



IPARDES

fundação édison vieira INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

COMERCIALIZAÇÃO DE FEIJÃO E MILHO NO SUDOESTE DO PARANÁ

CONVÊNIO

SECRETARIA DE ESTADO DAS FINANÇAS

02/83

CURITIBA

ABRIL/1983

I59c

IPARDES - Fundação Edison Vieira
Comercialização de feijão e milho no
Sudoeste do Paraná.
Curitiba, 1983.
234 p.

Convênio Secretaria de Estado das
Finanças, IPARDES - Fundação Edison
Vieira.

1.Comercialização. 2.Feijão-Comerciali-
zação. 3.Milho-Comercialização. I.Título

CDU 380.12:635.652+633.15(816.2)

COMERCIALIZAÇÃO DE FEIJÃO E MILHO NO SUDOESTE DO PARANÁ

ERRATA

p. 19 - item 3.1 - 4.^a linha

onde se lê: "sua posição já era a mesma"

leia-se: "sua posição já não era a mesma"

p. 19 - tabela 3.1

Área Total dos Estabelecimentos e Área Cultivada com Feijão e Milho, em 1 000 ha

p. 20 - tabela 3.2

Participação da Área do Feijão e Milho na Área de Lavoura, em 1 000 ha

p. 105 - Rodapé

onde se lê: ACARPA. Banco de dados...

leia-se: ACARPA. Realidade rural do município: Francisco Beltrão, 1966/67. Curitiba, s.d.

IPARDES - FUNDAÇÃO ÉDISON VIEIRA

DIRETORIA EXECUTIVA

JUDAS TADEU GRASSI MENDES - **Diretor-Presidente**

PENO ARI JUCHEM - **Secretário Geral**

EQUIPE TÉCNICA

Aldair Tarcisio Rizzi (economista) - Claus Magno Germer (agrônomo) - Nilson Maciel de Paula (economista) - Coordenador - Paulo Roberto Delgado (acadêmico em ciências sociais) - Marley Vanice Deschamps Soares (economista - colaboração parcial)

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	v
INTRODUÇÃO.....	1
1 COMÉRCIO ATACADISTA - UMA CONCEPÇÃO ANALÍTICA.....	3
2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	13
3 FEIJÃO E MILHO NO PARANÁ.....	19
3.1 EVOLUÇÃO RECENTE E ESTRUTURA DA PRODUÇÃO.....	19
3.1.1 Tipo de Cultivo.....	25
3.2 DISTRIBUIÇÃO REGIONAL.....	28
4 EXPORTAÇÃO POR VIAS INTERNAS DE FEIJÃO E MILHO.....	37
4.1 FEIJÃO.....	40
4.1.1 Paraná.....	40
4.1.2 Sudoeste.....	44
4.2 MILHO.....	54
4.2.1 Paraná.....	54
4.2.2 Sudoeste.....	60
4.2.3 Conclusões sobre Comercialização por Vias Internas...	67
5 ORGANIZAÇÃO DO COMERCIO ATACADISTA.....	70
5.1 FLUXOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	71
5.1.1 Feijão.....	71
5.1.2 Milho.....	74
5.2 AGENTES COMERCIAIS - COMPORTAMENTO E PERSPECTIVAS.....	75
5.2.1 Cooperativas do Paraná.....	78
5.2.1.1 Cooperativas do Sudoeste.....	88
5.2.2 Intermediários Particulares.....	101

5.2.2.1	Bodegueiros.....	104
5.2.2.2	Atacadistas.....	129
5.3	ASPECTOS DA MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO.....	144
5.4	PARTICIPAÇÃO DA COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODU- ÇÃO NA COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA.....	148
6	PRODUTORES DE FEIJÃO E MILHO - EVIDÊNCIAS DA PESQUI- SA DE CAMPO.....	161
6.1	MECANIZAÇÃO.....	161
6.2	RELAÇÕES COMERCIAIS DOS PRODUTORES.....	167
7	COMERCIALIZAÇÃO SEGUNDO A PERSPECTIVA DO PRODUTOR.....	178
8	AGROINDÚSTRIA.....	188
8.1	INDÚSTRIA DE RAÇÃO.....	193
8.2	O COMPLEXO AVÍCOLA E SUA IMPORTÂNCIA NO COMÉRCIO DE RAÇÃO.....	197
8.3	CONSUMO DE MILHO PELA INDÚSTRIA DE RAÇÃO.....	205
8.4	ESTIMATIVAS DE CONSUMO DE MILHO PELAS AGROINDÚS- TRIAS DO SUDOESTE.....	208
8.5	FORMAÇÃO DO COMPLEXO AVÍCOLA NO SUDOESTE.....	211
9	CONCLUSÃO.....	217
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	232

LISTA DE TABELAS

- 2.1 - NÚMERO DE ENTREVISTAS REALIZADAS, SEGUNDO MUNICÍPIOS SELECIONADOS PARA A PESQUISA DE CAMPO - OUT. 1982
- 3.1 - ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS E ÁREA CULTIVADA COM FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E PERCENTUAIS, NO PARANÁ - 1960-1970-1975
- 3.2 - PARTICIPAÇÃO DA ÁREA DE FEIJÃO E MILHO NA ÁREA DE LAVOURA, NO PARANÁ - 1960-1970-1975
- 3.3 - ÁREA MÉDIA OCUPADA PELO FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1960-1970-1975
- 3.4 - DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA TOTAL DE FEIJÃO, POR ESTRATO DE ÁREA, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1970-1975
- 3.5 - DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA TOTAL DE MILHO, POR ESTRATOS DE ÁREA, EM NÚMERO ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1970-1975
- 3.6 - VARIAÇÃO PERCENTUAL NO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E ÁREA TOTAL, NO PARANÁ, ENTRE 1970 E 1975
- 3.7 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO E ÁREA CULTIVADA DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1970-80
- 3.8 - PERCENTUAL DA SOMA DOS CULTIVOS SIMPLES E ASSOCIADOS SOBRE O CULTIVO TOTAL, NO PARANÁ - 1960-1970-1975
- 3.9 - CULTIVO SIMPLES E ASSOCIADO POR ÁREA TOTAL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1960-1975

- 3.10 - PARTICIPAÇÃO DOS TIPOS DE CULTIVO, POR ESTRATOS DE ÁREA, DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1970-1975
- 3.11 - ÁREA TOTAL SEGUNDO A CONDIÇÃO DO RESPONSÁVEL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1960-1970-1975-1980
- 3.12 - MÉDIAS TRIENAIS DE ÁREA COLHIDA DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NAS MICRORREGIÕES DO NORTE DO PARANÁ - 1969-80
- 3.13 - ÁREA DE LAVOURAS PERMANENTES NAS MICRORREGIÕES DO NORTE DO PARANÁ - 1975-1980
- 3.14 - MÉDIAS TRIENAIS DA ÁREA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES PRODUTORAS, COM AUMENTO ABSOLUTO DESSAS ÁREAS E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO À ÁREA TOTAL DO PARANÁ - 1969-80
- 3.15 - MÉDIAS TRIENAIS DA ÁREA COLHIDA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES PRODUTORAS E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO TOTAL DO PARANÁ - 1969-80
- 3.16 - MÉDIAS TRIENAIS DA QUANTIDADE PRODUZIDA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO TOTAL DO PARANÁ - 1969-80
- 3.17 - ÁREA TOTAL, POR ESTRATO DE ÁREA, EM ALGUMAS MICRORREGIÕES, NO PARANÁ - 1970-1975-1980
- 3.18 - ÁREA TOTAL, POR ESTRATO DE ÁREA, NO PRIMEIRO E SEGUNDO GRUPOS DE MICRORREGIÕES, NO PARANÁ - 1970-1975-1980
- 4.1 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE SOJA E DERIVADOS, POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO TOTAL DO PARANÁ - 1975-80
- 4.2 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE SOJA, POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO TOTAL EXPORTADO PELO PARANÁ - 1972-80

- 4.3 - MÉDIAS TRIENAIIS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E VARIAÇÃO PERCENTUAL, DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO, NO PARANÁ - 1970-80
- 4.4 - PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE FEIJÃO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1978-80
- 4.5 - MÉDIAS TRIENAIIS DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMERO ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DO PARANÁ - 1961-81
- 4.6 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO/ IMPORTAÇÃO, NO PARANÁ - 1978-81
- 4.7 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÃO DE FEIJÃO DO PARANÁ - 1978-81
- 4.8 - PARTICIPAÇÃO DAS MICRORREGIÕES HOMOGÊNEAS DO PARANÁ NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO - 1970-80
- 4.9 - MÉDIAS TRIENAIIS DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO DA REGIÃO SUDOESTE, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1970-81
- 4.10 - MÉDIAS TRIENAIIS DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1961-81
- 4.11 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO NA MICRORREGIÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-81
- 4.12 - MÉDIAS TRIENAIIS DA PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES ESTADUAIS DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-81
- 4.13 - DIFERENCIAL ENTRE O VALOR DA PRODUÇÃO E VALOR DE EXPORTAÇÃO DO FEIJÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-80

- 4.14 - EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO FEIJÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81
- 4.15 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO FEIJÃO NO QUADRO GERAL DAS EXPORTAÇÕES DO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81
- 4.16 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL EXPORTADO DE FEIJÃO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81
- 4.17 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO DE MILHO, NO PARANÁ - 1970-80
- 4.18 - PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1978-81
- 4.19 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO PARANÁ - 1961-81
- 4.20 - EXPORTAÇÕES DE MILHO POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES INTERNACIONAIS DO PARANÁ - 1972-80
- 4.21 - EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS E EXTERNAS, DO PARANÁ - 1972-80
- 4.22 - EXPORTAÇÕES DE MILHO E SUBPRODUTOS, POR VIAS EXTERNAS, DO PARANÁ - 1972-80
- 4.23 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO/IMPORTAÇÃO, NO PARANÁ - 1978-81
- 4.24 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO DO PARANÁ - 1978-81
- 4.25 - PARTICIPAÇÃO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES PRODUTORAS DE MILHO, NO TOTAL DO PARANÁ - 1970-80

- 4.26 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO DE MILHO DA REGIÃO SUDOESTE, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1970-81
- 4.27 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1961-81
- 4.28 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-80
- 4.29 - MÉDIAS TRIENAIS DA PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE, EM RELAÇÃO À EXPORTAÇÃO DO PARANÁ - 1970-81
- 4.30 - DIFERENCIAL ENTRE VALOR DE EXPORTAÇÃO E VALOR DE PRODUÇÃO DO MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-80
- 4.31 - EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81
- 4.32 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO MILHO, NO QUADRO GERAL DAS EXPORTAÇÕES DO PARANÁ - 1978-81
- 4.33 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-80
- 5.1 - DESTINO DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1975
- 5.2 - SITUAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA DO SUDOESTE PARANAENSE - 1982
- 5.3 - ÁREA COLHIDA DE SOJA, NO SUDOESTE PARANAENSE E PARANÁ - 1970-80
- 5.4 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA QUANTIDADE RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS DE CADA PRODUTO, NO PARANÁ - 1977-81

- 5.5 - IMPORTÂNCIA DA PRODUÇÃO RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1977-81
- 5.6 - IMPORTÂNCIA DO PROJETO INTEGRADO DE DESENVOLVIMENTO COOPERATIVO - PIDCOP NA QUANTIDADE RECEBIDA DOS GRUPOS DE CULTURA - 1977-81
- 5.7 - PARTICIPAÇÃO DOS GRUPOS DE CULTURA NO TOTAL RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS, SEGUNDO OS PIDCOOP - 1977-81
- 5.8 - DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DA RECEPÇÃO DE FEIJÃO, MILHO E ARROZ, PELAS COOPERATIVAS - 1977-81
- 5.9 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO VOLUME RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS, NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO DE SUA ÁREA DE AÇÃO - 1977-80
- 5.10 - PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS DA MICRORREGIÃO SUDOESTE PARANAENSE - 1977-80
- 5.11 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO FEIJÃO, MILHO E ARROZ (AGREGADOS), NO VOLUME TOTAL RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS - 1977-81
- 5.12 - ESTRUTURA FUNDIÁRIA, SEGUNDO ESTRATO DE ÁREA, NÚMERO DE ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, POR ASSOCIADOS DA COMFRABEL - 1981
- 5.13 - QUANTIDADE RECEBIDA DE SOJA, TRIGO, MILHO, FEIJÃO, CEVADA E ARROZ, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, PELA COMFRABEL - 1977-81
- 5.14 - VALOR POR SACA DOS PRODUTOS COMERCIALIZADOS PELA COMFRABEL - 1977-81
- 5.15 - PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS POR GRUPOS DE ÁREA QUE MANTÊM TRANSAÇÃO COM BODEGUEIROS EM FRANCISCO BELTRÃO - 1966-67

- 5.16 - VOLUME DOS PRODUTOS ADQUIRIDOS PELOS BODEGUEIROS ENTREVISTADOS - 1979-OUT./1982
- 5.17 - EVOLUÇÃO DO EQUIPAMENTO DOS BODEGUEIROS ENTREVISTADOS NO INÍCIO DE SUAS ATIVIDADES - 1982
- 5.18 - EVOLUÇÃO DO EQUIPAMENTO DOS ATACADISTAS ENTREVISTADOS NO INÍCIO DE SUAS ATIVIDADES - 1982
- 5.19 - VOLUME COMPRADO DE FEIJÃO E MILHO PELOS ATACADISTAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1975-81
- 5.20 - PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO ADQUIRIDA PELOS ATACADISTAS ENTREVISTADOS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1980-82
- 5.21 - DIFERENÇAS ENTRE O VALOR MÉDIO POR SACA DE FEIJÃO E MILHO NA COMPRA, EM PERCENTUAL, E NA VENDA DE DOIS ATACADISTAS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1979-82
- 5.22 - DIFERENCIAIS DO NÍVEL DE FATURAMENTO DO FEIJÃO, OBTIDOS POR BODEGUEIROS - 1980-82
- 5.23 - MARGENS PERCENTUAIS ENTRE VALOR DE COMPRA E VENDA, POR SACA DE FEIJÃO E MILHO, DOS ATACADISTAS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1979-81
- 5.24 - DESTINAÇÃO DOS RECURSOS E VOLUME DA PRODUÇÃO TRANSACIONADO, EM NÚMEROS RELATIVOS, VIA EGF - 1979-81
- 5.25 - TRANSAÇÕES DE AGF DOS ESTADOS COM O GOVERNO FEDERAL, EM NÚMEROS RELATIVOS - 1979-81
- 5.26 - PARTICIPAÇÃO DO MILHO, FEIJÃO E SOJA NO VALOR E QUANTIDADE DE EGF E AGF, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1979-81
- 5.27 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO À QUANTIDADE DOS PRODUTORES, COOPERATIVAS E OUTROS NOS EGF DO MILHO, FEIJÃO E SOJA DO PARANÁ - 1979-81
- 5.28 - PRÉ-EGF ÀS COOPERATIVAS DO PARANÁ - 1979-81
- 6.1 - FREQUÊNCIA DE USO DE EQUIPAMENTOS MECÂNICOS - 1982

- 6.2 - DIFERENCAS ENTRE OS TIPOS DE USUÁRIOS DE TRATOR E COLHEI-TADEIRA - 1982
- 6.3 - RELAÇÃO ENTRE USO DE TRATORES E ASSOCIAÇÃO ÀS COOPERATI-VAS - 1982
- 6.4 - NÚMERO DE PRODUTORES, SEGUNDO A CONDIÇÃO DE POSSE DO TRA-TOR E CLASSES DE ÁREA TOTAL DO ESTABELECIMENTO - 1982
- 6.5 - ESTRUTURA FUNDIÁRIA DOS AGRICULTORES ENTREVISTADOS, SE-GUNDO CLASSES DE ÁREA TOTAL DOS SEUS ESTABELECIMENTOS - 1982
- 6.6 - PRODUÇÃO, SEGUNDO OS AGRICULTORES ENTREVISTADOS - 1982
- 6.7 - NÚMERO DE INFORMANTES E VOLUME PRODUZIDO E COMERCIALI-ZADO DE FEIJÃO E MILHO - 81/82
- 6.8 - DESTINO DA PRODUÇÃO VENDIDA DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, DA SAFRA 81/82
- 6.9 - VOLUME MÉDIO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA VENDIDO, POR PRODU-TOR A CADA AGENTE COMERCIAL - 1982
- 6.10 - PRODUTORES ENTREVISTADOS, SEGUNDO SUA ASSOCIAÇÃO ÀS CO-OPERATIVAS - 1982
- 6.11 - VOLUME PRODUZIDO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA E COMERCIALI-ZADO POR PRODUTORES COOPERADOS E NÃO-COOPERADOS - 1982
- 6.12 - DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTORES ENTREVISTADOS POR MUNICÍPIO, SEGUNDO SUA ASSOCIAÇÃO ÀS COOPERATIVAS - 1982
- 7.1 - VALOR MÉDIO POR SACAS DE FEIJÃO E MILHO RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS, ATACADISTAS E INDÚSTRIA DO SUDOESTE PARA-NAENSE - 1970-1976-81
- 7.2 - PREÇO PAGO E PREÇO RECEBIDO PELO BODEGUEIRO E PELO ATA-CADISTA NA VENDA DO MILHO E DO FEIJÃO DO SUDOESTE PARA-NAENSE - 1981-82
- 8.1 - PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA DE RAÇÃO E CONCENTRADOS, NO BRASIL - 1971-81

- 8.2 - COMPARATIVO PERCENTUAL DA PRODUÇÃO TOTAL DE RAÇÃO DOS ESTADOS - 1978-81
- 8.3 - DESTINAÇÃO DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA NACIONAL DE RAÇÃO, EM PERCENTAGEM DO VOLUME - 1971-81
- 8.4 - PRODUÇÃO BRASILEIRA DE MATRIZES, AVES VIVAS E AVES ABATIDAS - 1971-80
- 8.5 - PREÇO DO BOVINO, SUÍNO E FRANGO, EM RELAÇÃO AO SALÁRIO DO TRABALHADOR URBANO DE SÃO PAULO - 1970-80
- 8.6 - PRODUÇÃO BRASILEIRA PER CAPITA DE CARNES BOVINA, SUÍNÍCOLA E AVÍCOLA - 1970-79
- 8.7 - QUANTIDADE DE CARNE ADQUIRIDA NO VAREJO PELO SALÁRIO MÍNIMO MENSAL DE UM TRABALHADOR URBANO DE SÃO PAULO - 1971-82
- 8.8 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRANGOS - 1975-79
- 8.9 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO CONSUMO DE MILHO PELA INDÚSTRIA DE RAÇÃO, NO BRASIL - 1981
- 8.10 - CAPACIDADE PRODUTIVA POTENCIAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS, NO SUDOESTE PARANAENSE - 1982
- 8.11 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DO FORNECIMENTO DE MILHO ÀS EMPRESAS, SEGUNDO OS AGENTES - 1982
- 8.12 - NÚMERO DE PRODUTORES INTEGRADOS ÀS EMPRESAS E SUA EVOLUÇÃO - 1980-82

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos surgiu da questão agrária a perspectiva de algumas mudanças na organização do comércio atacadista de alimentos. Esse fato veio reforçar uma preocupação já latente voltada para a necessidade de estudar esse setor de atividade como objetivo de indicar as conseqüências que essa conjuntura, inserida num movimento geral de modernização agrícola, poderia estar provocando no conjunto dos comerciantes, situados na primeira etapa da comercialização. Ou seja, aqueles localizados na primeira venda dos produtos. Para tanto, o trabalho restringiu-se ao feijão e ao milho e se escolheu a microrregião Sudoeste Paranaense onde essas culturas assumem grande peso, para a realização de uma pesquisa empírica com os diferentes agentes localizados nessa etapa.

As margens de comercialização serão apontadas de forma sucinta, sem ocupar grande espaço no conjunto do trabalho. A evolução dos agentes comerciais como integrantes de um setor de atividades, suas perspectivas e sua relação principalmente com os pequenos produtores, serão os pontos centrais deste estudo. Nesse sentido, a pesquisa de campo permitiu que se abordassem em maior extensão aspectos qualitativos dos comerciantes, uma vez que, dado o limite desse levantamento, as informações quantitativas pouco representam em termos de conjunto, sendo utilizadas mais propriamente como ilustração de uma tendência.

O trabalho divide-se em dois segmentos globais. O pri-

meiro se refere à organização da produção, apresentando dados sobre a distribuição inter-regional e algumas características da produção de feijão e milho. O segundo, voltado para os aspectos da comercialização, principia com uma análise das exportações por vias internas e externas, bem como a inserção desses produtos no conjunto das exportações estaduais e da microrregião em estudo. Posteriormente foram localizados os agentes que compõem o leque de alternativas para comercialização do feijão e milho no Sudoeste Paranaense, fazendo-se uma análise específica de cada um deles, com graus variados de generalização.

A pesquisa de campo, de acordo com essa mesma divisão, forneceu os elementos centrais e, conseqüentemente, mais concretos para a análise do comportamento e das perspectivas dos agentes detectados: bodegueiros, atacadistas, cooperativas e indústria. O parâmetro básico para investigação desses agentes é prioritariamente a relação estabelecida com os produtores e, numa ordem de menor importância, sua inserção no âmbito do mercado. Além disso, apresenta-se Comissão de Financiamento da Produção - CFP como o principal canal de comercialização, indicando sua importância no mercado comprador e sua forma de atuação.

Salienta-se ainda que devido à falta de dados e exiguidade de tempo não foi possível detectar todos os aspectos relacionados à estrutura comercial da forma como se pretendia. Entretanto, apresenta-se uma análise mais integrada com a produção que serve como subsídio a possíveis políticas voltadas ao setor agrícola e especificamente ao setor comercial atacadista.

1 COMÉRCIO ATACADISTA - UMA CONCEPÇÃO ANALÍTICA

Esse tema já foi objeto de vários estudos, resgatando uma problemática colocada na ordem do dia, principalmente pelo Estado que enfatiza o peso da estrutura comercial, ligada à agricultura de alimentos, na formação dos preços. Sob a condição de mal necessário, a cadeia comercial tem sido condenada por vários setores da sociedade que ressalta a intervenção nociva dos atravessadores, responsáveis pela elevação exagerada dos preços.

Inspirados nessa formulação, alguns trabalhos foram realizados delineando um arcabouço explicativo voltado basicamente para a racionalidade do setor comercial, visto como um setor de atividade fechado em si mesmo. Nesse sentido, a estrutura comercial compõe-se de uma sucessão de agentes que com um amplo suporte de meios de transporte e comunicação, devem desempenhar as funções a eles atribuídas na organização global da economia. Nessa formalização, o processo de comercialização se define como uma correia de transmissão que leva os "serviços e os bens produzidos até o consumidor, entregando-os no lugar adequado, no momento certo, na forma e quantidade desejadas".¹ Assim, busca-se delimitar a eficiência da cadeia comercial nos termos de uma minimização de custos, os quais se expressariam nas margens de comercialização alcançadas no percurso dos produtos

¹HOFFMANN, R. et alii. Administração da empresa agrícola. São Paulo, Pioneira, 1978. 325p.

até o consumidor. Quanto menor a margem obtida pelos agentes comerciais, mais eficiente é o funcionamento da cadeia comercial. Há, portanto, uma avaliação globalizada do setor através das diferenças entre o preço pago pelo consumidor e o preço recebido pelo produtor. Isso acarreta um ônus para a sociedade, tanto maior quanto mais elevada for a diferença que supre os custos necessários para a "transferência" dos produtos. Assim, as responsabilidades atribuídas à estrutura comercial são freqüentes, tanto pelos desvantajosos preços recebidos pelo produtor quanto pelos preços elevados pagos pelo consumidor. Não se pretende aqui desenvolver exaustivamente o conteúdo desse enfoque, mas apenas apontá-lo, reconhecendo a necessidade do tratamento dos custos de comercialização e até mesmo caracterização dos agentes integrantes das cadeias comerciais ligadas a cada produto.

Essa forma de abordagem foi apresentada criticamente por Maluf, que a enquadrou como uma visão funcionalista da estrutura comercial:

A visão funcionalista entende a comercialização agrícola como sendo um conjunto de etapas pelas quais devem passar os produtos até seu destino final e os seus respectivos agentes, aos quais competem certas funções previamente definidas...²

Conceber a comercialização como um segmento próprio, fechado em si mesmo, implica que as condições de produção sejam esquecidas sem se perceber as possíveis conseqüências sobre a

² MALUF, R. Algumas questões teórico-metodológicas no estudo da comercialização agrícola. Campinas, UNICAMP, 1982. Mimeografado.

estrutura comercial.

Outra forma, entretanto, de abordar a questão da comercialização é articulá-la à esfera produtiva, podendo se obter uma visão de conjunto, cujo conteúdo são as características do desenvolvimento da agricultura num espaço determinado.

A atividade comercial, em geral, corresponde ao campo da circulação das mercadorias e ao tempo que os produtos permanecem no mercado. Seu desenvolvimento resulta da divisão social do trabalho, na medida em que a realização da mercadoria se distancia de sua produção, impondo-se uma passagem obrigatória pela estrutura comercial até o encerramento de sua trajetória: o consumo.

A idéia inicial é de que quanto maior o volume de capital investido na produção, menos extensa é a cadeia de comercialização. Ou seja, a dimensão da estrutura comercial está em relação inversa com o grau de desenvolvimento da estrutura produtiva. Essa vigência entre duas esferas que se completam entre si na realização da mercadoria, assume características distintas em função do nível de capitalização existente na produção. Se se observar o setor industrial e mesmo a agricultura capitalista, nota-se que as relações existentes com os agentes comerciais assumem um caráter de concorrência intercapitalista, disputando o excedente contido em cada mercadoria em circulação. Pode-se dizer que nesse contexto o não avanço do capital produtivo sobre a esfera comercial é explicado pelas exigências técnicas e econômicas que tornam irracional esse comportamento. Isso se apresenta mais nitidamente na área do varejo.

Partindo do fato de que o capital industrial é hegemônico na economia, tem-se que o capital comercial assume uma

posição sempre mais subordinada. Mesmo assim, trata-se de um conjunto de agentes que sustentam um processo próprio de acumulação, resultado de leis também muito próprias: comprar barato e vender caro. Portanto, não se deve pensar que o capital industrial vai se expandir incontinenti em direção ao comércio. É evidente que esse movimento existe, no entanto, ele é condicionado. Isso autoriza a afirmar que o comércio não vai acabar como resultado lógico de uma tendência que esteja contida em pressupostos tão mecânicos. Ainda assim pode-se argumentar que o limite estabelecido pela indústria na concessão de parte do preço é dado pela sua margem de lucro garantida, apesar da ocorrência de empresas que operam temporariamente, numa estratégia de competição, com margem de lucro negativa. Em termos gerais, o que se coloca é a existência de um limite de ganho do capital comercial que se estreita gradativamente na medida que a margem de lucro permite ao capital industrial estender suas malhas até a esfera do comércio. Nesse caso, o primeiro setor a sucumbir é o comércio atacadista, acoplado principalmente ao fornecimento de matéria-prima, uma vez que os produtos elaborados não dispõem desse expediente para chegar ao varejista ou ao consumidor.

Ao mesmo tempo que a expansão da indústria se estabelece via preços, ocorre um fortalecimento do capital comercial a partir da própria competição entre seus componentes, num processo de centralização ao nível desse setor, haja vista o crescimento verificado nas cadeias de supermercado nos últimos anos.

