brasil produziu cerca de 300 mil toneladas de cacau e o preço vigente na época era de US$ 2.000 por tonelada (valores correntes, sem ajustar pela inflação). Isso significa que o orçamento da CEPLAC equivalia a 12% da produção nacional de amêndoas. Hoje, o Brasil produz cerca de 250 mil toneladas e o cacau é vendido a US$ 2.350 por tonelada. Considerando um câmbio de R$ 5,10 por US$, o orçamento da CEPLAC corresponde a 0,50% da receita bruta da cacauicultura nacional, um valor 24 vezes menor do que tinha sido em 1980

NA AMAZÔNIA E NO PARÁ, CRESCIMENTO COM RESSALVAS

A crise que afetou a cacauicultura na Bahia nos anos 1980-90 teve um efeito paradoxal nas demais áreas produtoras do país. De um lado, a queda brusca na oferta naquele estado foi acompanhada por expansão dessa lavoura em outras regiões do país, especialmente no Pará. Como indica o gráfico abaixo, a cacauicultura do Pará começou a ganhar escala entre 1974 e 1989, estagnou entre 1989 e 2001 e voltou a crescer em ritmo mais acelerado a partir de 2001 (IBGE 2022).

EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE CACAU NO PARÁ

Nos últimos 15 anos, a cacauicultura do Pará cresceu a uma taxa média de 9% ao ano (Em tonelada)

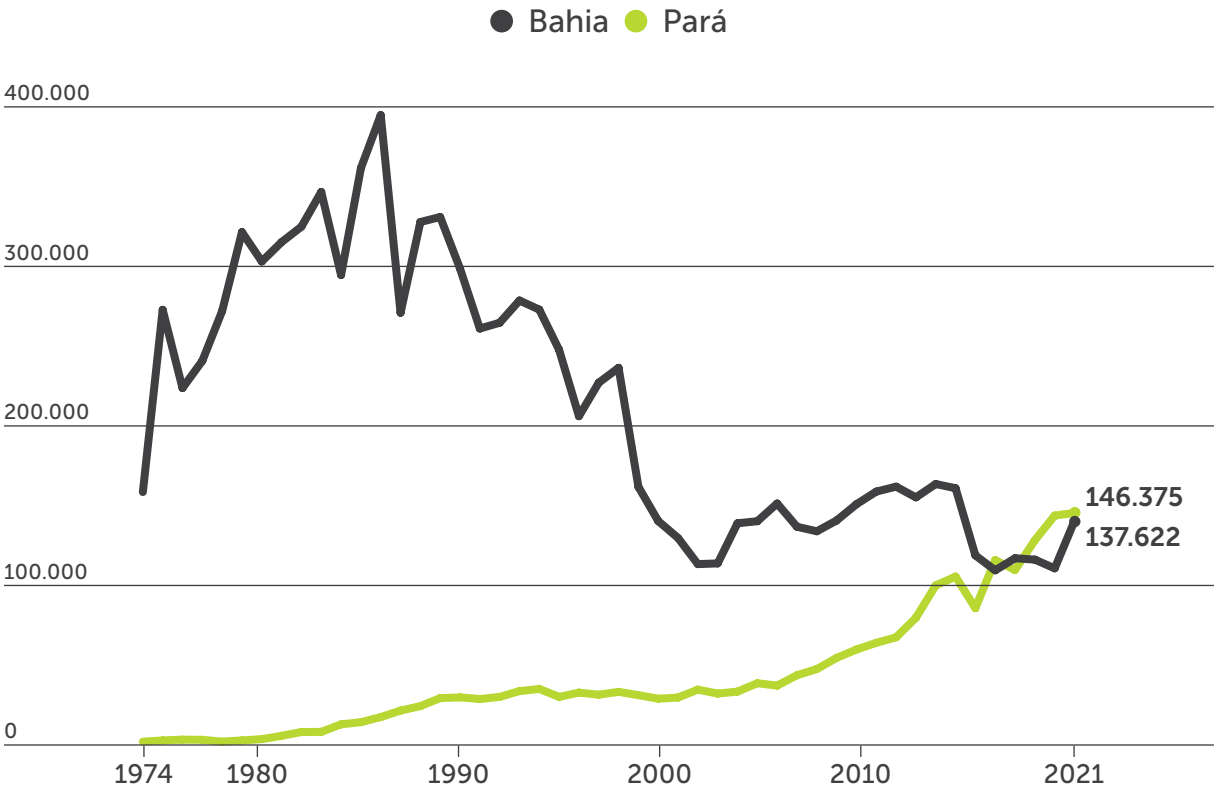


Fonte: IBGE

Apesar desses números expressivos, a situação da cacauicultura no Pará não é tão promissora quanto parece. Como indica o gráfico abaixo, a sua produção ainda está longe de atingir o patamar que a Bahia teve no passado. Ainda mais, e segundo os dados do IBGE, o crescimento registrado desde 2001 ocorre com muito mais vigor na margem extensiva, representada por expansão na área colhida, do que na margem intensiva, que é representada por aumento de produtividade.

EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE CACAU NA BAHIA E PARÁ

A cacauicultura do Pará tem ocupado parte do mercado que antes era dominado pela Bahia, mas está longe de ter a prominência que aquele estado teve no passado (Em tonelada)



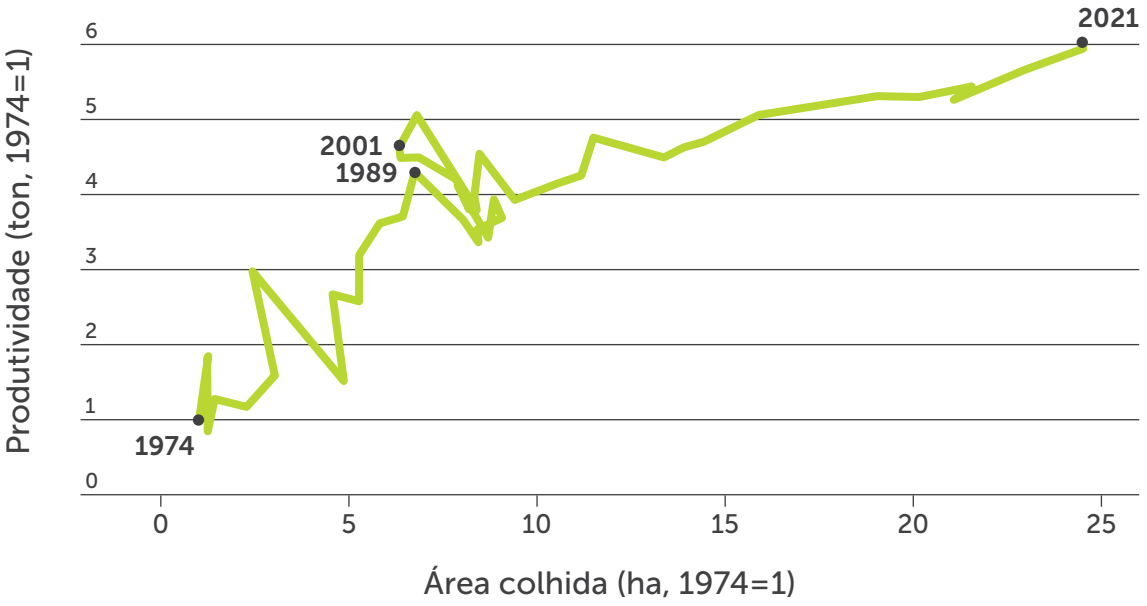
Fonte:AMZ 2030 com dados do IBGE 2022

De forma mais específica, a produtividade da cacauicultura do Pará passou de 751 quilos por hectare em 2001 para 976 kg/ha em 2021, um aumento modesto de 30%. No mesmo período, a área colhida passou de 38,6 mil hectares para 149,9 mil hectares, um aumento expressivo de quase 400%[21]. Claro, o aumento de área é positivo pois sugere que os produtores acreditam no futuro do setor. O baixo crescimento da produtividade, porém, sugere apreensão. Afinal, e como será discutido abaixo, a produtividade é o segredo do negócio.

(21) Nos últimos anos, uma das principais atividades da CEPLAC no Pará tem sido a distribuição de milhões de sementes de cacau híbrido para produtores, em grande parte com apoio do FUNCACAU. Por sua vez, o FUNCACAU é alimentado com uma contribuição atrelada ao ICMS e incidente sobre todo o cacau que sai do estado. Esse arranjo parece ser o motor por trás desses números, promovendo a expansão da área plantada mas sem crescimento expressivo na produtividade de cada árvore, ou da área plantada

RETOMADA NO PARÁ - ÁREA E PRODUTIVIDADE

A cacauicultura do Pará passou por três fases, (a) renascimento, entre 1974 e 1989, com expansão tanto de área quanto de produtividade; (b) estagnação, entre 1989 e 2000; (c) retomada, desde 2001, movida especialmente pelo aumento de área



Fonte: AMZ 2030 com dados do IBGE 2022

A Associação das Indústrias Processadoras de Cacau (AIPC), uma entidade de classe que representa as maiores moageiras atuantes no país, divulga números mais modestos que o IBGE. A AIPC estima que suas associadas tenham capacidade para processar 275 mil toneladas por ano e que elas comprem 95% de todo o cacau produzido no Brasil (Associação das Indústrias Processadoras de Cacau 2020 e 2021a). No período 2007-2020, as indústrias associadas à AIPC declararam comprar uma média de 184 mil toneladas por ano no mercado doméstico (Associação das Indústrias Processadoras de Cacau 2021b). Isso sugere que a produção total no Brasil foi de 193 mil toneladas anuais. Em comparação, o IBGE reporta uma média de 241 mil toneladas por ano para esse período. Na média, a diferença é de 48 mil toneladas ao ano. Uma fonte do governo que examinou os números históricos em detalhe afirma que a discrepância entre as estimativas de produção do IBGE e os números divulgados pela AIPC concentra-se (em valores absolutos) nos dados do Pará. Por exemplo, em 2021, a AIPC declarou que suas associadas compraram 141 mil toneladas de cacau na Bahia e o IBGE estimou, através da sua Pesquisa Agrícola Municipal (PAM) que aquela região produziu 137,6 mil toneladas (Duffles 2023).

A diferença nas estimativas da Bahia é de apenas 3,4 mil toneladas.

