



1290001073



TCC/UNICAMP F319c

O COMÉRCIO DE ARROZ NO BRASIL

O papel do intermediário no mercado orizícola (1975-1989)

Homero Gottberg Fagundes

Dissertação de bacharelado
(Monografia II) apresentada ao
Instituto de Economia da Unicamp

Orientador: Prof. Bastiaan Philip Reydon

Campinas, 11 de julho de 1990.

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO
INSTITUTO DE ECONOMIA
UNICAMP



AGRADECIMENTOS

Aos servidores da Universidade Estadual de Campinas, em especial os funcionários do Instituto de Economia e do Restaurante Universitário.

Ao professor Bastiaan Philip Reydon, pela firme orientação a este trabalho.

Ao professor Luiz Carlos Guedes Pinto, pelos valiosos comentários.

Ao corpo docente do Instituto de Economia, pelo empenho em transmitir conhecimento.

Aos colegas, pelos debates acalorados sobre o destino deste Brasil.

Aos meus irmãos, Heitor e Helena, pela compreensão.

Aos meus pais, Anne Corinna e Helio, por tudo.

INDICE

LISTA DE TABELAS E GRAFICOS.....	1
INTRODUÇÃO.....	3
Bibliografia citada na introdução.....	4
CAPITULO I: Formas de produção e destino do arroz em casca no Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão.....	7
1.1 A escala de produção.....	8
1.2 Crescimento da aplicação de tecnologia na lavoura orizícola no Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão.....	11
1.3 Destino da produção arroseira: Possíveis causas das mudanças que ocorreram de 1975 para 1980.....	17
1.4 A questão do intermediário.....	20
1.5 A participação do Estado no destino da produção.....	22
1.6 Bibliografia citada no capítulo I.....	23
CAPITULO II: A intermediação mercantil do arroz frente a política de garantia de preços mínimos.....	25
2.1 Breve histórico da Política de Garantia de Preços Mínimos para os produtos agrícolas em geral.....	25
2.1.1 Empréstimos e Aquisições do Governo Federal.....	27
2.2 A política de preços mínimos para o arroz.....	28
2.2.1 Comportamento dos preços reais do arroz (varejo, atacado, mínimo e ao orizicultor).....	30
a) arroz irrigado (agulhinha).....	30
b) arroz de sequeiro (amarelão).....	31
2.3 Consequências da participação dos intermediários no sistema de garantia de preços.....	37
2.4 Bibliografia citada no capítulo II.....	40
CONCLUSÕES.....	43
ANEXO: Considerações sobre os gráficos nos 1 e 2.....	44
BIBLIOGRAFIA.....	47

ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA no.1: Produção, área de colheita e número de estabelecimentos orizicultores que responderam o Censo Agropecuário do IBGE em 1975 e 1980. Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão.....	10
TABELA no.2: Rendimento físico (quilogramas por hectare) nos grupos de área de colheita no RS, GO e MA.....	16
TABELA no.3: Participação percentual de cada grupo no total da área de colheita de arroz	17
TABELA no.4: Uso de tecnologia em percentagem de estabelecimentos e de produção total de arroz. RS, GO e MA.....	18
TABELA no.5: Destino da produção de arroz (em percentagem).....	19
TABELA no.6: Quantidade anual de Empréstimos do Governo Federal (EGF) para o setor orizícola (em mil toneladas). Percentual destinado a cada classe de beneficiário. 1975 a 1981.....	23
TABELA no.7: Volume da produção orizícola, EGFs1 e AGFs concedidos para o arroz entre 1975 e 1989 (BRASIL).....	27
TABELA no.8: Total da produção orizícola, produção de arroz irrigado e de sequeiro (BRASIL).....	44
GRÁFICO no.1: Preços reais do arroz irrigado.1982 a 1988.....	51
GRÁFICO no.2: Preços reais do arroz de sequeiro. 1982 a 1988.....	55

O COMÉRCIO DE ARROZ NO BRASIL

O papel do intermediário no mercado orizícola (1975-1989)

INTRODUÇÃO

O arroz é largamente consumido no mundo todo. Em quase todos os lares brasileiros, este cereal é, ao lado do feijão, a base de muitas refeições (1).

Os três estados que mais contribuem para a oferta orizícola são o Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão. As tendências de cada um em termos de escala de produção e tecnologia aplicada em 1975 e 1980 são analisadas no início do capítulo I.

A partir do item 1.3 passamos a estudar a participação dos diversos agentes comercializadores, dos quais ressaltamos os intermediários. A atuação destes é importante pelo papel que assumem dentro da atual estrutura de abastecimento de arroz no Brasil.

As dificuldades encontradas para comercializar a colheita, que acabaram por levar milhares de agricultores às ruas de Brasília em fevereiro de 1987 (2), são causadas em boa parte pelo esquema de comercialização atual, onde beneficiadores (industriais) e comerciantes intermediários conseguem comprar o

(1) Como exemplo, citamos o caso do estado de São Paulo, onde o gasto com arroz representa mais de 10% da despesa com alimentação nos domicílios. [FIBGE/ENDEF (1979)]

(2) A safra brasileira de grãos 1986/1987 atingiu a marca de 63 milhões de toneladas e mesmo assim milhares de agricultores de todo o Brasil foram às ruas de Brasília (DF), insatisfeitos com a atuação do governo quanto a preços, financiamento e taxas de juros para a agricultura. [DARIANI & VIAPIANA (1987)].

preços baixos dos produtores e revender caro aos consumidores. A intervenção do Estado brasileiro tem sido pouco eficaz para alterar esta situação.

No entanto, poucos orizicultores defendem que o Estado deixe de intervir no mercado. Para a maioria, as políticas de crédito agrícola, em especial a de comercialização, precisam existir para garantir-lhes uma remuneração mínima. Eles acreditam que, sem a política de preços mínimos, a comercialização do arroz se daria em condições ainda mais desfavoráveis para aqueles que o produzem.

A intervenção estatal, tão questionada quanto reivindicada pelos orizicultores, se insere na análise a partir do item 1.5. No capítulo II mostra-se como a ação estatal na compra e venda do arroz não evitou que intermediários "tradicionais" e "modernos" se apropriassem de grande parte do excedente gerado na produção.

O trabalho possui tabelas e gráficos que ajudam a entender o texto. Eventuais falhas são de responsabilidade do autor, que aguarda sugestões e críticas.

Homero Gottberg Fagundes
Campinas, 29 de junho de 1990

Bibliografia citada na introdução

GAMIANI & VIAPIANA

1987 "O campo mostra os dentes para o governo", Revista Veja, São Paulo, Editora Abril, 18 de fevereiro de 1987

FIBGE - FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA

1978 ENDEF - Estudo Nacional da Despesa Familiar, Região II (Estado de São Paulo), vol.1, tomo 2, parte 4.

CAPÍTULO 3

FORMAS DE PRODUÇÃO E DESTINO DO ARROZ EM CASCA NO RIO GRANDE DO SUL, GOIÁS E MARANHÃO.

Este capítulo tem como objetivo delinear as formas predominantes de escoamento da produção de arroz no Brasil, procurando observar as mudanças ocorridas de 1975 para 1980 em termos de estrutura produtiva e destino da produção.

A hipótese central é que a forma de produzir (com maior ou menor escala, com maior ou menor aplicação de tecnologia) tem forte ligação com o destino que terá a produção (se for adquirida por intermediários, pela indústria beneficiadora, pelas cooperativas ou diretamente pelo consumidor final; ou ainda se for consumida no próprio estabelecimento).

Tabela no.1: Produção, área de colheita e número de estabelecimentos orizicultores que responderam o Censo Agropecuário da Fundação IBGE em 1975 e 1980. Rio Grande do Sul, Goiás, Maranhão e BRASIL

	Rio Grande do Sul	Goiás(*)	Maranhão	BRASIL
1975				
Produção(t)	1.876.214	1.100.296	894.166	7.537.589
Colheita(ha)	543.480	1.128.759	614.973	?
Estabelecimentos	173.356	117.129	383.240	?
1980				
Produção(t)	2.249.425	1.337.975	1.026.084	8.086.747
Colheita(ha)	622.142	1.239.017	737.753	5.712.072
Estabelecimentos	123.865	101.826	365.862	1.530.091

(*)Goiás e Tocantins (?) dado não encontrado

Fontes: FIBGE-Censos Agropecuários e FIBGE-Levantamento Sistemático da Produção Agrícola.

Obs.: Os dados referentes a 1985 ainda não haviam sido divulgados quando da realização deste trabalho

Como base de investigação apresentamos os dados do Censo Agropecuário coletados pela Fundação IBGE em 1975 e 1980 sobre volume de produção, área de colheita e número de estabelecimentos orizicultores do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão (as três unidades da federação que mais produziram arroz no Brasil naqueles anos).

Como nos próximos itens trabalharemos basicamente com dados relativos a dados destas três grandezas, fez-se necessário apresentá-las em números absolutos, para mostrar sua real dimensão.

1.1 A escala de produção

A escala de produção influencia o rendimento físico e também a força dos produtores nas negociações com aqueles que adquirem o produto. Neste item confrontaremos o rendimento físico com os diversos grupos de área de colheita, observando inicialmente a Tabela no 2.

Tabela no.2: Rendimento físico (quilogramas por hectare) dos grupos de área de colheita no Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão em 1975 e 1980.

	Rio Grande do Sul	Goiás	Maranhão
1975			
Menos de 10 ha.	1.810	1.080	1.460
De 10 a menos de 100 ha.	3.690	990	1.360
De 100 a menos de 500 ha.	3.960	850	1.380
500 ha. a mais	3.810	790	-
média geral(±)	3.450	980	1.450
1980			
Menos de 10 ha.	1.923	1.090	1.481
10 a menos de 100 ha.	3.704	1.127	1.150
100 a menos de 500 ha.	3.875	1.050	1.013
500 ha. a mais	3.874	1.005	1.000
média geral (±)	3.615	1.080	1.391

(+) média ponderada pela participação de cada grupo na produção - vide Tabela no. 3.