No que se refere à agricultura, algumas especificidades se manifestam no terreno da comercialização, tanto em termos da composição do comércio atacadista em si, quanto de seu leque

de relações com a base produtiva. Observando a agricultura mais empresarial, como no caso da soja ou mesmo outros produtos e regiões, o comércio atacadista apresenta-se condicionado, por um lado pela existência de uma produção empresarial, cujo resultado é a obtenção de lucro e, por outro, pela demanda estar estruturada em grandes capitais agroindustriais ou ligada a um comércio internacional, com os preços controlados em grande parte pelos capitais multinacionais. O aspecto que interessa apontar é o campo de dominação do capital. Isto é, a produção se organiza em grande escala e o produtor auferiu efetivamente um retorno capaz de atender a um padrão tecnológico composto de insumos e máquinas modernas, além de obter uma margem de lucro que lhe permite até ampliar seus meios de produção. Significa também que a mercadoria se realiza num mercado constituído por indústrias, como o que ocorre com a soja, o algodão e, em parte, o milho e o café. Esse conjunto de culturas, produzido em grande escala, apresenta um rápido circuito no mercado, impedindo ocorrência de especulações e transações de pequeno porte.

Isso indica que o próprio agricultor tem um maior controle sobre a comercialização, resultado de um comportamento empresarial, o que o coloca em defesa de seus lucros. Assim é que a concentração do comércio reflete uma agricultura desenvolvida, conduzida pelo crédito agrícola, inovações técnicas e incremento da infra-estrutura. No entanto, sabe-se que grande parte da agricultura brasileira não se envolveu nesse movimento de modernização, ou dele participou apenas parcialmente. São pequenos produtores responsáveis pelo abastecimento de parcela considerável do mercado interno, para os quais a estrutura comercial é específica.

Se admitirmos que os produtos de mercado interno no caso da agricultura brasileira, são produzidos em pequenas propriedades ou em fazendas onde predomina a diversificação, podemos prever que as margens de comercialização destes produtos serão mais elevadas do que as margens de comercialização de produtos de grandes propriedades, como é o caso por exemplo de algumas culturas de exportação.³

Por trás das diferenças de margens de comercialização, estão as características estruturais da produção e do próprio comércio. No caso dos alimentos o que permite uma margem maior de apropriação do valor da mercadoria pelos integrantes da cadeia comercial é o caráter da organização da produção. Ou seja, a atomização dos produtores implica necessariamente um custo mais elevado para o recolhimento dos produtos. Além disso, grande parte dos agricultores que sustentam essa produção apresentam relações de produção não-capitalistas, favorecendo com isso o estabelecimento de uma exploração que se manifesta externamente, através da comercialização de suas mercadorias. Esse é o ponto central da exploração a que esses produtores estão subordinados em considerando que se manifesta apenas de forma incipiente nesse conjunto de produtores, a condição de mercado para os produtos industriais destinados à agricultura.

Por outro lado, a organização do comércio está diretamente condicionada pela demanda nos grandes centros urbanos. No comércio de alimentos, o capital industrial impõe os limites aos ganhos do capital comercial através do estabelecimento do nível salarial, cujo poder aquisitivo tem sido cada vez menor.

³SAYAD, J. & HOLANDA FILHO, S.B. Comercialização de produtos agrícolas. São Paulo, FIPE, s.d. Mimeografado.

Evidentemente, deve-se considerar as lutas sociais e o papel do Estado na fixação dos salários.

O poder aquisitivo de 80% das famílias residentes no setor urbano do país, depende fundamentalmente do salário mínimo real. Isto implica que os preços dos gêneros de subsistência não podem subir sem que elevem os salários mais baixos, que por sua vez são controlados pelos reajustamentos do salário mínimo nominal, reajustamentos estes que se dão apenas no sentido de reajustar o valor do salário mínimo real, corroído pelo processo inflacionário.⁴

Com relação à agricultura de alimentos, pensada como agricultura de pequena produção, o produtor aparece como o lado mais fraco do circuito realizado pela sua mercadoria. O desenvolvimento de suas condições de produção não assume aí um caráter empresarial, como se verifica na indústria ou na agricultura de exportação. No que se refere ao mercado, a especificidade desse conjunto de produtores se manifesta também na relação entre unidades desiguais, entre um produtor que não consegue assumir a condição de um empresário e um comerciante que reproduz a estrutura do capital comercial, se apropriando de um diferencial de preço entre a compra e a venda. Em síntese, o desenvolvimento das forças produtivas nesse segmento de produtores é muito lento, sem permitir um processo de concentração, suficiente para ampliar a dimensão das unidades produtivas, como tem se verificado em outras culturas ou regiões.

Essa condição de reprodução abre um espaço vital para a

⁴ GRAZIANO, J. & QUEDA, O. Distribuição da renda e posse da terra na produção e consumo de alimentos. In: SINGER, Paul et alii. Capital e trabalho no campo. São Paulo, HUCITEC, 1977. 146p. (Coleção estudos brasileiros, 7).

formação de uma estrutura comercial composta de unidades diferenciadas quanto à natureza de sua reprodução e aos seus limites de expansão. De forma genérica, pode-se apontar num extremo do circuito da mercadoria, ligado à produção, um conjunto de comerciantes articulados com o caráter de base produtiva não capitalista, cuja existência é a garantia de sobrevivência daquele segmento comercial. Sua posição caracteriza-se por uma relação de dominação sobre esse grupo específico de produtores, ao mesmo tempo em que se mantém numa condição subordinada a outros agentes comerciais localizados na seqüência do fluxo das mercadorias. Nesse contexto as relações assumem um caráter intercapitalista, devido ao qual sua margem de acumulação está determinada pela supremacia do capital industrial, ao nível da economia.

Apesar da heterogeneidade existente entre os agentes que atuam na comercialização de alimentos, é possível dizer que a estrutura comercial como um todo tem, pelo lado do produtor, sua fonte de lucro ou de enriquecimento. Dessa forma, as relações estabelecidas no mercado apresentam barreiras que tornam limitada a apropriação do excedente contida nas mercadorias.

Vale dizer, se por um lado o capital comercial sofre os efeitos da hegemonia do capital industrial em termos da economia como um todo - por exemplo na política oficial de preços dos produtos agrícolas que claramente beneficia este último - ele pode, nestes casos, compensar pelo menos em parte essa desvantagem explorando o pequeno produtor, principalmente via o rebaixamento dos preços do seu produto (...). elevação dos preços dos produtos que fornece a eles a cobrança de juros exorbitantes nos empréstimos. Desta maneira ele mantém altas margens de lucro, que certamente seriam menores caso a produção

agrícola tivesse um nível que não lhe permitisse tal procedimento.⁵

O capital comercial aparece, portanto, como oponente ao produtor de alimentos, no caso os pequenos produtores, uma vez que é aquele que impõe as condições de mercado a esses. De maneira geral, essa é a idéia presente nas pesquisas realizadas sobre o pequeno produtor, sob a denominação de camponês, que reforça a necessidade de estabelecer um corte entre o conjunto da produção atrasada e da produção capitalista. Essa distinção pode ser constatada entre regiões ou, ainda, entre produtos. Com isso, evita-se uma análise que recorra à divisão setorial - agricultura, serviços e indústria - e parte-se para um enfoque que trata a produção e as diferentes formas em que se articula com o mercado, inserindo num mesmo campo de análise, a produção e sua realização.

Não se questiona a validade dessa abordagem que analisa a questão como um conjunto de relações sociais. No entanto, é necessário refletir sobre a idéia de que há uma relação de exploração pelos comerciantes sobre esses produtores não-capitalistas. Deve se estabelecer, portanto, algumas qualificações a respeito do que está se chamando capital comercial. Por mais que a acumulação seja um objetivo inerente àqueles que ingressam na atividade comercial, muitos agentes não conseguem superar a posição de simples comerciantes sem alcançar uma escala de acumulação que garanta a expansão de seus equipamentos, afirmando-se como capital comercial. Constata-se, assim, que essa rede de pequenos comerciantes surge exatamente no hiato formado

⁵UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS. Comercialização e formação de preços. Campinas, 1978. 2v. Convênio INCRA, UNICAMP.

entre as leis de reprodução da estrutura econômica, onde estão consolidadas as relações capitalistas de produção e a lógica de sobrevivência do pequeno produtor, ainda parcialmente mercantilizado. Há aí dois conjuntos de relações sociais que tendem a se aproximar, fundindo-se num só. Na medida que é dominante o primeiro deles, a conduta mercantil tende a se expandir não só nas relações externas, da unidade produtiva mas também no interior do seu processo produtivo. Esse processo de aproximação reduz gradativamente o espaço dos pequenos comerciantes, reforçando a expansão de agentes mais eficazes na comercialização agrícola. Num segundo momento, há uma transformação da própria base produtiva, eliminando os produtores ainda alheios à economia mercantil capitalista, como resultado da crescente capitalização das relações sociais vigentes no campo. Não se trata da exploração de uma estrutura capitalista sobre uma não-capitalista, mas de um conjunto diferenciado de unidades que se envolvem em relações, cuja complexidade tende a diminuir.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo procura analisar a estrutura comercial, abordando separadamente os diferentes agentes que compõem o quadro regional da comercialização de feijão e milho: cooperativa, atacadistas, bodegueiros, indústrias e Comissão de Financiamento de Produção - CFP. O que se pretende é situar a importância de cada um desses elementos, procurando indicar a forma de sua inserção na cadeia comercial. A referência fundamental para essa análise é a forma de organização da produção, a partir da qual estão projetadas as alternativas de comercialização.

O material básico provém primeiramente de dados secundários do Censo Agropecuário, da Produção Agrícola Municipal e de outros trabalhos que fornecem subsídios para o estudo do tema. Para a indústria, a análise assumiu uma dimensão mais ampla, tendo em vista sua recente expansão através da produção integrada, constituindo um novo e importante demandante da produção de milho. Trata-se, entretanto, de uma manifestação específica da penetração do capital no campo através das agroindústrias.

Para o contato direto com o objeto do estudo foi realizada uma viagem ao Sudoeste Paranaense, coletando-se informações preliminares sobre a comercialização de feijão e milho na região. Um segundo passo foi a elaboração de questionários visando obter informações sobre o movimento comercial dos atacadistas, cooperativas e agroindústrias, com respostas de 07

cooperativas, 02 indústrias e 64 atacadistas. Posteriormente, em função de evidentes dificuldades para se obter dados e informações sobre o comportamento dos agentes que atuam na comercialização de alimentos, em especial de feijão e milho, foi efetuada uma pesquisa de campo na região selecionada junto a atacadistas, produtores, pequenos comerciantes do meio rural (bodegueiros) e agroindústrias.

Não houve uma definição a priori de amostra e nem intenção de levantar o universo regional dos agentes a serem pesquisados. Portanto, a pesquisa foi delimitada pela disponibilidade de tempo e recursos, ficando, por isso, num plano bastante indicativo das condições da comercialização, sem haver uma preocupação quanto à representatividade do conjunto de entrevistados. Os agricultores e pequenos comerciantes foram contatados a partir da indicação dos comerciantes maiores e de técnicos da ACARPA.

Com essa finalidade foram elaborados questionários para cada tipo de agente entrevistado, num total de 33 produtores, 14 comerciantes atacadistas, 10 comerciantes bodegueiros e 3 indústrias.

O questionário não foi, porém, seguido à risca, uma vez que em alguns casos a entrevista foi feita informalmente, sendo apenas anotada ou gravada. Assim, não foi possível detalhar os dados de forma rígida, devido à imprecisão do que era informado e também pelo fato de que a pauta das entrevistas em grande parte não era quantificável. Além disso, em alguns casos o diálogo foi dificultado, em virtude do caráter da pesquisa que implica, em certos aspectos, informações confidenciais e até avaliações pessoais sobre o comportamento econômico de

outros agentes.

Nesse clima de dificuldades e mesmo de desconfiança, agravado inclusive pelo época pré-eleitoral, não foi possível em alguns casos, apesar de certa informalidade, realizar um levantamento preciso de aspectos importantes, como quantidade comercializada, capacidade de equipamento, volume de recursos e posses do entrevistado.

Durante a pesquisa de campo os comerciantes afirmaram, às vezes taxativamente, que a tendência do comércio é acabar, em função basicamente da entrada mais agressiva da cooperativa, associada às facilidades de crédito e do comportamento do preço que tem se situado na altura do mínimo. Os comerciantes da cidade (atacadistas) mantiveram um certo sigilo no fornecimento de informações sobre suas unidades, acentuando, por outro lado, as críticas à cooperativa e à política agrícola, colocando em função disso a possibilidade de encerramento de suas atividades. Essa ameaça, a princípio, não é muito coerente quando se observa a sólida estrutura de armazenagem e transporte que alguns grandes atacadistas dispõem. Observando que as reclamações são excessivas, é necessário dar-lhes um bom desconto e traduzí-las como uma simples reação à persistência da atual crise econômica geral. Assim, tem-se que relativizar as dificuldades apresentadas pelos agentes comerciais com as condições reais de sobrevivência e com a própria posição por eles ocupada na estrutura local e regional da comercialização.

Para tanto, tentou-se montar um quadro evolutivo da estrutura comercial, considerando dois momentos: o primeiro referente à chegada do entrevistado (produtor, pequeno comerciante ou atacadista) à região e o segundo, relativo a conjuntura

atual. Procurou-se captar diferenças e semelhanças entre os dois momentos, do ponto de vista de suas relações com os produtores e de sua inserção no mercado comprador.

A pesquisa fixou-se em dois pontos básicos:

- a) transformações generalizadas no processo produtivo e avaliação do seu conteúdo;
- b) comportamento do mercado, através dos preços e da expansão da cooperativa, que pela sua posição na organização do comércio afasta outros agentes, principalmente os de pequeno porte. Nesse ponto, a investigação procurou levantar a estrutura particular de cada comerciante quanto ao seu equipamento (armazém, secador, caminhão, etc.), seu raio de ação junto aos produtores e compradores e caracterizar a conduta dos comerciantes quanto aos preços pagos, descontos efetuados e atividades alternativas.

Os locais visitados foram os mais variados, tanto em termos das alternativas de comercialização quanto da base de produção - estrutura fundiária, topografia, nível de renda, etc. As informações sobre um determinado agente, em muitos casos, foram obtidas através de contatos com outras pessoas, produtores ou comerciantes situados numa mesma comunidade. Isso se fez necessário, principalmente para os comerciantes, porque muitas questões não foram respondidas - até propositadamente - por várias razões, algumas supostamente ligadas a aspectos fiscais.

Outra dificuldade se refere ao fato de que a maior parte do feijão e milho nas duas últimas safras está sendo comercializada pelo preço mínimo, através da CFP e Cooperativas, bloqueando a participação dos comerciantes particulares, impe-

dindo, dessa forma, detectar a efetiva importância de cada agente na comercialização. O número de entrevistados por município para os diferentes agentes é apresentado na tabela 2.1.

TABELA 2.1 - NÚMERO DE ENTREVISTAS REALIZADAS, SEGUNDO MUNICÍPIOS SELECIONADOS PARA A PESQUISA DE CAMPO - OUT.1982

MUNICÍPIOS	PRODUTOR	BODEGUEIRO	ATACADISTA	INDÚSTRIA
Marmeleiro	8	4	3	-
Renascença	-	-	1	-
Fco. Beltrão	7	3	3	2
Salgado Filho	3	1	3	-
Ampère	13	2	3	-
Dois Vizinhos	-	-	-	1
S.A.do Sudoeste	2	-	1	-
TOTAL	33	10	14	3

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo - out.-1982

De maneira geral, a pesquisa manteve-se nos limites da área de ação da Cooperativa Agrícola Mista de Francisco Beltrão-COMFRABEL, procurando com isso trabalhar numa situação onde pudessem ser observadas as possíveis ligações entre os diferentes agentes. O desenvolvimento da análise busca, assim, localizar os condicionantes, ao nível da produção e do mercado, que interferem na persistência ou na desestruturação dos agentes que atuam na comercialização de feijão e milho.

É importante traduzir algumas denominações utilizadas neste estudo resgatadas na própria região de pesquisa:

- a) Bodegueiro - refere-se ao pequeno comerciante do meio rural que comercializa cereais no atacado;
- b) Atacadista - comerciante localizado nas cidades dotado de um equipamento mais eficiente para movimentar as safras;

- c) Colono - refere-se em geral, ao agricultor, sendo mais empregado para denominar pequenos produtores;
- d) Granjeiro - termo atribuído na região aos grandes produtores, mais especificamente aqueles que plantam soja.

3 FEIJÃO E MILHO NO PARANÁ

3.1 EVOLUÇÃO RECENTE E ESTRUTURA DA PRODUÇÃO

A produção de feijão e milho foi bastante expressiva na agricultura, principalmente até fins da década de 60. Posteriormente, com o avanço do processo de modernização sustentado pela soja, sua posição já não era a mesma havendo redução de área plantada. Segundo os dados censitários de 1960;1970 e 1975, a área cultivada por esses dois produtos é apresentada na tabela 3.1.

TABELA 3.1 - ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS E ÁREA CULTIVADA COM FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E PORCENTUAIS, NO PARANÁ - 1960-1970-1975 (Em 1 000 ha)

ANO	ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS (1)	FEIJÃO		MILHO	
		(2) Abs.	(2/1) %	(3) Abs.	(3/1) %
1960	5 949,0	454,1	7,6	1 083,7	18,2
1970	14 625,5	927,0	6,3	2 121,2	14,5
1975	15 631,0	643,0	4,1	1 848,4	11,8

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1969/70 e 1975

Para o período 1960-70, mesmo aumentando a área, essas culturas não acompanharam o crescimento da agricultura estadual. Já entre 1970 e 1975 houve uma redução, em termos absolutos, enquanto a área total dos estabelecimentos continuou crescendo. Considera-se ainda que o aumento significativo da área total resulta da expansão da fronteira agrícola, basicamente na década de 60.

Outra forma de indicar a importância do feijão e do milho é a comparação de sua evolução com a área de lavoura, como se verifica na tabela 3.2.

TABELA 3.2 - PARTICIPAÇÃO DA ÁREA DO FEIJÃO E MILHO NA ÁREA DE LAVOURA, NO PARANÁ - 1960-1970-1975 (Em 1 000 ha)

ANO	ÁREA DE LAVOURA	% DE FEIJÃO	% DE MILHO
1960	3 441,0	13,1	31,5
1970	4 718,6	19,6	45,0
1975	5 627,5	11,4	32,8

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário - 1960/70 e 1975

A posição do feijão e do milho na escala de produção é crescente até 1970, quando além de haver aumento absoluto de área, cresce, em termos relativos, sua participação no conjunto das lavouras do Estado. No entanto, a partir desse ano, e considerando a expansão da área de lavoura, há uma queda da importância desses dois produtos. Observa-se ainda uma certa diferença entre esses dois produtos, mas apesar do milho manter superioridade sobre o feijão, não deixa de acompanhá-lo na perda de área entre 1970 e 1975.

Os dados apresentados são uma primeira indicação de que esses produtos mantiveram-se num plano secundário, em relação às mudanças ocorridas na agricultura durante o início da década de 70. Entretanto, salienta-se que a área média ocupada por esses produtos pouco se alterou durante o período considerado, indicando que esses produtos foram pouco atingidos pelo processo de concentração ocorrida na agricultura (tabela 3.3).

TABELA 3.3 - ÁREA MÉDIA OCUPADA PELO FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ-
1960-1970-1975 (Em ha)

ANO	FEIJÃO	MILHO
1960	2,5	5,4
1970	2,6	4,8
1975	2,3	4,9

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1960/70 e 1975

A base social da produção de feijão é composta predominantemente por pequenos produtores, como pode ser observado na tabela 3.4.

TABELA 3.4 - DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA TOTAL DE FEIJÃO, POR ESTRATOS DE ÁREA, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1970-1975 (Em 1 000 ha)

ESTRATOS	1970		1975	
	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 5	167,7	18,1	110,3	17,2
5 - 10	217,3	23,4	142,7	22,2
10 - 20	228,5	24,6	149,6	23,3
20 - 50	192,0	20,7	144,4	22,5
50 - 100	61,4	6,6	51,2	8,0
100 - 200	29,7	3,2	23,9	3,7
200 - 500	19,4	2,1	13,5	2,1
500 e Mais	10,9	1,2	7,4	1,1

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1970-1975

Os valores absolutos indicam uma redução em todos os estratos de área, no entanto os estratos de 0 - 20 ha apresentam uma queda maior. Tem-se assim que em 1970, 66,1% da área dessa

cultura está concentrada nos estabelecimentos até 20 ha. Em 1975, esses estratos reduzem sua importância para 62,7, havendo, por outro lado, um pequeno aumento de sua área nos estabelecimentos médios e grandes. Essas alterações, todavia, não são significativas ao ponto de configurar uma redistribuição na área de feijão. Partindo-se desses números, confirma-se que os pequenos produtores continuam tendo grande peso na produção de feijão.

Quanto ao milho, a tendência é um pouco diferente. Enquanto nos estratos inferiores a 50 ha há uma redução geral na área de milho, nos estratos superiores ocorre aumento. As variações, no entanto, não se compensam, uma vez que a diminuição dos estratos pequenos supera em muito o aumento dos estratos maiores (tabela 3.5).

TABELA 3.5 - DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA TOTAL DE MILHO, POR ESTRATOS DE ÁREA, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1970-1975

ESTRATOS	1970		1975	
	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 5	265 853	12,5	192 501	10,4
5 - 10	395 317	18,6	307 999	16,7
10 - 20	501 097	23,6	409 095	22,1
20 - 50	517 720	24,4	464 580	25,1
50 - 100	180 213	8,5	182 631	10,0
100 - 200	105 300	5,0	111 669	6,0
200 - 500	89 728	4,2	97 600	5,3
500 e Mais	65 987	3,1	82 305	4,5

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1970-1975

Os estratos inferiores a 50 ha mantêm nos dois anos considerados a maior parte da área de milho, apesar de uma diminuição de 79,2% para 73,3%, em 1975.

A perda de importância relativa dos estratos abaixo de 50 ha para o milho e abaixo de 20 ha para o feijão é explicada também pela diminuição do número dos pequenos estabelecimentos na distribuição fundiária, em geral. Considerando a soma total dos estabelecimentos, verifica-se uma diminuição de 13,7% entre os dois anos, enquanto a área explorada total teve um aumento de 6,8%, indicando concentração na posse da terra (tabela 3.6).

TABELA 3.6 - VARIAÇÃO PERCENTUAL NO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E ÁREA TOTAL, NO PARANÁ; ENTRE 1970 E 1975 (Em %)

ESTRATOS	Nº DE ESTABELECIMENTOS	ÁREA TOTAL
0 - 10	(19,7)	(18,3)
10 - 20	(14,0)	(13,1)
20 - 50	(6,7)	(5,1)
50 - 100	8,2	7,9
100 - 500	17,1	18,0
500 - 1 000	25,2	24,9
Mais de 1 000	24,0	25,9

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1970 e 1975

Essa variação negativa nos pequenos estabelecimentos explica, de certa forma, a redução do cultivo de produtos alimentares como feijão e milho.

Outro elemento que contribuiu para a redução da área desses produtos é o considerável avanço da soja a partir de 1970. No entanto, admite-se que nos últimos anos, após 1975, tenha

havido uma redução do crescimento da área dessa cultura, o que possibilitou pequena recuperação dos outros produtos.

Ao se considerar como fonte a Produção Agrícola Municipal, observa-se que a evolução da área apresenta outros números para os produtos enfocados. Esses dados referem-se aos anos posteriores a 1970 e devem ser analisados separadamente, já que há uma grande discrepância em relação aos dados do Censo (tabela 3.7).

TABELA 3.7 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO E ÁREA CULTIVADA DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1970-80

TRIÊNIO	FEIJÃO		MILHO	
	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)
1970-72	820 796	768 210	1 960 997	3 681 334
1972-74	796 728	617 276	1 908 207	3 459 864
1974-76	808 506	585 945	2 072 667	4 063 070
1976-78	791 988	557 235	2 079 133	3 963 617
1978-80	768 546	490 898	2 057 935	4 024 469

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

A avaliação desses números não altera muito em relação aos dados censitários expostos nas tabelas anteriores. Para o feijão, nota-se uma tendência de redução de área e da produção durante o período de 1970 a 1980, apesar da oscilação positiva entre 1972-74 e 1974-76. Mesmo assim, o saldo no final do período é negativo, o que não ocorre se se trabalhar com dados singulares os quais irão demonstrar pequeno aumento de área em 1980.

Para o milho, as médias trienais apresentam pequenas variações durante o período, indicando aumento do volume produzido mais significativo que o da área, resultado de elevação da produtividade.

3.1.1 Tipo de Cultivo

As Informações referentes ao tipo de cultivo dividem-se em cultivo simples, associado e misto. Numa primeira manipulação dos dados, separou-se cultivo misto* do intercalado, agregando-se os dois primeiros (tabela 3.8).

TABELA 3.8 - PERCENTUAL DA SOMA DOS CULTIVOS SIMPLES E ASSOCIADOS SOBRE O CULTIVO TOTAL, NO PARANÁ - 1960-1970-1975

ANO	MILHO	FEIJÃO
1960	70,6	68,9
1970	76,3	91,3
1975	92,9	91,6

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1960/70 e 1975

Isso significa que as explorações com cultivo misto e intercalar perderam importância na produção dessas culturas. No período de 1960 a 1970, a variação é maior no caso do feijão, ocorrendo o mesmo com o milho no período 1970 a 1975. Não há, aparentemente, uma razão explícita para essas variações.

Um dado muito importante é a evolução dos cultivos simples e associado. De modo geral, os produtos agrícolas após 1970 passaram a ser cultivados mais de forma simples, diminuindo, portanto, o associado.

Para esses produtos, os cultivos associados mantêm superioridade em relação ao simples, o que faz sentido, tendo em vista a prática dos agricultores ao usar mais intensamente a terra. Além disso, a política agrícola tem recomendado a consorciação para muitos produtos, como forma de diversificação da

*Refere-se à ocorrência, num mesmo estabelecimento, de cultivo solteiro numa parcela da área e consorciado em outra, isso tratando-se de uma mesma cultura.

lavouira e de aumento da renda. No entanto, o cultivo simples aumenta sua participação e sua área absoluta de 1970 para 1975, para os dois produtos (tabela 3.9).

TABELA 3.9 - CULTIVO SIMPLES E ASSOCIADO POR ÁREA TOTAL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1960-1970-1975 (Em ha)

CULTURA ANO	SIMPLES		ASSOCIADO		ÁREA CULTIVADA TOTAL	(A+B) %
	Abs.	(A) %	Abs.	(B) %		
Feijão						
1960	115 094	25,4	197 598	43,5	454 083	68,9
1970	144 782	15,6	701 575	75,7	926 975	91,3
1975	168 845	26,3	419 926	65,3	642 983	91,6
Milho						
1960	435 326	40,2	330 154	30,5	1 083 698	70,6
1970	502 393	23,7	1 115 411	52,6	2 121 206	76,3
1975	815 968	44,2	899 871	48,7	1 848 380	92,9

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1960/70 e 1975

Em relação aos estratos de área, observa-se para o feijão e milho uma importância crescente dos cultivos simples, na medida que aumenta o tamanho do estabelecimento. O inverso é verificado para o cultivo em consorciação (tabela 3.10).