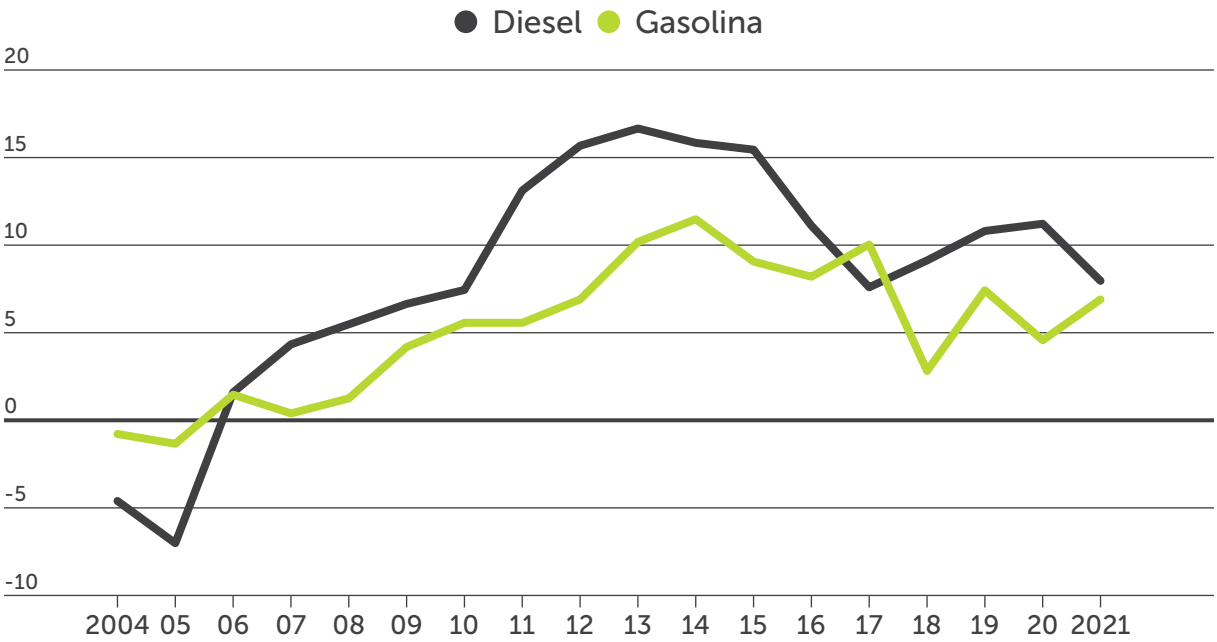
Quando comparamos os números do Pará, a situação é bem diferente. A AIPC estima que suas empresas associadas compraram quase 50 mil toneladas de cacau naquele estado, e o IBGE estima, através da PAM, que os paraenses produziram mais de 146 mil toneladas, uma diferença expressiva de 96 mil toneladas.

Se os números da AIPC estiverem corretos, mesmo que parcialmente, eles sugerem que a cacauicultura do Pará não cresceu tanto quanto parece.

Outros dados corroboram essa interpretação mais pessimista. Primeiro, o custo de produção no Pará é mais alto que na Bahia. Uma forma de medir essa diferença de custos é comparando o preço de combustíveis. Nos últimos 10 anos, um levantamento sistemático feito pela Agência Nacional do Petróleo (ANP) nos postos de gasolina em todo o Brasil revela que, na última década, os combustíveis como o diesel e a gasolina costumam custar de 5% a 15% mais caro em Altamira (Pará) do que em Ilhéus (Bahia).

CUSTO COMBUSTÍVEIS ALTAMIRA EM RELAÇÃO A ILHÉUS

Os custos de produção costumam ser de 5% a 15% mais elevados em Altamira (PA) quando comparados com Ilhéus (BA) (Em %)



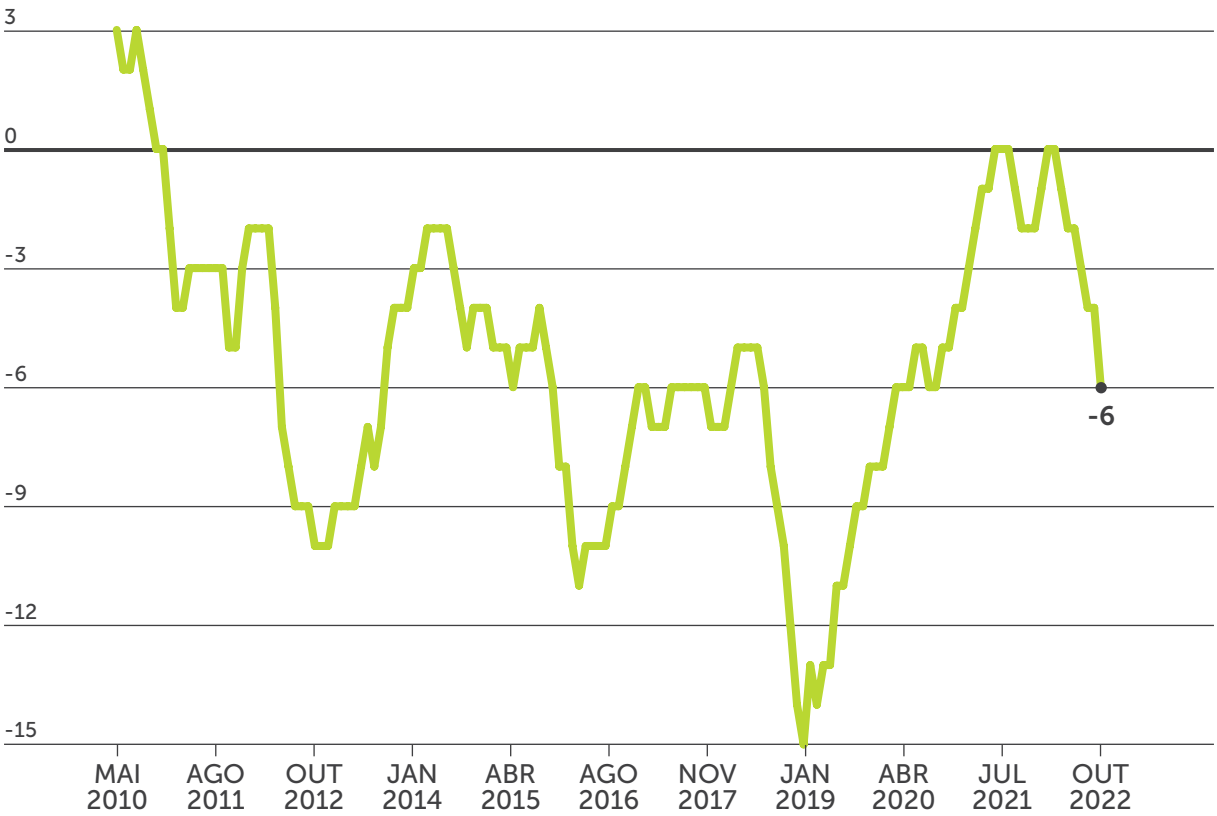
Fonte: AMZ 2030 com dados da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP)

Agravando os problemas causados por custos mais elevados, a receita unitária do cacau tende a ser mais baixa no Pará do que na Bahia. As áreas produtoras de cacau na Amazônia estão distantes da grande indústria moageira, grande indústria chocolateira e dos grandes centros de consumo e negócios. O custo de transporte associado a essas distâncias, agravado pelos impostos incidentes no comércio interestadual no Brasil, acabam deprimindo o preço do cacau naquela região.

Na prática, o produtor que entrega seu cacau no Pará costuma receber um preço de 5% a 10% menor do que o valor pago quando a carga é entregue na Bahia[22].

DIFERENÇA DE PREÇOS PARÁ E BAHIA

O produtor que entrega seu cacau no Pará recebe um preço que costuma ser entre 5 e 10% menor do que o produtor da Bahia (Em %)



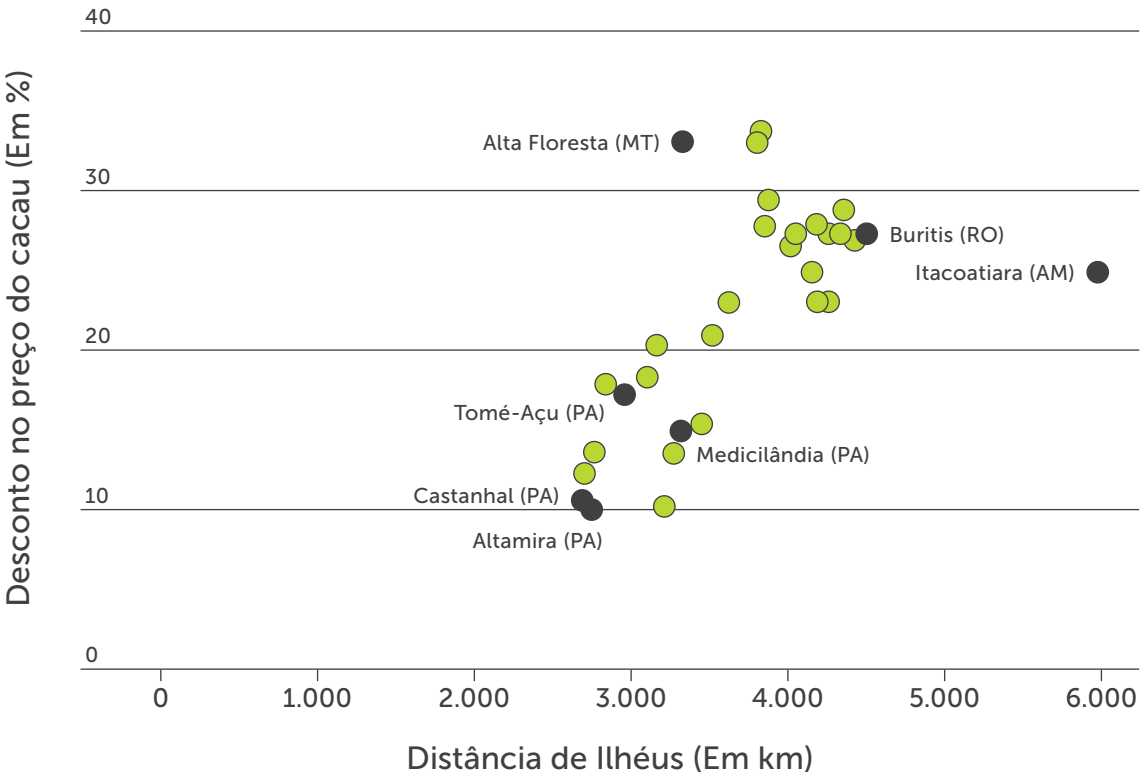
Fonte: AMZ 2030 com dados do Notícias Agrícolas 2023

22) Há algumas moageiras de porte médio operando no Pará, como a Gencau na Transamazônica e a Ocra no entorno de Belém. Elas pagam um preço ligeiramente mais elevado pela matéria-prima, mas compram volumes limitados e têm custos mais elevados pela menor escala

O preço pago ao produtor varia também dentro do próprio Pará e da Amazônia: quanto mais longe de Ilhéus, onde a maior parte do cacau brasileiro é processado, menor o preço do cacau. De forma mais precisa, cada hora adicional de viagem na Amazônia está associada com um desconto adicional de 1% no preço pago ao produtor, em relação ao preço vigente na Bahia.