Fonte dos dados brutos: FIBGE-Censos Agropecuários de 1975 e 1980.

-Elaboração desta Tabela e seguintes (até Tabela no.51): dados de 1975: Dina BURNIER (1980); dados de 1980: o autor

Tabela no.3: Participação percentual de cada grupo no total da área de colheita de arroz e no total da produção. Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão. Anos de 1975 e 1980.

	Rio Grande do Sul		Goiás		Maranhão	
	área	prod.	área	prod.	área	prod.
1975						
Menos de 10 ha.	18,9	9,9	32,1	35,5	91,8	92,3
10 a menos de 100 ha.	30,9	33,0	39,7	40,1	7,8	7,3
100 a menos de 500 ha.	38,5	44,1	22,8	20,0	0,4	0,4
500 ha. a mais	11,7	13,0	5,4	4,4	-	-
1980						
Menos de 10 ha.	10,8	5,7	23,0	23,2	76,1	81,1
10 a menos de 100 ha.	28,7	29,4	33,9	35,4	16,1	13,3
100 a menos de 500 ha.	42,6	45,7	31,3	30,5	4,9	3,5
500 a mais	17,9	19,2	11,7	10,9	2,9	2,1

Fonte: FIBGE - Censos Agropecuários de 1975 e 1980

Como se observa, os três estados apresentaram rendimentos físicos diferentes. Os dados de 1980 (que não diferem significativamente dos de 1975) mostram o Rio Grande do Sul como tendo um rendimento físico muito mais elevado que Goiás e Maranhão no total e em todos os grupos de área de colheita.

As características econômicas, geográficas e tecnológicas peculiares à algumas regiões parecem ser fator importantes na obtenção de um rendimento mais elevado. Os arrozais gaúchos, por exemplo, são provenientes de várzeas e áreas sob irrigação e apresentaram um rendimento muito superior aos seus congêneres de áreas de cerrado ("no seco").

A escala de produção inegavelmente teve algum efeito sobre o rendimento mas, ao que parece, o resultado teve sinal trocado no Maranhão. Enquanto no Rio Grande do Sul os arrozais de maior rendimento físico possuíam 100 hectares ou mais no

Maranhão as áreas menores de 10 hectares é que renderam melhor tanto em 1975 como em 1980.

Na análise horizontal (por grupo de área de colheita) podemos observar que a orizicultura de **Goiás** apresentou índices muito baixos e só rendeu um pouco mais que a maranhense nos grupos de área de 100 a menos de 500 hectares. Levando-se em conta que o percentual deste estrato foi de apenas 22,8% de toda a área de colheita de arroz em 1975, subindo para 31,3% em 1980 (vide Tabela no.3), pode-se pensar neste aumento de escala como algo incapaz de influir positiva ou negativamente sobre o rendimento da lavoura arrozeira. Ou seja, os arrozaes goianos, que são em média maiores que os do **Rio Grande do Sul** e **Maranhão**, não obtiveram, na média, ganhos ou perdas significativas ao aumentar de escala.

No **Maranhão** as lavouras pequenas alcançaram uma taxa de rendimento físico razoável, equidistante do bom resultado obtido no **Rio Grande do Sul** e do resultado ruim apresentado pelas lavouras de **Goiás** de igual dimensão.

Na análise vertical (por estados), confrontaremos dados expostos nas Tabelas nos. 2 e 3 para delinear até que ponto existe relação entre a escala de produção e o rendimento físico.

Em 1980, 10,8% da área de colheita no **Rio Grande do Sul** situava-se em lavouras menores do que 10 hectares. Estas, no entanto, colheram apenas 5,7% do arroz produzido no estado, ocupando uma posição inferior à observada em 1975, quando cultivaram 10,9% da área de colheita e produziram 9,9% do total.

Os três grupos de área de mais de 10 hectares tiveram

uma participação maior em termos de produção do que em área de colheita. O estrato de área de 500 hectares, a mais onívoro, resultou equivalente em termos de rendimento (17,9% da área de colheita e 19,2% da produção de 1980, com rendimento físico de 3.874/ha) ao estrato de 100 a menos de 500 hectares (42,6% da área de colheita e 45,7% da produção, com rendimento físico de 3.875 kg/ha), indicando um certo limite aos ganhos de escala que o cultivo de arroz proporcionou no **Rio Grande do Sul**. Esta situação fica evidente observando-se a Tabela no.2, onde se constata que a partir do grupo de área de colheita de 10 a menos de 100 hectares o rendimento físico é basicamente o mesmo, proporcionando retornos em termos de produção quase iguais para qualquer dimensão de lavoura.

Nos outros dois estados (**Goiás** e **Maranhão**) a situação é diferente, com arrozaes de menor porte obtendo maior rendimento por hectare do que os de grande área de colheita (vide Tabela no.2).

Em **Goiás** o aumento do tamanho médio das lavouras (área total de colheita dividida pelo número de estabelecimentos orizicultores), passando de 9,64 hectares em 1975 para 12,17 hectares em 1980, praticamente não teve reflexos no rendimento físico, já que as lavouras menores continuaram participando com uma percentual em termos de produção muito próximo ao percentual em termos de área de colheita total. O grupo de área que apresentou maior rendimento físico em 1980 foi o de 10 a menos de 100 hectares, ultrapassando o grupo de menos de 10 hectares. De qualquer forma, o aumento do tamanho dos arrozaes goianos não reverteu a situação de baixíssimo rendimento físico, se comparado

ao rendimento das lavouras gaúchas.

No Maranhão, onde o tamanho médio das lavouras quase não se alterou (passando de 1,6 hectare para 2 hectares), as lavouras de menos de 10 hectares continuaram vendendo melhor. Observa-se que mesmo cedendo 15,7 pontos percentuais de área de colheita total para outros estratos de área, as lavouras pequenas perdem apenas 11,2 pontos em termos de produção de 1975 para 1980. Na Tabela no.3 vê-se que em 1975 as lavouras de menos de 10 hectares participavam com a quase totalidade da área de colheita (91,1%) e da produção (92,3%). Em 1980 as lavouras menores reduzem sua participação na área de colheita, que cai para 76,1%, mas o montante produzido cai menos, ficando em 81,1%. As lavouras pequenas, portanto, aumentaram seu rendimento físico mais do que as lavouras médias e grandes. Estas, no entanto, aumentaram sua participação na área de colheita total e no volume produzido (vide Tabela no.3).

Uma possível explicação para a ocorrência desta situação na estrutura de produção maranhense (perdas de rendimento decorrentes de aumento na escala) pode ser encontrada em MÁLUF (1977). Este autor menciona o fato das lavouras pequenas estarem sempre se deslocando para áreas "de fronteira", mais férteis por nunca terem sido cultivadas, fazendo com que os eventuais ganhos de escala que as lavouras maiores possam obter não sejam motivação suficiente para muitos orizicultores ampliarem suas áreas de cultivo.

Seguindo este raciocínio, a manutenção da produção em pequena escala é viável pelo baixo custo requerido pelo cultivo.

que já proporciona um rendimento físico razoável. Mas como o número de lavouras grandes no Maranhão continua crescendo, tudo faz crer que mesmo com rendimento físico razoável, os arrozaes menores estão com os dias contados.

Concluimos que a escala de produção tem influência sobre o rendimento físico, mas este não é o único fator a ser considerado pelo orizicultor para determinar que tamanho de área será semeado.

1.2 Crescimento da aplicação de tecnologia na lavoura orizícola no Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão

A Tabela no.4 mostra a porcentagem de estabelecimentos que aplicam determinada tecnologia (sementes selecionadas ou sementes comuns, irrigação, defensivos ou adubação) e a percentual da produção total de arroz que foi obtida com a utilização destas tecnologias. Observe-se que os números apresentados para cada tecnologia dizem respeito à sua aplicação de forma isolada ou conjunta.

Os dados a seguir mostram que a aplicação de tecnologia nas lavouras do Rio Grande do Sul foi intensa, sendo quase todo o arroz produzido em estabelecimentos que aplicaram no mínimo um tipo de tecnologia moderna (3) nas suas plantações. Dois dados, no entanto, chamam mais a atenção: o crescimento da utilização de sementes selecionadas em 1980 (88,0 % da produção) em comparação

(3) não se considera sementes comuns como tecnologia moderna

com 1975 (65,8%), passando a ser empregadas tanto quanto os demais tipos de tecnologia moderna (irrigação, defensivos e adubação) e o crescimento do número de estabelecimentos que passaram a aplicar pelo menos um tipo de tecnologia mais avançada.

Tabela no.4: Uso de tecnologia em percentagem de estabelecimentos e de produção total de arroz. RS, GO e MA.

	Rio Grande do Sul		Goiás		Maranhão	
	estab.	prod.	estab.	prod.	estab.	prod.
1975						
Sementes selecionadas	7,0	65,8	5,6	19,9	3,1	4,0
Sementes comuns	93,0	34,2	94,4	80,1	96,9	96,0
Irrigação	12,5	94,6	0,0	0,8	0,0	0,0
Defensivos	9,3	74,6	31,5	48,9	6,0	8,1
Adubação	14,6	87,1	19,8	50,7	0,0	0,0
1980						
Sementes selecionadas	9,7	88,0	15,4	61,6	0,8	5,9
Sementes comuns	90,2	12,0	84,6	38,4	99,1	94,1
Irrigação	16,9	97,5	0,1	2,1	0,0	0,1
Defensivos	14,5	87,4	45,2	72,5	13,9	24,9
Adubação	27,7	95,3	35,6	79,6	0,2	5,7

obs: onde consta 0,0 leia-se valor menor do que 0,05.

Fonte: FIBGE - Censos Agropecuários de 1975 e 1980.

No caso da adubação, mais de um quarto dos orizicultores se convenceram da utilidade de adubar a lavoura mesmo arcando com maiores custos de produção. Os defensivos foram adquiridos junto ao setor industrial por um contingente maior de produtores de arroz em 1980, tendo sido aplicados em 87,4% da produção. Mas a irrigação foi a mais utilizada (97,5% da produção de 1980 foi originada em lavouras irrigadas).