TABELA 3.10 - PARTICIPAÇÃO DOS TIPOS DE CULTIVO, POR ESTRATOS DE ÁREA, DE FEIJÃO E MILHO, NO PARANÁ - 1970-1975

ESTRATOS	FEIJÃO				MILHO			
	1970		1975		1970		1975	
	Simple	Assoc.	Simple	Assoc.	Simple	Assoc.	Simple	Assoc.
0 - 5	12,2	82,7	17,2	76,0	17,1	67,3	24,9	68,5
5 - 10	12,4	79,3	22,0	66,4	16,6	63,8	28,7	61,2
10 - 20	14,8	75,2	27,2	61,7	19,2	57,1	36,3	54,6
20 - 50	20,4	70,8	31,8	61,5	25,4	47,0	48,8	46,1
50 - 100	20,2	70,7	31,6	64,5	31,4	38,9	57,4	38,4
100 - 200	19,1	69,0	34,7	60,1	35,1	35,6	63,2	30,7
200 - 500	19,6	62,7	36,6	53,4	41,5	31,7	68,4	24,1
500 e Mais	23,2	61,8	33,9	56,6	49,7	28,3	77,2	16,7
TOTAL	15,6	75,7	26,3	65,3	23,7	52,6	44,2	48,7

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1970-1975

Outro aspecto a ser demonstrado, a nível de Estado, se refere à condição do produtor. Em termos gerais, verifica-se predominância das áreas próprias que mantêm a maior parte da área e do número de estabelecimentos, apesar da redução sofrida entre 1970 e 1975, na participação relativa. Os números absolutos indicam, entretanto, um ganho de área. Para as condições de arrendatário, parceiro e ocupante, além de terem menor importância no total da exploração agropecuária, diminuem tanto em números absolutos quanto relativos (tabela 3.11).

TABELA 3.11 - ÁREA TOTAL, SEGUNDO A CONDIÇÃO DO RESPONSÁVEL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1960-1970-1975-1980

ANO	PROPRIETÁRIO		ARRENDATÁRIO		PARCEIRO		OCUPANTE	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
1960	6 898 981	78,8	292 781	3,3	501 413	5,7	1 062 026	12,1
1970	12 161 283	83,2	646 760	4,4	1 067 145	7,3	750 342	5,1
1975	13 798 806	88,3	579 795	3,7	685 661	4,4	566 662	3,6
1980	14 381 085	86,9	799 333	4,8	768 444	4,6	593 070	3,9

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1960/70 e 1975. Tabulação avançada do Censo, 1980

Esses números indicam alguns aspectos interessantes do desenvolvimento da agricultura estadual. A princípio, acreditava-se que o processo de modernização ocorrido durante a década de 70 poderia provocar uma redução do pequeno arrendamento, parceria e áreas ocupadas, na medida que essas seriam consideradas formas atrasadas de acesso à terra. No período de 1970 a 1975, parece se confirmar esse pressuposto, quando se reduz a área de arrendamento em quase 70 mil ha e a área ocupada em 184 mil ha. Da mesma forma, a parceria reduz 381,5 mil ha, basicamente em função da erradicação dos cafezais a partir de 1972, enquanto a área de proprietários aumenta em mais de 1,5 milhão de ha. Confirma-se, além disso, uma ocupação jurí-

dica mais efetiva das terras com redução da área de ocupantes.

Entre 1975 e 1980, no entanto, há uma reversão dessa tendência, se prevalecerem os dados da tabulação avançada do Censo de 1980. Ocorre, assim, uma elevação geral da área em todas as categorias de posse da terra. Entretanto, não se tem uma idéia precisa do que possa significar a recuperação dos arrendatários, parceiros e ocupantes, num período em que a agricultura começa a consolidar uma estrutura mais capitalizada. Pode-se, por outro lado, supor que esse é um reflexo da crise econômica que se abateu sobre o setor e que levou os produtores a recorrerem a formas alternativas de exploração da terra e da força de trabalho.

3.2 DISTRIBUIÇÃO REGIONAL

O feijão e o milho são produtos pulverizados em todo o Estado, presentes em unidades produtivas nas mais variadas situações. São produtos que passaram de uma fase em que eram fracas as relações mercantis para outra em que o mercado está mais presente.

Apesar dessa pulverização dos produtos, algumas micro-regiões do Estado se destacam. A partir dos dados da Produção Agrícola Municipal foi possível identificar o movimento de redistribuição da produção no Estado durante a década de 70. Observa-se, assim, que algumas microrregiões diminuíram sua área, ao passo que outras aumentaram de forma absoluta. Dessa forma, constatou-se que houve um movimento bastante nítido de deslocamento das regiões do Norte do Estado em direção a outras regiões (tabela 3.12).

TABELA 3.12 - MÉDIAS TRIENAIS DE ÁREA COLHIDA DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NAS MICRORREGIÕES DO NORTE DO PARANÁ - 1969-80

MICRORREGIÕES	PRODUTO	1969-71		1972-74		1975-77		1978-80	
		Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Norte Velho de Jacarezinho	Feijão	75 734	9,9	67 464	8,5	36 490	4,6	11 075	1,4
	Milho	137 958	7,6	132 004	6,9	102 086	4,9	77 457	3,8
Norte Novo de Londrina	Feijão	55 497	7,3	42 191	5,3	29 906	3,7	15 163	2,0
	Milho	114 742	6,3	88 219	4,6	93 424	4,5	90 737	4,4
Norte Novíssimo de Paranavaí	Feijão	19 696	2,6	14 816	1,8	8 288	1,0	7 410	1,0
	Milho	44 122	2,4	39 694	2,1	34 918	1,7	28 964	1,4
Norte Novíssimo de Umuarama	Feijão	51 294	6,7	56 256	7,1	51 210	6,4	46 182	6,0
	Milho	96 244	5,3	107 353	5,6	85 011	4,1	69 846	3,4
Algodoeira de Assaí	Feijão	28 770	3,8	25 554	3,2	16 925	2,1	7 424	1,0
	Milho	42 610	2,3	41 781	2,2	41 007	2,0	38 401	1,9
TOTAL	Feijão	230 991	30,2	206 281	25,9	142 819	17,9	87 254	11,3
	Milho	435 676	24,0	409 051	21,4	356 446	17,1	305 405	14,8

FONTES: IBGE - Produção Agropecuária Municipal

As variações são negativas para a maioria das microrregiões e, de forma mais evidente, nos anos posteriores ao triênio 1974-76, devido à substituição de culturas, provocada em parte pela geada ocorrida em 1975. Com a erradicação de grande parcela do cafezal, eliminou-se também áreas das culturas intercalares (feijão, milho, arroz). Assim é que as reduções mais gritantes ocorreram nas regiões das lavouras de café. A área de lavouras permanentes, representada em sua maioria pelo café, sofre uma redução significativa nesse conjunto de microrregiões, provocando diminuição da área das lavouras alimentares, uma vez que há regiões em que a variação das áreas de lavouras permanentes fica além ou aquém dos demais produtos considerados (tabela 3.13).

TABELA 3.13 - ÁREA DE LAVOURAS PERMANENTES NAS MICRORREGIÕES DO NORTE DO PARANÁ - 1975-1980 (Em ha)

MICRORREGIÕES	1975	1980
Norte Velho de Jacarezinho	76 810	59 911
Norte Novo de Londrina	221 897	153 759
Norte Novíssimo de Paranavaí	146 549	123 262
Norte Novíssimo de Umuarama	244 586	215 077
Algodoeira de Assaí	13 190	10 181

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1975-1980

De qualquer forma, a redução da área de café permanece como uma das causas aparentes do comportamento das culturas de feijão. Além disso, salienta-se que a expansão desproporcional da soja foi também, pelo menos no Extremo-Oeste e Norte Novo, responsável pela perda de importância daquelas culturas. Por outro lado, algumas microrregiões apresentam uma evolução positiva na área de feijão e milho, elevando a participação dessas culturas na área estadual (tabela 3.14).

TABELA 3.14 - MÉDIAS TRIENAIS DA ÁREA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES PRODUTORAS, COM AUMENTO ABSOLUTO DESSAS ÁREAS E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO À ÁREA TOTAL DO PARANÁ-1969-80

MICRORREGIÕES	1969-71		1972-74		1975-77		1978-80	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Campos de Jaguariaíva								
Feijão	6 177	0,8	5 145	0,7	9 967	1,2	21 283	2,8
Milho	13 947	0,8	14 043	0,7	16 933	0,8	24 217	1,2
São Mateus do Sul								
Feijão	3 388	0,4	6 353	0,8	10 383	1,3	14 913	1,9
Milho	9 993	0,6	10 970	0,6	17 100	0,8	22 300	1,1
Colonial do Irati								
Feijão	25 923	3,4	31 828	4,0	38 577	4,8	62 055	8,1
Milho	62 773	3,5	63 069	3,3	74 927	3,6	92 030	4,5
Alto Ivaí								
Feijão	14 317	1,9	18 470	2,3	20 394	2,6	19 827	2,6
Milho	49 283	2,7	53 013	2,8	69 940	3,4	80 565	3,9
Pitanga								
Feijão	11 417	1,5	19 606	2,5	38 717	4,8	47 299	6,2
Milho	79 417	4,4	108 484	5,7	174 283	8,4	147 433	7,2
Campos da Lapa								
Feijão	12 297	1,6	13 668	1,7	19 603	2,4	23 338	3,0
Milho	24 643	1,4	23 347	1,3	38 753	1,9	36 171	1,8
TOTAL								
Feijão	73 519	9,6	95 070	11,9	137 641	17,2	188 715	24,6
Milho	240 056	13,2	273 926	14,4	391 936	18,8	402 716	19,6
TOTAL do Estado								
Feijão	764 073	100,0	796 728	100,0	800 053	100,0	768 546	100,0
Milho	1 813 571	100,0	908 207	100,0	2 087 290	100,0	2 057 935	100,0

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Apesar do milho ocupar a maior área nessas regiões, sua presença no norte ainda é representativa. A perda de sua participação nessas microrregiões é inferior ao ocorrido com o feijão, o mesmo não ocorrendo nas outras regiões em que a evolução da sua área atinge 157%. Para o milho o índice é de apenas 68% e, considerando o triênio 1969-71, 100%.

Ainda tendo como parâmetro a área colhida, observa-se que o conjunto das microrregiões Extremo-Oeste Paranaense, Sudoeste Paranaense e Norte Novo de Apucarana mantiveram regular sua participação na área total do Estado, sendo que as oscilações em seus números absolutos não revelam uma tendência de queda. Quanto à quantidade produzida, o comportamento é outro, em função do baixo rendimento por unidade de área (tabelas 3.15 e 3.16).

TABELA 3.15 - MÉDIAS TRIENAIS DA ÁREA COLHIDA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICORRREGIÕES PRODUTORAS E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO TOTAL DO PARANÁ - 1969-80

MICORRREGIÕES	(Em ha)									
	1969-71		1970-72		1974-76		1977-79		1978-80	
	Abs.	%								
Extremo-Oeste Paranaense										
Feijão	60 083	7,9	72 471	8,8	80 290	9,9	75 381	9,8	68 226	8,9
Milho	317 433	17,5	371 600	19,0	348 519	16,8	302 513	14,7	304 959	14,8
Sudoeste Paranaense										
Feijão	68 931	9,0	74 370	9,1	76 394	9,4	82 241	10,7	95 650	12,4
Milho	172 995	9,5	194 357	9,4	248 323	12,0	261 318	12,7	268 855	13,1
Norte Novo de Apucarana										
Feijão	139 973	18,3	147 340	18,0	111 943	13,8	96 541	12,6	92 525	12,0
Milho	190 830	10,5	199 330	11,2	190 979	9,2	190 873	9,3	200 403	9,7
TOTAL										
Feijão	268 987	35,2	294 181	35,8	268 627	33,2	254 163	33,2	256 401	33,4
Milho	681 258	37,6	755 287	38,5	787 821	38,0	754 704	36,7	774 217	37,6
TOTAL do Estado										
Feijão	764 073	100,0	820 795	100,0	808 506	100,0	766 728	100,0	768 546	100,0
Milho	1 813 571	100,0	1 960 997	100,0	2 073 667	100,0	2 057 031	100,0	2 057 935	100,0

FONTES: IBGE - Produção Agrícola Municipal

TABELA 3.16 - MÉDIAS TRIENAIS DA QUANTIDADE PRODUZIDA DE FEIJÃO E MILHO DAS PRINCIPAIS MICRO-REGIÕES E PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO TOTAL DO PARANÁ - 1969-80 (Em ha)

MICRORRREGIÕES	1969-71		1970-72		1974-76		1977-79		1978-80	
	Abs.	%								
Extremo-Oeste Paranaense										
Feijão	64 169	9,8	82 566	10,8	70 319	12,0	55 762	10,5	42 450	8,6
Milho	713 528	21,6	842 626	22,9	745 423	18,4	615 289	16,4	783 215	19,5
Sudoeste										
Feijão	65 537	10,0	74 376	9,7	63 015	10,8	75 871	14,3	72 696	14,8
Milho	359 139	10,8	391 779	10,6	542 115	13,34	555 820	14,8	572 057	14,2
Norte Novo de Apucarana										
Feijão	108 194	16,6	141 080	18,4	61 879	10,6	71 399	13,5	64 674	13,2
Milho	306 377	9,3	337 447	9,2	381 238	9,4	414 711	11,1	435 311	10,8
TOTAL										
Feijão	237 900	36,5	298 022	38,8	195 213	33,3	203 032	38,4	179 820	36,6
Milho	1 379 044	41,7	1 571 852	42,7	1 668 776	41,4	1 585 820	42,3	1 790 583	44,5
TOTAL do Estado										
Feijão	652 157	100,0	768 210	100,0	585 945	100,0	529 110	100,0	490 898	100,0
Milho	3 308 807	100,0	3 681 334	100,0	4 063,070	100,0	3 745 757	100,0	4 024 469	100,0

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Entre as duas culturas há também uma diferença considerável, não só pela magnitude de sua área e produção, mas também pela própria tendência de cada uma. Apesar do milho sofrer algumas variações negativas, sua tendência é bem mais estabilizada que o feijão. Isso reflete, em parte, o fato do milho se apresentar como boa alternativa para o grande produtor, além de se constituir matéria-prima industrial e produto de exportação, ao contrário do feijão, em que a produção se destina basicamente ao mercado interno, representando, em grande proporção, pelos assalariados urbanos.

Dentre as três microrregiões referidas, o Sudoeste Paranaense se destaca, uma vez que não reduz sua área e nem sua

participação ao contrário do Extremo-Oeste Paranaense e Norte Novo de Apucarana.

O deslocamento verificado na produção de milho e feijão do norte em direção ao centro do Estado, com o movimento principal, foi acompanhado também por redirecionamento da estrutura fundiária. As regiões que tiveram aumento de área de feijão e milho experimentaram um incremento de área nos estratos entre 0,1 a 20 ha. Em algumas microrregiões, isso ocorreu mais nitidamente entre 1975 e 1980, uma vez que entre 1970 e 1975 há uma diminuição da área total correspondente a esses estratos de área, ocorrendo o inverso no norte do Estado (tabela 3.17).

TABELA 3.17 - ÁREA TOTAL, POR ESTRATO DE ÁREA, EM ALGUMAS MICRORREGIÕES, NO PARANÁ-1970-1975-1980 (Em ha)

ESTRATO	NORTE NOVO DE APUCARANA			EXTREMO-OESTE PARANAENSE			SUDOESTE PARANAENSE		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980
0 - 5	64 705	50 014	32 930	75 214	91 209	56 605	34 536	35 330	43 036
5 - 10	105 292	78 712	60 387	150 991	185 800	129 770	78 706	89 236	101 423
10 - 20	122 408	103 711	94 620	290 398	303 090	269 661	207 656	210 897	225 304
20 - 50	88 784	105 622	111 998	455 112	435 330	435 330	380 693	355 207	337 289
50 - 100	38 673	54 383	69 206	173 703	196 086	234 627	151 965	153 843	153 535
100 - 200	40 593	60 095	68 920	113 276	147 005	191 444	64 441	84 273	88 423
200 - 500	60 722	82 168	104 496	117 260	167 231	208 034	50 479	54 124	67 142
Mais de 500	83 330	116 985	175 778	240 707	242 847	345 754	50 436	57 001	100 495

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário, 1970-80

Apesar de algumas variações negativas no ano de 1975 nos estratos de área abaixo de 20 ha nas microrregiões do segundo grupo* recuperaram sua importância em 1980. Para o primei-

*São consideradas do 2º grupo as microrregiões que apresentaram aumento de área de feijão e milho.

ro grupo, deduz-se que os estratos superiores de área, apresentam um aumento, uma vez que os estabelecimentos com área abaixo de 20 ha sofrem redução generalizada de 1970 a 1980. Além disso, nota-se uma certa estabilidade no estrato de área de 20 a 50 ha e em pequena medida no de 50 a 100 ha, tanto para o primeiro quanto para o segundo grupo de microrregiões.

No que se refere às microrregiões majoritárias na produção de milho e feijão que constituem o 3º grupo, verifica-se aumento de área nos pequenos estratos apenas para o Sudoeste, enquanto para as outras duas a tendência é nitidamente de concentração (tabela 3.18).

No Norte Novo de Apucarana, a redução da área total nos estratos inferiores a 20 ha ocorre tanto em 1975 quanto em 1980, invertendo-se nos estratos superiores. No Extremo-Oeste, em 1975 ainda havia um aumento da área total nos estratos até 20 ha, passando a diminuir até 1980, sendo para os estratos entre 20 e 50 ha há recuperação a partir de 1975. Nos estratos acima de 50 ha é notório o aumento de área. O Sudoeste por sua vez apresenta uma elevação expressiva nos pequenos estabelecimentos, sendo relativamente pequenas as variações positivas nos estratos superiores a 20 ha.

Pode-se observar também, que o número de estabelecimentos por estrato de área total se comporta de maneira diversa. Nas microrregiões em que há uma diminuição de área nos pequenos estabelecimentos, reduz-se o seu número. Por outro lado, aumenta o número das pequenas unidades nas regiões em que sua área também se eleva. Isso provoca uma diminuição da área média dos estabelecimentos, principalmente no estrato de 0,1 a 5 ha.

A relação estabelecida entre a distribuição da produção

TABELA 3.18 - ÁREA TOTAL, POR EXTRATO DE ÁREA, NO PRIMEIRO E SEGUNDO GRUPO DE MICRORREGIÕES, NO PARANÁ - 1970-1975-1980

MICRORREGIÕES	0-5			5-10			10-20			20-50			50-100			100 - 200			200 - 500			+ 500			
	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980	
1º Grupo																									
Norte Velho de Jacarezinho	23 722	11 117	9 696	48 872	31 489	23 762	64 574	50 872	46 949	76 527	69 723	74 486	55 968	55 545	59 129	68 186	71 562	76 434	106 410	131 762	139 754	211 621	240 100	252 262	
Norte Novo de Londrina	18 126	8 335	7 070	55 917	26 137	20 290	116 655	75 761	64 863	171 957	164 218	149 999	91 258	116 545	112 511	100 103	125 281	143 646	155 737	177 787	184 805	253 782	301 888	294 445	
Norte Novíssimo de Paranavaí	20 784	10 960	8 984	49 990	25 650	19 820	82 131	50 171	40 755	114 575	98 170	93 463	72 767	77 893	85 082	91 916	111 857	112 582	171 798	203 043	209 314	358 863	435 593	444 894	
Norte Novíssimo de Umuarama	73 382	44 185	33 130	163 387	110 653	89 797	211 522	176 126	156 538	153 251	168 643	165 256	69 511	98 654	109 481	77 623	113 504	130 639	128 362	186 546	219 488	248 641	376 012	418 733	
Algodoeira de Assaí	9 439	6 550	4 323	17 350	11 622	10 141	29 716	21 466	20 660	42 591	37 278	40 858	19 986	23 511	27 285	16 886	22 543	27 699	13 893	23 653	25 707	23 043	33 896	43 656	
2º Grupo																									
Campos de Jaguarivã	3 673	3 781	4 400	4 344	6 991	6 849	9 261	10 078	11 113	23 057	22 749	25 291	19 794	16 798	19 207	23 272	19 345	21 719	37 632	33 193	50 286	202 609	289 685	271 185	
São Mateus do Sul	6 097	2 296	4 854	10 143	6 432	9 063	19 762	14 062	15 765	37 674	35 439	32 854	19 633	32 165	23 575	17 042	22 535	21 081	16 657	21 319	21 109	24 367	23 589	30 607	
Colônia de Iratí	18 446	9 797	11 514	27 047	19 901	22 565	68 734	51 325	55 589	156 121	145 205	140 862	78 148	96 795	93 111	44 279	52 432	58 939	33 038	38 529	45 445	69 343	82 313	87 024	
Alto Ivaí	12 020	15 030	14 608	13 549	20 667	20 178	29 673	33 790	37 907	82 972	88 309	89 649	75 662	74 939	71 730	79 772	77 007	69 000	87 437	84 650	89 362	87 535	114 300	138 517	
Pitanga	11 251	18 765	17 315	17 332	22 857	28 252	34 777	36 847	44 194	110 217	96 499	91 735	91 438	74 644	72 017	73 201	74 005	63 950	64 440	91 843	79 790	70 625	126 613	165 696	
Campos de Lapa	5 709	3 087	4 550	8 677	6 710	8 552	18 594	15 197	17 814	49 441	46 335	47 243	47 369	48 660	49 161	36 600	40 420	44 558	41 652	57 791	61 966	107 768	113 224	143 059	

FONTES: IBGE - Censo Agropecuário, 1970-1975-1980

de milho e feijão com a estrutura fundiária, vem reforçar a predominância de pequenos estabelecimentos na geração desses produtos. Dessa forma, principalmente, nas regiões do Norte e Extremo-Oeste ocorrem transformações importantes em direção a uma nova estrutura de produção que englobava não só a substituição de culturas, como foi a expansão da soja, mas também a instauração de novas relações de produção. Com isso perde espaço a parceria e o arrendamento, basicamente em função da saída do café (no caso do Norte) que contribui para esse processo concentrador e de deslocamento das culturas alimentares.

Apesar de insuficientes, os dados analisados permitem constatar que o feijão e o milho assumiram durante a última década uma posição secundária no desenvolvimento técnico da agricultura, cujo expoente foi a soja.

4 EXPORTAÇÃO POR VIAS INTERNAS DE FEIJÃO E MILHO

Pretende-se aqui desenvolver uma análise sobre a importância das exportações de feijão e milho no conjunto das exportações, bem como verificar o seu desenvolvimento a partir de 1961, a nível de Estado e da microrregião Sudoeste, especificamente.

Para o feijão trabalhou-se somente com dados sobre as exportações por vias internas. Porém para o milho serão tratadas, a nível de Estado, as exportações por vias internas e externas, pois no período entre 1974 e 1977 as exportações para o exterior apresentaram um significativo desempenho. Entretanto, esse mesmo procedimento não será adotado para a microrregião, devido à ausência de dados. Considerando que esses produtos destinam-se basicamente ao mercado nacional, essa ausência não compromete o estudo, uma vez que para eles as exportações por vias internas são as mais significativas.

Faz-se necessário, entretanto, antes de se observar os dados sobre as exportações de feijão e de milho, verificar em que contexto eles se apresentam. A partir do início da década de 70 intensificou-se o processo de modernização da agricultura, principalmente através da expansão do cultivo da soja, beneficiado pela disponibilidade de um pacote tecnológico já desenvolvido.

Esse processo atingiu de modo desigual os diferentes produtos agrícolas, sendo que o feijão e milho, por se tratarem de

produtos alimentícios voltados para o mercado interno e de menor rentabilidade, ficaram marginalizados.

Ressalta-se ainda que para a soja, a pressão representada pela demanda externa exerceu papel fundamental na expansão de seu cultivo sendo que a maior parte da sua produção destina-se ao mercado internacional (tabela 4.1).

TABELA 4.1 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE SOJA E DERIVADOS, POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO TOTAL DO PARANÁ - 1975-80
(Em mil t)

ANO	PRODUÇÃO ESTADUAL DE SOJA	EXPORTAÇÕES POR VIAS EXTERNAS DE SOJA E SUBPRODUTOS							
		Semente e Fruto		Farelo		Óleo Bruto		Óleo Refinado	
		Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
1975	3 624 946	980 173	27,0	1 116 520	30,8	570 004	1,6	-	-
1976	4 500 000	1 225 820	27,2	1 433 700	31,9	143 393	3,2	96	-
1977	4 700 000	973 109	20,7	1 871 072	39,8	138 970	3,0	-	-
1978	3 150 103	201 355	6,4	1 780 156	56,5	98 176	3,1	270	-
1979	4 000 000	316 389	7,9	2 145 344	53,6	217 039	5,4	270	-
1980	5 400 192	638 168	11,8	2 378 453	44,0	222 185	4,1	7 034	0,1

FONTE: IBGE - Produção Municipal - CACEX

Outro indicador sobre o desempenho da soja pode ser obtido através de comparação de sua exportação com as demais exportações, do Estado. Os dados referem-se apenas à soja produzida no Paraná, exportada através do próprio Estado ou de outra unidade da federação. O período de 1972 a 1977 apresenta, em termos absolutos, aumento sistemático da quantidade de soja exportada. Posteriormente, ocorre uma redução de seu volume até sua recuperação em 1980. Verifica-se também proeminência da soja na pauta das exportações internacionais paranaenses, tanto na sua participação em volume exportado quanto na renda obtida pelas exportações por vias externas (tabela 4.2).

TABELA 4.2 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE SOJA, POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO TOTAL EXPORTADO PELO PARANÁ - 1972-80

ANO	Cr\$ 1 000		US\$ 1 000	
	Quantidade (mil t)	%	Quantidade (mil t)	%
1972	520,7		60 828,6	31,2
1973	958,1	63,5	275 649,7	55,5
1974	1 627,4	67,7	302 629,3	53,4
1975	2 153,7	69,5	410 319,0	60,2
1976	2 803,0	69,1	577 062,9	69,0
1977	2 983,2	68,9	778 895,6	74,3
1978	2 080,0	76,9	456 168,3	64,7
1979	2 679,0	77,9	712 532,4	69,6
1980	3 245,8	85,2	803 298,0	70,4

FONTE: CACEX

¹Estão incluídas as exportações de soja em grão e subprodutos

Observa-se ainda que em 1980, apesar do significativo aumento do volume exportado de soja, houve uma redução em cruzeiros no seu valor, fato único verificado em todo o período.

O importante é destacar o impacto da soja no conjunto das exportações por vias externas do Paraná. Se se dispusesse de dados sobre essas exportações a nível de microrregião, seria constatado o comportamento já observado a nível de Estado, pois o Sudoeste representou uma das fronteiras de expansão da soja.

De algum modo esse quadro afetará as exportações de feijão e milho, na medida que a expansão da soja pode implicar redução da área de outros cultivos, ou então, na expulsão desses para regiões de terras dobradas, dificultando o avanço da mecanização e/ou para áreas de menor fertilidade. Em ambos os casos, essa marginalização ocasiona queda na produção, o que irá

limitar a capacidade de exportação desses produtos.