DISTÂNCIA DE ILHÉUS E PREÇO DO CACAU

Quanto mais longe de Ilhéus, maior o desconto no preço recebido pelo cacauicultor (2008)

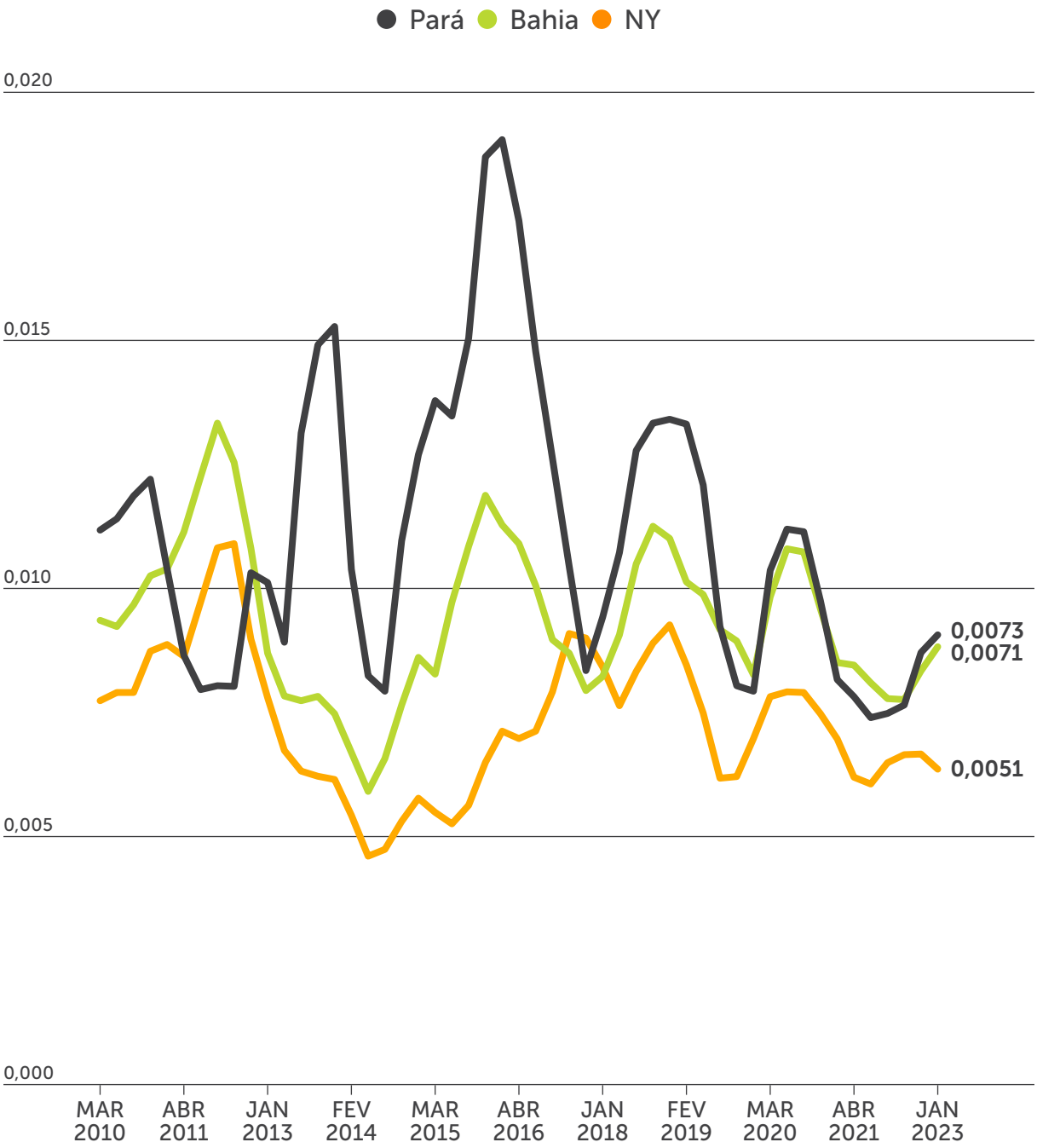


Fonte: AMZ 2030 com dados de Mendes 2008

Além de mais baixo, o preço no Pará é mais volátil do que na Bahia (e ambos são mais voláteis que o preço da Bolsa de Nova York). A volatilidade é uma faca de dois gumes. Se os produtores tivessem capital de giro, capacidade de estocagem, bom conhecimento de negócios e acesso a instrumentos financeiros adequados, eles poderiam proteger-se dessa volatilidade ou até mesmo ganhar dinheiro com ela. Na prática, a grande maioria dos produtores está exposta a essa flutuação de preços e, portanto, ao risco associado.

VOLATILIDADE DIÁRIA DO PREÇO DO CACAU

O preço do cacau no Pará é mais volátil do que na Bahia, e ambos são mais voláteis do que NY

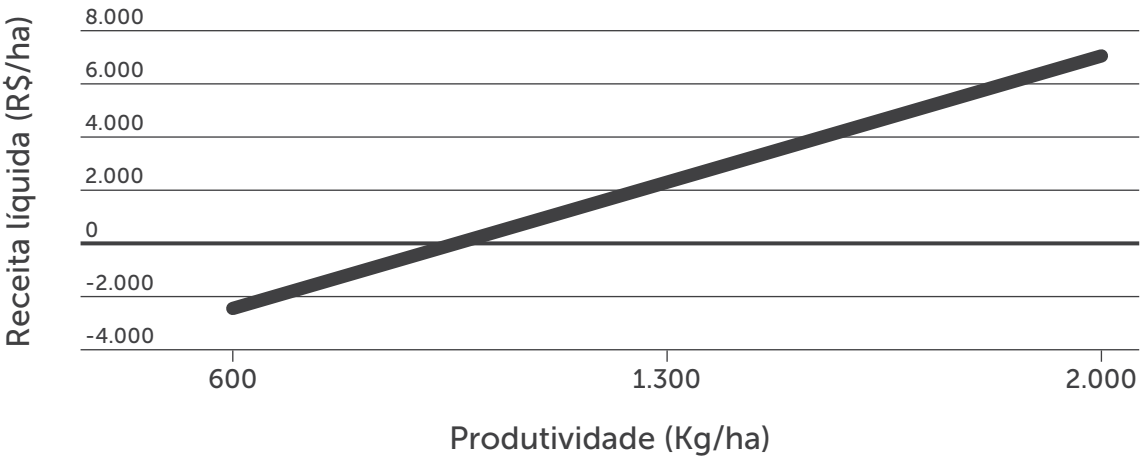


Fonte: AMZ 2030 com dados do Notícias Agrícolas 2023

Por fim, a produtividade nominal da cacauicultura do Pará parece ser alta, mas ela não é suficiente para garantir bons resultados financeiros aos produtores. Na sua maioria, os cacauicultores da Amazônia e do Pará utilizam um método de produção conhecido como pleno sol, diferente do método cabruca adotado na Bahia[23]. A cacauicultura a pleno sol tende a ter produtividade nominal mais elevada que a cabruca, mas ela acarreta custos de produção também mais altos e maior suscetibilidade do cacau a doenças. Um modelo econômico elaborado pela Cocoa Action, Instituto Arapyaú e WRI estima a receita líquida associada com diferentes níveis de produtividade. Segundo esse modelo, produtores que adotam o padrão pleno sol sequeiro (isto é, sem irrigação) e vendem suas amêndoas por R$ 10,80/kg (preço 10% menor do que aquele usado no gráfico 12 e que se refere a Bahia), atingem seu ponto de equilíbrio com produtividade de 981 quilos por hectare (CocoaAction et al 2021). Na média, os cacauicultores do Pará produzem 976 kg/ha, um pouco abaixo do mínimo necessário e assim obtêm receita líquida negativa de R$ 35/ha.

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE – PLENO SOL SEQUEIRO

Na média, produtores do Pará obtêm 976 quilos de cacau por hectare; apesar desse número parecer alto, ele é insuficiente para gerar resultados financeiros positivos (R$ 163/@)



Fonte: AMZ 2030 com dados da Cocoa Action, Instituto Arapyaú e WRI 2021

(23) A diferença entre pleno sol e sistemas agroflorestais ancorados no cacau (SAF Cacau) é um tópico contencioso. No extremo, há quem acredite que são métodos de produção completamente distintos, onde a cacauicultura em pleno sol é uma monocultura mecanizada intensiva em fertilizantes e pesticidas, enquanto o SAF é uma prática agroecológica ambientalmente consciente. No outro extremo, há que trate desses nomes como sinônimos. Na prática, o pleno sol pode ser consorciado com outras espécies e assim aproxima-se do SAF. Ao mesmo tempo, SAFs modernos podem ser bem ordenados, com cacau adensado e intercalado com linhas de árvores nativas e assim assemelham-se ao pleno sol

Com receita líquida tão baixa, é compreensível que a atividade não cresça em ritmo acelerado.

Como explicou o Sr. José Garcia, conhecido agricultor com alta produtividade em Medicilândia, *"havia muitos jovens aqui que correram da roça porque o cacau produzia só 800 gramas por pé (equivalente a 800 kg/ha), então o produtor não conseguia fazer a alimentação dele e de suas famílias"*[24].

EM RESUMO, UMA ANÁLISE PRELIMINAR DA QUANTIDADE DE CACAU PRODUZIDA NA AMAZÔNIA SUGERE QUE SUA CACAUICULTURA ESTÁ EM ASCENSÃO, COM DESTAQUE PARA O PARÁ. UMA ANÁLISE MAIS CRITERIOSA, PORÉM, SUGERE QUE ESSE CRESCIMENTO É MENOS IMPRESSIONANTE DO QUE PARECE

Se essa análise estiver correta, ela indica que os produtores daquela região não são necessariamente uma vanguarda produtiva, mas um grupo heterogêneo de pequenos produtores que plantam cacau para diversificar sua produção (Barrichello 2021). Apesar do esforço em expandir, eles continuam presos numa versão ainda mais extrema da mesma armadilha que restringe o desenvolvimento desse setor nas demais regiões produtoras do país.