Irrigação, defensivos e sementes selecionadas foram utilizados por um número ainda reduzido de estabelecimentos, mas estes foram responsáveis por grande parte da produção (vide Tabela no.4). Tudo indica que quando o objetivo não era o consumo do arroz no próprio estabelecimento (vide Tabela no.5. à pág.16)

e sim sua comercialização, a aplicação de tecnologias modernas foi prática corrente entre os orizicultores.

Em **Goiás** as mudanças foram fortes, com a ampliação do número de estabelecimentos que utilizaram tecnologia moderna em suas lavouras de arroz. O uso de sementes selecionadas pulou de 5,6% do total de estabelecimentos em 1975 para 15,4% em 1980 e 61,6% da produção obtida em 1980 foi proveniente de lavouras que usaram este tipo de semente, bem mais que os 19,9% de 1975.

A aplicação de defensivos e a adubação da terra foram feitas de maneira ostensiva, sendo que o uso isolado ou conjugado de defensivos foi mais comum entre os estabelecimentos orizicultores goianos. Em termos de produção resultante a adubação foi mais eficiente, o que não quer dizer necessariamente que adubar o campo a ser semeado proporcione um rendimento físico maior que aplicar defensivos.

Uma diferença fundamental em relação ao **Rio Grande do Sul** é a quase inexistente irrigação das lavouras em **Goiás**. Ao contrário do que poderia indicar, não nos parece ser a falta de capital (próprio ou de terceiros) para a compra de equipamentos, já que o investimento em outras tecnologias está em boa monta. Tudo indica que são problemas de natureza geográfica (condição desfavorável do solo, falta de recursos hídricos - mananciais - em volume suficiente, etc) que obrigam o arroz goiano a ser "de sequeiro", forma de produção que até o momento vem obtendo rendimento físico bem inferior ao "irrigado" (vide Tabela no.2).

O **Maranhão** foi o que menos alterou a forma de produzir seu arroz, mantendo-se em um patamar de baixa utilização de



tecnologia moderna. Se a aplicação de defensivos aumentou, passando de 6,0% para 13,9% dos estabelecimentos e de 8,1% para 24,9% da produção total. Os outros tipos de tecnologia foram utilizados por muito poucos orizicultores, ocorrendo inclusive a queda do percentual de estabelecimentos que plantavam com sementes selecionadas, passando de 3,4% em 1975 para 0,8% em 1980. Novamente surge como explicação a utilização de áreas de fronteira recém desmatadas, como foi mencionado no final do item 1.1, que desestimulam a implantação em ritmo acelerado das novas tecnologias em lavouras de arroz no Maranhão.

Iremos perceber como a estrutura de produção ainda vigente no Maranhão está atrapalhando um processo já em franco andamento no Rio Grande do Sul e em Goiás, que é o da produção voltada quase que exclusivamente para a venda a grandes centros consumidores.

Mas certamente não é o razoável rendimento físico dos pequenos arrozeais maranhenses o único impedimento à integração dos mesmos a uma sistemática de comercialização capitalista. Como veremos no item a seguir, o Maranhão parece caminhar desligado do que ocorre no cerrado goiano e no sul do país, onde os agricultores têm procurado se envolver mais diretamente com a venda de sua produção e na compra de matérias-primas e equipamentos industrializados. Para MALUF (1988:84) esta situação é a resistência final de um esquema de produção anacrônico fadado a desaparecer. No entanto, a visão que temos é que o perfil tecnológico da orizicultura maranhense pouco mudará enquanto os grandes capitalistas comerciais (atacadistas, donos de supermercado, etc), industriais (beneficiadores e empacotadores)

e o próprio Estado (através de políticas de crédito para investimento adequadas) não dotarem o Maranhão de melhor infraestrutura de comercialização, criando o interesse nos próprios agricultores em se integrar a um mercado nacional.

Portanto, rendimento físico nem sempre se associa com tecnologia moderna, mas esta é aplicada cada vez mais na orizicultura. Tudo para que o arroz possa ser comercializado no exigente mercado consumidor das cidades brasileiras.

1.3 Destino da produção arrozeira: Possíveis causas das mudanças que ocorreriam de 1925 para 1980.

O destino da produção de arroz é, em grande parte, decidido após efetuada a colheita (4), mas os diversos agentes econômicos que se envolvem neste processo já estão praticamente definidos antes mesmo da primeira saca ser colhida. A forma de escoamento do produto depende bastante de como produtores, comerciantes e industriais se relacionam e estabelecem o quinhão de cada um na renda gerada.

Neste item nossa atenção está voltada para o destino da produção em termos físicos (em toneladas), estabelecendo uma base de comparação ao destino da produção com as variáveis já observadas nos itens anteriores; escala de produção, rendimento físico e tecnologia aplicada. A questão do preço do produto, tanto o que é pago ao agricultor quanto aos comercializadores da safra, é discutida no capítulo II.

(4) Eventualmente uma parte pode ser negociada antes, através do IRGÁ no Rio Grande do Sul, a Bolsa de Cereais de São Paulo, etc.

Parece-nos óbvio que os diversos interessados em comprar o produto querem obter a maior parte possível da renda gerada na lavoura, mesmo que isto signifique pauperizar os produtores ou subordinar os comerciantes de menor porte. Nesta luta pela apropriação do excedente não adianta simplesmente produzir mais: os agricultores precisam de força para exigir preços maiores para o arroz produzido e menores para os insumos adquiridos.

Apresentaremos agora uma Tabela que mostra "em que mãos" foi entregue a produção em 1975 e 1980 no Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão, verificando a participação de cada tipo de agente (o próprio estabelecimento, cooperativas, indústrias, intermediários e consumidores que compram o arroz diretamente com o produtor) na aquisição inicial do arroz em casca.

Tabela no.5: Destino da produção de arroz (em porcentagem) nos estados do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão - 1975 e 1980

	Rio Grande do Sul %	Goiás %	Maranhão %
1975			
Consumido no estabelecimento	4,3	6,0	15,4
Entregue à cooperativa	27,3	1,6	0,6
Entregue à indústria	29,9	6,7	1,3
Entregue ao intermediário	36,2	82,3	82,3
Venda direta ao consumidor	1,9	3,3	0,3
Sem declaração	0,4	0,1	0,1
1980			
Consumido no estabelecimento	2,0	8,4	16,2
Entregue à cooperativa	35,6	5,4	1,8
Entregue à indústria	41,9	17,5	9,8
Entregue ao intermediário	18,9	63,3	69,8
Venda direta ao consumidor	1,4	4,8	2,1
Sem declaração	0,2	0,5	0,2

Fonte: FIBGE - Censos Agropecuários de 1975 e 1980.

A análise horizontal da Tabela no.5 nos indica que a produção consumida no próprio estabelecimento (direcionada para a

de pequenos orizicultores descapitalizados e sem acesso ao crédito. A escala de produção e a aplicação de tecnologia pelos produtores estão diretamente relacionadas com a condição que mesmos em negociar preços melhores com os comerciantes. Já que buscou ampliar o rendimento das lavouras e a produtividade da mão-de-obra empregada como forma de reduzir o custo unitário de produção, o orizicultor médio ou grande exige um preço-base alto o suficiente para, no mínimo, cobrir os altos custos de aplicação de tecnologia em lavouras de maior área. É via de regra o volume de produção que consegue ofertar tem relação direta com seu poder de barganha junto aos comerciantes.

A produção agrícola em bases capitalistas traz como quase exigência, apontada por MALUF (1982), o aporte de recursos mínimo bem maior do que se trabalhassem em bases tradicionais. A divisão do excedente se modifica, ficando a disputa maior entre os produtores agrícolas de grande porte, os atacadistas e os capitalistas industriais. Como veremos a seguir, a definição do que seja intermediário sofre mudanças dependendo do contexto. No Rio Grande do Sul e em Goiás apenas subsiste de forma visível a intermediação mercantil tradicional em média e grande escala. Já no Maranhão a produção é escoada através de uma série de agentes, constituindo-se em um sistema de comercialização bastante ramificado (o produto passa por várias mãos antes de chegar ao consumidor final).

agricultores mais de 60% da produção.

Verticalmente, observa-se que a estrutura de comercialização só se alterou no Rio Grande do Sul, onde em 1980 os montantes entregues à indústria e à cooperativa superaram o entregue ao intermediário, ao contrário do que ocorreu em 1975.

Em Goiás verificou-se uma tendência de queda do percentual da produção destinada ao intermediário. No entanto, esta foi insuficiente para que o intermediário perdesse a condição de líder entre os diversos agentes compradores. De qualquer forma, ao adquirirem 23% da produção em 1980, as indústrias e as cooperativas goianas sinalizaram para uma mudança de posição no futuro.

O Maranhão apresentou maiores resistências em abrir espaços para o escoamento direto da colheita via indústria ou cooperativa. Ao que parece, o fato mais significativo foi a indústria ter aumentado para quase 10% sua participação às custas de uma redução na parte do intermediário (vide Tabela no.5). Mesmo assim, este é responsável pela manutenção do sistema de escoamento em moldes tradicionais.

A redução da participação do intermediário no mercado de arroz, em contrapartida ao crescimento das cooperativas e das indústrias como adquirentes do arroz diretamente junto ao produtor, já se desenhava como tendência para os anos oitenta. Porém caminhou de modo diverso nos três estados e se encontra em níveis diferentes, a ponto do Rio Grande do Sul estar muito mais avançado neste processo.

Esta diferença está relacionada com a capacidade de investir e obter lucro, algo até mesmo inconcebível para milhares



subsistência do produtor) é significativamente maior no Maranhão do que em Goiás e no Rio Grande do Sul. As cooperativas já tinham comprado mais de um terço do arroz produzido em seu estado em 1980, enquanto em Goiás e no Maranhão quase não existia esta forma de escoamento. A indústria praticamente comanda, ao lado das cooperativas, todo o destino da produção. Comparada com Goiás e Maranhão, a indústria do Rio Grande do Sul (beneficiadora e empacotadora de arroz) já se inseriu com muito mais força no processo de escoamento da produção. Mas Goiás e Maranhão também sentiram a força da indústria, que passou a se interessar pela compra direta do produto a partir desta época.