No Sudoeste, a topografia aparece em algumas áreas como um fator importante na sobrevivência de cultivos de menor rentabilidade, principalmente o feijão e o milho, compondo-se de áreas de terras dobradas que dificultam a mecanização da lavoura e limitam o avanço da soja.

É a partir desse esboço do processo de modernização que se analisarã as exportações de feijão e milho. Assim, pode-se observã-las em dois momentos. O primeiro período estende-se até fins da década de 60, caracterizado pela consolidação da colonização regional. O segundo, a partir dos anos 70, é caracterizado pela modernização da agricultura, maior integração com outras regiões e modificações na infra-estrutura regional.

É importante frisar, no entanto, que se o primeiro impacto dessa modernização para o feijão e milho é inexpressivo, posteriormente, consolidado o avanço da soja e aliado a fatores conjunturais, como a queda da rentabilidade da soja, incentivos à agricultura para mercado nacional, esses produtos se servirão de alguns benefícios dessa modernização como melhorias da infra-estrutura regional, melhoria das estradas, aumento da capacidade de armazenamento na região.

4.1 FEIJÃO

4.1.1 Paranã

No período 1970 e 1980 a produção de feijão no Paranã que era de 768,2 mil t diminuiu em 277 mil t, representando queda de 36% (tabela 4.3).

TABELA 4.3 - MÉDIAS TRIENAIS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E VARIACÃO PERCENTUAL, DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO, NO PARANÁ - 1970-80

(Em mil t)

PRODUTO	Δ 1970-72/1978-80	1970-72	1972-74	1974-76	1976-78	1978-80
		Feijão	(36)	768,2	617,3	586,0

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

A produção de feijão deve ser acrescida de pequena importação realizada pelo Estado. Apesar dos dados abrangerem somente três anos, nota-se que essa importação é insignificante e que ela não visa atendimento da demanda interna estadual, podendo-se afirmar que, na maioria das vezes, o Paraná serve apenas de entreposto do feijão (tabela 4.4).

TABELA 4.4 - PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE FEIJÃO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1978-80

ANO	PRODUÇÃO ESTADUAL DE FEIJÃO	IMPORTAÇÕES DE FEIJÃO			
		Vias Internas		Vias Externas	
		Quantidade (mil t)	%	Quantidade (mil t)	%
1978	507,0	-	-	1,0	0,2
1979	503,4	3,7	0,7	0,2	0,1
1980	462,3	3,9	0,8	-	-

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

OBS.: Não existem dados sobre importações por Vias Internas, anteriores a 1979 e em 1980, não houve importação de feijão por Vias Externas

Quanto às exportações de feijão por vias internas, a tendência apresentada é diferente da registrada pela produção, havendo um ligeiro acréscimo durante o período 1973-75 a 1979-81.

Mas, mesmo com esse crescimento, o desempenho das exportações estaduais de feijão, em termos de volume, fica muito aquém do apresentado entre 1964-1966 e 1970-1972.

TABELA 4.5 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DO PARANÁ* - 1961-81

ANO	QUANTIDADE (mil t)	%	VALOR (Cr\$ 1 000)	%
1961	132,9	5,1	2 427,0	4,7
1962	73,8	2,8	3 473,1	3,7
1963	175,8	5,0	14 509,8	8,2
Média	127,5	4,3	6 803,3	5,5
1964	299,7	8,2	26 103,9	8,1
1965	304,8	8,2	36 696,7	7,6
1966	240,2	6,2	82 127,4	10,2
Média	281,5	7,5	48 309,3	8,6
1967	349,3	9,3	100 089,4	9,7
1968	331,2	7,2	112 626,4	5,9
1969	236,8	5,3	181 379,1	7,0
Média	305,8	7,3	131 364,9	7,5
1970	431,0	8,8	311 126,6	10,2
1971	296,3	6,0	252 869,4	6,8
1972	255,5	6,0	217 078,6	4,3
Média	327,6	6,9	260 358,2	7,1
1973	161,3	4,0	372 357,1	5,3
1974	168,9	4,0	503 441,8	5,3
1975	193,2	4,1	406 880,2	2,8
Média	174,5	4,0	427 559,7	4,5
1976	172,1	3,5	1 236 781,9	6,6
1977	182,0	3,1	1 164 898,5	3,3
1978	201,8	2,3	1 376 418,7	2,4
Média	185,3	3,0	1 259 366,3	4,1
1979	262,4	2,6	2 270 483,3	2,6
1980	183,3	2,1	9 907 000,0	4,5
1981	191,8	2,4	13 433 682,7	3,5
Média	212,5	2,4	8 537 055	3,5

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

OBS.: Todos os valores estão em cruzeiro novo

*Por município de saída, de 1960 a 1977 e por estado de destino, de 1978 a 1981

Os dados amostrados também permitem averiguar uma redução na participação desse produto no total das exportações estaduais, tanto em volume como em valor, no período 1964 a 1972, que caem de 7,2% e 7,7%, respectivamente para 3,1% e 4,0%, entre 1973 a 1981. Para obtenção desses dados foram utilizadas as médias trienais dos períodos apresentados na tabela 4.5.

Por outro lado, mesmo considerando a diminuição da participação do feijão no quadro geral das exportações por vias internas, salienta-se que uma parcela significativa do feijão produzido no Estado, juntamente com o importado, destina-se às exportações interestaduais. Isso pode ser verificado entre 1978 e 1981 quando as exportações de feijão representaram em média 41% do volume total produzido/importado pelo Estado (tabela 4.6).

TABELE 4.6 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO/IMPORTAÇÃO, NO PARANÁ - 1978-81
(Em mil t)

ANO	PRODUÇÃO ESTADUAL + IMPORTAÇÕES	EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO	
		Quantidade	%
1978 ¹	508,0	201,8	39,7
1979	507,3	262,4	51,7
1980	466,2	183,3	39,3
1981 ²	570,9	191,8	33,6

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal
COMÉRCIO INTERNACIONAL - IMPORTAÇÃO. Relatório 1: classificado segundo domicílio fiscal do importador, país de procedência, mercadoria, Brasília, Coordenadoria de Informações Econômico-Fiscal, 1978-1981
COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório, 1,9, 1961-1980
COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

¹Para 1978 não existem dados de importação por vias internas ...

²Em 1981 não estão computados as importações por vias internas

O Paraná tem realizado esporadicamente exportações internacionais de feijão que são insignificantes.

As exportações de feijão por vias internas destinam-se em sua maior parte aos Estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais (tabela 4.7).

TABELA 4.7 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO DO PARANÁ - 1978-81

ESTADO	1978	1979	1980	1981
São Paulo	44,2	39,5	45,5	22,5
Minas Gerais	12,8	14,2	12,4	8,3
Rio de Janeiro	25,0	23,4	15,1	39,3
TOTAL	82,0	77,1	73,0	70,1

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

4.1.2 Sudoeste

Durante a década de 70, três microrregiões se destacaram na produção de feijão pelo volume produzido e pela regularidade apresentada em sua participação na produção estadual: o Norte Novo de Apucarana, o Sudoeste Paranaense e o Extremo-Oeste Paranaense.

A tabela 4.8 mostra a participação das principais microrregiões produtoras de feijão, considerando-se para isso apenas aquelas cuja participação foi igual ou superior a 9%. A grosso modo, esse índice demarca os principais desempenhos; as microrregiões que não atingiram esse patamar apresentaram uma participação menos significativa.

TABELA 4.8 - PARTICIPAÇÃO DAS MICRORREGIÕES HOMOGÊNEAS DO PARANÁ NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO - 1970-80

MICRORREGIÕES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Norte Velho de Jacarezinho	9,9	9,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norte Novo de Apucarana	16,6	16,6	21,6	11,7	9,5	10,7	11,5	12,5	15,3	12,9	11,2
Campo Mourão	9,4	10,1	-	10,3	-	10,8	11,7	-	-	-	-
Extremo-Oeste Paranaense	9,9	11,0	12,2	11,2	-	12,7	14,6	13,4	11,9	-	-
Sudoeste Paranaense	10,0	9,0	10,0	11,2	9,1	13,0	10,0	11,0	15,7	16,8	11,7
Norte Novíssimo de Umuarama	-	12,4	-	-	-	-	9,3	-	-	-	-
Colonial do Irati	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,9	9,2
Norte Velho de W. Braz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,1
Posição Ocupada pelo Sudoeste	2º	6º	3º	4º	2º	1º	4º	3º	1º	1º	1º

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal

A importância do Sudoeste na produção de feijão destaca-se principalmente em 1975 e no período 1978-80, quando a microrregião alcançou o 1º lugar na produção desse produto.

Durante o período 1970-81 a produção de feijão apresentou diversas oscilações. No entanto, ao se trabalhar com médias trienais é possível uma aferição mais segura sobre o seu desempenho. Observa-se entre 1970-72 e 1979-81 uma pequena queda na produção de feijão, de 74 376 t para 73 857 t. Porém, sua recuperação após o período 1973 e 1975 é mais significativa que a queda.

Apesar dessa redução, há uma tendência crescente na participação de feijão do Sudoeste em relação à produção estadual. De 9,7% em 1970-72, ela cresce para 14,3% em 1979-81, devido à queda mais acentuada da produção estadual (tabela 4.9).

TABELA 4.9 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO DA REGIÃO SUDOESTE, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1970-81

ANO	QUANTIDADE -(t)	%	VALOR (Cr\$ 1 000)	%
1970	72 943	10,0	40 993	10,4
1971	68 463	9,1	44 699	9,5
1972	81 721	10,0	54 701	9,2
Média	74 376	9,7	46 798	9,6
1973	52 860	11,2	63 398	7,7
1974	51 378	9,1	84 896	8,8
1975	79 198	13,0	118 930	11,6
Média	61 145	10,8	89 075	8,9
1976	58 470	10,0	117 534	7,3
1977	63 629	11,0	289 758	8,5
1978	79 448	15,7	334 743	16,8
Média	67 182	12,2	247 345	10,6
1979	84 537	16,8	620 860	16,8
1980	54 103	11,7	913 503	10,7
1981	82 930	14,5	-	-
Média	73 857	14,3	-	-

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

O volume das exportações de feijão, visto através das médias trienais, em termos absolutos e relativos, apresenta crescimento durante o período 1961-69, seguido posteriormente por um declínio em 1970-72 e 1973-75 e, após esse período, recuperação.

Ao se observar os dados anuais, percebe-se que em 1972 houve uma queda acentuada no volume exportado de feijão, permanecendo até 1977 um desempenho inferior verificado durante o período 1968-71. Esse comportamento está relacionado à fase de expansão da soja e aos seus efeitos sobre as demais culturas, lembrando-se, entretanto, que essa relação não é a única de-

terminante dos níveis de exportações. Ao se comparar a produção e exportação de feijão no Sudoeste verifica-se que num mesmo período, há redução nas exportações e na produção (tabela 4.10).

TABELA 4.10 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO SUDOESTE PARANAENSE* - 1961-81

ANO	QUANTIDADE (t)	%	VALOR (Cr\$ 1 000)	%
1961	2 901,4	4,1	45,9	5,8
1962	1 568,8	2,3	60,0	5,3
1963	2 790,7	2,5	205,7	7,0
Média	2 420,3	3,0	103,9	6,0
1964	5 405,0	2,7	485,5	4,9
1965	10 093,6	6,0	1 460,0	2,7
1966	4 742,4	2,5	1 455,7	6,7
Média	6 747,0	3,7	1 133,7	4,8
1967	8 318,2	4,4	2 392,0	8,8
1968	12 262,2	7,1	3 545,2	9,2
1969	10 993,3	6,3	6 611,3	11,0
Média	10 524,6	5,9	4 182,8	9,7
1970	12 482,4	7,8	9 329,6	12,1
1971	9 537,8	5,0	7 401,5	7,6
1972	4 798,6	2,3	3 786,6	3,9
Média	8 939,6	5,0	6 839,2	7,9
1973	5 749,1	4,3	8 673,6	7,5
1974	6 017,6	4,3	11 770,7	7,5
1975	10 088,9	5,2	17 561,0	5,5
Média	7 285,2	4,6	12 668,4	6,8
1976	8 965,4	4,3	54 474,4	13,9
1977	9 084,0	4,7	48 716,5	9,4
1978	17 957,6	6,3	136 889,0	13,0
Média	12 002,3	5,1	80 026,6	12,1
1979	29 347,6	7,7	291 628,0	10,4
1980	11 188,7	2,7	609 257,0	9,4
1981	40 962,5	10,9	2 383 715,4	20,0
Média	27 166,3	7,1	1 094 866,8	13,3

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

OBS.: Todos os valores estão em cruzeiro novo

*Por município de saída, de 1967 a 1977 e por estado de destino, de 1978 a 1981

A partir do período de 1976-78, verifica-se aumento nas exportações devido a causas estruturais e conjunturais. Com o grande impulso modernizador e a expansão da soja, a faixa de terras mecanizáveis apresenta-se amplamente ocupada. Por outro lado, nesse intervalo se deu também o assentamento do cultivo do feijão e milho em áreas de terras dobradas, permitindo-lhes um espaço para sua sobrevivência. Isso não significa, porém, uma "garantia" de espaço para o cultivo desses produtos, porque já se verifica expansão da pecuária nessas áreas. Além disso, a modernização implicou uma série de modificações infra-estruturais, como o asfaltamento das estradas, aumento da capacidade de armazenamento, expansão da rede bancária, melhoria de comunicações, etc.

Aliado a esses fatores, verifica-se alguns aspectos conjunturais que tiveram maior relevância na retomada das exportações, dentre os quais a queda na rentabilidade da soja e melhores níveis nos preços mínimos garantidos para produtos alimentícios.

Nota-se também que desde a década de 60, o feijão já constava da pauta de comércio interestadual do Sudoeste, apesar das péssimas condições de integração com mercados fora do Estado e as condições rudimentares de sua produção. No final dessa década, as exportações de feijão, em volume, apresentaram um bom desempenho, sendo que sua participação no conjunto das exportações do Sudoeste aumentaram, atingindo um índice de 5,9% no triênio 1967-69, que só foi superado em 1979-81.

Mesmo com a maior parcela do feijão produzido pelo Sudoeste sendo destinado ao consumo regional e estadual, constata-se nos últimos anos um aumento relativo na quota destinada

ãs exportações interestaduais (tabela 4.11).

TABELA 4.11 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO, NA MICRORREGIÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-81

ANO	PRODUÇÃO DE FEIJÃO		EXP. DE FEIJÃO		EXP./PRODUÇÃO	
	Quant. (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quant. (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quant (t)	Valor (Cr\$ 1 000)
1970	72 943	40 993	12 482,4	9 329,6	17,1	22,8
1971	68 463	44 689	9 537,8	7 401,5	13,9	16,6
1972	81 721	54 701	4 798,6	3 786,6	5,9	6,9
1973	52 860	63 398	5 749,1	8 673,6	10,9	13,7
1974	51 378	84 896	6 017,6	11 770,7	11,7	13,9
1975	79 198	118 930	10 088,9	17 561,0	12,7	14,8
1976	58 470	117 534	8 965,4	54 474,4	15,3	46,3
1977	63 629	289 758	9 084,0	48 716,5	14,3	16,8
1978	79 448	334 743	17 957,6	136 889,0	22,6	40,9
1979	84 537	620 860	29 347,6	291 628,0	34,7	47,0
1980	54 103	913 504	11 188,7	609 257,0	20,7	66,7
1981	82 930	-	40 962,5	2383 715,4	49,4	-

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal
COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório, 1,9, 1961-1980

OBS.: Os dados sobre valor, em 1981, não se encontram disponíveis

O crescimento do volume de feijão destinado à comercialização interestadual, ligado ao aumento da produção regional e à queda da produção estadual, faz com que o Sudoeste ganhe um peso maior na composição das exportações estaduais desse produto. Na tabela 4.12, observa-se no período 1970-81, em termos relativos, que a participação do Sudoeste nas exportações estaduais de feijão aumentou sistematicamente. Observe-se ainda que nos dois últimos triênios, 1976-78 e 1979-81, a participação do Sudoeste praticamente duplicou em volume e valor.

TABELA 4.12 - MÉDIAS TRIENAIS DA PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES ESTADUAIS DE FEIJÃO, POR VIAS INTERNAS, DO SU-DOESTE PARANAENSE - 1970-81

ANO	EXPORTAÇÕES DO ESTADO (1)		EXP. DO SUDOESTE (2)		2/1	
	Quant. (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quant. (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quant. (t)	Valor (Cr\$ 1 000)
1970	430 993,8	311 126,6	12 482,4	9 329,6	2,9	3,0
1971	296 334,8	252 869,4	9 537,8	7 401,5	3,2	2,9
1972	255 513,4	217 078,6	4 798,6	3 786,6	1,9	1,7
Média	327 615,7	260 358,2	8 939,6	6 839,2	2,7	2,6
1973	161 325,6	372 357,1	5 749,1	8 673,6	3,6	2,6
1974	168 860,2	503,441,8	6 017,6	11 770,7	3,6	2,3
1975	193 223,9	406 880,2	10 088,9	17 561,0	5,2	4,3
Média	174 471,6	427 559,7	7 285,2	12 668,4	4,2	3,0
1976	172 055,4	1 236 781,9	8 965,4	54 474,4	5,2	4,4
1977	182 007,9	1 164 898,5	9 084,0	48 716,5	5,0	4,2
1978	201 809,3	1 376 418,7	17 957,6	136 889,0	8,9	9,9
Média	185 290,9	1 259 366,3	12 002,3	80 026,6	6,5	6,4
1979	262 365,6	2 270 483,3	29 347,6	291 628,0	11,2	12,8
1980	183 328,5	9 907 000,0	11 188,7	609 257,0	6,1	6,1
1981	191 799,0	13 433 682,7	40 962,5	2 383 715,4	21,4	17,7
Média	212 497,7	8 537 055,0	27 166,3	1 094 866,8	12,8	12,8

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

É importante analisar ainda o acréscimo ocorrido no valor do feijão, desde a sua saída do produtor até a sua exportação para outros estados (tabela 4.13).

TABELA 4.13 - DIFERENCIAL ENTRE O VALOR DA PRODUÇÃO E VALOR DE EXPORTAÇÃO DO FEIJÃO DO SUDOESTE PARANAENSE ¹- 1970-80

(Em Cr\$ 1'000)

ANO	VALOR		DIFERENCIAL ENTRE VALOR DE EXPORTAÇÃO E VALOR DE PRODUÇÃO - %
	Produção	Exportação	
1970	33,6	45,0	33,9
1971	39,0	46,8	20,0
1972	40,2	47,4	17,9
1973	72,0	90,6	25,8
1974	99,0	117,6	18,8
1975	90,0	104,4	16,0
1976	120,6	364,8	202,5
1977	273,0	321,6	17,8
1978	252,6	457,2	81,0
1979	440,4	596,4	35,4
1980	1 012,8	3 267,0	222,6

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1961-1980

¹Obteve-se o valor médio por saca dividindo-se o valor pela quantidade de produção e de exportação

Apesar da precariedade desses dados, verificou-se que o diferencial entre os dois valores é bastante variado, atingindo elevados índices em 1976 e 1980.

Esse diferencial é muito importante, pois o Sudoeste exporta grande parte do seu feijão para o Rio de Janeiro, uma das principais concentrações urbanas do País, que serve de base aos cálculos do INPC e o feijão é um dos elementos importantes para o cálculo desse índice. Note-se, porém, que esse diferencial retrata apenas o crescimento do valor até sua saída do Estado, ao qual devem ser computados os custos até chegar ao consumidor.

Verificado o processo de exportação de feijão entre

1961 e 1981, observa-se agora sua importância nas exportações de produtos de origem vegetal da microrregião. As tabelas 4.14 e 4.15 servirão de base para essa avaliação, permitindo verificar a importância do setor agrícola no comércio interestadual da região, bem como a importância do feijão no setor agrícola.

Observa-se durante os anos 1978-80 um acréscimo em volume e em valor, em termos absolutos, nas exportações em geral e nas de origem vegetal, o mesmo não ocorrendo com as exportações de feijão que sofrem uma queda acentuada em 1980, em decorrência de queda na produção (tabela 4.14)

TABELA 4.14 - EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO FEIJÃO DO SUDESTE PARANAENSE - 1978-81

ANO	EXPORTAÇÕES					
	Em Geral		Prod. O. Vegetal		De Feijão	
	Quantidade (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quantidade (t)	Valor (Cr\$ 1 000)	Quantidade (t)	Valor (Cr\$ 1 000)
1978	285 036,5	1 056 962,0	104 768,4	267 388,1	17 057,6	136 889,0
1979	381 677,6	2 804 939,0	196 283,7	824 090,7	29 347,6	291 628,0
1980	413 049,4	6 502 464,0	198 507,7	1 884 023,2	11 188,7	609 257,0
1981	376 423,2	11 916 495,7	186 802,8	4 325 688,3	40 962,5	2 383 715,4

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9, 1969-1980

Por outro lado, em 1981, verifica-se o contrário com o volume exportado de feijão crescendo e as demais exportações caindo. Pode-se, a princípio, relacionar esse fato com o agravamento da crise econômica. O feijão, nesse caso, apresenta uma "resistência" por fazer parte da cesta de consumo da população de baixa renda. Isso implica uma limitação na flexibilidade da demanda, que deve atender ao mínimo necessário na reprodução dessa faixa da população.

Os produtos de origem vegetal in natura têm grande peso nas exportações regionais. Esses produtos correspondem em quantidade a quase metade das exportações. Note-se, porém, que os dados amostrados referem-se apenas às exportações por vias internas, onde a soja não tem muita relevância (tabela 4.15).

TABELA 4.15 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO FEIJÃO NO QUADRO GERAL DAS EXPORTAÇÕES DO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81 (Em %)

ANO	EXPORTAÇÕES							
	Em Geral (1)		Prod. O. Vegetal (2)		De Feijão (3)			
	Quant.	Valor	Quant. 2/1	Valor 2/1	3/1		3/2	
					Quant.	Valor	Quant.	Valor
1978	100,0	100,0	36,8	25,3	6,3	13,0	17,1	51,2
1979	100,0	100,0	51,4	29,4	7,7	10,4	15,0	35,4
1980	100,0	100,0	48,1	29,0	2,7	9,4	5,6	32,4
1981	100,0	100,0	49,6	36,3	10,9	20,0	21,9	55,1

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

Por outro lado, em termos de valor a participação desses produtos decai, o que não desmerece a sua participação na renda gerada pelas exportações, em torno de 30% do valor total das exportações, com exceção de 1978.

O feijão é o 2º principal elemento da pauta das exportações de produtos de origem vegetal, em volume, perdendo somente para o milho. Nos quatro anos observados, ele respondeu, em média, por 15% do volume dos produtos de origem vegetal. Em valor, essa participação cresce para 43,5%, tornando-se assim, o principal produto.

Verifica-se ainda que mesmo sendo destinado a quase todos os estados, apenas quatro deles se destacam como importadores do feijão do Sudoeste (tabela 4.16).

TABELA 4.16 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL EXPORTADO DE FEIJÃO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81

ESTADO	1978	1979	1980	1981
Rio de Janeiro	72,3	52,8	37,2	51,8
Rio Grande do Sul	15,5	14,8	25,3	6,3
São Paulo	6,4	19,8	27,7	32,7
Minas Gerais	-	7,3	6,4	-
TOTAL	94,2	94,7	96,6	90,8

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1969-1980

O Rio de Janeiro assume o papel de principal comprador de feijão do Sudoeste, o que se deve ao fato dessa microrregião produzir basicamente feijão preto tipo preferido nesse estado. São Paulo também vem aumentando sua participação nos quatro anos observados, devido ao espaço cedido pelo Rio Grande do Sul que, apesar de sua relevância, tem apresentado oscilações e grandes quedas.

4.2 MILHO

4.2.1 Paraná

A produção estadual de milho na última década manteve-se regular. Após apresentar um pequeno crescimento no triênio 1974-76, sua produção estabilizou-se em 4 000 mil t, aproximadamente, nos dois triênios seguintes. Mesmo com essa "estabilização" da produção, se se comparar o primeiro com o último período observado, verifica-se um acréscimo de 9,32% (tabela 4.17).

TABELA 4.17 - MÉDIAS TRIENAIIS DA PRODUÇÃO DE MILHO, NO PARANÁ - 1970-80
(Em mil t)

PRODUTO	Δ 1970-72/1978-80	1970-72	1972-74	1974-76	1976-78	1978-80
Milho	9,32%	3 681,3	3 459,9	4 063,1	3 963,6	4 024,5

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

As importações estaduais de milho sofreram uma redução em seu volume e em sua participação em relação à sua produção estadual. Percebe-se ainda que as importações interestaduais são insignificantes (tabela 4.18).

TABELA 4.18 - PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1978-81 (Em mil t)

ANO	POPULAÇÃO ESTADUAL	IMPORTAÇÕES			
		Vias Internas		Vias Externas	
		Quantidade	%	Quantidade	%
1978	2 437,1	-	-	346,2	14,2
1979	4 619,3	14,9	0,3	454,1	9,8
1980	5 467,0	69,0	1,3	235,8	4,3
1981	5 350,0	-	-	238,5	4,5

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal
 COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980
 COMÉRCIO INTERNACIONAL - IMPORTAÇÃO. Relatório 1: classificado segundo domicílio fiscal do importador, país de procedência, mercadoria, Brasília, Coordenadoria de Informações Econômico-Fiscal, 1978-1981

OBS.: Não há dados disponíveis sobre importações por vias internas, nos anos de 1978 e 1981

Conforme já salientado, parte da produção de milho é destinada ao exterior. Por isso, a nível de Estado, essas exportações serão analisadas juntamente com as de vias internas.

As exportações interestaduais, se observadas anualmente, são bastante oscilatórias, o que dificulta conclusões mais precisas. Os dados anuais no período 1968-77 demonstram que sistematicamente o volume exportado cresce em um ano e decai no outro. Porém, se se trabalhar com as médias trienais, tem-se delineada uma tendência decrescente desde 1967-69 até 1973-75. Posteriormente, no triênio 1976-78 há uma pequena retomada do crescimento das exportações, obtendo-se uma ótima performance em 1978-81. Mesmo assim, esse recente crescimento, apesar de superar em termos absolutos o desempenho de épocas anteriores, quando comparado às exportações em geral por vias inter-

nas, é inferior a todos os triênios, desde 1961-63 até 1973-75, o que implica uma queda da importância do milho no quadro das exportações estaduais (tabela 4.19).