(24) Uma lavoura de cacau típica tem cerca de 1.000 pés por hectare. Logo, 800 gramas por pé equivalem a 800 quilos por hectare. Esse valor é mais do que o dobro da produtividade média na Bahia (Frucafé 2021a)

COMO ACELERAR O CRESCIMENTO DA CACAUICULTURA NO PARÁ E NA AMAZÔNIA?

Como a cacauicultura da Amazônia pode crescer com maior rapidez e assim tornar-se vetor de recuperação de áreas degradadas, geração de empregos e inclusão socioeconômica de pequenos produtores e agricultores familiares?

AVALIAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS PREVALENTES

Muitos produtores estão insatisfeitos com o status quo e procuram alternativas. Alguns, como os associados da Cooperativa Agrícola Mista de Tomé-Açu (CAMTA), têm investido na exportação. Ao longo dos anos, os dirigentes da cooperativa desenvolveram um bom relacionamento com uma empresa sediada no Japão. Graças a esse relacionamento, desde 2007 eles têm exportado uma média de um contêiner de 25 toneladas de amêndoas de cacau por mês para aquele país, com sobrepreço (US$ FOB) médio estimado de 33% em relação ao preço da Bolsa de NY entre 2010 e 2016, e 66% entre 2017 e 2022 (ComexStat 2023), (ICCO 2023)[25]. Outros produtores têm investido na produção de cacau fino para clientes exigentes, como a Dengo Chocolates e empresas que fabricam chocolate do grão à barra para o mercado nacional. Outros produtores têm investido na integração vertical e passaram a produzir seu próprio chocolate. Em Medicilândia (Pará), por exemplo, os proprietários do Sítio Ascurra usam parte de seu cacau para produzir chocolate com o mesmo nome da propriedade enquanto os associados da Cooperativa Agroindustrial da Transamazônica (COOPATRANS) produzem chocolate sob a marca Cacauway. Outros produtores tem investido em uma produção com mais tecnologia, usando clones de alta produtividade (ao invés de usar cacau híbrido), irrigação, técnicas modernas de adubação, poda e manejo, e mecanização de algumas tarefas. Alguns desses produtores atuam na Amazônia, com destaque para as operações da Belterra Agroflorestas. A maior parte dessas iniciativas, porém, e especialmente aquelas de maior porte, está operando em áreas não tradicionais para o cacau, como o oeste da Bahia e o Ceará (Ramos 2022).

É possível que vários desses produtores de cacau da Amazônia que estão buscando alternativas consigam escapar do equilíbrio inferior que tem aprisionado o setor. Ainda assim, é difícil ver como essas iniciativas individuais podem ser precursoras de uma mudança com abrangência setorial, capaz de devolver ao Brasil o destaque que o país já teve no passado, engajando múltiplos produtores para transformar a cacauicultura num vetor de recuperação de terras degradadas e inclusão socioeconômica na Amazônia na escala necessária.

Em contraste com as iniciativas individuais ou ações coletivas relativamente pequenas, há também algumas iniciativas de aspiração nacional.

(25) Essa conta assume que o produtor paga US$ 300 por tonelada para entregar seu cacau nos EUA

Em abril de 2022, cerca de 200 produtores de cacau de diferentes estados uniram-se num grupo de discussão orquestrado via WhatsApp para criar uma associação nacional de produtores de cacau. Seu objetivo era buscar iniciativas de aprimoramento do setor. No início, as discussões foram bastante abrangentes. Por exemplo, alguns produtores defendiam a verticalização, seja produzindo chocolate nas fazendas, ou indo um passo além e operando lojas próprias para vender chocolate. Outros defendiam a venda de novos produtos, como o *nibs* de cacau (cacau torrado e moído), o mel de cacau (líquido obtido a partir da polpa) e a própria polpa. Uma outra parte ia além e defendia a fabricação e venda de geleias, licores e aguardente de cacau. Certos produtores defendiam maior investimento em propaganda dos benefícios do cacau ao meio ambiente e à saúde humana para ampliar o seu consumo. Outros defendiam o ingresso em nichos do tipo comércio justo, a produção sistemática de informações de mercado e previsão de safra, ou a criação de novas linhas de crédito oficiais ou um seguro agrícola para o cacau. Muitos aspiravam ao fortalecimento da CEPLAC. E alguns defendiam medidas preventivas contra a chegada de novas pragas e doenças ao país, em especial a monilíase, que já foi detectada no Acre, provavelmente proveniente do Peru. Havia discussões também sobre perdão das dívidas contraídas por diversos produtores baianos nos anos 1990 e restrição da produção ou boicote temporário nas vendas de cacau para forçar um aumento no preço.

As discussões mais prolíficas, porém, giravam em torno do protecionismo, com destaque para medidas como (a) tarifas, impedimentos ou proibição da importação de cacau; (b) mudança na legislação vigente para aumentar o teor mínimo de cacau exigido nos chocolates vendidos no Brasil; (c) garantia de preços mínimos ao produtor; e (d) lobby para convencer o governo a comprar mais cacau e derivados, seja através do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) ou das compras efetuadas pelas Forças Armadas. Como explicou um dos participantes desse movimento: *"o que buscamos aqui é uma política nacional de valorização do cacau, ... (pois só assim alcançaremos) o tão sonhado preço justo"*. Conforme as conversas avançaram, o grupo elegeu como sua primeira prioridade o combate à importação de cacau, que hoje é feito pelo regime de drawback, onde as empresas solicitantes podem importar a matéria-prima sem tarifas de importação, sob a obrigação de reexportar o produto processado[26]. Na versão mais recente desse argumento, os dirigentes da associação de produtores de cacau argumentaram que a importação de cacau da Costa do Marfim acarreta risco fitossanitário para a agricultura brasileira (TV Senado 2022).

(26) Para obter a autorização de drawback a empresa precisa solicitar uma autorização ao Ministério da Economia, manter registros detalhados de estoque, comprar cacau com qualidade mínima definida pela legislação, conduzir tanto os testes fitossanitários em laboratório credenciado (no caso do cacau, o único está no RS) como a classificação das amêndoas (CEPLAC oferecia esse serviço, mas deixou de fazê-lo)

É bem sabido que políticas protecionistas e de caráter rentista não costumam produzir bons resultados econômicos, especialmente quando não estão conjugadas a exigências objetivas relacionadas com desempenho, investimento e inovação. Não está claro se os produtores de cacau mencionados acima vão obter as proteções que estão buscando, e – caso tenham sucesso – não está claro quais seriam os efeitos criados por essa política. É provável que uma proibição súbita da importação de cacau da Costa do Marfim aumente o preço dessa matéria-prima no mercado nacional, beneficiando os produtores e prejudicando outros atores da cadeia. Ainda assim, é muito pouco provável que esse tipo de medida consiga recolocar a cacauicultura brasileira numa trajetória de crescimento continuado. Pelo contrário, uma política protecionista deve aprofundar as três sequelas – isolamento comercial em relação ao exterior, baixo estímulo à qualidade, e pouco apoio para aumento de produtividade – que aprisionam o setor num equilíbrio inferior.

RECOMENDAÇÕES

Para escapar da armadilha em que caiu, a cacauicultura brasileira precisa voltar pelo mesmo caminho pelo qual declinou. Na prática, isso significa investir em aumento generalizado de produtividade, bem como outras iniciativas que diminuam custos e aumentem a competitividade do produtor.

A expectativa é de que, conforme cresça a produtividade, eleve-se a oferta de cacau no mercado doméstico. No início, esse excedente em relação à produção atual poderá ser absorvido pela indústria doméstica sem deprimir excessivamente o preço do cacau, uma vez que a absorção ocorrerá via substituição de importações[27]. Mas conforme o mercado nacional ficar saturado, o preço do cacau deve cair e assim surgem dilemas e oportunidades. Uma dessas oportunidades é que produtores voltem a exportar cacau. Para isso, porém, precisarão reconstruir seus recursos compartilhados setoriais (ReCS) relacionados com comércio exterior. Outra opção é que a indústria moageira instalada no país decida expandir suas fábricas e comprar parte do cacau excedente para produzir manteiga e pó de cacau, que então podem ser vendidos no mercado doméstico ou internacional.

Uma terceira opção combina essas estratégias com o aumento gradual de qualidade do cacau produzido no Brasil.

(27) A importação é um processo relativamente complexo e custoso. Para diminuir seus custos, as três grandes moageiras combinam seus pedidos num único lote e fretam um navio para trazer essa carga até Ilhéus, na Bahia. Difícil acreditar que essas empresas se dariam o trabalho de comprar cacau na África ou na Ásia e fretar um navio para trazê-lo até Ilhéus se pudessem comprar a mesma quantidade de amêndoas no mercado nacional

De fato, e como explicou um extensionista com décadas de experiência no Pará, o aumento da qualidade e de produtividade são plenamente compatíveis e apoiam-se um ao outro: *"na produção convencional, sem qualidade, o desperdício é 15 a 20% maior, já confirmamos isso, trabalhamos isso, mas com qualidade, diminui esse desperdício. O segredo é colher os frutos maduros, fermentar usando um termômetro, fazer a secagem bem feita"*.

De forma complementar, a crescente oferta de cacau deve permitir o surgimento de nichos de mercado e novas oportunidades de negócio. Por exemplo, e dependendo da vocação e interesse de cada um, produtores podem investir na produção de cacau fino ou orgânico, inserção em redes de comércio justo, produção de chocolate da árvore à barra, ingresso no setor de polpas e sucos, venda de créditos de carbono, produção de outros produtos consorciados com o cacau, turismo rural, venda de serviços e equipamentos para cacauicultores, ou outras atividades que ainda precisam ser descobertas. Cada uma dessas iniciativas vai exigir esforço e a produção de novos recursos compartilhados setoriais. Gradualmente, porém, elas podem ganhar dinamismo próprio, e assim ajudam a promover um setor mais próspero e robusto.

Além de desejável, o investimento em produtividade é uma escolha pragmática. Primeiro, por exclusão, uma vez que o investimento em cacau de qualidade e na exportação não são viáveis em grande escala enquanto o setor permanecer aprisionado no equilíbrio inferior em que se encontra. Em contraste, produtores que investem em produtividade internalizam quase todos os custos, riscos e benefícios dessa linha de ação. Por isso, eles podem aprimorar suas práticas sozinhos e de forma imediata, sem depender do que decidirem seus vizinhos.