A produção entregue ao intermediário constituiu-se em um caso à parte. Se considerarmos intermediário apenas como representante do capital comercial de forma exclusiva, podemos dizer que efetivamente o Rio Grande do Sul já desvinculou praticamente toda a sua produção arizícola daqueles que foram considerados como "mal necessário" pelo próprio governo por apenas encarecerem o produto sem contribuir para o seu processamento. No entanto, HALUF (1988:176) afirma que muitos dos chamados industriais do arroz são, na verdade, atacadistas que também beneficiam ou empacotam o cereal para usufruir os incentivos fiscais.

Assim sendo, podemos afirmar que mesmo no Rio Grande do Sul o capital comercial ainda adquire boa parte da produção, só que de forma diferente (não-tradicional). Quanto a Goiás e Maranhão percebe-se de imediato como os intermediários tradicionais dão as cartas no mercado, negociando com os

1.4 A questão do intermediário

Intermediário foi definido por FERREIRA (1975:76): simplesmente como o "negociante que exerce suas atividades colocando-se entre o produtor e o consumidor"

Ou seja, é um comerciante que apenas compra o arroz nas fazendas para revendê-lo às usinas de beneficiamento. Conforme o poder de barganha que tenha na negociação direta com produtores e industriais, conseguirá maior ou menor receita com este trabalho.

Poder-se-ia pensar em uma malha de pequenos intermediários, comprando e vendendo o arroz entre si, cada um apropriando-se de parte do excedente gerado, enquanto o produto vai lentamente se aproximando da panela do consumidor. Esta concepção está bem próxima do que ocorre no Maranhão, onde a oferta do produto é, em sua maioria, originária de pequenos estabelecimentos que cultivam o arroz de maneira rudimentar. Os agricultores, sem recursos financeiros para organizar o envio da produção diretamente aos grandes centros, ficam à mercê de pequenos negociantes (açambarcadores). Estes compram o arroz por preço baixo e a revendem com largas margens de lucro.

O esquema de escoamento tradicional da produção orizícola é o caso típico da grande influência que os intermediários pequenos e médios podem ter sobre o preço dos produtos agrícolas. Quando os produtores são desinformados e a produção é extremamente pulverizada entre milhares de pequenasavouras, fica difícil proteger a renda dos mesmos.

BURNIER (1980) aponta os barraqueiros e bodegueiros como aqueles que, no Maranhão, centralizam esta produção, comprando-a

por preços baixos e revendendo-a para outros intermediários por um preço maior. O quanto este último é maior vai depender do poder de negociação de ambas as partes.

O produto passa assim por uma série de etapas de comercialização até chegar à agroindústria e à rede varejista do Nordeste brasileiro (principal mercado consumidor do arroz maranhense).

Em Goiás o processo de comercialização também continua passando pelas mãos de intermediários tradicionais. Mas existe a clara dificuldade de se averiguar, apenas pelos dados apresentados, a real condição deste agente. Afinal, se os estabelecimentos orizicultores goianos possuem, em média, uma escala de produção muito superior à dos maranhenses, podem alterar a correlação de forças na hora de negociar preço com os comerciantes.

BESKOW (1981:215) afirma que no Rio Grande do Sul a relação de produtores e varejistas com intermediários tradicionais está em vias de extinção. Para este autor, a orizicultura gaúcha passa por um processo de integração vertical da produção, tanto "para cima" - grandes usinas de beneficiamento vendendo seu produto diretamente para as redes de supermercado - como "para baixo" - beneficiadores tendo produção própria de arroz, em terras próprias ou arrendadas. Não se discute mais qual é o porte dos intermediários mercantis e sim se mesmo os de maior porte (grandes atacadistas) vão sobreviver a tais investidas.

Profundamente capitalizada, a orizicultura gaúcha tem caminhado para o desligamento de "atravessadores" e a vinculação direta com as usinas beneficiadoras controladas pelos produtores.

ou industriais, negociando preços em melhores condições. Tabela indica que as cooperativas e os beneficiadores passaram a cumprir o papel dos intermediários, nem sempre com vantagens para os pequenos produtores.

O intermediário passou a ser confundido com o próprio produtor ou industrial, mas os lucros com a comercialização continuam maiores que os apropriados pelo setor produtivo. Mas o orizicultor foi quase sempre excluído dos negócios e o preço do arroz ao consumidor não sofreu redução significativa. (vide item 2.2.1).

1.5 A participação do Estado no destino da produção

O Estado brasileiro tem atuado diretamente na comercialização orizícola, supostamente para regular a oferta e incentivar a produção.

O mecanismo utilizado para efetivar esta proposta foi (e ainda é) a PGPM - Política de Garantia de Preços Mínimos, que é basicamente a garantia de que os preços ao produtor não cairão abaixo de uma patamar mínimo. Para garantir o cumprimento desta política estabeleceu-se para os agricultores uma linha de crédito exclusiva, os **Empréstimos do Governo Federal-EGF** (que veremos com mais detalhes no capítulo II). Mas, devido às pressões bem sucedidas dos beneficiadores, as autoridades governamentais resolveram permitir o acesso destes aos EGF. Esta situação persiste até hoje, como pode-se ver pela Tabela no.e.

Tabela no.6 Quantidade Anual, em mil toneladas, de Empréstimos do Governo Federal (EGF) para o Setor Agrícola. Percentual aos Empréstimos Destinado a cada classe de Beneficiários (Produtores, Cooperativas e Outros). BRASIL, 1975 A 1981.

ANO	EGF (1000 ton)	%EGF PROD	%EGF COOP	%EGF OUTROS(*)
1975	904,2	50,1	13,8	35,4
1976	1.927,6	61,3	15,9	22,9
1977	1.348,5	46,3	24,3	29,5
1978	780,9	29,8	23,3	47,0
1979	842,3	31,8	23,5	44,7
1980	1.461,7	66,0	22,3	11,6
1981	1.374,1	51,9	31,2	17,0

FONTE: CFP - ANUÁRIOS ESTATÍSTICOS DE 1975 A 1982

(*) Beneficiadores, exportadores e importadores de arroz.

Esta decisão fortaleceu a posição dos intermediários em geral, pois muitos já haviam montado usinas de beneficiamento para dar uma fachada de indústria aos seus negócios.

Com isso, a PGM tornou-se pouco eficaz para alterar a estrutura de comercialização de arroz. Pelo contrário, acabou contribuindo para que o escoamento ainda seja, em grande parte, centralizado pelo intermediário-beneficiador tradicional.

1.6 Bibliografia citada no capítulo I

BESKOW, Paulo Roberto;

1981 Evolução e situação atual da economia do arroz no Rio Grande do Sul. ESALQ-Piracicaba, tese de doutorado, pág.215 .

BURNIER, Diva Maria de Faria;

1980 Estudo comparativo da produção de arroz no Maranhão, em Goiás e no Rio Grande do Sul, dissertação de mestrado, ESALQ-Piracicaba.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda;

1975 Novo Dicionário da Língua Portuguesa, 1a. edição, Nova Fronteira, pág.781 .

FIEGE - FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA.

1975 Censo Agropecuário (Estados do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão).

1980 Censo Agropecuário (Estados do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão).

BALUF, Renato Sergio Jamil;

1977 A expansão do capitalismo no campo: o arroz no Maranhão. dissertação de mestrado, Campinas.

1980 Algumas questões teórico-metodológicas no estudo da comercialização agrícola, Campinas.

1988 "Um mal necessário" - comercialização agrícola e desenvolvimento capitalista no Brasil, tese de doutorado, UNICAMP, Campinas.

CAPÍTULO II

A INTERMEDIACÃO MERCANTIL DO ARROZ FRENTE A POLÍTICA DE GARANTIA DE PREÇOS MÍNIMOS.

2 - Breve histórico da Política de Garantia de Preços mínimos para os produtos agrícolas em geral.

O primeiro registro de intervenção efetiva no mercado agrícola por parte do setor público para sustentar os preços ao produtor foi a política de valorização do café. Implantada em 1906 pelo governo paulista, este instrumento de sustentação de preços encampado e mantido pelo governo federal até os anos vinte.

A partir de 1945 começou a funcionar a CFP - Comissão de Financiamento da Produção, atual Companhia de Financiamento da Produção, criada através do Decreto-Lei no.5212 de 21/01/1940. Através da CFP foram estabelecidos, "pela primeira vez, preços mínimos para o arroz, feijão, milho, soja, amendoim e girassol" (DELGADO(1978:14)3).

No entanto, o início das operações com garantia de preços mínimos se deu apenas em 1951, quando a lei 1.500 (19/12/51) traçou as diretrizes desta nova política. Cabe ressaltar a orientação de que "os beneficiários são (...), de preferência, os produtores ou suas cooperativas" (DELGADO(1978)3 e a abertura da possibilidade de financiamento e aquisição de parte da safra pelo governo federal, tendo como base o preço mínimo fixado.

Conforme relata DELGADO (1978), entre 1952 e 1962 o

W
E
C
C
C
C
C

valor das aquisições do governo esteve quase sempre abaixo de 1% na renda interna gerada na agricultura. A aplicação de recursos concentrou-se no algodão, sendo irrisória a participação dos produtos alimentares (arroz, milho, feijão e mandioca) (pág.17). Além disso, este autor afirma que "há fortes indícios (...) que apontam ter sido a política de preços mínimos utilizada durante o período em foco (...) como instrumento de proteção de interesses de beneficiadores e intermediários agrícolas" (pág.18).

Os anos sessenta iniciaram-se com grave crise de abastecimento, marcando uma nova fase da PGPm. A deterioração dos termos de troca entre o setor agrícola e setor industrial ocorreu com a anuência do governo federal, que estava interessado no fortalecimento deste último (pág.18).

A falta de estímulo ao agricultor levou a sucessivas crises de abastecimento durante o primeiro quinquênio dos anos sessenta, com os preços agrícolas tendendo a subir acima do índice de inflação.