TABELA 4.19 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO PARANÁ* 1961-81

ANO	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS DE MILHO			
	Quantidade ¹ (mil t)	%	Valor (Cr\$ mil)	%
1961	156,8	6,0	1 189,4	2,3
1962	224,7	8,6	3 679,0	3,9
1963	420,1	11,9	7 909,0	4,5
Média	267,2	8,8	4 259,1	10,7
1964	597,0	16,4	26 492,3	8,4
1965	629,7	17,0	34 985,7	7,3
1966	420,4	10,9	36 582,1	4,6
Média	549,0	14,8	32 686,7	6,8
1967	512,7	13,6	56 180,2	5,5
1968	657,4	14,3	74 523,9	3,9
1969	416,5	9,2	73 461,3	2,8
Média	528,9	12,4	68 055,1	4,1
1970	478,0	9,7	89 577,6	2,9
1971	429,3	8,6	101 325,8	2,7
1972	582,4	13,8	162 784,6	3,2
Média	496,6	10,7	117 896,0	2,9
1973	460,7	11,4	202 905,2	2,9
1974	482,1	11,4	280 495,2	2,9
1975	290,6	6,2	235 276,0	1,6
Média	411,1	9,7	239 558,8	2,5
1976	441,1	9,0	377 009,7	2,0
1977	384,6	6,4	471 188,4	1,3
1978	413,9	4,8	896 660,0	1,5
Média	413,2	6,7	581 619,4	1,6
1979	935,4	9,4	2 903 418,1	2,7
1980	589,3	6,6	3 810 861,0	1,7
1981	684,5	8,5	6 468 277,1	1,7
Média	736,4	8,2	4 394 185,4	2,0

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

OBS.: Todos os valores estão em cruzeiro novo

*Por município de saída, de 1961 a 1977 e por estado de destino, de 1978 a 1981

¹Na quantidade só estão incluídos o milho em grão e o picado

Por outro lado, pode-se afirmar que entre o triênio 1976-78 e 1979-81, o volume exportado de milho dá um salto significativo, inclusive em sua participação no conjunto das exportações por vias internas. No entanto, é preciso notar que o salto da quantidade exportada de um para outro triênio foi de 78,2%, enquanto que a participação junto às demais exportações aumentou apenas 22,4%.

Ainda no que se refere à participação do milho nas exportações em geral, em termos de valor, essa situação não é menos drástica. Nesse caso, essa participação sofre queda desde 1964-66 até 1976-78, com posterior elevação no último triênio.

Quanto às exportações por vias externas, elas são bastante expressivas durante o período 1974-77, sendo que nos demais anos o volume dessas exportações é bastante inferior (tabela 4.20).

TABELA 4.20 - EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS EXTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES INTERNACIONAIS DO PARANÁ - 1972-80

ANO	EXPORTAÇÕES POR VIAS EXTERNAS DE MILHO					
	Quantidade (em t) <i>mil</i>	%	FOB			
			US\$ 1 000	%	Cr\$ 1 000	%
1972	133,2	11,8	7,401.8	3,8	-	-
1973	37,1	2,5	2,836.9	0,6	-	-
1974	438,8	18,2	55,345.7	9,8	389 054,8	10,2
1975	606,9	19,6	79,049.7	11,6	628 787,9	11,5
1976	933,5	23,0	111,669.9	13,4	1 191 754,3	13,6
1977	997,9	23,1	94,408.7	9,0	1 304 149,4	9,1
1978	63,1	2,3	8,911.0	1,3	155 931,4	1,3
1979	76,2	2,2	12,804.7	1,3	323 201,4	1,3
1980	36,7	1,0	8,104.2	0,7	382 974,6	0,7

FONTE: CACEX

OBS.: Na quantidade estão incluídos o milho em grão e picado, bem como demais subprodutos

Assim, durante o período 1974-77, as exportações de milho não sō tiveram um bom desempenho em volume exportado, mas também uma boa participação no conjunto das exportações internacionais do Paraná.

Comprova-se ainda que enquanto hā crescimento das exportações externas, entre 1974 e 1977, as exportações interestaduais sofrem uma retração e até queda. Além disso, as exportações por vias externas nesse período se igualam ou mesmo superam as exportações interestaduais de milho (tabela 4.21).

TABELA 4.21 - EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS E EXTERNAS, DO PARANÁ - 1972-80 (Em mil t)

ANO	EXPORTAÇÕES DE MILHO	
	Vias Internas	Vias Externas
1972	582,4	133,2
1973	460,7	37,1
1974	482,1	438,8
1975	290,6	606,9
1976	441,1	933,5
1977	384,6	997,9
1978	413,9	63,1
1979	935,4	76,2
1980	589,3	36,7

FONTE: CACEX
COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

As exportações internacionais de milho têm sido realizadas, em parte, após algum beneficiamento e/ou transformação. As exportações de farelo e grãos descorticados que exigem beneficiamento, ou de outros derivados, destacando-se o óleo que passa por um processo de transformação, tem apresentado cresci-

mento (tabela 4.22).

TABELA 4.22 - EXPORTAÇÕES DE MILHO E SUBPRODUTOS, POR VIAS EXTERNAS, DO PARANÁ - 1972-80

ANOS	GRÃOS COM CASCA			FARELO E GRÃOS DESCORTICADOS			DEMAIS DERIVADOS		
	Quantidade (mil t)	FOB		Quantidade (mil t)	FOB		Quantidade (mil t)	FOB	
		US\$ 1 000	Cr\$ 1 000		US\$ 1 000	Cr\$ 1 000		US\$ 1 000	CR\$ 1 000
1972	133,2	7.401,8	-	-	-	-	-	-	-
1973	37,1	2.836,9	-	-	-	-	-	-	-
1974	435,9	54.053,8	386.341,9	2,9	391,9	2.712,9	-	-	-
1975	595,1	77.649,2	617.552,1	11,7	1.376,9	11.039,9	0,1	23,6	196,5
1976	926,6	110.756,8	1.182.041,6	6,5	855,4	9.134,4	0,4	57,7	578,3
1977	976,4	91.759,5	1.268.223,7	21,2	2.612,7	35.418,0	0,3	36,5	507,7
1978	14,0	1.832,5	30.904,5	76,8	6.308,9	111.099,4	2,4	769,6	13.927,6
1979	7,9	1.322,4	33.601,3	65,6	10.254,3	262.591,7	2,7	1.228,0	27.008,4
1980	2,4	463,1	19.914,9	30,2	5.273,3	239.771,2	4,1	2.367,8	123.288,5

FONTE: CACEX

Porém, os dados não-amostrados não permitem concluir o real significado desse comportamento, pois, se por um lado, entre 1978 e 1980 esse crescimento é evidenciado, nos anos em que as exportações de milho tiveram seu melhor desempenho, as exportações de grãos prevaleceram.

Do milho produzido no Paraná, aproximadamente 80% é retido no próprio Estado, o que não ocorre com o feijão que possui uma ligação maior com o mercado nacional. Nesse sentido, o milho caracteriza-se como produto de mercado regional/estadual, sendo absorvido na criação de aves e suínos ou utilizado pelas agroindústrias (tabela 4.23).

TABELA 4.23 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO/IMPORTAÇÃO, NO PARANÁ - 1978-81

(Em mil t)

ANO	PRODUÇÃO ESTADUAL + IMPORTAÇÕES	EXPORTAÇÃO				TOTAL PERCENTUAL
		Vias Internas		Vias Externas		
		Quantidade	%	Quantidade	%	
1978	2.783,4	413,9	14,9	63,1	2,3	17,2
1979	5.088,3	935,4	18,4	76,2	1,5	19,9
1980	5.771,8	589,3	10,2	36,7	0,6	10,8
1981	5.558,5	684,5	12,3	-	-	12,3

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal
 COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980
 COMÉRCIO INTERNACIONAL - IMPORTAÇÃO. Relatório 1: classificado segundo domicílio fiscal do importador, país de procedência, mercadoria, Brasília, Coordenadoria de Informações Econômico-Fiscal, 1978-1981, CACEX

OBS.: Para 1981 não há dados de exportações por vias externas

Esse produto destina-se em sua maior parte aos estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Santa Catarina, que receberam, em média, no período 1978-81 - 88,6% das exportações paranaenses de milho (tabela 4.24).

TABELA 4.24 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO DO PARANÁ - 1978-81

DESTINO	1978	1979	1980	1981
São Paulo	43,9	35,2	41,2	24,7
Santa Catarina	33,4	35,7	34,5	46,8
Rio Grande do Sul	13,6	18,6	18,4	8,3
Rio de Janeiro	-	-	-	8,3
TOTAL	90,9	89,5	94,1	88,1

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1, 1969-1980.

4.2.2 Sudoeste

No período 1970 e 1980, essa microrregião ampliou sua participação na produção estadual de milho, principalmente a partir de 1975, respondendo pela segunda maior produção, perdendo apenas para a microrregião Extremo-Oeste Paranaense. É relevante também a participação do Norte Novo de Apucarana. Os critérios estabelecidos para a seleção das principais microrregiões produtoras de milho foram os mesmos utilizados para o feijão (tabela 4.25).

TABELA 4.25 - PARTICIPAÇÃO DAS PRINCIPAIS MICRORREGIÕES PRODUTORAS DE MILHO, NO TOTAL DO PARANÁ-1970-80

MICRORREGIÃO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Norte Velho de Jacarezinho	9,3	-	9,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Norte Novo de Apucarana	9,6	9,1	-	-	9,3	9,8	9,2	10,0	12,7	11,3	9,6
Extremo-Oeste Paranaense	21,0	24,7	22,9	25,1	17,1	18,6	19,1	14,9	13,8	19,7	21,8
Sudoeste Paranaense	11,1	10,3	10,6	11,8	11,9	15,1	13,0	16,0	12,4	14,9	14,5
Pitanga	-	-	-	-	-	-	9,2	9,8	-	-	-
Campo Mourão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,1	-
Posição Ocupada pelo Sudoeste	29	29	29	29	29	29	29	19	39	29	29

FONTES: IBGE - Produção Agrícola Municipal

O comportamento da produção de milho no Sudoeste diferencia-se daquele apresentado a nível estadual. Enquanto o Estado entre 1970 e 1980 praticamente mantém o volume da produção, no Sudoeste, em igual período, há um crescimento sistemático, principalmente a partir de 1975. Entre 1970-72 e 1979-81 tem-se um acréscimo de 389 299 t de milho, ou seja, um aumento de 99,4% (tabela 4.26).

TABELA 4.26 - MÉDIAS TRIENAIS DA PRODUÇÃO DE MILHO DA REGIÃO SU-DOESTE, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1970-81

ANO	PRODUÇÃO DE MILHO			
	Quantidade (t)	%	Valor (Cr\$ 1 000)	%
1970	394 185	11,1	40 781	9,3
1971	375 671	10,3	45 582	7,9
1972	405 480	10,6	80 388	10,0
Média	391 779	10,6	55 584	9,2
1973	354 838	11,8	88 892	9,6
1974	422 053	11,9	185 510	11,5
1975	575 476	15,1	323 360	15,4
Média	450 789	13,3	199 254	13,3
1976	628 816	13,0	481 004	13,0
1977	742 741	16,0	696 083	15,9
1978	302 538	12,4	538 145	12,5
Média	558 032	14,1	571 744	13,9
1979	622 182	14,9	1 438 485	15,1
1980	791 452	14,5	3 926 423	15,8
1981	929 599	17,4	-	-
Média	781 078	15,6	-	-

FONTES: IBGE - Produção Agrícola Municipal

As exportações interestaduais de milho aumentaram durante os anos 1961-63 e 1967-69 precisamente até 1968. Após esse período ocorreu um declínio que só iria ser superado a partir do triênio 1976-78, ganhando maior impulso no último período observado na tabela 4.27.

TABELA 4.27 - MÉDIAS TRIENAIS DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, E PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELO SUDOESTE PARANAENSE* - 1961-81

ANO	EXPORTAÇÕES POR VIAS INTERNAS DE MILHO			
	Quantidade (t)	%	Quantidade (t)	%
1961	4 554,7	6,5	35,3	4,4
1962	3 989,7	5,9	61,5	5,4
1963	9 884,3	8,7	169,9	5,7
Média	6 142,9	7,0	88,9	5,2
1964	24 337,0	12,2	1 167,0	11,7
1965	14 718,0	8,7	764,5	5,1
1966	6 210,8	3,3	390,4	1,6
Média	15 088,6	8,1	773,9	6,2
1967	25 780,0	13,6	2 169,3	8,0
1968	38 904,5	22,4	3 646,6	9,5
1969	8 345,6	4,8	1 121,8	1,9
Média	24 343,4	13,6	2 312,6	6,5
1970	17 214,9	10,7	2 403,0	3,1
1971	7 197,2	3,8	1 378,4	1,4
1972	43 451,3	20,7	11 678,8	12,1
Média	22 621,1	11,7	5 153,4	5,5
1973	24 741,7	18,5	9 979,9	8,6
1974	25 897,2	18,5	13 543,9	8,6
1975	15 718,1	8,1	10 665,1	3,3
Média	22 119,0	15,0	11 396,3	6,8
1976	24 128,0	11,5	17 315,9	4,4
1977	25 321,9	13,0	26 379,4	5,1
1978	70 033,5	24,6	94 446,0	8,9
Média	39 827,8	16,4	46 047,1	6,1
1979	66 305,1	17,4	190 618,0	6,8
1980	135 899,4	32,9	1 163 868,0	17,9
1981	122 017,7	32,4	1 374 872,6	11,5
Média	108 074,1	27,6	909 786,2	12,1

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

OBS.: Todos os valores estão em cruzeiro novo

*Por município de 1961 a 1977 e por estado de destino de 1978 a 1981

Portanto, também para o milho, o período em que se verifica diminuição das exportações coincide com a época da expansão da soja. Essa situação só irá se modificar a partir de 1978, com o desenvolvimento de uma série de modificações estruturais e conjunturais, já explicitadas.

Por outro lado, apesar da queda no volume exportado em 1973-75, as exportações de milho aumentaram sua participação no conjunto das exportações interestaduais realizadas pelo Sudoeste, passando de 11,7% em 1970-72 para 27,6% em 1979-80. Esse crescimento relativo também é observado para o valor das exportações.

A maior parte do milho produzido no Sudoeste é consumida na própria zona produtora, como ocorre a nível estadual. É interessante notar que de 1972 a 1977 a relação entre exportação e produção de milho cai, indicando que nesse período houve aumento no consumo da região e/ou Estado (tabela 4.28).

TABELA 4.28 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO, POR VIAS INTERNAS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO SUDOESTE PARANENSE - 1970-80

ANO	PRODUÇÃO MILHO		EXPORTAÇÃO MILHO		EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO %	
	Quantidade (em t)	Valor (em Cr\$)	Quantidade (em t.)	Valor (em Cr\$)	Quant. (em t)	Valor (em Cr\$)
1970	394 185	40 781	17 214,9	2 043,0	4,4	5,9
1971	375 671	45 582	7 197,2	1 378,4	1,9	3,0
1972	405 480	80 388	43 451,3	11 678,8	10,7	14,5
1973	354 838	88 892	24 741,7	9 979,9	7,0	11,2
1974	422 053	185 510	25 897,2	13 543,9	6,1	7,3
1975	575 476	323 360	15 718,1	10 665,1	2,7	3,3
1976	628 816	481 004	24 128,0	17 315,9	3,8	3,6
1977	724 741	696 083	25 321,9	26 379,4	3,4	3,8
1978	302 538	538 145	70 033,5	94 446,0	23,2	17,6
1979	622 182	1 438 485	66 305,1	190 618,0	10,7	13,3
1980	791 452	3 926 423	135 899,4	1 163 868,0	17,2	29,6

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal
COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

Contudo, mesmo com o indicativo de aumento do consumo regional e/ou estadual, as exportações de milho pelo Sudoeste ampliaram sua participação na composição das exportações estaduais, havendo também maior dinamismo dessas exportações pelo Sudoeste em comparação às realizadas pelo Estado (tabela 4.29).

TABELA 4.29 - MÉDIAS TRIENAIS DA PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE EM RELAÇÃO À EXPORTAÇÃO DO PARANÁ - 1970-81.

ANO	MILHO					
	Exportações do Paraná (1)		Exportações do Sudoeste (2)		2/1 %	
	Quantidade (em t)	Valor (em Cr\$)	Quantidade (em t)	Valor (em Cr\$)	Quant. (em t)	Valor (em Cr\$)
1970	478 037,0	89 577,6	17 214,9	2 403,0	3,6	2,7
1971	429 343,6	101 325,8	7 197,2	1 378,4	1,7	1,4
1972	582 397,0	162 784,6	43 451,3	11 678,8	7,5	7,2
Média	496 592,5	117 896,0	22 621,1	5 153,4	4,6	4,4
1973	460 707,0	202 905,2	24 741,7	9 979,9	5,4	4,9
1974	482 092,9	280 485,2	25 987,2	12 543,9	5,4	4,8
1975	290 615,1	235 276,0	15 718,1	10 665,1	5,4	4,5
Média	411 138,3	239 558,8	22 119,0	11 396,3	5,4	4,8
1976	441 098,2	377 009,7	24 128,0	17 315,9	5,5	4,6
1977	382 617,2	471 188,4	25 321,9	26 379,4	6,6	5,6
1978	413 931,4	896 660,0	70 033,5	94 446,0	16,9	10,5
Média	413 215,6	581 619,4	39 827,8	46 047,1	9,6	7,9
1979	935 443,1	2 903 418,1	66 305,1	190 618,0	7,1	6,6
1980	598 380,9	3 810 861,0	135 899,4	1 163 868,0	23,1	30,5
1981	684 488,8	6 468 277,1	122 017,7	1 374 872,6	17,8	21,3
Média	736 404,3	4 394 185,4	108 074,1	909 786,2	14,7	20,7

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

A tabela 4.30 demonstra o diferencial do valor do milho, desde a saída do estabelecimento agrícola até sua exportação para outro estado. Entre 1974 e 1979 esse diferencial apresentou uma redução, com alguns índices negativos.

TABELA 4.30 - DIFERENCIAL ENTRE VALOR DE EXPORTAÇÃO E VALOR DE PRODUÇÃO DO MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1970-80

ANO	VALOR		DIFERENCIAL ENTRE VALOR DE EXPORTAÇÃO E PRODUÇÃO - %
	Produção de Milho	Exportação de Milho	
1970	6,00	8,40	40,0
1971	7,20	11,40	58,3
1972	12,00	16,20	35,0
1973	15,00	24,00	60,0
1974	26,40	31,20	18,1
1975	33,60	40,80	21,4
1976	45,60	43,20	(5,3)
1977	56,40	62,40	10,6
1978	106,80	80,40	(24,7)
1979	138,60	172,20	24,1
1980	297,70	513,60	72,5

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

Para o Sudoeste, o volume de milho exportado é mais relevante para suas exportações que para o Estado. Por outro lado, esse produto não é menos importante em termos de valor principalmente no período 1978-81 (tabela 4.31).

TABELA 4.31 - EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81

ANO	EXPORTAÇÕES					
	Em Geral		Prod.Origem Vegetal		De Milho	
	Quant. (em t)	Valor (em Cr\$)	Quant. (em t)	Valor (em Cr\$)	Quant. (em t)	Valor (em Cr\$)
1978	285 036,5	1 056 962,0	104 768,4	267 388,1	70 033,5	94 446,0
1979	381 677,6	2 804 939,0	196 283,7	824 090,7	66 305,1	190 618,0
1980	413 049,0	6 502 464,0	198 507,7	1 884 023,2	135 899,4	1 163 868,0
1981	376 423,2	11 916 495,7	186 802,8	4 325 688,3	122 017,7	1 374 872,6

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

O milho representa mais de 65% do volume exportado pela microrregião dos produtos de origem vegetal, sendo nesse caso o principal produto exportado.

Entre 1978 e 1981, o milho respondeu, em média, por 38% do valor das exportações de produtos de origem vegetal, constituindo-se juntamente com o feijão nos principais produtos de exportação de origem vegetal. Se se somar a participação de ambos, tanto em valor como em quantidade, esses produtos representarão 70% dos produtos agrícolas exportados, com exceção de 1979 (tabela 4.32).

TABELA 4.32 - PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES, POR VIAS INTERNAS, DE PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL E DO MILHO, NO QUADRO GERAL DAS EXPORTAÇÕES DO PARANÁ - 1978-81 (Em %)

ANO	EXPORTAÇÕES							
	Em Geral (1)		Produtos de Origem Vegetal (2)		De Milho (3)			
	Quant.	Valor	Quant. 2/1	Valor 2/1	3/2		3/2	
					Quant.	Valor	Quant.	Valor
1978	100,0	100,0	36,8	25,3	24,6	8,9	66,9	35,3
1979	100,0	100,0	51,4	29,4	17,4	6,8	33,8	23,1
1980	100,0	100,0	48,1	29,0	32,9	17,9	68,5	61,8
1981	100,0	100,0	49,6	36,3	32,4	11,5	65,3	31,8

FONTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12, 1961-1980

Quase a totalidade das exportações de milho do Sudoeste é absorvida por três estados: Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Bahia. Desses, Santa Catarina é o mais importante, com um peso bem acentuado, seguido do Rio Grande do Sul, que tem apresentado decréscimo em sua participação nos últimos três anos. A Bahia destacou-se apenas em 1981, quando superou o Rio Grande do Sul.

São Paulo, que a nível estadual se caracteriza como principal importador de milho, não possui um bom desempenho nessa microrregião (tabela 4.33).

TABELA 4.33 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DE MILHO PELO SUDOESTE PARANAENSE - 1978-81

ESTADO	1978	1979	1980	1981
Santa Catarina	86,1	44,4	75,7	68,3
Rio Grande do Sul	13,7	53,0	24,1	9,0
Bahia	-	-	-	14,3
TOTAL	99,8	97,4	99,8	91,6

FORTE: COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1, 1961-1980

4.2.3 Conclusões sobre Comercialização por Vias Internas

O milho e o feijão são elementos constantes na pauta das exportações interestaduais, no Estado e na microrregião Sudoeste, na qual eles estão presentes desde a fase inicial da ocupação regional.

A importância desses produtos para as exportações diferencia-se entre o Estado e a microrregião:

- a) Feijão - nas exportações por vias internas do Estado, esse produto diminuiu sua participação no volume e valor das exportações, no período 1961-68. Já no Sudoeste sua participação vem aumentando em volume e valor desde 1976. As exportações de feijão para o exterior são insignificantes;
- b) Milho - as exportações de milho realizadas pelo Estado desde 1964-66 até 1976-78 tiveram reduções sistemáticas em sua contribuição nas exportações estaduais e até sua recuperação recente, 1979-81, apresenta índices de participação inferior ao obtido em 1961-63. O contrário porém se dá com Sudoeste, onde o milho vem desde 1973-75 aumentando sua participação, principalmente em volume exportado.

O processo de modernização teve implicações na produção de milho e feijão, com conseqüências no nível das exportações desses produtos. Porém, em algumas áreas do Sudoeste, a topografia atuou no sentido de amenizar o conflito entre a expansão da soja e esses produtos.

Quanto às exportações internacionais de milho pelo Estado, foi significativo o volume exportado durante 1974-77, o mesmo não ocorrendo nos demais anos. Entretanto, salienta-se que vem ganhando importância a exportação do milho com algum beneficiamento e/ou transformação.

Mesmo constituindo-se elementos da pauta de exportação, o milho e o feijão produzidos no Sudoeste são consumidos em sua maior parcela na própria região ou Estado. No entanto, da produção estadual de feijão, 41% em média foi destinado a outros estados, no período 1978-81.

Dentre os produtos de origem vegetal exportados pela microrregião, o milho e o feijão são os mais importantes, em volume e valor. Ressalte-se que os produtos de origem vegetal, no período 1978-81, representaram aproximadamente 50% do volume exportado e 30% do valor, em média.

Conclui-se ainda que o Sudoeste vem aumentando sua participação nas exportações estaduais, de feijão e milho, devido à queda na produção desses produtos, a nível de Estado, do aumento da sua produção e do volume exportado pela microrregião.

5 ORGANIZAÇÃO DO COMÉRCIO ATACADISTA

O campo de análise deste estudo compreende a produção e circulação de feijão e milho sob a denominação de alimentos. São produtos cultivados predominantemente em pequenas unidades e voltados para o mercado interno, com exceção parcial do milho, e fazem parte da base alimentar da grande maioria da população brasileira. Seu circuito no mercado está, portanto, intrinsecamente vinculado à distribuição espacial da população, ou seja, à sua alta concentração em grandes cidades. Com a crescente urbanização formou-se um complexo comércio atacadista e varejista, além de outras instituições e agentes envolvidos na circulação desses produtos. Mais importante que a transferência do produto até o consumidor é a formação de um campo específico de aplicação de capital que, como qualquer outro, é ocupado por um conjunto bastante heterogêneo de agentes, o que lhes confere perspectivas diferenciadas em sua evolução econômica.

Na trajetória do produto até sua realização final entram em ação os mais variados tipos de comerciantes, entre os quais é necessário fazer algumas distinções. Num primeiro estágio, articulado com o meio rural aparece um conjunto de comerciantes, cuja importância é maior na produção alimentar. São, em maior extensão, bodegueiros e, em parte, atacadistas regionais, apesar de seu raio de ação ser mais amplo. Num plano mais distante da zona produtora formam-se unidades comerciais, cuja compra e

venda de mercadorias apresenta-se diluída pelo mercado nacional. sua atuação não se restringe a mercados regionais, permitindo-lhes, portanto, maior capacidade de acumulação.

5.1 FLUXOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Ainda que o feijão e milho se submetam na sua base a processos de produção semelhantes, sua comercialização se faz através de caminhos diferentes, tanto em relação aos agentes comerciais quanto ao seu destino final. Sua produção é feita em grande parte pelo mesmo grupo de produtores, obedecendo a padrões técnicos muito próximos. Além disso, são produtos alimentares que atendem também a necessidades de consumo desses produtores. A comercialização, entretanto, obedece a diferentes tipos de processamento, o que tende a se aprofundar quanto mais mercantilizada for a produção e maior o nível de especialização dos processos comerciais, apesar de controlados por um mesmo agente.