E segundo, os técnicos e produtores brasileiros detêm o conhecimento técnico necessário para expandir produtividade. Em 2021, o IBGE estimou que os produtores da Bahia produziam uma média de 320 quilos de amêndoas de cacau por hectare. Alguns deles, porém, já obtêm mais de 1.500 quilos por hectare, um valor quase cinco vezes maior. Alguns especialistas afirmam que é possível chegar em 7.500 quilos por hectare. Na Bahia, Ivan Costa (ex-extensionista da CEPLAC) e colegas lideram o projeto *"500@"*, que visa a produzir 500 arrobas (ou 7.500 quilos) de cacau por hectare (Zugaib, Landim e Souza 2020). Parte desse plano já foi comprovado no campo. Como me explicou Ivan, *"(considerando) todos os produtores que adotaram o projeto 500@, dos 626 que estavam com área de cabruca produziram 100@ (1.500 quilos) por 1.000 pés ... A maior produtividade alcançada em cabruca até agora é de 232 @/ha em uma área de 7 ha (equivalente a quase 3.500 kg/ha)"*. São números expressivos. Como resumiu um colega de Ivan e admirador do projeto, *"A história do cacau se define assim: antes de Ivan e depois de Ivan e pronto."*

No Pará, a situação é parecida. Em 2021, a média estadual foi de 976 quilos por hectare, mas alguns produtores já obtêm 3.000 quilos ou mais, um valor três vezes maior. Há quem diga que é possível produzir mais de 5.000 quilos por hectare. Um pequeno produtor paraense, entusiasta do cacau de alta produtividade (enxertado ou clonal), explica que *"depois de um ano e meio, você já produz 1,5 quilos por pé (equivalente a 1.500 kg/ha), com menos doença (que o cacau híbrido). Depois de 4 anos, você tem 4,2 quilos por pé sem irrigar. Se usar ferti-irrigação, pode dar 7 quilos por planta."*

As práticas necessárias para aumentar produtividade são bem conhecidas. Elas incluem a adoção de variedades genéticas mais produtivas, adequação de sombreamento e da densidade de plantas por hectare, mecanização de algumas atividades no campo e adoção de melhores técnicas de correção do solo, adubação, roçagem, redução da copa, manejo, poda, controle de pragas e doenças, polinização e irrigação (Stella 2022).

Alguns produtores de vanguarda já adotam muitas dessas técnicas para produzir cacau com alta produtividade. O Sr. José Garcia, por exemplo, conhecido na região de Medicilândia, produz cerca de três toneladas de amêndoas secas por hectare em uma propriedade com 75 hectares, o equivalente a três quilos por pé (Frucafé 2021b). Em 2021, ele estimava que seu exemplo já era seguido no município por outros 200 produtores, na sua maioria jovens, com uma média de 5 hectares cada um. A Belterra Agroflorestas é outro exemplo de destaque, com planos ambiciosos para implantar novas lavouras de alta produtividade na Amazônia e outras regiões do Brasil. É verdade que aumentar a produtividade eleva os custos de produção, mas um modelo econômico elaborado pela CocoaAction e seus parceiros mostra uma relação linear e diretamente proporcional: quanto maior a produtividade, melhor o resultado financeiro líquido da operação.

Nesse contexto, a oferta de ATER costuma dar excelentes resultados. Desde 2016, a Fundação Solidaridad apoia 50 famílias produtoras de cacau no Tuerê, um assentamento com 3.000 famílias. Ela também apoia o fortalecimento da Cooperativa dos Produtores de Cacau e Desenvolvimento Agrícola da Amazônia (Coopercau). Por sua vez, os técnicos da Coopercau dão assistência a 880 famílias. Graças a esse apoio, famílias que produziam 720 quilos de amêndoas secas de cacau por hectare passaram a produzir 1.008 quilos, um aumento de 40% (Gonçalves et al 2022, 41).

O retorno desse investimento tem sido excelente.

Conforme explica o relatório, cada R$ 1 investido na assistência técnica gerou um retorno de R$ 4 a R$ 9 ao produtor.

Surpreendentemente, a oferta de ATER é limitada. No estado do Pará, os órgãos públicos são os principais provedores de assistência técnica mas apenas 6% de todos os produtores rurais têm acesso a esse serviço (Gonçalves et al 2022, 21). Essa proporção é ainda menor em propriedades da agricultura familiar, onde apenas cerca de 4,5% dos produtores com área até 50 hectares recebem algum tipo de assistência (IBGE 2017). Além de atender poucos produtores, os técnicos sediados naquele estado estão sobrecarregados pois atendem uma média de 191 produtores cada um, quando seria recomendável uma cobertura máxima de 80 a 100 propriedades por profissional. Em Medicilândia, município conhecido como capital nacional do cacau, o escritório da EMATER emprega apenas dois técnicos para cobrir uma área de 35 mil hectares. O SENAR emprega de dois a quatro técnicos em cada município daquela região. O contrato de trabalho desses profissionais estipula que extensionistas devem conduzir visitas de campo durante 15 dias por mês e atender até 30 produtores cada um com visitas mensais. O orçamento para cobrir veículo, combustível e alimentação, porém, é irregular e às vezes inexistente.

COMO AVANÇAR?

A transição da cacauicultura brasileira de um equilíbrio inferior para um superior distribuirá ganhos, custos e riscos entre diferentes agentes do setor. O perfil dessa distribuição determinará o sucesso da iniciativa e dependerá de como o processo é conduzido. Nesse sentido, o próximo passo é identificar, através de consultas e negociação, qual o papel que cada um dos principais agentes está disposto a cumprir nessa transição.

A CEPLAC, por exemplo, poderia revigorar sua oferta de assistência técnica e extensão rural, com ênfase no aumento da produtividade. De forma análoga, as grandes empresas moageiras e chocolateiras que comandam a cadeia de valor no país também poderiam oferecer mais assistência técnica, financiamento e outros recursos aos seus fornecedores através do sistema de integração, como fazem empresas de avicultura de corte e laticínios (Richetti, Filho e Fernandes 2002). A cacauicultura brasileira não adota o sistema de integração e parece estar longe de adotá-lo, mas essa permanece sendo uma possibilidade[28]. Outra alternativa complementar envolve o aumento de qualidade, mas essa linha de ação precisa ser negociada com compradores dispostos a remunerar esse investimento, caso contrário o produtor não fará o investimento.

(28) Há algumas iniciativas de mérito, como o Projeto Renova Cacau que é apoiado pela Mondelez, as iniciativas do CocoaAction Brasil que são apoiadas pela AIPC, e eventos pontuais como seminários e dias de campo que são apoiados por empresas do ramo como a Cargill

Empresas de consultoria agrícola e vendedores de insumos já atendem muitos clientes, com destaque para produtores mais capitalizados. Ainda assim, essas empresas poderiam receber o apoio necessário para expandir sua atuação e oferecer serviços para um leque mais amplo de produtores. A TFR Consultoria, por exemplo, especializa-se em cacau e emprega cinco técnicos em todo o Brasil, incluindo apenas um na Amazônia. A CCF Insumos também se especializa em cacau mas tem apenas dois agrônomos para atender clientes em todo o estado do Pará, incluindo a região que vai de Rurópolis até Altamira ao longo da Rodovia Transamazônica, a região de São Félix do Xingu, Tucumã e Xinguara ao longo da PA-279, e também o nordeste paraense, que abrange Tomé-Açu, Moju, Cametá e Bragança. É provável que tenham espaço para crescer, seja através de parcerias entre o governo e provedores privados ou do uso de instrumentos financeiros inovadores.

De forma análoga, agentes como a EMATER, SENAR, cooperativas de produtores e organizações sem fins lucrativos poderiam buscar financiamento do Fundo Amazônia ou do Funcacau no Pará para apoiar produtores interessados em aumentar sua produtividade. Os próprios produtores são a parte mais interessada. Como o aumento em produtividade gera resultado financeiro positivo, os produtores de cacau podem financiar parte dessa assistência técnica com um percentual do seus ganhos, como já é feito em outras cadeias como a laranja e a pecuária. Hoje em dia, muitos deles buscam sistemas de auxílio mútuo, como os grupos organizados via WhatsApp. O ingresso nos grupos é gratuito e os moderadores são voluntários. A qualidade do aconselhamento, porém, varia muito, especialmente quando produtores enfrentam problemas menos convencionais, de caráter mais técnico, ou específicos para sua lavoura. Não há dúvida que há muito espaço para melhorar.

Há riscos também. Enquanto alguns produtores querem ampliar sua produtividade e reduzir custos, outros podem interpretar a queda no preço unitário do cacau como ameaça. Sendo assim, eles tendem a clamar com mais vigor por proteção. Em um cenário ideal, o governo resiste a essa tentação. Ao invés de proteção, oferece o apoio mínimo necessário para que esses produtores consigam competir no mercado aberto. Em resumo, o conhecimento técnico já existe, muitos produtores estão frustrados com sua situação atual e com a falta de boas perspectivas futuras. O aumento de produtividade desponta como o caminho mais viável e pragmático para que o setor escape do equilíbrio inferior em que se encontra.

Uma vantagem adicional é que o investimento promete retorno financeiro.

Dados esses elementos, o principal desafio é de convocação, coordenação e mediação para que as partes interessadas consigam negociar um caminho aceitável a todos.