Tentou-se então (entre 1962 e 1966) intervir na comercialização de produtos agrícolas de maneira "puramente circunstancial, refletindo preocupações de curto prazo com respeito ao abastecimento do mercado interno" (pág.19).

Em 1962 a lei delegada no.2/62 estabeleceu o amparo na comercialização apenas a produtores rurais e suas cooperativas, visando retirar da PGPm "um poderoso grupo de empresários ligados ao ramo de beneficiamento e intermediação de produtos agrícolas" (pág.22). No entanto, o lobby destes últimos conseguiu fazer com que já em 1963 fosse aberto um precedente para beneficiadores de produtos agrícolas (Lei no.4303/63), incluindo-os na PGPm se

assumissem o compromisso de pôr parte de sua capacidade instalada à disposição dos produtores rurais. Foi regulamentado posteriormente um preço mínimo para o produto beneficiado, que se seria pago se o preço mínimo para o produto "em casca" tivesse sido pago ao agricultor.

Esta lei nunca foi respeitada. Os armazéns e máquinas das usinas de beneficiamento não foram utilizadas pelos produtores nem o pagamento do preço mínimo ao beneficiador ficou sujeito ao efetivo pagamento do preço mínimo ao produtor.

A partir de 1966 novas modificações foram introduzidas, como a inclusão dos intermediários no amparo da PGPB, a "extensão dos financiamentos da política ao beneficiamento, acondicionamento e transporte dos produtos agrícolas, etc" (pág.22) e o zoneamento de preços (5).

Desde então, a PGPB não foi mais alterada em sua essência, consolidando a utilização de seus instrumentos tanto por produtores como por beneficiadores.

2.1.1.1 Empréstimos e Aquisições do Governo Federal

O EGF (Empréstimo do Governo Federal) constitui-se em um crédito que permite aos agricultores comercializar a colheita sem ter que entregá-la para o primeiro ofertante.

Nos meses posteriores à colheita (safra) o preço costuma cair (em termos reais), e apenas aqueles que conseguem financiamento para estocar parte da produção não se sujeitam a

(5)Estabelecimento de preços mínimos líquidos - sem deduções referentes ao custo de fretes, despesas fiscais e outros [vide também DELGADO (1989)]

vender tudo a preços irrisórios. O EGF, portanto, destinar-se-ia mais ao produtor descapitalizado, sem condições de obter preço razoável por seu produto junto aos agentes comercializadores privados (intermediários, beneficiadores e cooperativas).

Ao tomar um EGF, o agricultor tem sua colheita penhorada junto à instituição financeira que o concedeu. Caso o tomador não consiga vendê-la a preço maior que o fixado pelo governo, este a compra através de AGF (Aquisição do Governo Federal). É com estes instrumentos que se procura cumprir com os objetivos básicos de toda a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) que são a "melhoria dos preços aos produtores, [a] estabilização de preços dentro do ano e [a] redução de preços via redução do custo do transporte do produto no tempo, em função do subsídio" (MOLLO (1983:18)). Analisaremos a seguir se estas metas foram alcançadas no caso do arroz.

2.2 A política de preços mínimos para o arroz

Procuraremos agora delinear e analisar os resultados da PGPM no escoamento da produção orizícola. MOLLO (1983:44) conclui que, para a agricultura de modo geral, a participação de beneficiários e industriais é injustificável. O que se pretende neste item é verificar se esta conclusão se aplica para o arroz e em que medida a PGPM influuiu na manutenção e/ou transformação do processo de comercialização deste produto agrícola.

Criada décadas antes, a PGPM foi usada de maneira ofensiva no setor orizícola durante os últimos quinze anos, sendo que na década de oitenta o governo chegou a financiar mais de trinta por cento da produção anual e adquirir mais de vinte

por cento da mesma (vide Tabela no.7).

Tabela no.7 Volume de Produção, EGFs e AGFs Concedidos Para o Arroz entre 1975 E 1989 (BRASIL).

ANOS	PRODUÇÃO (1000 t)	E G F (1000 t)	EGF/Prod %	A G F(**) (1000 t)	AGF/Prod %
1975	7.782	904,2	11,6	3,1	0,04
1976	9.757	1.927,6	19,8	649,3	6,7
1977	8.994	1.348,6	15,0	1.195,2	13,3
1978	7.296	780,9	10,7	156,1	2,1
1979	7.595	842,3	11,1	110,9	1,5
1980	9.776	1.461,7	15,0	369,7	3,8
1981	8.228	1.370,7	16,7	800,0	9,7
1982	9.734	1.751,4	18,0	793,3	7,5
1983	7.741	2.009,0	26,0	501,1	6,5
1984	9.027	940,9	10,4	664,5	7,4
1985	9.024	1.773,2	19,7	1.499,	16,6
1986	10.374	1.949,6	18,8	1.660,1	16,0
1987	10.419	3.156,7	30,3	2.837,4	27,2
1988	11.806	3.651,1	30,9	2.256,1	19,1
1989(*)	10.999	2.392,7	21,8	784,1	7,1

* ate 10/09/89 (**) inclui pequena parcela de arroz importado

Fontes:

PRODUÇÃO: 1975 a 1983, exceto 1980: CFP-Anuarios Estatísticos

1980: IBGE-Censo Agropecuário.

1984 a 1988: IBGE-Levantamento Sistemático da

Produção Agrícola

1989: Bolsa de Cereais de São Paulo apud Revista GUIA RURAL (dez/1989).

E.G.F.: 1975 a 1985: CFP apud Centro de Conjuntura - IE-UNICAMP

1986 a 1989: CFP-Informativos SUNOP

A.G.F.: 1975 a 1984: CFP apud Centro de Conjuntura - IE-UNICAMP

1985: BUAINAIN, Antonio Marcio (1986)

1986 a 1989: CFP-Informativos SUNOP

O montante de empréstimos contratados que se converteram em aquisições pelo governo federal variou de ano para ano, dependendo basicamente do número de orizicultores que conseguiram satisfazer as exigências da CFP para ter acesso ao EGF e de como se comportou o preço ao nível do produtor.

Se garantisse preço maior que o custo de produção aos orizicultores, o governo poderia todo ano adquirir uma parcela da produção para formar estoques reguladores. Estes constituem, no

práticos . O principal instrumento que o Estado tem para manter estáveis a oferta e os preços do cereal.

Como consequência, os ganhos decorrentes da intermediação mercantil ficariam mais restritos. Afinal, garantido o preço mínimo na ponta da produção e estabilizada a oferta de arroz, a margem de lucro dos intermediários estaria limitada pela rigidez do preço pago ao orizicultor e do recebido do consumidor.

De modo geral, isto não ocorreu. Se observarmos os gráficos nos 1 e 2, veremos de pronto a oscilação e o grande diferencial entre os preços pagos ao produtor com os níveis de preço do arroz no atacado e varejo.

2.2.1 Comportamento dos preços reais do arroz (varejo, atacado, mínimo e ao orizicultor)

A) ARROZ IRRIGADO (AGULHINHA)

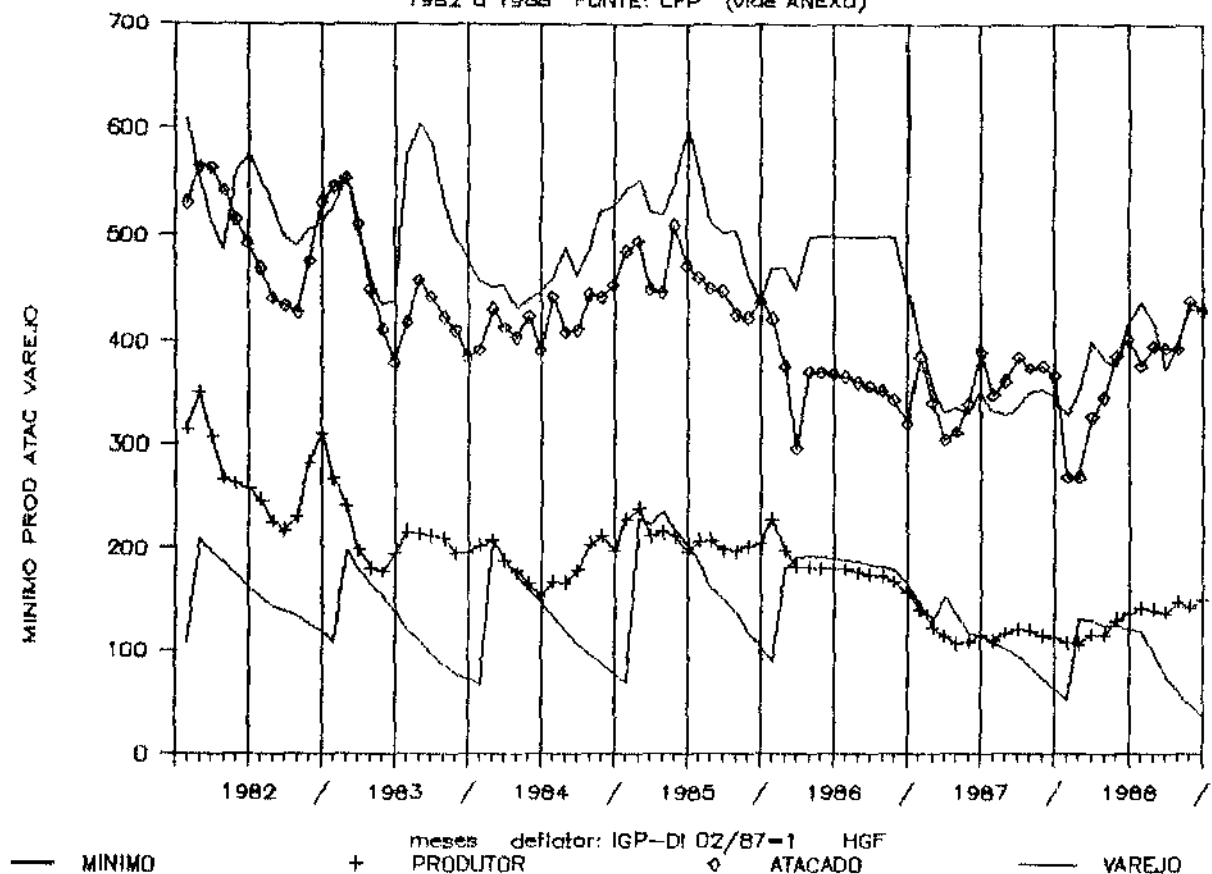
No período entre 1982 e 1988 a PGPM pouco contribuiu para estimular a produção. Os preços mínimos de garantia ficaram extremamente próximos aos preços ao nível do produtor, representando menos da metade do preço pago pelos varejistas e consumidores.