5.1.1 Feijão

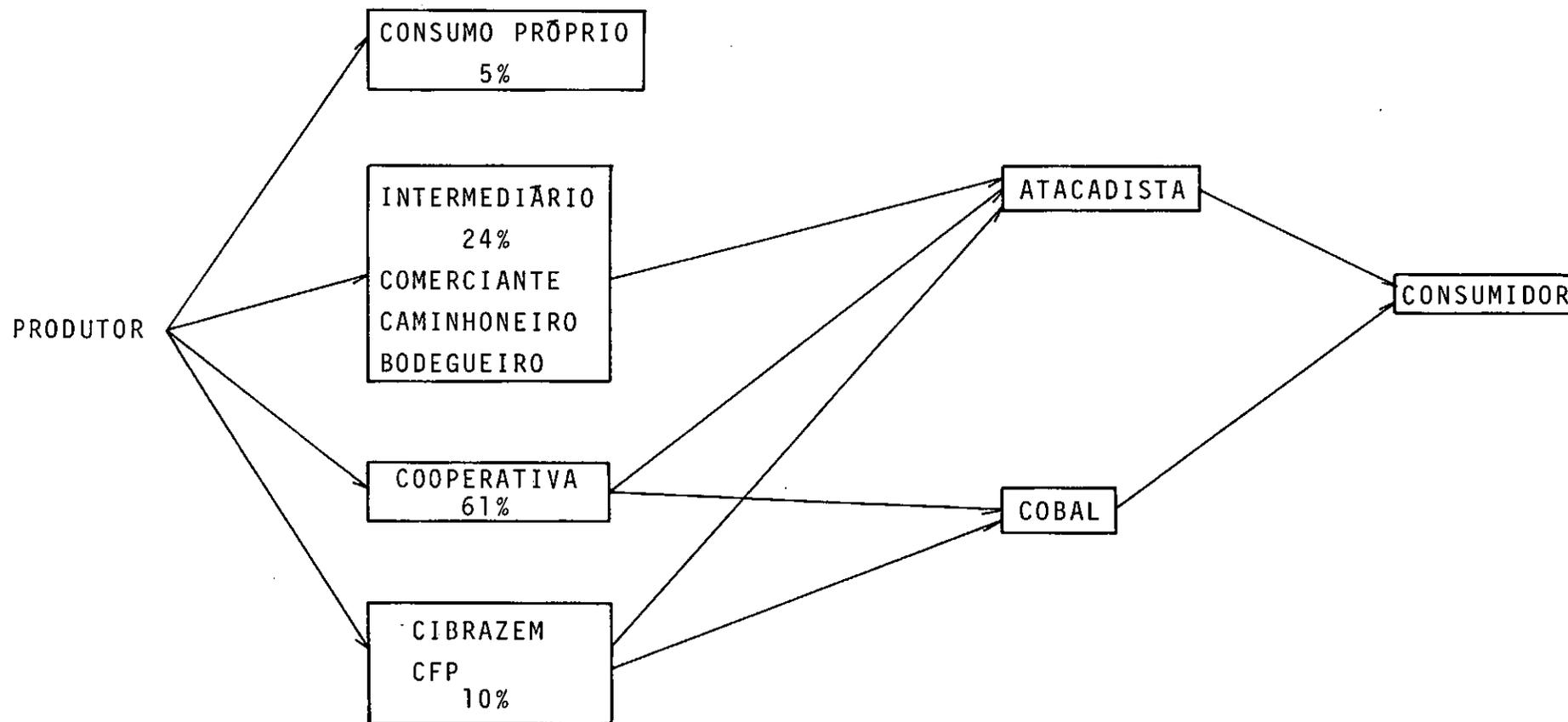
O Paraná se destaca no cultivo de uma variedade de tipos de feijão, que podem ser divididos em feijão de cor e feijão preto. Este concentra-se no Sul do Estado, mais especificamente no Sudoeste, enquanto o feijão de cor é cultivado mais intensamente na região Norte, onde sobressai a microrregião Norte Novo de Apucarana. Por outro lado, o feijão preto é comercializado basicamente no Rio de Janeiro e o de cor, em São Paulo. Essa distinção é importante ao se considerar que o feijão preto é tabelado no seu consumo e que o custo de vida do Rio de Janeiro serve de base para o cálculo da inflação nacio-

nal. Como este estudo se prende ao Sudoeste, estará se levando em conta apenas esse tipo de feijão.

Uma investigação preliminar nessa região indicou que o circuito comercial do feijão não é tão complexo quanto se previa. Sua comercialização tem sido feita por quatro agentes regionais: o bodegueiro, o grande atacadista, a cooperativa e a CFP. No âmbito extra-regional participam da comercialização mais dois agentes: um corretor ou representante, que não se apropria fisicamente dos produtos, e um grande varejista, que compra no atacado, diretamente das cooperativas ou dos grandes atacadistas regionais. As ligações inter-regionais são feitas, portanto, através dos grandes comerciantes e das cooperativas. Nesse quadro, a relação comercial do bodegueiro fica praticamente restrita ao âmbito regional e em muitos casos, apenas local. Sua presença no circuito comercial é explicada pela notória atomização dos produtores e pelo caráter de sua produção. De qualquer forma, nos primeiros contatos com a região constatou-se que o bodegueiro vem perdendo gradativamente seu espaço para a cooperativa e grandes comerciantes, o que tem levado muitos a deixarem essa atividade. Com grau de dificuldade também alto, os caminhoneiros têm perdido sua função de autônomo, passando à simples posição de freteiro. A funcionalidade e a melhoria do sistema de transportes e comunicações têm contribuído para que o comércio de alimentos venha ser cada vez mais controlado por um capital comercial de porte oligopsônico.

O quadro 1 mostra o percurso feito pelo feijão produzido no Sudoeste, segundo trabalho realizado pela regional da ACARPA de Francisco Beltrão. Os integrantes da cadeia comercial no contato direto com o produtor de maior importância re-

QUADRO 1 - FLUXOGRAMA DE COMERCIALIZAÇÃO DO FEIJÃO NO SUDOESTE



FONTE: ACARPA - Regional de Francisco Beltrão

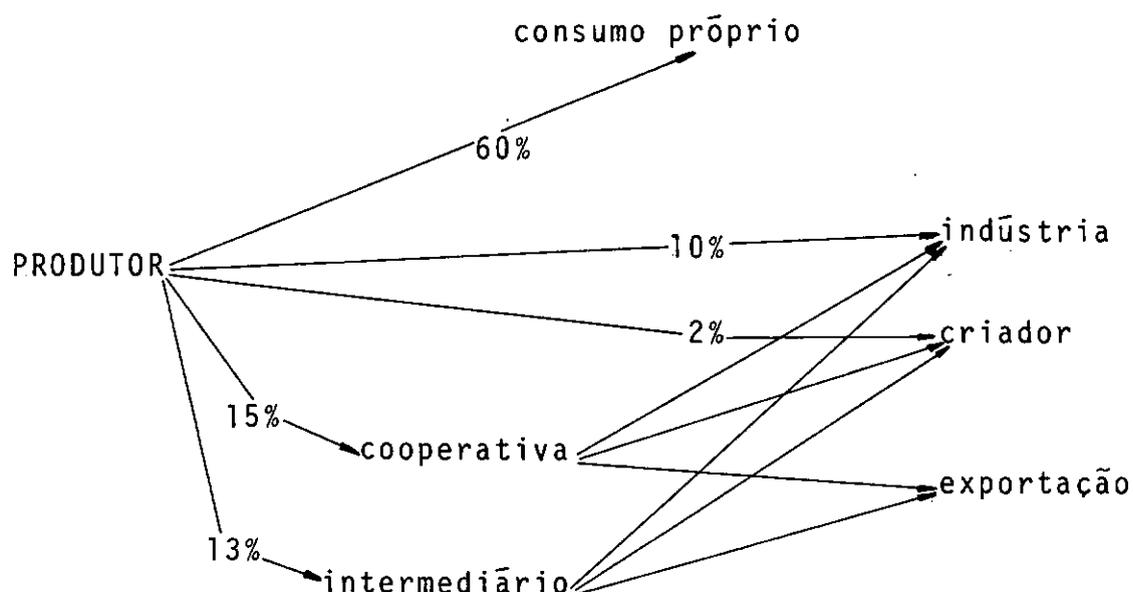
OBS.: Essa distribuição percentual refere-se ao ano de 1980, em cuja safra (não) vigorou o preço mínimo. Nos anos em que isso não ocorre, a importância das compras pela CFP (via CIBRAZEM ou via Cooperativa) é menor

sumem-se apenas à Cooperativa, CFP (governo) e atacadistas. Entre os agentes ligados ao abastecimento aparecem o atacadista distribuidor final, a COBAL e os grandes varejistas (supermercados).

5.1.2 Milho

A estrutura da comercialização desse produto assume outro contorno com algumas diferenças em relação ao feijão, apresentando, assim, um circuito regional no qual o produtor também de ofertante em algumas safras é também comprador, em função de sua criação de suínos. Ainda, em alguns casos, devido à falta de armazenagem no estabelecimento, vende o produto para depois comprar ou simplesmente utiliza as cooperativas ou atacadistas como depósito temporário de milho.

A grande percentagem do consumo próprio se explica pelo comércio entre os produtores e criadores, além, é claro, da retenção a nível do próprio estabelecimento. Embora as indústrias apresentem uma pequena participação na compra do produto, sua presença no comércio do milho tem se ampliado tanto pela simples compra, para revenda ou exportação, quanto pelo uso na fabricação de ração. Nesse caso, destacam-se os contratos de integração que alguns frigoríficos, também produtores de ração, mantêm com os criadores de suínos e aves. Tem-se, portanto, que o circuito de produto, em sua maior parte, restringe-se à própria região produtora, considerando ainda que a indústria localizada nessa região tende a intensificar sua posição na demanda do milho (quadro 2).

QUADRO 2 - FLUXOGRAMA DE COMERCIALIZAÇÃO DO MILHO NO SUDOESTE¹

FONTE: ACARPA - Regional de Francisco Beltrão

¹Referente à safra 77/78

5.2 AGENTES COMERCIAIS - COMPORTAMENTO E PERSPECTIVAS

Ao se analisar o comportamento de cada agente indicado nesses fluxogramas, observa-se que o atacadista e a cooperativa estão presentes de forma significativa no circuito do feijão e do milho.

Devido ao crescimento das cooperativas e, em menor intensidade, ao avanço das indústrias consumidoras do milho, parece evidente que os pequenos comerciantes estão condenados a desaparecer. No entanto, esse desaparecimento não é tão explícito e assume características que serão posteriormente analisadas.

A evolução recente do comércio atacadista de produtos agrícolas no Sudoeste tem apresentado uma nítida concentração em poucos agentes, em função de mudanças ocorridas na organização do mercado e da estrutura de produção.

O primeiro passo para localizar a posição dos diferentes compradores é a quantificação de suas aquisições (tabela 5.1). Embora defasados, os dados do censo de 1975 informam a distribuição da produção de feijão, milho e soja, segundo os diversos agentes compradores. A soja foi introduzida como forma de comparação com os demais produtos, permitindo observar com destaque o comportamento das cooperativas.

TABELA 5.1 - DESTINO DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO MILHO E SOJA, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1975 (em t)

DESTINO	FEIJÃO		MILHO		SOJA	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Estabelecimento	34 272	9,5	835 144	24,4	8 722	0,3
Cooperativa	4 964	1,4	86 397	2,5	1 404 241	45,3
Indústria	2 371	0,6	96 399	2,8	386 001	12,5
Intermediário	312 574	86,3	2 293 643	67,0	1 271 873	41,1
Venda ao Consumo	7 998	2,2	113 186	3,3	25 796	0,8
TOTAL	362 179	100,0	3 424 769	100,0	3 096 633	100,0

RONTE: IBGE - Produção Agropecuária - 1975

OBS.: Esses dados, segundo os critérios do Censo Agropecuário, referem-se à quantidade maior de cada produto destinado a cada agente pelo agricultor

Os intermediários particulares se destacam na recepção do feijão e do milho, em relação ao Estado, o que era sintomático para 1975, uma vez que as cooperativas prevaleciam no recebimento da soja. Isso revela que os pequenos produtores, base da produção de feijão e milho, estavam ligados, em sua comercialização, aos intermediários particulares, enquanto a cooperativa sustenta de forma dominante a comercialização de soja, se comparada com a recepção dos outros produtos.

A parcela retida a nível de estabelecimento refere-se, nesse caso, ao que é efetivamente consumido pelo produtor. Assim, o milho apresenta um percentual maior devido à criação de suínos e aves pelo próprio produtor, principalmente em algumas regiões do Estado, como Sudoeste e em menor escala no Extremo-Oeste. Por outro lado, a venda de milho é maior nos períodos em que reduz o preço do suíno e menor quando esse reage, revelando um mecanismo de equilíbrio da renda do produtor/criador. Para o feijão, o consumo no estabelecimento obedece simplesmente uma previsão de consumo da família do produtor, durante o período da entressafra.

Por sua vez, a indústria é pouco significativa na compra de milho diretamente do produtor, sendo que seu abastecimento tem sido feito em grande proporção pelas cooperativas, pelos grandes intermediários e até mesmo pelos bodeguêiros. Quanto à soja, entretanto, a indústria assume um caráter mais competitivo na compra direta do produtor, já que este apresenta uma maior mobilidade no mercado, produzindo em grande escala e tornando factível sua aproximação com indústria.

Outra informação sobre o destino da produção, e mais atualizada, diz respeito ao levantamento feito pela ACARPA: em alguns municípios do Sudoeste. Apesar de sua precariedade, pois engloba feijão, milho e soja, e da sua abrangência regional, observa-se a presença ainda significativa dos intermediários na compra dos produtos (tabela 5.2).

TABELA 5.2 - SITUAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA DO SUDOESTE PARANAENSE - 1982

(em %)

MUNICÍPIOS	COOPERATIVA	INTERMEDIÁRIOS E/OU BODEGUEIROS	OUTROS	PRODUTOR. A PRODUTOR
Salto do Lontra	35,0	65,0	-	-
Salgado Filho	37,6	42,0	-	18,4
Barracão	50,6	49,4	-	-
Dois Vizinhos	39,8	58,7	1,5	-
Renascença	59,8	40,2	-	-
Média	44,6	51,1	0,3	3,7

FONTE: ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Os agentes comerciais compõem-se apenas das cooperativas e intermediários, sem que se possa destacar a participação dos bodegueiros, separadamente. Além disso, nota-se a não-indicação das indústrias e suinocultores como compradores, considerando que se trata de uma região onde a produção de milho está fortemente associada à criação de suínos. Por outro lado, relativiza-se a soberania das cooperativas, ressaltando a grande participação dos comerciantes particulares como uma opção de venda dos produtores.

Outro ponto a ser abordado refere-se à estrutura particular de cada agente, levando-se em conta sua evolução e perspectivas, dentro do panorama atual da comercialização regional.

5.2.1 Cooperativas do Paraná

As cooperativas no Paraná despontaram como grandes agentes a partir de 1972, quando a soja já se apresentava como uma

cultura condutora de profundas transformações no sistema produtivo. Até aí, sua implantação se deu nos mesmos moldes do pequeno comércio que predominavam pelo menos no Oeste e Sudoeste, onde a expansão daquela cultura foi maior. O cooperativismo se expande, portanto, associado a produtos de exportação, principalmente a soja, e a uma política oficial que reforça seu crescimento através de programas especiais de financiamento para a construção de sua infra-estrutura de armazenagem e transporte. Basta lembrar que o estímulo à formação de cooperativas integra o rol de políticas agrícolas implantadas a partir de 1968. Durante os primeiros anos da década de 70, o mercado internacional da soja apresentava um comportamento de preços bastante compensador, fazendo com que as cooperativas dela se ocupassem mais intensamente. Com isso, os produtos destinados à alimentação ficaram relegados a um plano secundário e com eles grande parte dos pequenos agricultores. Os dados censitários demonstraram o quanto é inexpressiva a participação das cooperativas na recepção de feijão, milho e arroz.

Assim, se as cooperativas surgem como uma possível alternativa para os produtores de alimentos na comercialização de sua safra, isso não se concretiza, uma vez que seu gigantismo ocorre através da soja e do movimento geral de modernização que o viabilizou. Cria-se, portanto, um distanciamento em relação a um certo segmento de produtores, para os quais seria altamente compensador uma autonomia maior sobre a venda, o que poderia ocorrer através das cooperativas. Isso, decididamente, não é o que ocorre, tendo em vista que o desenvolvimento das cooperativas se dá dentro de uma autonomia administrativa e econômica, cuja orientação é a maior rentabilidade pos-

sível. Isso significa que a conduta empresarial chega à cooperativa, afastando-se de seus princípios histórico-filosóficos em favor de uma linha de conduta empresarial voltada para o aumento de sua receita e elevação de sua capacidade de acumulação. Se a perspectiva da cooperativa é essa em sua relação com o conjunto dos associados, a princípio haverá uma sintonia muito maior com os estabelecimentos agrícolas, cujo comportamento seja o mais empresarial possível. Essa característica das cooperativas não constitui nenhuma anormalidade se se levar em conta as regras básicas que regem qualquer empresa capitalista. Não há, portanto, como não compartilhar da visão esboçada sobre esse assunto por R. Abramovay, em sua dissertação de mestrado. Segundo ele:

Este traço do cooperativismo, esta virtude que as cooperativas têm de transformar o dinheiro de seus associados em capital que se valoriza sobre a base do trabalho de seus próprios associados (e isto ocorre tanto nas cooperativas de comercialização, quanto nas de produção), não é, evidentemente um fenômeno particular no Brasil. Na medida em que a lógica capitalista, que rege a existência de cooperativas decorre da inevitável transformação do dinheiro - a partir de um certo volume - em capital, esta lógica se verifica em todos os países capitalistas.⁶

A valorização do capital é, dessa forma, o motor que impulsiona as cooperativas em busca da maior rentabilidade, a exemplo de qualquer empresa.

⁶ABRAMOVAY, R. Transformações na vida camponesa: o sudoeste paranaense. São Paulo, 1981. Dissertação, Mestrado, Universidade de São Paulo.

Nos últimos anos, devido à redução do preço, a soja começou a ceder espaço no interior da unidade produtiva a outras culturas, diversificando a composição interna das unidades médias e grandes. Não houve propriamente uma redução da área de soja, mas uma diminuição de seu crescimento (tabela 5.3).

TABELA 5.3 - ÁREA COLHIDA DE SOJA, NO SUDOESTE PARANAENSE E PARANÁ - 1970-1975-81 (em ha)

ESTADO E MICRORREGIÃO	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Paraná	304 211	1 631 897	2 083 300	2 200 000	2 348 541	2 340 460	2 410 800	2 250 000
Sudoeste	46 487	181 006	216 752	215 497	226 412	228 774	235 859	225 776

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Percebe-se que até 1975 a evolução é bastante significativa, o que ocorreu, em grande parte, em detrimento do crescimento de outras culturas. Já, a partir de 1976, o avanço da soja se ameniza, sendo acompanhado por um processo de diversificação da produção, mesmo que em pequena dimensão. Essa mudança vai se refletir na estrutura de comercialização das cooperativas que passam a receber proporcionalmente mais produtos anteriormente prescindidos em suas atividades. Conseqüentemente, acreditou-se que os pequenos produtores estariam tendo uma participação mais efetiva nas cooperativas. Entretanto, analisando dados relativos à produção recebida por estas, constatou-se que os produtos alimentares ainda continuam ocupando uma posição secundária (tabela 5.4).

TABELA 5.4 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA QUANTIDADE RECEBIDA PELAS CO-OPERATIVAS DE CADA PRODUTO, NO PARANÁ - 1977-81

PRODUTOS	1977	1978	1979	1980	1981
Soja	51,7	51,7	48,0	58,3	55,8
Trigo	28,5	33,1	36,4	24,7	13,0
Milho	11,9	4,9	7,2	9,9	19,9
Feijão	1,1	3,2	2,3	1,0	2,2
Arroz	2,4	0,5	0,4	0,5	0,9
Cevada	0,7	1,4	0,9	0,5	0,3
Cafê	0,5	1,4	0,7	1,0	2,5
Batata	1,5	2,0	1,8	1,1	1,3
Algodão	1,7	1,8	2,3	3,0	4,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

A insignificância do feijão, milho e arroz aparece mais claramente quando se verifica a posição relativa de cada um dos produtos comercializados pelas cooperativas. Desses, apenas o milho se destaca, enquanto permanece insignificante a participação do feijão e do arroz.

Não se evidencia que as cooperativas, a nível de Estado, estejam alterando significativamente sua pauta do comercialização, uma vez que nos anos seguintes essa proporção praticamente permanece.

Por outro lado, a participação da produção recebida pelas cooperativas na produção estadual continua sendo crescente e significativa para a soja e o trigo, durante o período de 1977 a 1980. Por sua vez, os produtos alimentares representam uma

evolução bastante inferior a esses produtos. Embora o feijão aumente sua participação de 5,5% para 19,0% em 1981, ainda assim, a menor parcela continua indo para o mercado através das cooperativas. Isso significa, tanto para o feijão como para o milho e o arroz, que sua comercialização conta com outros agentes que se ocupam da maior parcela vendida (tabela 5.5).

Durante o período de 1977 a 1980, a soja tem sua estabilidade ameaçada, devido a quedas de seu preço, elevação da taxa de juros no mercado e do preço dos insumos. Sua rentabilidade abalada sugere aos produtores a busca de outros produtos alternativos, diversificando sua estrutura produtiva. No entanto, para as cooperativas, a soja continua sendo produto majoritário, se comparado com os demais.

As diferenças regionais que se manifestam ao nível da estrutura produtiva são projetadas no comportamento das cooperativas. Ao dividir os produtos em dois grupos, de um lado soja, trigo, café e de outro feijão, milho e arroz, algumas diferenças regionais são observadas na composição comercial das cooperativas.

A partir de dados de volume comercializado obtêm-se uma distribuição entre os grupos de cooperativas - Projeto Integrado de Desenvolvimento Cooperativo - PIDCOOP, sendo as Cooperativas do Norte do Estado - NORCOOP, as Cooperativas do Sul - SULCOOP, as Cooperativas do Extremo-Oeste e Sudoeste Paranaense - PIC. Nesse último grupo foram separadas as cooperativas de cada uma dessas duas microrregiões, uma vez que para a continuidade do estudo interessa trabalhar apenas com o Sudoeste (tabela 5.6).

TABELA 5.5 - IMPORTÂNCIA DA PRODUÇÃO RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO PARANÁ - 1977-81

PRODUTO	1977			1978			1979			1980			1981		
	Coop.	Estado	%												
Soja	1 729 786	4 700 000	37,0	1 203 828	3 150 000	38,0	1 700 444	4 000 000	43,0	2 624 329	5 400 000	49,0	2 711 088	4 950 000	55,0
Trigo	948 421	1 257 000	76,0	768 771	1 050 000	73,0	1 288 577	1 621 000	79,0	1 104 055	1 350 000	82,0	629 973	915 000	69,0
Milho	398 301	4 630 825	9,0	113 111	2 437 000	5,0	255 661	4 169 518	6,0	448 518	5 466 967	8,0	966 917	5 350 000	18,0
Feijão	36 891	676 885	5,5	73 268	507 017	15,0	85 310	503 488	17,0	43 711	462 250	9,0	107 317	570 860	19,0
Arroz	77 832	904 865	9,0	11 340	210 189	5,0	11 195	286 676	4,0	22 836	638 000	4,0	41 765	495 000	8,0
Cevada	23 536	-	-	33 702	-	-	33 019	53 683	62,0	22 732	35 000	65,0	13 731	35 443	39,0
Café	14 955	205 901	7,0	32 277	479 700	7,0	25 508	240 000	11,0	44 680	210 000	21,0	123 938	498 000	25,0
Batata	52 081	709 688	7,0	48 608	700 671	7,0	63 894	615 870	10,0	53 061	520 241	10,0	63 898	459 375	14,0
Algodão	57 205	416 550	14,0	41 501	309 438	13,0	82 812	468 787	18,0	132 415	561 519	24,0	203 658	581 000	35,0
Cana-de-Açúcar	634 840	2 998 331	21,0	644 405	2 256 000	29,0	614 808	3 191 353	19,0	638 394	4 200 000	15,0	82 475	4 888 038	2,0
TOTAL	3 973 848	16 500 045	24,1	2 970 811	11 100 006	26,8	4 161 228	15 150 375	27,5	5 134 731	18 843 977	27,2	4 944 760	18 742 716	26,4

FONTE: ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

TABELA 5.6 - IMPORTÂNCIA DO PROJETO INTEGRADO DE DESENVOLVIMENTO COOPERATIVO - PIDCOOP NA QUANTIDADE RECEBIDA DOS GRUPOS DE CULTURA - 1977-81 (em %)

PIDCOOP	1977		1978		1979		1980		1981	
	STC	FMA								
Sudoeste	3,1	28,7	3,2	32,6	4,3	24,8	3,9	15,6	3,1	16,1
Oeste	44,2	21,0	38,0	11,9	34,4	13,2	34,9	17,4	37,4	22,8
NORCOOP	41,4	34,8	39,8	45,1	46,5	51,5	50,4	57,8	48,8	52,2
SULCOOP	11,3	15,5	19,0	10,4	14,8	10,5	10,8	9,2	10,7	8,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: ACARPA - Banco de dados Cooperativista

NOTA: STC = Soja, Trigo e Café

FMA = Feijão, Milho e Arroz

A evolução durante quatro anos indica uma certa afirmação da NORCOOP em ambos os grupos de cultura, o que se deve ao grande número de cooperativas espalhadas por uma região extensa e de uma base produtiva diversificada. As demais cooperativas, apesar decrescerem bastante, comparativamente às do Norte, apresentam uma participação menor e oscilante sem ganhar projeção em qualquer dos dois grupos de culturas. No entanto, no plano interno das regiões observa-se que as cooperativas do Sudoeste têm uma importância muito maior no Estado na recepção de feijão, milho e arroz, que de soja, trigo e café. Por outro lado, as cooperativas do Extremo-Oeste marcam uma grande diferença entre os dois grupos de cultura, mas com peso maior para o primeiro grupo, o que se resume à soja e ao trigo, já que o café não tem expressão nenhuma na região. A tabela 5.7 apresenta o comportamento de cada conjunto de cooperativas (PIDCOOP) na distribuição interna dos produtos comercializados.

TABELA 5.7 - PARTICIPAÇÃO DOS GRUPOS DE CULTURA NO TOTAL RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS,
SEGUNDO OS PIDCOOP - 1977-81
(em %)

PIDCOOP	1977		1978		1979		1980		1981	
	STC	FMA								
Sudoeste	36,3	63,7	49,9	50,1	59,7	40,3	64,7	35,3	37,5	62,5
Extremo- Oeste	91,7	8,3	97,0	3,0	95,7	4,3	93,6	6,4	83,6	16,4
NORCOOP	86,2	13,8	85,7	14,3	88,5	11,5	86,5	13,5	74,4	25,6
SULCOOP	79,3	20,7	94,9	5,1	92,3	7,7	89,6	10,4	78,8	21,2
TOTAL	84,0	16,0	91,0	9,0	89,5	10,5	88,0	12,0	75,6	24,4

FONTE: ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

NOTA: STC = Soja, Trigo e Café

FMA = Feijão, Milho e Arroz

De uma maneira global, os produtos alimentares representam muito pouco no conjunto dos seis produtos. Isso significa que, por maior que seja a diversificação das cooperativas em seu movimento comercial, os produtos de exportação soja, café, mais o trigo, continuam sendo a sua base de faturamento. Observando as regiões ou os PIDCOOP, verifica-se que o Sudoeste apresenta um peso maior dos produtos feijão, milho e arroz frente à soja e trigo. No entanto, no plano interno esses dois produtos aumentam sua participação no período de 1977 a 1981, enquanto reduz gradativamente o percentual dos produtos alimentares.

Se se tratar milho, feijão e arroz, separadamente, tem-se uma nova distribuição regional, o que reduz a participação do Sudoeste na comercialização cooperativada de milho e arroz (tabela 5.8).

TABELA 5.8 - DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DA RECEPÇÃO DE FEIJÃO, MILHO E ARROZ, PELAS COOPERATIVAS - 1977-81 (em %)

REGIÕES	1977			1978			1979			1980			1981		
	Feijão	Milho	Arroz												
Sudoeste	58,8	28,7	14,2	71,6	10,0	6,4	73,9	9,3	5,8	48,8	12,8	5,5	43,5	13,2	12,6
Extremo-Oeste	12,9	24,3	10,1	14,4	10,9	5,2	10,0	14,7	3,1	13,0	18,4	6,2	14,9	24,0	14,1
NORCOOP	25,6	41,0	6,6	11,4	71,4	1,0	11,3	66,3	19,7	34,5	62,1	19,3	36,6	55,4	19,8
SULCOOP	2,7	6,0	69,1	2,6	7,7	87,4	4,8	9,7	71,4	3,7	6,7	69,0	5,0	7,4	53,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Conforme dados amostrados, observa-se uma divisão regional para cada produto, na qual o Sudoeste se destaca na comercialização do feijão, o NORCOOP, do milho e o SULCOOP, do arroz.