BIBLIOGRAFIA

1. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). Preços de Combustíveis – Dados históricos. *bit.ly/407xVt5*
2. Alden, Dauril. "The Significance of Cacao Production in the Amazon Region during the Late Colonial Period: An Essay in Comparative Economic History." Proceedings of the American Philosophical Society, vol. 120, no. 2, 1976, pp. 103-135, *bit.ly/3Lv641Q*
3. Amado, Jorge. Cacau. 1933. Rio de Janeiro, RJ : Editora Record
4. Associação Nacional das Indústrias Processadoras de Cacau (AIPC). Apresentação Institucional. 2020. *bit.ly/3TGrcEo*
5. Associação Nacional das Indústrias Processadoras de Cacau (AIPC). Apresentação Institucional. 2021b. *bit.ly/3z58psR*
6. Associação Nacional das Indústrias Processadoras de Cacau (AIPC). Infográfico Capacidade Produtiva da Indústria Brasileira. 2021a. *bit.ly/3lCsP9y*
7. Banco Central do Brasil. Olinda – Plataforma Ágil de Serviços de Dados. *bit.ly/409gIiT*
8. Banco Mundial. "GDP (Current US$) - Brazil | Data." World Bank, 2021. *bit.ly/2yXDDGq*
9. Barrichello, Lucas Yan. "Perfil Socioeconômico dos Produtores de Cacau (Theobroma Cacao), na Região Transamazônica no Pará: Unidades Produtivas e Técnicas de Manejo Utilizadas." Tese de Mestrado, Universidade Federal Rural da Amazônia, Belém, 2021.
10. Batista, Lépido. "Guía Técnica El Cultivo de Cacao En La República Dominicana." República Dominicana: CEDAF, 2009. *bit.ly/2N9uf4E*
11. Berlan, Amanda and Ame Bergés. "Cocoa Production in the Dominican Republic: Sustainability, Challenges and Opportunities," 2013. *bit.ly/3Xf0pjz*
12. Bertolino, Marco T. "Bloqueio das Exportações da Pimenta-do-Reino Brasileira para a Europa." Food Safety Brazil, August 24, 2022. *bit.ly/3GS5rvw*
13. Boletim de Agricultura. Secretaria da Agricultura, Commercio e Obras Públicas do Estado de São Paulo, Volume 26-27, 1925. *bit.ly/3GOG2Tr*
14. Bondar, Gregorio. Cacao: Parte I - a Cultura e o Preparo de Cacau. Bahia: Imprensa Official, 1924.
15. Brasil. "Decreto nº 10.253, de 20 de fevereiro de 2020." Planalto, Presidência da República – Casa Civil, 2020. *bit.ly/3Jxoa0E*
16. Brasil. "Decreto-Lei nº 1.755, de 31 de dezembro de 1979." Planalto, Presidência da República – Casa Civil, 1979. *bit.ly/3yGRzQW*
17. Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CeiRD). Perfil Producto: Cacao. 2020. *bit.ly/3Zf6ufZ*
18. CEPII. BACI database. *bit.ly/3TyF3Nf*
19. CEPLAC. Anuário Estatístico do Cacau. Ilhéus: CEPLAC, 1972
20. CEPLAC. Anuário Estatístico do Cacau. Ilhéus: CEPLAC, 1978
21. Chiapetti, Jorge, Rui B. D. Rocha, Alessandro Santos D. Conceição, Amilcar Baiardi, Dimitri Szerman et al. "Panorama of Cocoa Cultivation in the Southern Coastal Territory of Bahia," 2015.
22. Chiapetti, Jorge. "Produção de cacau na Bahia: análise da trajetória política e econômica". 2018. *bit.ly/3YPXait*
23. CocoaAction Brasil, Instituto Arapyaú, e WRI Brasil. "Viabilidade Econômica de Sistemas Produtivos com Cacau – Cabruca, Pleno Sol e Sistemas Agroflorestais nos Estados da Bahia e do Pará," 2021. *bit.ly/3K1bBfk*
24. CocoaAction Brasil. Impact Report 2018-2022. 2022. Relatório Interno. *bit.ly/3LTjDIu*

25. Colômbia. Ministerio de Agricultura y Desarollo Rural. "Precio de Referência Semanal de Compra de Cacao.". 2023. *bit.ly/3FKy4e8*

26. ComexStat. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Brasília: MDIC/SECEX", 2022. *bit.ly/40w7vS3*

27. Commodities Risk Analysis. KnowledgeCharts. 2023. *bit.ly/3Tz5ySJ*

28. Coslovsky, Salo. "Como a Bolívia Dominou o Mercado Global de Castanha-do-Brasil?" Amazônia 2030. 2021b. *bit.ly/3ZSaHY3*

29. Coslovsky, Salo. "Oportunidades para Exportação de Produtos Compatíveis com a Floresta na Amazônia Brasileira". Amazônia 2030. 2021a. *bit.ly/3mTVYNY*

30. Donovan, Jason, and Nigel Poole. "Linking Smallholders to Markets for Non-Traditional Agricultural Exports: A Review of Experiences in the Caribbean Basin Inputs for Strategy Formulation by 'EU-ACP All Agricultural Commodities Programme," 2008.

31. Duffles, Renata. Moagem de cacau cresce 0,82% e encerra 2022 com 226.015 toneladas. Revista Cultivar, 18 de Janeiro de 2023. *bit.ly/3ZTIuQT*

32. European Commission. "EU imports of organic agri-food products." European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, 2022. *bit.ly/42bRNx7*

33. FAO. "FAOSTAT - Food and Agriculture Data." Food and Agriculture Organization of the United Nations. *bit.ly/3lngPJ1*

34. FDA. "Import Alert 34-01. "Detention Without Physical Examination of Cocoa Beans from Brazil, Indonesia and Malaysia Due to Presence of Live Insects" U.S Food & Drug Administration, 2020. *bit.ly/3QSkiur*

35. Frucafé. YouTube. "A Nova Cacauicultura no Estado do Pará, Jovens Cada Vez Mais no Campo", 2021a. Disponível em: *https://youtu.be/Z83AGX54qCc?t=140*

36. Frucafé. YouTube. "Como o Sr. José e Marcilene Garcia e Amigos, Estão Mudando a Cacauicultura do Estado do Pará?", 2021b. Disponível em: *https://www.youtube.com/watch?v=IA2N_0vzWkc*

37. Gonçalves, Helena, Paulo Lima, Mariana Pereira e Rodrigo Castro "O vazio da ATER: caminhos para a inclusão socioeconômica e ambiental da agricultura familiar" São Paulo: Fundação Solidaridad, 2022. *bit.ly/3JnY67X*

38. Grilli, Mariana. "Cacau no Pará Enfrenta Falta de Assistência e de Regularização Fundiária – Revista Globo Rural | Agricultura." G1. Globo Rural, 2022. *bit.ly/3FFnHZ3*

39. IBGE. "Censo Agropecuário 2017". Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *bit.ly/3ZQlNgd*

40. IBGE. "SIDRA – Sistema IBGE de Recuperação Automática. Tabela 1613: Área destinada à colheita, área colhida, quantidade produzida, rendimento médio e valor da produção das lavouras permanentes". 2022. *bit.ly/42jMxY2*

41. ICE, "Amendments to Cocoa Futures Contract Growth and Grading Rules". Intercontinental Exchange – ICE Futures, January 14, 2020. *bit.ly/3wSHIH3*

42. IESC - Improving Economies for Stronger Communities. "Global Cocoa Market Studies." Gaia Cacau, 2021. *bit.ly/3yOMJ4l*

43. Instituto Dominicano para la Calidad (Indocal). Norma Dominicana (NORDOM) 230: Cacao en grano - Clasificación y requisitos, 2da rev., 2019. *bit.ly/3ToeXwj*

44. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano. "Quem somos" [online], 2021. *bit.ly/3Tz0D3V*

45. International Cocoa Organization (ICCO). Cocoa Statistics. 2023. *bit.ly/3YS7nLs*

46. International Cocoa Organization (ICCO). Monthly Cocoa Market Report – October 2021. *bit.ly/3wnSmFl*

47. Lohmeyer, Chas W. "General Market Conditions". The International Confectioners, 1916. *bit.ly/3YWW9Fk*
48. Mendes, Fernando Antônio Teixeira. O Preço do Cacau nos Municípios Produtores, 2008. *bit.ly/40aUr49*
49. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Ceplac). "Nota Técnica." 2009. *bit.ly/3YLO0U5*
50. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. "Instrução Normativa nº 38, de 24 de junho de 2008. Estabelece o Regulamento Técnico da Amêndoa de Cacau". *bit.ly/3n7uowI*
51. Moreira, Iomar Souza e Nestor de Souza Linhares. Representação junto ao Ministério Público. Manuscrito, 2021.
52. Norma Ecuatoriana de Normalización (INEN). "Norma Tecnica Ecuatoriana NTE INEN 176, Granos de Cacao, Requisitos," Quinta Revision, 2018. *bit.ly/3yFO8dr*
53. Notícias Agrícolas. Mercado do Cacau. 15 de Março de 2023. *bit.ly/40c11rb*
54. Política Livre. "Sandro Régis Critica Falta de Investimentos na Ceplac e Defende Fortalecimento do Órgão: 'Referência em Pesquisa e Inovação,'" 2021.
55. Portal da Transparência. Despesas do órgão: execução orçamentária e financeira. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA. Controladoria-Geral Da União. 2021. *bit.ly/3z6MGAM*
56. Ramos, Camila Souza. Parceria de Peso para levar o Cacau ao Cerrado. Valor Econômico, 23 de Junho de 2022. *glo.bo/3ljCVw2l*
57. República Dominicana. Ministerio da Agricultura. Estadísticas Agropecuarias: Precios Internacional Diarios del Cacao. 2022c. *bit.ly/3K5MHLG*
58. República Dominicana. Ministerio de Agricultura. Estadísticas Agropecuarias: Precios en Finca. "Tabela 6.1.2 Precios Prom. Mensuales del Productor de Productos Agropecuarios 2000-2022". 2022a. website: *bit.ly/42hcyHw*
59. República Dominicana. Ministerio de Agricultura. Estadísticas Agropecuarias: Precios en Finca. "Tabela 6.1.3 Serie Precios Prom. Anual del Productor de Prod. Agríc. 2000-2022", 2022b. bit.ly/3JmSjQe e website: *bit.ly/42hcyHw*
60. República Dominicana. Ministério de Agricultura. Viceministerio de Planificacion Sectorial Agropecuaria. Departamento de Economia Agropecuaria. Estadísticas del Sector Agropecuário de La República Dominicana, 2002-2016. Julio 2017.
61. Reuters. "TABLA-Precios de Exportación de Cacao Ecuador," June 23, 2011. *reut.rs/3K60dyY*
62. Richetti, Alceu, Geraldo A. De M. Filho, Francisco M. Fernandes. "Sistema Integrado de Produção de Frango de Corte Em Área de Assentamento de Reforma Agrária." Dourados, MS: Embrapa, 2002.
63. Rocha, Lurdes Bertol. A região cacaueira da Bahia – dos coronéis à vassoura-de-bruxa: saga, percepção, representação. Ilhéus: Editus, 2008. *bit.ly/3JnjOJl*
64. Rosemann, Rebecca Taylor. "Marketing Amazonian Cocoa Beans to the US Fine Cocoa Market". Relatório interno, 2022.
65. Rottiers, Hayley, Daylan A. T. Sosa, Valérie Lemarcq, Ann De Winne, Jocelyn De Wever et al. "A Multipronged Flavor Comparison of Ecuadorian CCN51 and Nacional Cocoa Cultivars." European Food Research and Technology 245, no. 11 (17 September 2019): 2459–78. *bit.ly/3TnrrUP*
66. Sabel, Charles e Piero Ghezzi. "The quality hurdle: Towards a development model that is no longer industry-centric". 2021. *bit.ly/3FpDgUE*
67. Santos, Geraldo. "A Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC): um caso de desenvolvimento institucional". Dissertação de mestrado, Escola Brasileira de Administração Pública, 1979.

68. Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Sustentabilidade (SEMAS). Instrução Normativa Conjunta Semas/Ideflor-Bio Nº 07 de 20 Setembro De 2019. Diário Oficinal do Estado, Nº 33.993, 71-73. 2019. *bit.ly/40bDQxw*

69. Silva, Luiz Fernando. Manoel M. Tourinho e Alexandre Junior de S. Menezes. "Tributo a Antiga CEPLAC", Instituição Agrícola Única. Scortecci; 1ª edição, 30 de junho de 2016.

70. Sociedade Nacional de Agricultura Brazileira. Boletim "A Lavoura". Volume 29, 1925. *bit.ly/3JjObBW*

71. Stella, Victor. O caminho para dobrar a produtividade na produção do café [Blog post]. LinkedIn. 20 de Julho de 2020. *bit.ly/3JmcSwa*

72. The Spice Mill. United States: Spice Mill Publishing Company, 1922. *bit.ly/3Tir1ix*

73. TV Senado. Senado do Futuro debate medidas para aumentar consumo de derivados do cacau, 2021. *bit.ly/3lz8IsR*

74. Vasmer, Theo. "The International Confectioner", 1917. *bit.ly/3wlsv0T*

75. Venturieri, Adriano. et al. The Sustainable Expansion of the Cocoa Crop in the State of Pará and Its Contribution to Altered Areas Recovery and Fire Reduction. Journal of Geographic Information System. Vol.14 Nº.3, June 2022. *bit.ly/3K5nzoe*

76. Viana Filho, Luiz. A Verdade Sobre a CEPLAC. Discurso preferido na Sessão do dia 14 de agosto de 1981, no Senado Federal. 1981. *bit.ly/3JMjsh1*

77. Zugaib A.C.C., G.D. Landim e I. C. Souza, "Ponto de Nivelamento, lucratividade e relação custo/benefício na cultura do cacau de alta produtividade." Revista Agrotrópica, Volume 32, número 1, Janeiro a Abril de 2020. *bit.ly/3JJJaCw*

APÊNDICE

APÊNDICE 1
ATIVIDADES DE PESQUISA

Para entender como o Brasil perdeu sua liderança na cacauicultura global e como pode recuperá-la, examinamos todos os elos dessa cadeia de valor. Começando pelo lado da produção, entrevistamos e observamos produtores de cacau de pequeno, médio e grande porte, incluindo aqueles localizados no Pará, Rondônia, Bahia e Espírito Santo e atuantes nos segmentos de cacau bulk, diferenciado e fino. De forma mais específica, em setembro de 2021 conduzimos uma sessão de escuta coorganizada pela equipe da SEMAS-PA e realizada via videoconferência com 33 participantes, incluindo produtores de cacau do Pará, lideranças setoriais, e representantes de entidades de apoio atuantes no estado. De forma adicional, em dezembro de 2021 fiz uma visita de campo de aproximadamente uma semana para conhecer a produção de cacau nas regiões de Tomé Açu e também Altamira e Medicilândia[29].

Talvez o recurso mais importante para entender como pensam os produtores tenha sido o acesso aos grupos de discussão sobre cacau via WhatsApp. Apesar das dificuldades de acesso à internet em alguns locais da Amazônia, muitos produtores de cacau interagem com colegas através desses grupos, que congregam entre 150 e 250 produtores cada um. Durante essa pesquisa, tive a chance de ingressar em oito grupos bastante ativos, onde participantes trocam dezenas ou até mesmo centenas de mensagens por dia, sempre relacionadas com a produção, processamento e comercialização do cacau. Além de abrigar produtores, muitos grupos abrigam também extensionistas, consultores, funcionários da CEPLAC e compradores de amêndoas. Os temas mais discutidos incluem práticas de poda, manejo e clonagem, vantagens e desvantagens das diferentes variedades genéticas disponíveis, condições de mercado, equipamentos, adubação, irrigação, prevenção e tratamento de pragas e doenças, eventos e notícias relevantes, e políticas para o setor. Além de observar as discussões, aproveitei-me de minha presença nesses grupos para entrevistar alguns produtores sobre sua atuação e tirar dúvidas eventuais.

Graças a minha presença nesses grupos de WhatsApp, entre abril e junho de 2022 participei como ouvinte nas reuniões que levaram a criação de uma entidade chamada Associação Nacional de Produtores de Cacau (ANPC). Durante esse período, os criadores da ANPC mantiveram um ritmo intenso de conversas sobre os mais diversos temas relacionados com a cacauicultura. Algumas dessas conversas foram síncronas (ao vivo) via Zoom.

(29) Na visita a Tomé-Açu, contei com apoio de campo da equipe da SEMAS-PA. Na visita a Altamira e Medicilândia, recebi apoio operacional da equipe da Belterra Agroflorestas

Outras foram assíncronas, em subgrupos de WhatsApp dedicados a cada um dos temas prioritários (ex: vigilância sanitária, mercado de cacau, regulação da indústria de chocolate, questões concorrenciais na cadeia de valor, organização da associação). Além dessas conversas internas, participei também de reuniões entre os líderes da ANPC e outras lideranças setoriais, como o diretor da CEPLAC, a diretora da AIPC, e representantes dos órgãos de classe do café como o Funcafé, Conselho Nacional do Café, e Brazilian Specialty Coffee Association. Desde julho 2022, integro o grupo dos futuros membros da associação. Em novembro de 2022, esse grupo reunia 189 pessoas. Em março de 2023, eram 288 participantes. Para entender o lado dos compradores e processadores de cacau, entrevistamos compradores atuantes na Amazônia, Espírito Santo e Bahia, profissionais com conhecimento das indústrias moageiras que operam no Brasil e representantes de fábricas de chocolate, incluindo tanto os pequenos como os grandes. Do lado das entidades de apoio, eu e membros de minha equipe entrevistamos servidores de múltiplos órgãos públicos, incluindo CEPLAC, MAPA, Ministério da Economia, CONAB, APEX, Câmara Setorial do Cacau e SEMAS-PA, representantes de entidades filantrópicas e de apoio que trabalham no tema, incluindo representantes do Fundo JBS, The Nature Conservancy, Fundação Solidaridad, Instituto Arapyaú, e Instituto Humanize, fornecedores e prestadores de serviços atuantes no setor da cacauicultura (ex: consultores em agronomia do cacau, vendedores de insumos, extensionistas, fornecedores de mudas), investidores privados, órgãos multilaterais (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Food and Agriculture Organization, IICA), especialistas independentes (ex: Commodities Risk Analysis), e outras lideranças setoriais (CIC, Agência de Desenvolvimento Regional da Bahia).

Graças à ubiquidade de reuniões e seminários online, participamos de reuniões mais amplas que contavam com a presença de representantes da AIPC e CocoaAction Brasil.

Por fim, para entender a perspectiva das empresas que importam e exportam cacau, visitei a feira Fancy Foods em NY em maio de 2022. Minha equipe também usou dados primários para elaborar um relatório detalhado sobre o mercado de cacau fino nos EUA. Tive a chance de visitar também um dos grandes depósitos de cacau, em Nova Jersey, credenciado pela Bolsa de Nova York. Para complementar esses dados qualitativos, obtive acesso à base de dados da Commodities Risk Analysis (EUA), que compila preços praticados por negociantes de cacau em todo o mundo, e montei uma base de dados com preços praticados na Bahia, com frequência diária, por tipo de cacau, e por comprador. Integrei essa base com dados de preços praticados em Rondônia e no Pará, bem como preços históricos e correntes para o Brasil e outros países produtores (Peru, Equador, Colômbia, República Dominicana).

APÊNDICE 2
PREÇO E QUALIDADE DO CACAU NA AMÉRICA LATINA

Esse apêndice descreve em mais detalhes os dados que foram usados para estimar a diferença de preços entre cacau de menor e maior qualidade. Esse tipo de análise é complicado pois as fontes são escassas, as definições de qualidades são diferentes em cada país, e os preços oscilam ao longo do tempo. No Equador, em junho de 2011, um saco (45,36 quilos) de amêndoas de cacau do tipo *Arriba Superior Summer Selecto* (ASSS), com teor mínimo de fermentação de 75%, era vendido por US$ 145,33, um valor 9,5% acima do cacau do tipo *Arriba Superior Época* (ASE), com teor mínimo de fermentação de 53%, e também do *Cacao Superior Corriente* (CSC), com fermentação mínima de 55% (Reuters 2011)[30].

Na Colômbia, mais de 80% do cacau produzido no país é comprado por duas empresas domésticas, a Casa Luker e o Grupo Nutresa (IESC 2021, 50). A Nutresa reconhece três tipos de cacau, *premium/especial*, *estandard* e *corriente* (Nutresa, s/d). Um dos principais critérios de classificação é a taxa de amêndoas bem fermentadas, que não pode estar abaixo de 55% para o cacau *corriente*, 65% para o cacau *estandard* e 70% para o cacau *premium/especial*. Um representante da Nutresa me explicou que, na prática, a empresa só está comprando *estandard* (65%) e *premium* (70%), e a diferença entre eles é de COP$ 200 (duzentos pesos colombianos). Considerando-se que o cacau colombiano era vendido por COP$ 8.000-9.000 (Colômbia 2023), essa diferença equivale a um prêmio de 2,5%.

Na América Central o padrão é o mesmo. Conforme reportado por um estudo da FAO citando dados do *Proyecto Cacao Centro America*, produtores de Honduras vendiam cacau convencional por US$ 2,07/kg e cacau fermentado por US$ 2,53/kg, uma diferença de 22% (Donovan and Poole 2008). No Panamá, produtores vendiam cacau *convencional* por US$ 1,98/kg e cacau *first class* por US$ 2,31/kg, uma diferença de 17%. Na República Dominicana, cacauicultores produzem dois tipos de cacau, conhecidos como Sanchez e Hispaniola. Deles, o Hispaniola passa por um cuidadoso processo de fermentação. O Sanchez não é fermentado[31].