Parece-nos claro que o agente comercializador, seja ele transportador, empacotador ou até mesmo beneficiador de arroz, obteve larga margem de lucro apenas com a intermediação mercantil, demonstrando a incapacidade do governo federal para propiciar, nos anos observados, melhores negócios para orizicultores e consumidores.

GRAFICO NO. 1

PREÇOS REAIS DO ARROZ IRRIGADO – 50KG

1982 a 1988 FONTE: CFP (vide ANEXO)



Origem dos dados: vide ANEXO

Observa-se, de imediato, a disparidade existente entre o preço real oferecido ao produtor e quanto paga o consumidor final. Enquanto o primeiro recebeu no período entre cem e duzentos cruzados (a preços de fevereiro de 1987) pela saca de 50 kg, o consumidor precisou pagar entre trezentos e cinquenta e seiscentos cruzados para comprar a mesma quantidade.

Obviamente cada etapa de comercialização envolve custos operacionais, tais como ensacamento, transporte, armazenagem, beneficiamento, empacotamento, além de tributos dos mais diversos. No entanto, causa apreensão o aumento de cem e duzentos por cento no preço final, já que o processamento do grão é

simples. Tudo indica que os acréscimos que ocorreram nas etapas de comercialização assumiram tal monta não apenas para cobrir custos, mas principalmente para pagar o ganho especulativo dos intermediários (6).

Tanto a negociação de preço com os produtores, conseguindo reduzir preço de compra (principalmente junto aos pequenos) como a realização de vendas a varejistas só quando os preços lhes são favoráveis, ampliam consideravelmente as margens de lucros dos agentes comercializadores. Há aqueles que conseguem, de fato, fazer previsões sobre a demanda que ocorrerá na entressafra e armazenar o produto até que este seja muito procurado (vide BUAINAIN (1986:81)).

O preço real de 50 kg de arroz agulhinha começou 1982 e 1983 acima de 520 cruzados e chega até mesmo a superar o preço no varejo. No entanto, a tendência foi de queda, e o preço do agulhinha nunca mais alcançou (em termos reais) este nível até dezembro de 1986.

1984 começa com o agulhinha perto de 400 cruzados, mantendo-se neste patamar até o final de 1985, quando a produção registrada de arroz irrigado para todo o país era de 3.156,9 mil toneladas (vide ANEXO/Tabela no.8). Em 1986 registra queda e fica entre 300 e 400 cruzados, possivelmente devido ao congelamento de preços decretado pelo governo, mas talvez também pelo acréscimo de 24,5% na oferta de arroz (vide Anexo-Tabela no.8). No entanto,

(6) Segundo dados do Sindicato da Indústria de Arroz do Estado do Rio Grande do Sul apud BOLSA DE CEREAIS DE SÃO PAULO (outubro de 1989), os custos industriais (beneficiamento e empacotamento, principalmente) acrescem aproximadamente 57% ao preço do produto em casca (já incluídos os impostos e 8% de margem de lucro).

a maior oferta do irrigado em 1987 (crescimento de 4,3%) não foi suficiente para reduzir mais os preços. E em 1988, mesmo com a oferta aumentando em 5,6% os preços voltaram a subir.

O preço mínimo aparece como amortecedor das quedas do preço aos produtores no período de safra. Em 1982 e 1983 os preços ao produtor estiveram bons, se compararmos todo o período. Os preços mínimos mantiveram-se bem abaixo, fazendo com que poucas ABFs (Aquisições do Governo Federal) fossem efetuadas (vide Tabela no.7).

Em 1984 o preço mínimo do governo, reajustado em fevereiro, proporcionou remuneração idêntica à oferecida pelos agentes privados. Mas a queda vertiginosa de seu valor real, mesmo durante a safra, fez do preço mínimo um instrumento inócuo para evitar a oscilação de preços durante o governo Figueiredo, com forte alta tanto no atacado como no varejo, principalmente nos últimos meses de cada ano.

Em 1985, início da "Nova República" (governo Sarney), ocorreu fenômeno semelhante, com o preço mínimo pouco abaixo do preço pago (em média) aos produtores. Enquanto isso atacadistas vendiam a um preço muito maior (150% de acréscimo em maio) sendo logo acompanhados pelos varejistas (que venderam em junho a 600 cruzados; um acréscimo de 200% para o preço ao consumidor sobre o preço pago ao produtor).

Em 1986, o tabelamento de todos os preços da economia (congelamento) decretado pelo governo a partir de março manteve os índices de inflação próximos a zero durante toda a safra, o que fez do preço mínimo uma garantia real aos orizicultores

gaúchos por mais tempo.

O preço mínimo foi um pouco melhor, permitindo aos produtores que tiveram acesso aos canais de comercialização do governo melhor preço de venda. No entanto, apenas 16% da produção nacional de arroz (irrigado e de sequeiro) foi 'agefada' (adquirida pelo governo), sendo o restante adquirido a preços menores pelos agentes privados (vide Tabela no.7)

De todo modo, a interferência do governo foi possivelmente o que impediu uma queda drástica dos preços ao produtor, garantindo uma oferta do produto que manteve o preço estável no atacado e no varejo (este último ficou tabelado por quase todo o período de entressafra). Observa-se que a rigidez de preço no varejo favoreceu imensamente os comerciantes do setor, pois lhes permitiu manter grande margem sobre o preço pago no atacado.

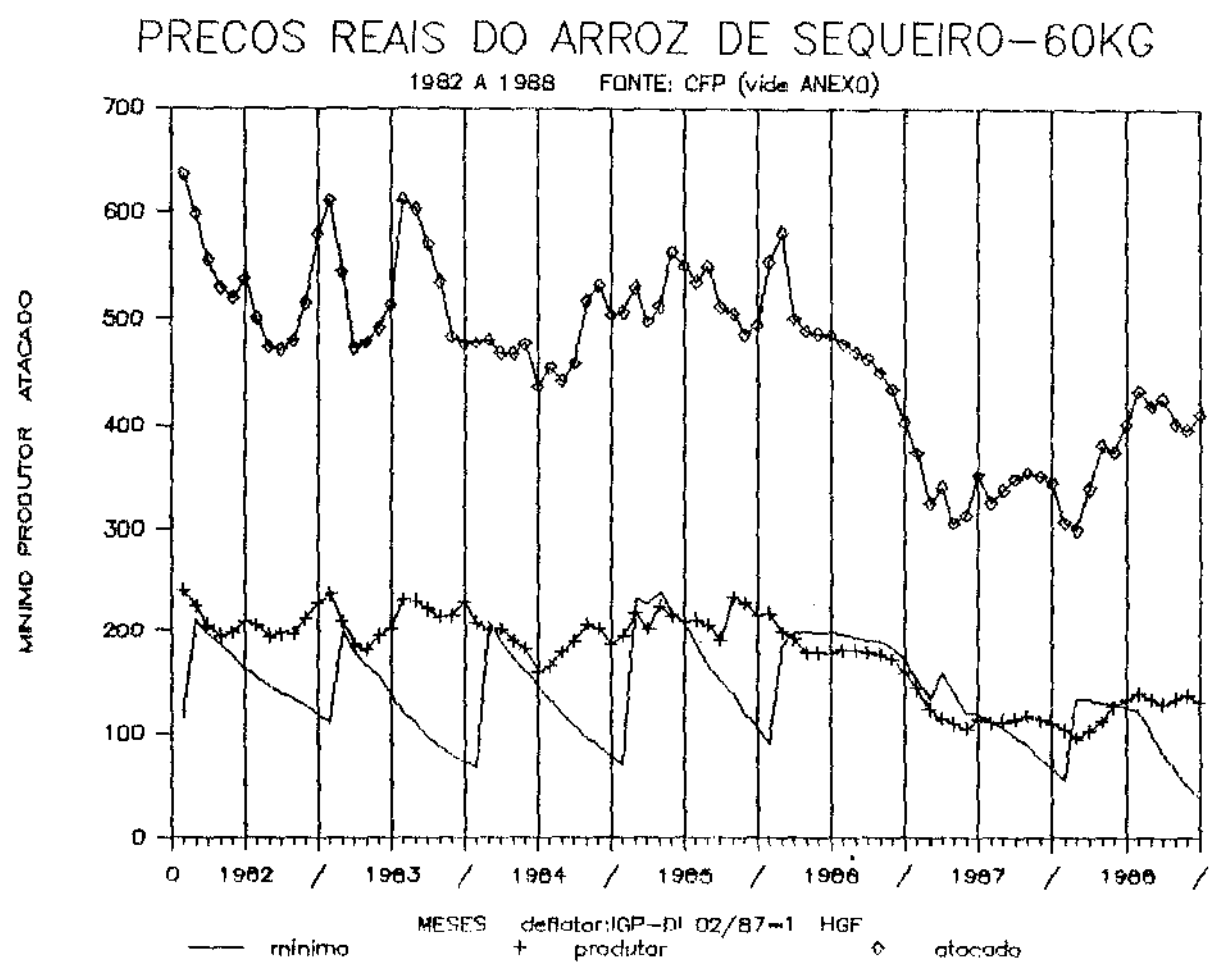
Em 1987 o preço mínimo acompanhou a mais profunda queda do preço ao orizicultor registrada no período. No entanto, como mais de um quarto da produção total de arroz (irrigado e sequeiro) no Brasil foi agefada, percebe-se a dificuldade que os produtores tiveram para achar melhor preço que o oferecido pelo governo.