5.2.1.1 Cooperativas do Sudoeste

As cooperativas dessa região organizaram-se inicialmente visando o atendimento aos produtores na comercialização de alimentos e, em muitos casos, no fornecimento de instrumento de trabalho. As primeiras cooperativas implantaram-se, a princípio, nos mesmos padrões do comércio local, na forma de bolichos ou bodegas, atuando em grande parte ao nível das comunidades, às vezes estimuladas pelas próprias companhias colonizadoras.⁷

De modo geral, o movimento cooperativista na região fortaleceu-se a partir do final da década de 60, e em maior intensidade em 1972, após o surgimento da soja. As cooperativas mais antigas são aquelas localizadas nos municípios também mais antigos, sendo que a grande maioria das cidades do Sudoeste surgiram após 1965 (quadro 3).

QUADRO 3 - ANO DE FUNDAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO SUDOESTE

ANO	COOPERATIVA	LOCAL
1969	GOOPERSABADI	Barracão*
1970	COAGRO	Capanema
1970	CAMDUL	Dois Vizinhos
1964	COMFRABEL	Francisco Beltrão
1962	CAMISC	Mariópolis**
1965	CAPEG	Pato Branco
1969	COASUL	São João

FONTE: INCRA

*A COOPERSABADI foi incorporada pela COOPAVEL em 1982. Por problemas de reorganização administrativa decorrente da incorporação, não há dados disponíveis para a COOPERSABADI em 1981

**Embora essa cooperativa esteja na microrregião Sudoeste, não integra o Projeto Iguazu de Cooperativismo (PIC) e apesar de sua área de ação incorporar dois municípios dessa microrregião, não será considerada neste estudo

⁷FUNDAÇÃO IPARDES. Cooperativas de produção agropecuária do Estado do Paraná; diagnóstico e análises. Curitiba, 1974. p. irr. Convênio OCEPAR, CPEC, BRDE, IPARDES.

Assim, o cooperativismo na região sã se desenvolve a partir do momento que a produção mercantil atinge um nível mais significativo e que a própria política agrícola o coloca numa posição privilegiada. Ou seja, no momento em que as condições empresariais de produção e comercialização assumem uma perspectiva factível, o cooperativismo se desenvolve com mais força.

A tabela 5.9 apresenta a importância da quantidade recebida de feijão e milho pelas cooperativas do Sudoeste em relação ao total produzido na região.

TABELA 5.9 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO VOLUME RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS, NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO, DE SUA ÁREA DE AÇÃO - 1977-80

COOPERATIVA	FEIJÃO				MILHO			
	1977	1978	1979	1980	1977	1978	1979	1980
CAPEG	9,1	89,8	242,0	37,8	29,1	18,4	17,4	17,3
COASUL	40,7	82,5	96,5	51,6	8,3	2,0	5,3	8,9
CAMDUL	8,2	40,1	62,5	21,8	14,6	1,3	2,6	7,1
COMFRABEL	70,7	70,8	91,2	74,0	32,5	1,2	2,8	10,1
COOPERSABADI	17,1	55,5	38,1	16,6	7,2	2,3	0,8	1,3
COAGRO	77,9	131,0	31,7	42,3	6,7	-	0,9	1,7
TOTAL	40,1	67,2	69,4	38,3	16,7	3,3	3,5	6,5
R. Sudoeste	34,1	66,1	74,5	39,4	15,4	3,7	3,8	7,3

FONTE: IBGE - Produção Agrícola Municipal; EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Nessa região, as cooperativas apresentam uma participação mais elevada para o feijão, que para o conjunto de Estado. Com exceção de 1980, sua comercialização se concentrou nas cooperativas, o que significa que os comerciantes particulares

estão com uma fração cada vez menor. Esse produto está mais associado ao pequeno comércio atacadista, principalmente do meio rural, devido à sua distribuição bastante atomizada. O milho, por sua vez, demonstra comportamento inverso, sendo que o mercado regional ainda é importante em função da suinocultura e da compra desse produto pelas agroindústrias. Essas empresas implantaram-se recentemente na região, constituindo não só um novo mercado para o milho, mas uma integração dos produtores a um novo capital (industrial).

O volume recebido de feijão e milho em geral tem significativa representatividade na produção total recebida, apesar de haver para algumas delas uma tendência de perda de importância desses produtos (tabela 5.10).

TABELA 5.10 - PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS DA MICRORREGIÃO DO SUDESTE PARANAENSE - 1977-81

COOPERATIVAS	1977				1978				1979				1980				1981			
	Feijão		Milho		Feijão		Milho		Feijão		Milho		Feijão		Milho		Feijão		Milho	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
COAZO	9 399	43,4	4 278	3,7	14 401	27,4	-	-	3 178	5,0	669	2,8	3 844	18,0	1 518	2,5	20 865	44,7	8 625	6,8
CANÇUL	603	2,8	19 906	17,4	8 508	16,2	662	5,9	8 927	14,2	3 178	13,4	2 557	12,0	10 745	18,7	6 011	12,9	28 589	22,4
CONFRASEL	7 229	33,3	41 121	36,0	7 995	15,2	956	8,5	19 022	30,2	3 590	15,2	8 328	39,1	14 220	24,7	10 704	23,0	30 725	24,1
COFERSABADI	3 461	15,9	12 637	11,0	14 093	28,4	2 014	24,9	13 010	20,6	1 780	7,5	2 280	10,1	3 863	6,7	-	-	-	-
CAPEZ	205	0,9	29 929	26,1	2 687	5,5	6 120	54,2	12 956	20,6	11 004	45,5	2 118	9,9	17 426	30,3	4 455	9,5	35 301	27,6
COASUL	812	3,7	6 618	5,8	3 808	7,3	742	6,6	5 920	9,4	3 468	14,6	2 204	10,3	9 793	17,0	4 590	9,8	24 454	19,1
TOTAL da Micro-região	21 705	100,0	114 401	100,0	52 482	100,0	11 294	100,0	63 013	100,0	23 689	100,0	21 341	100,0	57 565	100,0	45 626	100,0	127 594	100,0

FONTE: EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Outra medida a ser considerada é a participação dos produtos alimentares, feijão, milho e arroz, no movimento interno de cada cooperativa da microrregião (tabela 5.11).

TABELA 5.11 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO FEIJÃO, MILHO E ARROZ (AGREGADOS), NO VOLUME TOTAL RECEBIDO PELAS COOPERATIVAS - 1977-81

COOPERATIVAS	1977	1978	1979	1980	1981
COAGRO	28,4	42,5	8,4	11,2	48,6
CAMDUL	82,4	67,1	48,8	50,5	83,4
COMFRABEL	78,5	41,0	51,1	41,0	61,3
COOPERSABADI	55,1	58,0	41,9	27,6	-
CAPEG	81,0	58,0	41,9	46,3	60,2
COASUL	54,3	48,1	45,4	38,9	58,5

FONTE: EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Não há uma tendência clara de uma especialização de certas cooperativas na comercialização desse ou daquele produto, uma vez que a quantidade recebida depende do comportamento da safra de todos os produtos e dos preços vigentes no mercado. Na distribuição do volume total recebido de feijão, milho e arroz das cooperativas destaca-se a de Francisco Beltrão, principalmente para o feijão, e a de Pato Branco, para o milho.

O comportamento dos números relativos à comercialização dos produtos alimentares revela uma diversificação das cooperativas, sem contudo reduzir o espaço ocupado pela soja e trigo. Por outro lado, as cooperativas têm ampliado sua base econômica buscando uma maior rentabilidade em todas as frentes possíveis. Dessa forma, a cooperativa, que nasce acoplada a uma base social de pequenos produtores, aos poucos torna-se independente, constituindo um agente econômico fundamentalmente orientado pela maximização de sua receita. Esse princípio passa a ser o parâmetro básico para a diversificação de suas ati-

vidades, encontrando maior ressonância nos agricultores que se modernizaram.

Somente dessa forma é possível entender o gigantismo das cooperativas, enquanto conjunto, ampliando sua infra-estrutura, industrializando-se e atuando até na esfera do varejo. Grande parte de seus associados, entretanto, permanecem numa situação econômica de estagnação ou de regressão. Isso porque a cooperativa não se apresenta como uma organização dos seus associados, de forma a insentá-los das conseqüências negativas que o processo de modernização trouxe para muitos. Se as cooperativas se fortalecem sustentadas pelos médios e grandes produtores, não há como pensar que se voltem para os pequenos produtores, como uma possível via de alternativa de seu desenvolvimento. O aumento do quadro social pode até mesmo ser apontado como um indicador de que está havendo uma reorientação de sua administração para o pequeno produtor. Entretanto, seu controle continua sendo dos produtores que apresentem uma visão empresarial, o que parece elementar. A maior assistência ou atenção ao pequeno produtor implica até mesmo um comportamento conjuntural, devido às condições gerais de mercado e da própria agricultura. Esse aspecto chama a atenção para a necessidade de entender a cooperativa como um tipo específico de capital (comercial e alguns, agroindustrial) que se implanta na agricultura.

Essa aproximação ao pequeno produtor foi observada mais atentamente na Cooperativa de Francisco Beltrão - COMFRABEL da qual se obteve maiores referências empíricas. Desenvolve-se aí uma estratégia de ampliação do quadro social, uma vez que em boa parte dos municípios componentes de sua área de ação,

há uma predominância desses produtores (Francisco Beltrão, Ampère, Renascença, Marmeleiro).

Num primeiro contato com a região detectou-se uma zona de atrito entre as cooperativas e os comerciantes particulares, na qual aquelas têm se fortalecido. Esse fortalecimento tem sido beneficiado pela crise econômica atual, na qual as dificuldades financeiras dos comerciantes tem se revelado "insuperáveis". Por sua vez, as cooperativas estão se beneficiando da política de EGF já que são repassadoras desse crédito aos associados, enquanto os atacadistas particulares estão eliminados dessa política.

Após alguns problemas administrativos internos ocorridos em 1975, essa cooperativa recuperou sua posição, equipando-se com novos armazéns e nova sede. Em 1977, passou a integrar um consórcio de cooperativas - SUDCOOP -, com propósitos de se industrializar, chegando a participar na aquisição de um frigorífico. Com isso passaria a atuar na esfera industrial, podendo dispor de seus associados como integrados na criação de suínos e no consumo de ração, a exemplo de outras indústrias do ramo atuantes na região. Isso certamente provocaria um distanciamento maior entre a administração da cooperativa e de seus cooperados. Tal consórcio de cooperativas não evoluiu e a COMFRABEL se retirou, permanecendo apenas como cooperativa singular. Assim, se manteve apenas na esfera da comercialização, constituindo, portanto, no mais expressivo capital comercial de sua área de atuação. Seu equipamento evoluiu consideravelmente através da construção de armazéns (graneleiros e convencionais) aquisição de caminhões, além da montagem de um misturador de ração e um empacotador de feijão. Em 1974, essa

cooperativa dispunha apenas de um armazém convencional, cuja capacidade era de 50 mil sacas (3 000 t), como projeto de construção de mais dois armazéns, um graneleiro e um convencional, somando uma capacidade de mais de 160 mil. Um desses armazéns foi construído num dos entrepostos, começando já a ampliar seus domínios sobre sua área de ação. Além disso, a cooperativa dispunha de 3 caminhões, um utilitário e dois carros com projeto de ampliação da frota.

Nessa fase os produtos com maior importância no movimento da cooperativa, era soja, trigo e milho, para os quais se construiu a nova infra-estrutura. Dos produtos recebidos em 1973 por essa cooperativa a soja representou 30,4%, o trigo 20,3%, o milho 35,3%, o feijão 3,7% e o arroz 3,2%. O movimento total somou 5 715 t.⁸

O quadro social em 1973 era de 1 882 agricultores; sendo considerados 55,4% como atuantes. Atualmente o número de associados é de 4 238 produtores, segundo diagnóstico da cooperativa para 1981. Desses, 95,4% são atuantes ou efetivos apesar de não haver uma definição da própria cooperativa quanto ao que seja sócio atuante. De qualquer forma, é uma proporção bastante elevada. O número de associados evoluiu consideravelmente durante o período de 1973 a 1981, o que foi possível pela expansão da cooperativa em direção aos demais municípios de sua área de ação, ampliando sua infra-estrutura com a construção de entrepostos. Segundo dados da ACARPA de Francisco Beltrão, para 1981 estimou-se que de um total de 8 699 agricultores na sua área de atuação, 48,7% são associados.

⁸Op cit. nota 7. p.

Por outro lado, seu quadro social apresentou uma distribuição fundiária baseada em médios e pequenos produtores (tabela 5.12).

TABELA 5.12 - ESTRUTURA FUNDIÁRIA, SEGUNDO ESTRATO DE ÁREA, NÚMERO E ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, POR ASSOCIADOS DA COMFRABEL - 1981

ESTRATOS DE ÁREA	ÁREA (ha)		ESTABELECIMENTOS	
	nº	%	nº	%
0 -25	36 776	26,2	1 651	55,3
25-100	74 716	53,3	1 215	40,7
Mais de 100	28 693	20,5	119	4,0
TOTAL	140 185	100,0	2 985	100,0

FONTE: Cooperativa Agrícola Mista de Francisco Beltrão- COMFRABEL

Observa-se ainda que aproximadamente 80% da área dos associados está compreendida em estabelecimentos até 100 ha. Essa distribuição é muito condensada, camuflando as distinções entre os diversos segmentos existentes entre 25 e 100 ha e mesmo entre 0 e 25 ha, se se considerar que a maior parte dos agricultores da região encontra-se exatamente nessa faixa. Segundo o Censo de 1975, 81,3% da área total dos estabelecimentos da região encontra-se no estrato de 0 a 100 ha e 30,3% no de até 25 ha. Em 1980, para as mesmas informações tem-se 77% da área dos estabelecimentos situados no estrato de 0 a 100 ha.

Dessa forma, nota-se no quadro social da cooperativa as mesmas diferenças que existem ao nível da agricultura. Enquanto em termos de área, os associados de até 25 ha representam apenas 26,2% do total, em número de estabelecimentos sua importância é de 55,3%. Discrepância maior apresenta-se em relação aos associados de mais de 100 ha, mais um indicador da ba-

se social da cooperativa, que reflete o predomínio dos estabelecimentos maiores, devido seu próprio peso econômico na cooperativa.

Quanto ao movimento comercial, há uma pauta já bastante diversificada, sustentada basicamente pela soja, trigo, feijão e milho. Desses produtos, a soja apresenta uma maior regularidade, apesar dos demais serem majoritários em um ou outro ano (tabela 5.13).

TABELA 5.13 - QUANTIDADE RECEBIDA DE SOJA, TRIGO, MILHO, FEIJÃO, CEVADA E ARROZ; PELA COOPERATIVA DE FRANCISCO BELTRÃO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, PELA COMFRABEL - 1977-81 (em t)

PRODUTO	1977		1978		1979		1980		1981	
	Quant.	%								
Soja	8 317	12,7	8 644	39,1	15 614	34,8	26 760	48,0	23 477	33,6
Trigo	5 745	8,8	3 953	17,9	6 083	13,6	5 740	10,3	2 446	3,5
Milho	41 121	63,0	956	4,3	3 590	8,0	14,220	25,5	30 725	44,0
Feijão	7 229	11,1	7 995	36,2	19 022	42,5	8 338	14,9	10 704	15,3
Cevada	-	-	433	2,0	224	0,5	395	0,7	386	0,6
Arroz	2 875	4,4	115	0,5	253	0,6	325	0,6	2 061	3,0
TOTAL	65 287	100,0	22 096	100,0	44 786	100,0	55 778	100,0	69 799	100,0

FONTE: EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Se se somar o volume total recebido nesse período de cinco anos, o produto de maior expressão é o milho, que representou 35,1%, seguido da soja, 32,1% e o feijão, 20,7%. A idéia de que há um processo de diversificação da comercialização se respalda na importância que o feijão vem assumindo nos últimos anos, apesar de algumas oscilações negativas. Da mesma forma, o milho tem forte pressão na comercialização da cooperativa. Confirmando o seu papel como centralizadora da produção regional, o que isenta as indústrias de ir diretamente ao produtor para compra do produto.

Para o feijão, especificamente, deve ser ressaltado sua superioridade constante em termos de valor, em relação aos demais produtos. Tomando a quantidade comercializada da COMFRABEL, nota-se que o valor por saca é maior para o feijão do que dos demais produtos (tabela 5.14).

TABELA 5.14 - VALOR POR SACAS DOS PRODUTOS COMERCIALIZADOS PELA COMFRABEL DE FRANCISCO BELTRÃO - 1977-81
(Cr\$ 1,00)

PRODUTO	1977	1978	1979	1980	1981
Soja	163,8	214,0	536,2	605,6	1 170,0
Trigo	193,0	189,6	398,8	585,0	1 710,0
Milho	83,6	115,0	222,1	293,3	754,0
Feijão	233,2	365,3	893,2	2 274,2	4 394,0
Cevada	-	247,1	366,4	363,6	1 600,9
Arroz	100,9	230,6	176,7	752,4	1 050,2

FONTE: EMATER/ACARPA - Banco de Dados Cooperativista

Esse comportamento do preço do feijão é contraditório ao fato de ser cultivado por pequenos produtores, cujo nível de renda é bastante reduzido, considerando os baixos preços que efetivamente recebe. Observa-se, por outro lado que, produtividade média do feijão é bastante inferior aos demais produtos considerados anteriormente. Para efeito de comparação, no triênio 1979-81, a nível de Brasil a produtividade média de feijão era de 468 kg/ha, enquanto a soja era de 1 582, kg/ha, o milho de 1 443 kg/ha.

Essa condição técnica de feijão está ligada à sua distribuição espacial atomizada, que encarece os custos de transporte e de acondicionamento (limpeza, secagem), em função do que o pequeno comerciante tem sido uma condição necessária na

sua comercialização. Nesse sentido, é coerente a afirmação de um diretor da COMFRABEL: "Onde tem feijoeiro, tem bodegueiro". O fato do feijão estar representando nos últimos anos uma via importante de faturamento para a cooperativa, justifica seu recente comportamento de aproximação do pequeno produtor que ainda sustenta a maior parte da área daquela cultura, desmobilizando, conseqüentemente, o pequeno comerciante do meio rural.

Numa primeira fase, a cooperativa concorreu com os atacadistas da cidade, limitando o campo de ação desses em função de suas condições superiores para a comercialização. Inicialmente porque sua infra-estrutura ampliou-se consideravelmente nos últimos anos, se comparada com o equipamento existente em 1973. Em 1981, havia uma capacidade armazenadora a granel de 36 mil t e mais 35 059 t de armazéns convencionais, correspondendo a 20% da capacidade total cooperativada da região. Além disso, possui um total de 36 veículos, sendo 13 caminhões, 5 utilitários, 15 automóveis e três motocicletas. Para recebimento das safras existem 22 moegas, uma capacidade de secagem de 188 t/dia e de limpeza de 189 t/dia num total de 11 secadores. Dispõe ainda de 13 técnicos ligados à assistência aos agricultores e mais um, da ACARPA, à disposição da cooperativa.

Suas condições são incomparavelmente superiores aos atacadistas para receber a safra da região. Não se deve deixar de lado o apoio dado pelo Governo para que essa estrutura fosse montada, através de programas de financiamento, executados pelos bancos de investimento.

Recentemente essa cooperativa passou a competir até com os varejistas da cidade ao montarem junto à sede e aos entrepostos, supermercados que atendem aos associados, revendendo-

thes bens de consumo por preços inferiores (em proporções variáveis) aos preços vigentes no mercado local. Assim, a cooperativa concorre com o bodegueiro e com os atacadistas também pelo lado do varejo, no fornecimento do rancho ao produtor, já que atende também produtores não-associados. A forma de atendimento aos agricultores na venda de bens de consumo e insumos é semelhante à adotada pelos seus concorrentes fornecendo a prazo, após uma avaliação da ficha do associado, não cobrando juros com prazo de 30 dias. Está se reproduzindo na cooperativa a forma de atuação do comerciante particular junto ao pequeno produtor, apesar de existir uma formalidade maior, em termos de controle. Além disso, ocorre também o fornecimento de empréstimo de dinheiro, por 30/60/90 dias com taxas de juros comparáveis à do mercado. Quando o produtor não é associado, faz-se um contrato de promessa de venda da produção para a cooperativa. Se vender para outro, a taxa de juros é aumentada para penalizá-lo.

Outro aspecto da grande importância na expansão da COMFRABEL é o projeto de construção de postos avançados para receber produtos no próprio meio rural. Ou seja, um entreposto de porte pequeno que facilita o deslocamento do produtor, principalmente o pequeno. Esses projetos, todavia, não foram concretizados, permanecendo apenas como idéia. Foram construídos somente entrepostos em Nova Esperança distrito de Enéas Marques e em Rio Verde distrito de Marmeleiro. Se se efetivar os projetos de instalação de entrepostos, a cooperativa passa a concorrer mais ostensivamente com o bodegueiro, no seu próprio território.

Outro fator relevante no crescimento da cooperativa é

a operação com terceiros produtores não-associados e até mesmo comerciante. Para ilustrar esse fato, tem-se que em Francisco Beltrão, segundo informações da ACARPA desse município, mais de 60% das compras de cooperativa na última safra, foi de terceiros. Essa atuação da cooperativa como compradora de cereais está respaldada pela própria legislação cooperativista,* garantindo-lhe uma base maior de faturamento já que não existe obrigatoriedade do produtor se associar para vender a produção para a cooperativa. Da mesma forma, produtores não-associados podem comprar insumos e bens de consumo na cooperativa. Entretanto há uma política diferenciada que favorece o associado, através de retornos do fim da safra, da possibilidade de operar com preço médio, de utilizar os serviços de assistência técnica, etc. Por outro lado, a operação com terceiros permite um faturamento alternativo na medida de que são aplicados a esses produtores descontos indevidos. Uma indicação disso é o desconto de 2,5% do FUNRURAL nas operações feitas com base no preço mínimo, ou seja, no produto vendido através do AGF. Nesse caso, o produtor associado que converteu o EGF em AGF terá de volta o valor correspondente ao FUNRURAL descontado. No caso de produtor não-associado este retorno não ocorre. Conclui-se, portanto, que as operações com terceiros realizadas pelas cooperativas só fazem sentido se isso lhes permitir uma margem de renda adicional.

*Em 16.12.71 o Conselho Nacional de Cooperativismo - CNC - promulgou lei que estipulava a operação com terceiros. Em 1972 uma segunda resolução estabeleceu que as cooperativas deveriam "optar entre realizá-los em bases que não superem 30% ou 100% do maior montante das transações realizadas nos últimos exercícios".

Pode-se pensar que os produtores que não se associam deveriam ser severamente penalizados ao recorrerem à cooperativa como forma de fortalecer uma via alternativa de comercialização aos produtores. Do modo como está agindo, isso não se confirma, uma vez que a cooperativa realiza negócios lucrativos com as operações com terceiros.

Outro ponto que tem favorecido as cooperativas é o recebimento de EGF para operar com preços mínimos numa linha auxiliar da CFP, nas compras do Governo, o que não ocorre com os comerciantes particulares.

De uma maneira geral, pode-se afirmar que as cooperativas estão numa posição privilegiada em relação aos comerciantes, considerando a atual conjuntura de crise. Enquanto persistirem as condições de comercialização, as possibilidades de resistência das cooperativas serão maiores, proporcionando-lhes importância relativa que não teve nos anos anteriores e que certamente diminuirá quando os mercados do feijão e do milho passarem a operar acima do preço mínimo. Isso não quer dizer, porém, que necessariamente elas voltem ao patamar anterior de participação na comercialização, sendo, do ponto de vista comercial, possível que saiam dessa crise fortalecidas.

5.2.2 Intermediários Particulares

A análise do comércio atacadista obedece nesse segmento a uma divisão temporal, na qual será indicada sua organização num período inicial, seguida de uma avaliação de suas transformações posteriores.

Embora a constituição do comércio atacadista de alimento apresente semelhanças em toda extensão da agricultura bra-

sileira, há particularidades regionais devido às diferentes características de sua formação. Assim, a nível de Estado e de Brasil é possível apenas descrevê-los, em termos gerais, como um segmento intermediário que compatibiliza o desenvolvimento do mercado, expressando as necessidades da sociedade industrial com as diferentes formações econômicas. Essas apresentam-se em sua origem ainda isoladas em regiões distantes e pertencentes a um passado em superação, estruturadas conforme condições próprias de ocupação em termos econômicos, sociais e tradições culturais. De modo geral, a organização desse comércio corresponde nesse estágio inicial à articulação de dois segmentos da sociedade: um dominante, correspondente ao âmbito industrial e outro subordinado e em perspectiva de desestruturação na medida que se integra à sociedade capitalista.

No Sudoeste, a atividade comercial se implantou mais efetivamente a partir do final da década de 50, quando o fluxo migratório do Sul foi mais intenso. Durante esse período que se prolonga até o final da década de 60, as condições gerais de produção e comercialização apresentam-se como próprias de suas origens e de seu processo de formação.

É importante ressaltar que a evolução mercantil da região não ocorre somente a partir dos anos 60, mas resulta de um movimento progressivo que se alastra desde 1950, principalmente com a chegada de grande contingente de migrantes durante essa década. Está em vigência nesse período inicial o que um estudo feito na região chamou de economia mercantil simples. "A característica básica deste período está no fato de que é o pequeno comércio que domina a esfera da circulação de merca-

dorias".⁹ Esse mesmo estudo aponta para a década de 60 como o período em que serão promovidas as transformações mais importantes em termos de produção mercantil, principalmente no que diz respeito à comercialização. A produção individual era pequena, bastante pulverizada e com uma parcela comercializável também reduzida e a mercantilização não havia atingido em maior extensão o interior da comunidade rural.

Essa estrutura comercial era a mais complexa possível, tanto pelos agentes envolvidos quanto pela sua relação com os produtores. De forma resumida, essa extensa cadeia de comerciantes era composta dos seguintes agentes: colonos comissionados e bodegueiros na primeira transação, mantendo-se restritos ao meio rural; os atacadista expedidores-distribuidores, localizados nas cidades e responsáveis pelo abastecimento de produtos manufaturados aos bodegueiros e, diretamente, aos produtores, e pela expedição da produção agrícola para fora da região; motoristas de caminhão, cuja origem está fora da região, havendo, entretanto, casos de caminhoneiros próprios do local; atacadistas reexpedidores, localizados basicamente em Curitiba e no Rio de Janeiro, participando já na terceira etapa do fluxo seguido pelos produtos, principalmente o feijão preto; organizações varejistas, que mantinham postos de compra na própria região concorrendo diretamente com os atacadistas

⁹Está entendendo-se aqui o pequeno comércio como uma forma predominante de organização mercantil, mesmo que existissem grandes casas comerciais nos centros urbanos da região centralizando o fluxo dos cereais. FASE. Pesquisa sobre força de trabalho agrícola em regiões de fronteira. Rio de Janeiro, 1979. Convênio FINEP/INAN/FASE. 93p.

distribuidores; **empresas industriais**, basicamente ligadas à compra de suínos, fumo e soja.¹⁰

Os comerciantes durante esse período constituem a base das primeiras transformações econômicas da região. A partir do final dessa década, os vínculos com o mercado passam a proporcionar maiores alterações no próprio processo produtivo, que se mantinha até então pouco diferenciado.