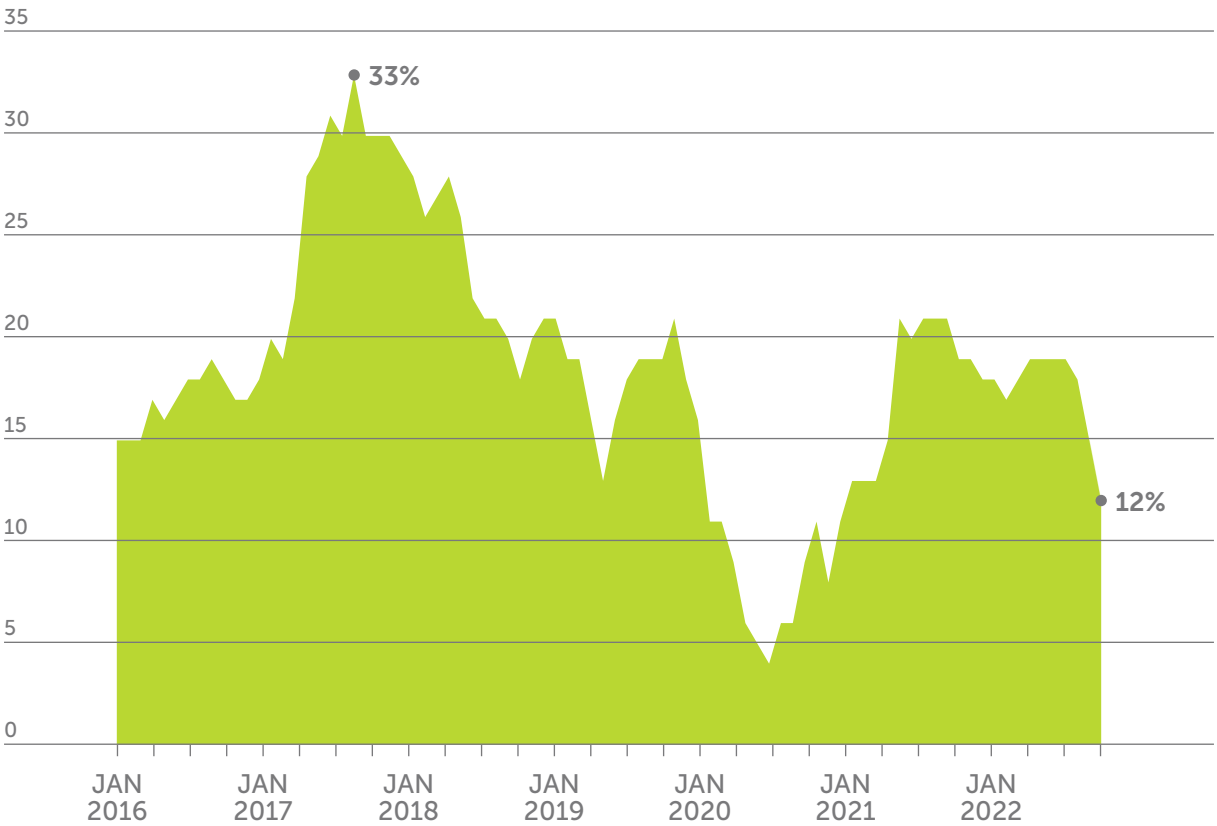
---

(30) A legislação equatoriana reconhece três tipos de cacau fino, chamados de Arriba Superior Summer Selecto (ASSS), Arriba Superior Selecto (ASS) e Arriba Superior Época (ASE), e também dois tipos de cacau CCN-51, conhecidos como Cacao Superior Selecto (CSS) e Cacao Superior Corriente (CSC) (Norma Ecuatoriana de Normalizacion 2018). O CCN-51 é um clone de alta produtividade. Até hoje, há quem acredite que o cacau do tipo Arriba, que pertence a outra variedade genética, seja mais desejável. Há diferenças (Rottier et al 2019). Mas hoje, muitos especialistas, inclusive alguns dos produtores mais sofisticados dos EUA, afirmam que o CCN-51 – quando bem tratado – pode produzir amêndoas tão desejáveis quanto qualquer outra variedade.

(31) A norma oficial do governo da República Dominicana (Instituto Dominicano para la Calidad 2019) reconhece três tipos de cacau: grado I permite 15% de violeta e 1% ardósia; grado II permite até 20% de violeta e 3% ardósia. Ambos são considerados "fermentados". O terceiro tipo é sin fermentar e não impõe limite para amêndoas violeta ou ardósia. Segundo uma especialista, tanto grado I como grado II são Hispaniola, enquanto o sin fermentar é Sanchez

Segundo uma planilha mantida pelo Ministério de Agricultura da República Dominicana reportando dados anuais para o período 2016-2021, a diferença de preços (média anual) entre o cacao *Sanchez* e *Hispaniola* pagos ao produtor oscilou na faixa dos 18%, com pico de 29%, em 2017, e com vale de 8%, em 2020, provavelmente devido à queda na demanda causada pela pandemia (República Dominicana 2022b)[32].

DIFERENÇA DE PREÇOS CACAU SANCHEZ X HISPANIOLA
Média mensal móvel 6 meses (Em %)



Fonte: AMZ 2030, com dados da República Dominicana 2022a

(32) Esse número é corroborado por outra publicação do Ministério da Agricultura (Republica Dominicana 2017), com dados para 2016 (54). Uma outra fonte reporta uma diferença de 33% em 2018 (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana 2018, 25). Em 2006-7, a diferença de preços na exportação era ainda maior, quase 60% (Batista 2009, 88). Ver também os preços diários mantidos pelo governo, que indicam uma diferença muito menor (República Dominicana 2022c) mas dois pesquisadores colocaram esses números em dúvida (Berlan e Berges 2013). Uma outra fonte (República Dominicana 2022a), com resolução de dados mensal, mostra que a diferença de preços ao produtor teve média de 18% entre janeiro de 2016 e dezembro de 2022, mas oscilou entre um mínimo de -7% em Março de 2020 e máximo de 44% em Maio de 2018

APÊNDICE 3
PREÇO E QUALIDADE DE CACAU NO BRASIL, INÍCIO DO SÉCULO XX

Na época que o Brasil era grande produtor e exportador de cacau, o produto era classificado em três tipos: *Bahia superior*, *Bahia good fair*, e *Bahia fair fermented*. Qual a diferença de preços entre eles? Esse apêndice descreve os dados que permitem responder essa pergunta.

EM 1916, CONFORME REPORTADO POR UM PERIÓDICO ESPECIALIZADO PUBLICADO EM NOVA YORK, O CACAU *BAHIA SUPERIOR* ERA VENDIDO POR 12 A 12,25 CENTAVOS, O *BAHIA GOOD FAIR* POR 11,25 A 11,75 E O *BAHIA FAIR FERMENTED* POR 10,75 A 11,25 (LOHMEYER 1916, 53). ISSO SIGNIFICA QUE A DIFERENÇA DE PREÇOS ENTRE O CACAU DE MAIOR E O DE PIOR QUALIDADE OSCILAVA ENTRE 7% E 14%

Em Londres no ano seguinte, a diferença entre esses dois tipos variou de 9% a 15% (Vasmer 1917, 53). Em 1924, e quando entregues em Haia (Holanda), o saco de 50 quilos de *Bahia fair* era vendido por 164 a 169 francos, enquanto o *Bahia superior* era vendido por 176 a 180 francos, uma diferença de 4% a 10% (Bondar 1924, 67). Em 1925, uma outra fonte reporta uma diferença de 12% a 18% em 1924, e de 6% a 11% no ano seguinte, considerando os preços em Haia (Boletim de Agricultura 1925, 268).

Por fim, em 1933, e conforme descreve Jorge Amado no romance *"Cacau"*, o tipo *Bahia good* era vendido pelo produtor por $ 10.500 réis, enquanto o *superior* valia $ 12.500 réis, uma diferença de 19% no bolso do produtor (Amado 1933, 12 e 71).

AGRADECIMENTOS

Essa pesquisa teve apoio do Projeto Amazônia 2030 (AMZ 2030), Plano Amazônia, (iniciativa dos bancos Bradesco, Itaú Unibanco e Santander), Instituto Arapyaú, Instituto Humanize e Kawa Capital. Apoio administrativo foi provido pelo Instituto Clima e Sociedade (iCS), Centro de Empreendedorismo da Amazônia (CEA) e a Universidade de Nova York (NYU).

Agradecimentos especiais a Beto Veríssimo, Juliano Assunção, Paulo Barreto, Garo Batmanian, Roberto Haag, Fabio Medeiros e André Chiarini pelas discussões sobre o direcionamento do estudo, Manuele Lima pelo apoio operacional, e Vitor Abner, Diana Gradissimo, Marcelo Dias, Lucas Barrichello e Rafaela Bergamo pela assistência na pesquisa. Agradeço também a Rob Willemsem, Steve Haws, Bob Forcillo, Rebecca Rosemann, Valmir Ortega, Evandro Guimarães, Grazielle Cardoso e César de Mendes por responder inúmeras de minhas perguntas sobre a cacauicultura no Brasil e no mundo. Márcio Sales apoiou algumas das análises quantitativas.

Agradeço a Raul Protázio Romão e Camille Bemerguy pelo apoio no Pará. Sou grato também aos líderes da recém-criada Associação Nacional de Produtores de Cacau que permitiram que eu participasse de muitas de suas discussões iniciais, e aos moderadores e participantes dos grupos Cacau da Transamazônica, Cacau da Amazônia, Cacau Tec, Cacau Tec Tucumã, Amantes do Cacau, Espaço Rural e JSP Cacau, bem como os produtores, técnicos e especialistas e demais membros desses grupos que pacientemente responderam tantas de minhas perguntas.

SALO COSLOVSKY
é Bacharel em Administração Pública pela FGV, mestre em Direito e Diplomacia pela Tufts University (EUA), doutor em Estudos Urbanos pelo Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT) e professor associado da Universidade de Nova York

---

ASSESSORIA DE IMPRENSA
O Mundo Que Queremos
amazonia2030@omundoquequeremos.com.br

Jornalista responsável: Camila Cecílio/O Mundo Que Queremos
Design e Infografia: Marco Vergotti/O Mundo Que Queremos

CONTATO
contato@amazonia2030.org.br
camila.cecilio@omundoquequeremos.com.br

MARÇO 2023

INSTITUIÇÕES PARCEIRAS

AMAZÔNIA
2030
+
infloresta