Em 1988 o preço mínimo manteve-se acima do pago ao produtor pelo mercado em geral até abril, mas os preços a nível de orizicultor continuaram baixos, só recuperando-se em plena entressafra. Só quem dispunha de estoque pôde vender a particulares por um preço um pouco melhor.

B) ARROZ DE SEQUEIRO (AMARELÃO)

No caso do arroz de sequeiro produzido em Goiás, a disparidade entre os preços ao produtor e no atacado é ainda maior. O acréscimo variou de 108% (dezembro de 1980) a 208% (abril de 1988).

GRÁFICO NO.2



Origem dos dados: vide ANEXO

Note-se que a queda dos preços para o arroz em todos os níveis (produtor, mínimo e atacado) em 1987 e 1988 não diminuiu a margem de lucro dos intermediários. Pelo contrário, em fevereiro de 1988, enquanto o preço ao grizicultor caiu para

aproximadamente 96 cruzados, o atacadista conseguiu cobrar quase 298 cruzados, estabelecendo um acréscimo próximo a 210%.

A oferta de arroz de sequeiro caiu um pouco (em termos de percentagem da produção total) (7). Mas continua importante para abastecer o mercado consumidor de arroz do sul do país, já que, isoladamente, a oferta de agulhinha ainda não é suficiente para tal.

Isto pode ser uma das causas para a manutenção dos preços altos do amarelão no atacado, bem próximos dos cobrados pela mesma quantidade do agulhinha (lembrando que o preço do arroz de sequeiro está em sacas de 60 kg e o do agulhinha em sacas de 50 kg).

Em termos relativos, o preço do amarelão variou de forma semelhante ao do agulhinha. É importante notar, porém, que a margem de lucro dos intermediários foi maior no primeiro caso, ficando entre 150 e 200 por cento durante quase todos os meses entre 1982 e 1988.

Para os orizicultores goianos, no entanto, os preços têm sido muito baixos, possivelmente devido ao grande poder de barganha dos intermediários. Estes pagam pouco pelo produto, alegando sua baixa aceitação no mercado da região Sul e Sudeste. Neste caso, recorrer ao EGF e ao AGF foi, para muitos orizicultores, o único modo de evitar uma queda ainda maior no preço recebido. O preço mínimo foi, durante os períodos de safra,

(7) Em 1985 o arroz de sequeiro era responsável por 65% da produção; em 1986, 62%; em 1987, 61,7%; em 1988 sobe para 63,4% e em 1989 cai para 55%. A oferta de sequeiro cresceu 27,9% enquanto a de agulhinha cresceu 56,8% (vide ANEXO - Tabela no.8).

sempre um pouco melhor do que o oferecido pelos intermediários tradicionais. Não é sem razão que hoje os estoques reguladores estatais são compostos, em sua grande maioria, por arroz proveniente de sequeiros (áreas não-inundadas) (8).

2.3 Consequências da participação dos intermediários no sistema de garantia de preços

A partir do momento que o EGF, o AGF e mesmo a fixação anual do preço mínimo para o início da safra de arroz (em fevereiro de cada ano) passaram a ser oferecidos aos agentes comercializadores, o sistema sofreu um desvirtuamento dos seus objetivos. O governo desistiu de corrigir a situação, passando a se ocupar muito mais com a oscilação dos preços na ponta do consumo (que influem diretamente no índice de custo de vida).

Fixando o preço mínimo no mínimo (próximo ao custo de produção), excluindo os pequenos produtores através de uma série de exigências (8a), só adquirindo arroz quando o preço no mercado sofre brusca retração, o governo tornou a PGPM incapaz de proteger a renda do produtor.

A manutenção forçada dos preços no varejo em patamares fixos teve reflexos sobre o próprio setor de comércio ao consumidor. Assistiu-se à ocorrência de tabelamentos acompanhados de ameaças de desabastecimento no ano seguinte ou abastecimento condicionado a largas margens de lucro para atacadistas.

(8) Os estoques do governo, compostos apenas de arroz de sequeiro eram, em maio de 1990, de cinco milhões de toneladas - vide FOLHA DE SÃO PAULO (28/05/1990:B-4)

(8a) SILVA (1986) tem maiores detalhes sobre estas exigências.

Em face destes resultados, há quem questione a necessidade de uma política de preços mínimos. Em artigo publicado na Revista de Economia Rural, LOPES(1980) marcava posição contrária a participação diuturna do governo no mercado. Este autor enumera alguns "pontos críticos" da política intervencionista do governo, como: (a) o aparato institucional legal constituído para perenizar a intervenção, como se coubesse ao Estado substituir definitivamente a atividade comercial privada; (b) a fixação de margens de comercialização (10% para o atacado, 20% para o varejo), "determinadas" pela COBAL (Companhia Brasileira de Alimentos) por serem supostamente passíveis de fiscalização através dos registros contábeis dos agentes comercializadores; (c) as importações de alimentos em época de escassez, que "constituíam prática desaconselhável no mercado, pois alijavam o intermediário do processo de escoamento e especulação (grifo nosso) [LOPES(1980:604)].

O último "ponto crítico" menciona a compulsão das autoridades governamentais em tabelar o produto agrícola no varejo. Segundo LOPES, esta medida de força, frequentemente utilizada nos últimos anos, acabaria gerando distorções que desestimulariam os próprios agentes comercializadores. Como quase sempre os negócios que se realizam a nível do produtor têm em vista o preço sinalizado pelo varejo, o tabelamento deste último traria prejuízos ao agente de intermediação. "Os preços de garantia podem situar-se em níveis tais que o preço fixado no varejo virtualmente impede o pagamento dos preços mínimos" [LOPES(1980:604)]. Mas, como vimos, os preços mínimos oferecidos aos produtores nunca chegaram à metade do cobrado pelo

intermediários aos varejistas, mesmo nos períodos de tabelamento (vide Gráficos nos. 1 e 2).

Justo pelo contrário, os agentes comercializadores têm procurado resguardar seu acesso ao EGF e AGF conquistado em 1966, pela garantia de venda que o mesmo proporciona. Com isso, um mecanismo criado para permitir maior igualdade entre os agentes que produzem e comercializam o arroz acaba protegendo grandes intermediários e produtores e é um ilustre desconhecido por grande parte dos pequenos [SILVA (1986)] (9).

Não é o caso da Política de Preços Mínimos deixar de existir. Os autores estudados reconhecem-na como necessária, e apesar de LOPES (1980 e 1986) criticá-la como um todo mal concebido, MOLLO (1983) e SILVA (1986) ponderam que o problema maior foi que a PGPM não beneficiou exclusivamente quem está ligado aos elos inicial e final da cadeia de comercialização do arroz (produtor e consumidor, respectivamente).

De qualquer forma, a Política de Garantia de Preços Mínimos levada a cabo pelo Governo Federal através da CFP iniciou a década de noventa estigmatizada pelos maus resultados que obteve até o momento.

(9) vide também a Tabela no. 6, no Capítulo 1, que mostra o volume de concessões de EGF para grupos ligados ao beneficiamento do arroz.

Ao governo Collor, que pretende continuar fazendo a garantia do preço mínimo um importante instrumento de política agrícola (10), cabe a responsabilidade de fazer desta política o real instrumento para garantir a comercialização de arroz de forma compensadora ao orizicultor e ao consumidor.

2.4 Bibliografia citada no capítulo II

BOLETA DE CEREAIS DE SÃO PAULO

1989 Observação de mercados, no. 567, ano XXVI. São Paulo, 27 de outubro de 1989, pág.14 .

BUAINAIN, Antonio Marcio

1986 "A trajetória recente da agricultura: da recessão à recuperação" in CARNEIRO, Ricardo (org.); Política Econômica da Nova República, Ed. Paz e Terra.

CECON - Centro de Conjuntura - IE-UNICAMP

Dados armazenados em disquete, coletados junto à CFP.

CFP - COMPANHIA DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO

1976/82 Anuários Estatísticos (publicação anual).

1983/1987 Anuário Estatístico (síntese de cinco anos).

1987/89 Informes Estatísticos, jan/fev-1987 e maio/junho-1989

1987/90 Informativos SUDOE (ano IV, num.30; anoV,num28; anoVI,num.37; anoVII,num.9)

(10) vide discurso do sr. Joaquim Roriz, aceitando o cargo de Ministro da Agricultura - março de 1990.

DELBADO, Guilherme da Costa

1978 "Uma metodologia para determinação de preços mínimos", Brasília, Companhia de Financiamento da Produção, Coleção Análise e Pesquisa, vol 3, caps. 1 e 2.

1989 "Política de Preços Mínimos - uma avaliação do Sistema de Garantia de Preços da CERILL", IPEA-IPLAN, série Textos de Política Social.

FIBGE - FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA

1980 Censo agropecuário (Brasil)

1989 Levantamento Sistemático da Produção Agrícola; maio de 1989

FOLHA DE SÃO PAULO (Jornal)

1990 "Governo desconhece o volume e condições dos estoques agrícolas", Empresa Folha da Manhã, 26 de maio de 1990, pág. B-4.

GUIA RURAL (Revista)

1989 "Lugar de arroz é no brejo". Editora Abril, São Paulo, dez/89.

LOPES, Mauro de Rezende

1980 "A Interferência do Governo na Comercialização e a Administração do Risco de Mercado na Agricultura", itens 1 e 2, p.601 a 604, in "Revista de Economia Rural, vol 18, jul/set 1980, Sociedade Brasileira de Economia Rural-Brasília(DF)

1980 "A Intervenção do Governo nos Mercados Agrícolas no Brasil. O Sistema de Barreiras de Interferência no Mecanismo de Preços", Brasília, Companhia de Financiamento da Produção, Coleção Análise e Pesquisa, vol.33.

HOLLID, Maria de Lourdes Rollemberg

1988 "Política de Garantia de Preços Mínimos: uma avaliação", Companhia de Financiamento da Produção, Brasília.

SILVA, Renato Ilgenfritz de; (coordenador) 1986 "Avaliação da eficiência da EGBE para o pequeno produtor rural", CFP, Estudos especiais no.20, 1a. parte e conclusões.

CONCLUSÕES

Os caminhos pelos quais o arroz brasileiro têm passado modificaram-se em parte na forma, mas não em essência.

Aplicação de novas tecnologias, aumento da escala de produção e organização de parte dos orizicultores em cooperativas são fatos que efetivamente vem alterando a estrutura de comercialização do cereal. Mas persiste a vantagem dos agentes intermediários, "tradicionais" ou "modernos", na apropriação do excedente gerado.

Seja no Rio Grande do Sul, seja em Goiás ou no Maranhão, o intermediário ainda é bastante forte. O pequeno produtor de arroz, aquele que nada tem além de sua força de trabalho e, às vezes, alguns hectares de terra cultivável, continua sendo excluído dos lucros gerados na lavoura. O grande orizicultor, no intuito de apropriar-se de uma parte maior dos lucros, acaba por aliar-se aos comerciantes já estabelecidos.

Quem consegue viabilizar esta aliança passa a fazer parte do grupo de agentes que controlam o escoamento do produto. Mas isto não melhora as condições de remuneração dos produtores de arroz em geral.

Observamos que orizicultores organizados em cooperativas ainda são minoria. Alguns destes, geralmente donos de lavouras de grande extensão, acabam fazendo das cooperativas seus agentes intermediários particulares.

As tentativas do governo brasileiro para mudar esta situação padeceram até o momento de ação mais voltada para o longo prazo. Medidas como a fixação de preços mínimos ao produto

ANEXO

CONSIDERAÇÕES SOBRE OS GRÁFICOS NOS. 1 e 2

Os gráficos apresentados baseiam-se em informações colhidas junto à CFP (11) sobre o comportamento de alguns preços estabelecidos para o arroz. Escolheu-se analisar o produto proveniente do Rio Grande do Sul e Goiás por serem estes os estados brasileiros que mais produziram arroz irrigado (Rio Grande do Sul) e de sequeiro (Goiás) para consumo na Região Centro-Sul.

Tabela no.8. Total da Produção Orizícola, Produção de Arroz Irrigado e De Sequeiro (BRASIL). Em toneladas. 1985 A 1989

ANO	TOTAL	IRRIGADO	%IRR/TOT	SEQUEIRO	%SEQ/TOT
1985	9.019.300	3.156.755	35,0	5.862.545	65,0
1986	10.341.600	3.930.000	38,0	6.411.600	62,0
1987	10.700.000	4.100.000	38,3	6.600.000	61,7
1988	11.824.286	4.389.714	36,6	7.494.572	63,4
1989	10.998.800	4.949.460	45,0	6.049.340	55,0

Fonte: Bolsa de Cereais de São Paulo
Extraído da Revista Guia Rural - dez/89 - Editora Abril

a) ARROZ IRRIGADO (AGULHINHA - RIO GRANDE DO SUL) - gráfico no.1

O arroz irrigado classificado como agulhinha é o mais apreciado pelos consumidores da região Sudeste. Além disto, é responsável por uma parcela cada vez maior da produção orizícola nacional (vide Tabela no.8).

O preço mínimo fixado pela CFP para o arroz irrigado é válido para todo o Brasil, já dentro da nova sistemática de preço mínimo único, regulamentada em 1981. Ou seja, tanto o orizicultor

(11) FONTES. 1982 e 1983: CFP-Anuário Estatístico (1983/1987)
1984 a 1988: CFP-Informes Estatísticos (1987 e 1989)

que planta próximo ao centro consumidor como quem planta longe do mesmo, recebem o mesmo valor. O frete, que varia conforme a distância, é pago pela própria CFP, alterando a prática estabelecida até então, como observa DELGADO (1999).

O preço por atacado é o negociado no Estado do Rio de Janeiro para o arroz agulhinha, à exceção dos anos de 1987 e 1988, quando nos faltou a informação vinda do Rio. Utilizamos então o dado referente ao mercado atacadista do Estado de São Paulo. Como a intenção foi estabelecer uma tendência e não apenas o nível de preços, consideramos que a análise não foi prejudicada.

O preço no varejo é o informado pela SUNAB - Superintendência Nacional de Abastecimento - e anotado pela CFP. Os valores são os registrados no Estado do Rio de Janeiro.

Optou-se por valores reais (12) para melhor visualização das variações dos preços. Os preços nominais, à exceção de 1964, oscilaram de forma muito brusca, o que poderia enviesar nossas conclusões caso os utilizássemos.

Finalmente, justificamos a colocação de todos os preços em termos de 50 (cinquenta) quilogramas para dar uma idéia de como a mesma quantidade de arroz aumenta de preço no seu caminho até chegar ao consumidor. Os dados originais da CFP, porém, informam os preços a nível do produtor e os preços mínimos de irrigado em 50 quilos, os preços do arroz agulhinha ao atacado em 30 quilos e ao varejo em 1 (um) quilo.

(12) deflacionados com base no IGP-DI/FGV - Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna, calculado pela Fundação Getúlio Vargas - base fevereiro/1987.

b) ARROZ DE SEQUEIRO (AMARELÃO - GOIÁS) - gráfico no.2

Preço mínimo, fixado para todo o território nacional, para 60 quilos de arroz de sequeiro.

Preço ao nível do produtor de Goiás: preços reais (em valores de fevereiro de 1987) para a saca de 60 (sessenta) quilogramas. Não se sabe se os dados mais recentes, desde a época em que Goiás foi dividido em dois estados, Goiás e Tocantins, excluem este último.

Preço no atacado: preferiu-se a cotação do fardo de 70 quilogramas fixada em São Paulo para o arroz dos Estados Centrais. Esta foi multiplicada por 2 (dois).

Preço no varejo: Esta informação não foi encontrada para o arroz amarelão (nome com o qual o arroz de sequeiro também é conhecido).

c) AUSÊNCIA DOS PREÇOS REFERENTES AO ARROZ DO MARANHÃO.

Não analisaremos os preços do arroz do Maranhão porque este se restringe mais ao mercado consumidor nordestino, sobre o qual não nos detivemos. Os comentários do item 2.2.1 se referem apenas ao mercado orizícola da região Centro-Sul.

BIBLIOGRAFIA

BOLSA DE CEREAIS DE SÃO PAULO

1989 Observação de mercados, no. 567, ano XXVI, São Paulo, 17 de outubro de 1989.

BESKOW, Paulo Roberto;

1981 Evolução e situação atual da economia do arroz no Rio Grande do Sul, ESALQ-Piracicaba, tese de doutorado.

BUAINAIN, Antonio Marcio;

1986 "A trajetória recente da agricultura: da recessão à recuperação" in CARNEIRO, Ricardo (org.): Política Econômica do Nova República, Ed. Paz e Terra.

BURNIER, Diva Maria de Faria;

1980 Estudo comparativo da produção de arroz, no Maranhão, no Goiás e no Rio Grande do Sul, dissertação de mestrado, ESALQ-Piracicaba.

CECON - CENTRO DE CONJUNTURA - INSTITUTO DE ECONOMIA / UNICAMP

1990 Dados (em disquete) sobre EBFs e AGFs, coletados junto a CFP.

CFP - COMPANHIA DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO

1976/82 Anuários Estatísticos de 1976 a 1982.

1983/1987 Anuário Estatístico (síntese de cinco anos).

1987/89 Informes Estatísticos, jan/fev-1987 e maio/junho-1987

1987/90 Informes Estatísticos SURQE (ano IV, num. 30; ano V, num. 20; ano VI, num. 37; ano VII, num. 9)

DAMIANT & VIAPIANA

1987 "O campo mostra os dentes para o governo", Revista Veja, São Paulo, Editora Abril, 16 de fevereiro de 1987.

DELGADO, Guilherme da Costa

1978 "Uma metodologia para determinação de preços mínimos". Brasília, Companhia de Financiamento da Produção. Coleção Análise e Pesquisa, vol 3, caps. 1 e 2.

1989 "Política de Preços Mínimos - uma avaliação do Sistema de Garantia de Preços da DECEL", IPEA-IFLAN, série Textos Política Social.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda:

1975 Novo Dicionário da Língua Portuguesa, 1a. edição, 1971, Fronteira.

FIBGE - FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA

1978 ENDEF = Estudo Nacional da Despesa Familiar; Região I (Estado de São Paulo), vol.1, tomo 2, parte 4, pág.41.

1975 Censo Agropecuário (Estados do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão).

1980 Censo Agropecuário (BRASIL).

1980 Censo Agropecuário (Estados do Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão).

1989 Levantamento Sistemático da Produção Agrícola, maio/1989.

FOLHA DE SÃO PAULO (Jornal)

1990 "Governo desconhece o volume e condições dos estoques agrícolas". Empresa Folha da Manhã, 28 de maio de 1990, pág. B-4.

GUIA RURAL (Revista)

1989 "Lugar de arroz e no brejo"; Editora Abril, dez/1989.

LOPES, Mauro de Rezende

1980 "A Interferência do Governo na Comercialização e a Administração do Risco de Mercado na Agricultura", itens 1 e 2, p.601 a 604, in Revista de Economia Rural, vol 18, jul/sep. 1980. Sociedade Brasileira de Economia Rural-Brasília(DF)

1980 A Intervenção do Governo nos Mercados Agrícolas no Brasil. O Sistema de Regras de Interferência no Mercado de

Brasília, Companhia de Financiamento da Produção, Coleção: Análise e Pesquisa, vol.33.

MALUF, Renato Sergio Jamil;

1977 "A expansão do capitalismo no campo: o caso do Paraná".
dissertação de mestrado, Campinas.

1982 "Algumas questões teórico-metodológicas no estudo da
comercialização agrícola". Campinas.

1988 "Um mal necessário? a comercialização agrícola e o
desenvolvimento capitalista no Brasil, tese de doutorado:
UNICAMP, Campinas.

ROLLO, Maria de Lourdes Rollemberg;

1986 "Política de Garantia de Preços Mínimos: por
avaliação". Companhia de Financiamento da Produção, Brasília.

SILVA, Renato Ilgenfritz da; (coordenador)

1986 "Avaliação da eficiência da EGBB para o pequeno produtor
rural". CFF, Estudos especiais no.20, 1a. parte e conclusões.