5.2.2.1 Bodegueiros

Os bodegueiros eram, e ainda são, em alguns locais os agentes mais próximos do produtor no seu contato comercial e, considerando que sua origem está ligada ao próprio meio rural, são componentes da organização interna da agricultura. Tratava-se, nesse caso, de passagem obrigatória da maior parcela da produção agrícola, principalmente dos pequenos estabelecimentos. Sua relação com os agricultores é bastante intensa, extrapolando a simples compra de cereais e venda de produtos manufaturados.

A "bodega", "bolicho" ou "venda" constitui a menor célula do comércio regional. Instalado em plena zona rural e conhecedor profundo dos hábitos dos colonos e das condições de produção local, pois geralmente possui uma pequena propriedade rural, o bodegueiro é um intermediário de confiança do colono. Para sua "bodega", dotada de um pequeno galpão ou depósito, afluí a maior parte da produção de cereais e um certo número de suínos da região.¹¹

¹⁰CIDADE e região no sudoeste paranense. Revista Brasileira de Geografia, Rio de Janeiro, 32(2):3-155, 1970.

¹¹Op. cit. nota 10 p.

A importância dos bodegueiros na comercialização foi dimensionada em meados da década de 60, segundo os diferentes estratos de área no município de Francisco Beltrão.¹² (tabela 5.15).

TABELA 5.15 - PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS, POR GRUPOS DE ÁREA, QUE MANTÊM TRANSAÇÃO COM BODEGUEIROS EM FRANCISCO BELTRÃO - 1966-67

GRUPO DE ÁREA (ha)	% DO NÚMERO DE PROPRIETÁRIOS
0 - 10	72
10 - 20	63
20 - 50	45
mais de 50	33

FONTE: Escritório local da ACARPA - 1966/67

Analisando os dados apresentados, percebe-se que nos estratos inferiores havia uma incidência maior de transações com bodegueiros, o que era característico daquele período.

De um total de 33 produtores entrevistados em pesquisa de campo realizada para este estudo, 27 informaram ter vendido toda ou parte da produção nas primeiras safras quando chegaram na região.

Por outro lado, é importante frisar que essa predominância era sustentada por uma relação de troca, com pequena circulação monetária, na qual funcionava o sistema de "conta corrente", em que o produtor entregava a sua produção, saldando uma dívida correspondente ao consumo da entressafra, uma vez

¹²ACARPA. Realidade rural do município: Francisco Beltrão, 1966/67. Curitiba, s.d.

que a bodega o atendia no fornecimento de bens necessários ao consumo da família e do processo produtivo.

Quanto à organização do comércio, o bodegueiro dispõe de um equipamento bastante restrito, repassando apenas cereais para o mercado e fornecendo bens de consumo ao agricultor, revelando uma restrita capacidade de acumular capital. No entanto, observa-se que a partir do momento em que a região se integra mais decididamente ao mercado nacional, esse tipo de comerciante sofre um processo de transformação que leva, em sua maioria, a perder gradativamente peso na comercialização. São raros os casos de bodegueiros que se tornam grandes atacadistas acumulando capital e ampliando seu raio de ação. Grande parte dos bodegueiros iniciou suas atividades em épocas remotas, instalando-se na região juntamente com o fluxo migratório que para lá se dirigiu a partir dos anos 40, igualmente vindos do Sul. O surgimento do Sudoeste como região produtora de mercadorias, principalmente para o mercado interno, promove ao nível da circulação regional dos produtos agrícolas a formação de uma cadeia comercial adequada às suas condições originais, na qual o bodegueiro aparece como um importante agente.

A predominância do bodegueiro nas transações comerciais dos produtores da região implicava conformação de um mundo próprio em que o comerciante não aparecia como um elemento estranho ao meio rural. Esse meio mantinha sua integridade social sem que se manifestassem, de forma explícita, algum sinal de contradição.

A instalação da bodega representava uma necessidade dos próprios colonos, que já trazem do Sul um certo grau de comercialização, fazendo com que alguns deles se transformassem em

bodegueiros. A falta de uma infra-estrutura na região até 1970 trouxe sérias dificuldades para que existisse um movimento comercial maior. Alguns produtores informaram que muito produto foi jogado fora por falta de mercado, revelando com isso que a produção já não se fazia apenas para auto-subsistência.

As maiores dificuldades enfrentadas pelos produtores na venda de cereais na época de sua chegada estava ligada à falta de meios de transporte e de estradas, segundo opinião unânime dos bodegueiros, atacadista e produtores entrevistados na região.

As dificuldades eram em relação ao transporte que impedia a saída da produção (os colonos faziam mutirão para arrumar as estradas). Hoje já não há problema, pois há cinco anos foi feita a estrada (entrevista com colono).

Outros depoimentos de colonos indicam a total impossibilidade de transporte a não ser em lombo de burro ou através de carroças. Isso, evidentemente, reforçava a presença do bodegueiro como comprador de seus produtos na comunidade rural, já que normalmente contavam com algum meio de transporte não disponível ao produtor agrícola. Além disso, os agricultores lembraram a falta de preços estabilizados aliada à falta de um mercado mais dinâmico:

As vezes não havia preço (por exemplo: um ano apodreceram 100 sacas de batatinha). Levava a produção no cargueiro à Francisco Beltrão uns três anos. Naquela época, existiam muitas oscilações de preços. Tiveram de deixar batatinhas apodrecerem por causa do preço, não tinha quem comprasse (entrevista com colono).

A pouca mercantilização dos produtores, do ponto de vista de sua produção, obedecia à falta de condições objetivas para venda. Apesar do consumo alimentar urbano estar crescendo, não havia ainda se implantado na região a infra-estrutura necessária para que fosse viável a montagem de uma cadeia comercial mais sólida e que operasse em grande quantidade de acordo com os requisitos da própria demanda. Assim, o bodegueiro atende mais às necessidades do próprio colono, tanto em termos de seu consumo quanto da venda da pequena quantidade comercializável. Ele é, dessa forma, uma manifestação típica de comerciantes integrados aos produtores que produzem pequenas quantidades, embora no seu conjunto tenham grande peso no consumo alimentar da população. A instalação física do comerciante não era montada com o objetivo exclusivo de movimentar cereais no atacado, mas de comercializar produtos em geral, até mesmo, e principalmente, no varejo.

Por outro lado, o comportamento desses comerciantes estava camuflado por relações sociais que escondiam suas diferenças econômicas, colocando-os no mesmo plano.

Não há um antagonismo entre as regras de conduta do comerciante e as do agricultor. Embora diferentes, eles pertencem a um mundo comum. E o que marca este mundo é a personalização das relações sociais. O pequeno agricultor, quando fala de um comerciante sempre se refere à ele pelo nome. Ele desempenha a sua função enquanto pessoa. De certa forma, a função é subsidiária à pessoa. Ele é capaz de compreender as dificuldades por que passa o agricultor, fornecê-lhe uma dívida, etc. É evidente que cada uma destas operações de "ajuda" envolve, em maior ou menor grau, uma relação de dependência e amplia as bases da exploração do agricultor pelo comerciante.

Mas o importante aí é que esta relação aparece como sendo de pessoa a pessoa.¹³

A identidade desse bodegueiro com o produtor agrícola esteve associada inclusive à aproximação das atividades agrícola e comercial, refletindo uma baixa divisão social do trabalho, num momento em que o agricultor puro ainda não existia. De 10 bodegueiros entrevistados, 06 eram também agricultores quando se deslocaram para a região. Por outro lado, a posição assumida pelo bodegueiro não resultava simplesmente das necessidades dos agricultores em comercializar sua produção e adquirir bens de consumo numa atitude de colaboração com os colonos. Sua prática comercial era consequência principalmente da perspectiva de lucratividade daqueles que se dedicaram a essa atividade. Não é o caso aqui de desvendar o motivo pelo qual cada bodegueiro iniciou-se na atividade. A tentativa feita em campo junto a esses agentes resultou em respostas pouco esclarecedoras.

Em relação às razões da venda aos bodegueiros, dos 27 produtores que no início de suas atividades venderam alguma parte da produção a esses agentes, obteve-se 13 respostas que as relacionavam à aproximação física e à facilidade de deslocamento até esse comerciante. Outras respostas mencionavam um certo compromisso com o bodegueiro, pois o produtor fazia seu rancho ali e ficava devendo; referiam-se também à inexistência de cooperativas, à relação de amizade, etc.

Essa aproximação permitia ao bodegueiro recorrer a for-

¹³Op. cit. nota 6 p.

mas, nem sempre explícitas, de exploração do produtor. No entanto, pode-se dizer que sua fonte de ganho estava no diferencial de preço facilmente elevado, tendo em vista a falta de concorrência com outros comerciantes. Isso, por outro lado, era reforçado pela informalidade da relação com o produtor que lhe garantia uma manipulação maior sobre os gastos do agricultor já que o controle exercido era mínimo. O comerciante normalmente fazia o registro sobre os gastos do colono em uma caderneta, da qual o colono só tinha conhecimento no acerto final. Da pesquisa de campo tem-se este depoimento de um colono entrevistado:

P.- O comércio antes de 1970, como era, assim, o relacionamento dos comerciantes com os colonos? Como que os colonos faziam a venda pros comerciantes?
R - ... Era um sistema diferente de hoje, mas era o seguinte: então o comerciante, fornecia na entressafra né, os alimentos pro plantador. Maioria deles, alguns não precisavam que eram bem de vida, vamos dizer, eles não precisavam comprar fiado né, do comerciante, mas a maioria precisava, então comprava na entressafra. Chegava a safra, vendia para o próprio comerciante, pagava a dívida, sobrava, muito que bem, mas não sobrava. (Comerciante e Agricultor de Ampère).

O crescente endividamento do colono junto ao bodegueiro levava-o a uma dependência maior ainda. Isto aumentava mais a recorrência ao comerciante para sanar dificuldades, aprofundando os laços pessoais e suas diferenças econômicas e sociais.

A grande incidência de compras a prazo com pagamento na colheita refletia a estreita circulação monetária entre produtor e comerciante. Observou-se também que a posse de dinheiro pelo produtor era pequena. Em alguns casos seu dinheiro,

ficava com o bodegueiro como um depósito, ao qual recorria na medida de suas necessidades. Com isso, o bodegueiro articulava-se ao produtor quase que na forma de uma associação de interesse.

Esse aparente encontro de interesses colocava o bodegueiro numa condição privilegiada em termos econômicos, uma vez que ao produtor interessava tão somente manter a sobrevivência de sua família.

Esse quadro de relações bodegueiro e colono, descrito até aqui, deve ser relativizado pelo pequeno número de entrevistas feitas em campo, além de estar se tratando de condições de comércio existentes durante um período em que as características da agricultura eram outras, sustentando a inserção do bodegueiro no meio rural. Seu âmbito de recepção de produtos era a própria comunidade rural, enquanto a venda era feita somente nas cidades próximas da própria região com uma comercialização feita em escala pequena, correspondente aos limites da produção do pequeno agricultor.

Aos bodegueiros foi indagado sobre as razões de não terem se estabelecido em centros maiores como Francisco Beltrão e Pato Branco e as respostas mantiveram-se em torno da falta de recursos suficientes para o volume de gastos a serem realizados e da impossibilidade de competição com os grandes comerciantes.

Nos anos 70, enquanto há um processo de ascensão da agricultura em geral, promovendo um segmento considerável de agricultores a um estágio diferenciado, as bases sociais de sustentação dos bodegueiros vão sendo decompostas. As transformações da agricultura destroem, portanto, suas relações sociais,

com um conjunto de agricultores que aos poucos vai se escasseando. É o começo de um período em que o bodegueiro vai chegando ao fim. O volume comercializado por eles diminuíram, principalmente o feijão. Do conjunto de bodegueiros entrevistados, apenas 03 informaram ter aumentado o volume comercializado de milho. Essa redução está se dando em função de um deslocamento do movimento comercial do produtor para outros agentes como cooperativa e atacadistas.

A partir de 1970 as condições de comercialização começam a se transformar lentamente. A um comerciante atacadista foi perguntado:

P - O que fez mudar, aqui, a situação dessa época anterior pra agora?

C - Pra mim, meu ponto de vista foi o próprio desenvolvimento da lavoura. A mecanização, só pode. Diminuiu o número de pessoas apesar que aqui não diminui tanto. Aqui ainda existe muito terreno que nunca vai entrar máquina, né. Mas assim mesmo diminuiu. (Comerciante de Ampère).

Esse movimento foi heterogêneo, com maior incidência em terras planas, para o qual o deslocamento do pequeno comerciante (bodegueiro) foi uma consequência direta da saída do pequeno produtor, juntamente com os produtos alimentares (feijão, milho, arroz). A situação observada em Renascença é uma característica desse processo. Esse município localiza-se numa parte do Sudoeste onde a topografia é mais plana, condicionando decisivamente a expansão da soja com sua consequente modernização e intensa concentração da posse da terra. Essa parte da região é composta pelos municípios de Renascença, Mariópolis, Vitorino, Pato Branco, Coronel Vivida, Itapejara D'Oeste, São

João, Chopinzinho e parte de outros municípios situados a Oeste desses.

Até início da década de 70, a produção agrícola contava com a predominância do pequeno estabelecimento, cujas vinculações com o mercado se dava através de um grande número de pequenos comerciantes localizados, tanto no meio rural quanto nos povoados mais evoluídos, transformados atualmente em municípios.

Havia muito bodegueiro na época em que cheguei aqui; em cada linha tinha um bodegueiro antigamente só tinha pequeno produtor. Cada um entregava de 3 a 10 sacas, às vezes 15. Saíam com uma 350 (caminhonete) passavam o dia; passavam por 10 a 15 agricultores para encher o caminhão cuja carga era de 50 a 60 sacas (comerciante de Renascença).

Assim, a interferência dessas transformações na base produtiva sobre a rede de comercialização ocorre de forma diversa para espaços determinados dentro do Sudoeste e para produtos. Numa primeira abordagem sobre esse processo, tem-se que a modernização da agricultura promove ao nível da produção um aumento de produtividade e, conseqüentemente, um aumento da escala de produção por unidade, o que se verifica com a soja e outros produtos que absorveram a racionalidade dessas transformações. Quanto à organização, a decorrência fatal da produção é a concentração da propriedade da terra. Segundo dados do Sindicato do Trabalhador Rural de Francisco Beltrão, houve uma redução significativa em seu número de associados, uma vez que de 12 mil agricultores catalogados, atualmente conta apenas

com 3,5 mil filiados, sendo que desses apenas 1,2 mil são atuantes.¹⁴

Isso significa que o meio rural tem sua população reduzida, diluindo, em muitos lugares, a vida da comunidade rural, ao mesmo tempo que as poucas unidades comerciais perde sua freguesia na medida que diminui o número de pequenos produtores de alimentos.

Verifica-se ainda a redução do número de pequenos estabelecimentos que:

Lutando contra enorme dificuldades do dia a dia, contra o endividamento cada vez maior, contra a avançada dos latifúndios, impulsionados pela mecanização agrícola e debatendo-se frente a uma política oficial de produção às lavouras de exportação, os pequenos produtores rurais classe em extinção, ainda resistem principalmente no Sudoeste do Paraná, baluarte que já chegou a ser chamado de Paraíso dos minifúndios.¹⁵

Evidentemente, esse é um processo que atinge aos comerciantes bodegueiros, devido a sua histórica articulação com os pequenos produtores componentes dessa estrutura comunitária, que a partir de 1970 começa a perder expressão, já que começa a haver um processo de homogeneização do espaço social.

É preciso destacar que as condições de produção começam a se transformar em termos de sua composição técnica e de meios de produção. Ou seja, a produção passa a se apresentar como um mercado para a indústria de insumos e equipamentos que cres-

¹⁴SUDOESTE integrado - minifúndios pequenos ainda tentam resistir. Folha de Londrina, Londrina, 09 out. 1982.

¹⁵Idem nota 14.

centemente vão compondo a estrutura de custo do produtor agrícola. Isto não é uma avalanche sobre o conjunto dos produtores, mas um processo que afeta, de modos diferentes, produtos e regiões. O principal elemento dessa nova realidade é o banco que vai trazer o colono para a cidade e criar um novo vínculo para ele, rompendo o que existia com o bodegueiro e até com o atacadista. Isto é, tendo como respaldo a política de crédito e a estrutura industrial de insumos e máquinas, além do impulso dado pela ação da extensão rural, a ida ao banco passa a ser cada vez mais necessária a um número maior de produtores, mudando fundamentalmente seu quadro de relações com o exterior de sua comunidade. Um agricultor entrevistado pela Folha de Londrina na mesma reportagem citada anteriormente:

Considera que os agricultores hoje são verdadeiros empresários, porque anos atrás nós sustentávamos apenas nossa família e a do bodegueiro, mas agora temos que sustentar as famílias do banco, do planejamento agrícola, dos inseticidas, dos insumos, coisa que só um grande empresário pode mesmo fazer.¹⁶

Pode-se dizer que durante esse período a delimitação do espaço do bodegueiro foi dada pelas transformações na estrutura de produção com as implicações que isso acarretou-a mais importante foi a articulação com o capital bancário.

O envolvimento do produtor com o banco contribuiu para a separação da sua família da reprodução da unidade produtiva, o que não se verificou com o bodegueiro, quando assumira o papel de financiador ou usurário. Cobrando ou não juros, manti-

¹⁶Op. cit. nota 14. p.

nha o colono ao seu redor. O advento do banco leva o colono para a cidade com mais frequência, ao mesmo tempo que o coloca frente a uma nova pauta de mercadorias, mais intensamente ligadas à produção. O crédito agrícola se constituiu no principal agente de transformação da base agrícola - considerando que era fortemente subsidiado -, à proporção que permitiu ao colono o acesso a um pacote tecnológico que lhe aumentaria a produtividade e praticamente o obrigaria a assumir uma racionalidade de controlar custos e buscar as melhores alternativas de mercado. O comportamento da produção do colono passou a ser determinado pelo banco, com o qual não existe relação de amizade. Isto significou uma alteração no rol de culturas à medida que o processo de produção vai se constituindo num mercado para a indústria de insumos e equipamentos.

Pode-se contrapor que o crédito sempre atendeu a uma minoria, ficando a maior parte dos agricultores, alijados do uso desse instrumento. Além disso, o fato do agricultor financiar a produção não impede necessariamente de negociar sua safra e fazer o rancho da casa no bodegueiro. Quanto ao primeiro aspecto, não há como discordar. Tem-se, no entanto, que aos poucos um número crescente de pequenos produtores passou a recorrer ao banco, como consequência das recomendações técnicas da extensão rural, cada vez mais atuantes. Não é possível detectar ao nível da região, qual o limite de atuação do banco. Este está sendo, porém, apontado como um novo elemento com um papel determinante no processo de diferenciação da base produtiva.

Quanto ao segundo aspecto, salienta-se que a colheita é uma das garantias requeridas pelo banco, para a concessão de empréstimo. Numa pesquisa feita no próprio Sudoeste, R. Abra-

movay, deparou com essa mesma questão, sobre a qual documentou:

O comerciante, evidentemente, não está proibido de comprar o produto do agricultor na mencionado lista. (lista daqueles que fazem crédito no banco). Mas este respeito à liberdade de comércio é limitado. O comerciante que comprar o produto do agricultor que não reembolse o que deve ao Banco, terá de responder pela dívida.¹⁷

Um outro elemento que, de forma indireta, afeta a sobrevivência do bodegueiro, mas com um peso decisivo, foi a construção de estradas e a melhoria de comunicações do meio rural com as cidades. A extensão da rede viária facilitou o acesso a muitos locais ainda ligados ao mercado nacional por estradas de terra, e até mesmo caminhos, intransitáveis em épocas de chuvas. Com isso a produção passou a fluir com mais facilidade para outras regiões e os produtos industrializados começaram a chegar com menor custo nesse novo mercado que se abria. Consolidava-se, assim, a integração da região, contribuindo para a intensificação do mercado e para a vazão de uma produção em grande escala.

Os bodegueiros saíam por causa da queda da freguesia. Com a abertura da estrada (há doze ou treze anos) o comércio da cidade começou a penetrar aqui. Antes da estrada só entrava no local caminhão pequeno (colono de Ampère).

A melhoria do acesso do produtor à cidade pela abertura de estradas, pela instalação de linhas de transporte coletivo e pela transformação de vilas em cidades, faz com que o merca-

¹⁷Dp. cit. nota 6. p.

do se torne mais aberto. Isso permite ao produtor descobrir outras alternativas de comercialização e perceba a inviabilidade do bodegueiro como comerciante, o que não era possível anteriormente. Ou seja, a transação com esse comerciante torna-se totalmente desvantajosa uma vez que os produtos que vende ao agricultor provêm das cidades e os cereais que compra dos colonos vende aos atacadistas da própria região. A possibilidade do colono se deslocar permite o rompimento desse elo, o que representa grande vantagem ao colono. A camuflagem do compadrio entre o bodegueiro e o produtor vai se dissolvendo, deixando como conteúdo de suas relações apenas a compra e venda de mercadorias. Assim, a fusão da comunidade rural com o meio urbano provoca o fim da soberania do bodegueiro ao nível da primeira, como único comerciante dos colonos, e conseqüentemente o seu próprio deslocamento para outra região ou atividade.

É difícil atuar com bodega hoje, O pessoal pode mais facilmente ir a Francisco Beltrão, portanto, é preciso fazer preço quase igual a Francisco Beltrão, senão não vende. Há lotação três dias por semana (bodegueiro).

Outro aspecto que reforça essa tendência é a projeção de outros agentes na compra de cereais, resultando numa disputa, na qual o bodegueiro é o competidor mais fraco. Essa concorrência, facilitada pela unificação do espaço econômico da região, coloca no campo de atuação do bodegueiro o atacadista da cidade, a cooperativa e a indústria, embora esta com menor expressão. Quanto ao primeiro, trata-se da superioridade de um equipamento maior, cuja escala proporciona vantagem ao produ-

tor, em relação ao bodegueiro. Além disso, há casos, embora raros, em que o bodegueiro aparece como apêndice do atacadista, negociando junto aos produtores em nome do atacadista. A competição entre esses dois tipos de comerciante se acirra no momento em que o colono desloca-se mais freqüentemente para a cidade.

Por sua vez a cooperativa apresenta-se de maneira mais agressiva na concorrência com o bodegueiro, devido à expansão do quadro social e a existência de uma infra-estrutura mais capacitada para receber a safra dos agricultores. No entanto, a presença da cooperativa vem sendo sentida pelo bodegueiro mais intensamente a partir dos últimos anos, quando as condições de mercado se estreitaram para esse comerciante. Em primeiro lugar, os preços do feijão e do milho mantiveram-se em torno do preço mínimo e, considerando que apenas a CIBRAZEM e as cooperativas podem receber o produto neste preço e que inexistente um mercado paralelo, os bodegueiros perderam seu espaço no mercado atacadista de cereais. Assim, todo o feijão adquirido por esses agentes tem de ser vendidos à cooperativa pelo preço mínimo. Além disso, a cooperativa de Francisco Beltrão tem-se aproximado mais do pequeno produtor nos últimos anos, aumentando sua participação na compra de feijão a partir de uma política própria. Também essa cooperativa entrou recentemente na área do varejo, vendendo insumos e bens de consumo a preços inferiores aos praticados pelos bodegueiros e demais comerciantes da cidade. Negociar com o bodegueiro torna-se, portanto, inviável, devido aos preços elevados dos seus bens de consumo. Parte dos produtos que vende aos colonos é adquirida nas cidades e a escala com que a cooperativa opera permite um preço me-

nor por unidade. Em função ainda da impossibilidade do bodegueiro poder pagar um preço mais elevado aos produtores já que o teto do preço no mercado está estabelecido.

Um quarto aspecto que tem atuado nesse mesmo sentido, é a elevação da taxa de juros no mercado, o que impossibilita a obtenção de capital de giro. Os custos financeiros são repassados aos produtores de uma ou de outra forma: cobrança de juros no reajuste dos preços dos produtos vendidos a prazo, pagamento de um preço inferior ao preço mínimo pelos cereais adquiridos, etc.

A arrecadação de impostos é outro fator de redução da margem desse comerciante. Entretanto, esse compromisso fiscal contribui para que os bodegueiros em muitos casos, participem do circuito comercial apenas informalmente, sem revelar sua efetiva inclusão na compra e venda de cereais. Isso quer dizer que mesmo se apropriando dos produtos, formalmente eles não aparecem uma vez que a transação com os compradores (no caso, a cooperativa, e até atacadistas) é feita em nome do produtor. Assim, esses comerciantes se revelam apenas como freteiro, isentando-se, portanto, das obrigações fiscais.

A simples atividade de frete é também uma opção desse comerciante em função do preço a ser pago ao produtor que deve ser mais baixo para que o bodegueiro tenha algum lucro na venda posterior.

O recolhimento do ICM, no caso do feijão, é feito a partir da primeira venda, após a compra do produtor. Quando o produto passa pelo bodegueiro, as dificuldades de controle fiscal derivam de sua extrema atomização no meio rural. A comercialização aparece, dessa forma, como sendo uma extensão do produ-

tor que não ultrapassa os limites da região. Faz sentido, portanto, que o comerciante alegue que sō existe o frete. Por outro lado, na seqüência do fluxo comercial o grande atacadista ou cooperativa compram como se fosse do produtor. Se essas transações do fato ocorrem não foi possível detectar nesse estudo. O que se deduz é que hã uma operação comercial camuflada pela informalidade das relações do bodegueiro com o produtor, cuja extensão não se pode dimensionar.

O último ponto a ser abordado nessa tendência desfavorável ao bodegueiro é a política de preço mīnimo que nas últimas duas safras estabeleceu um limite superior ao preço de mercado. Conseqüentemente, não tem havido mercado comprador para o feijão e o milho, com exceção da cooperativa e da CIBRAZEM. Reduz-se, assim, sua margem de especulação no mercado, obrigando-o a pagar ao produtor um preço inferior ao preço mīnimo. Isso é resultado de uma alteração da política agrícola que passou a dar um preço mais elevado ao produtor, como forma de compensar o fim dos subsídios aos custos de produção.

Atē aqui foram destacados alguns aspectos que têm levado o bodegueiro ao desaparecimento, como integrante do fluxo comercial atacadista. Apesar disso, ele ainda se mantém em alguns locais da região, comprando cereais e abastecendo alguns colonos, mesmo que em pequena proporção (tabela 5.16).

Dos poucos casos em que houve registro da informação, nota-se o insignificante volume comercializado por cada agente. Entretanto, pode-se afirmar que hã alguma atividade de comercialização por parte desses agentes, o que demonstra que ainda permanecem no circuito comercial, embora marginalmente.

A tendência apontada anteriormente é resultado do de-

TABELA 5.16 - VOLUME DOS PRODUTOS ADQUIRIDOS PELOS BODEGUEIROS ENTREVISTADOS - 1979-OUT/1982
(em Cr\$ 1 000/sc)

BODE- GUEIRO	PRODUTO	1979		1980		1981		1982 (até out.)	
		Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
01	Feijão	-	-	-	-	-	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	-	-	-	-
02	Feijão	-	-	400	520,00	600	1 920,00	300	990,00
	Milho	-	-	3 000	600,00	8 000	4 400,00	7 000	6 700,00
03	Feijão	-	-	-	-	-	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	-	-	-	-
04	Feijão	500	-	300	-	200	70,00	800	2 800,00
	Milho	6 500	-	3 000	-	4 000	3 000,00	4 500	4 275,00
	Soja	4 000	-	-	-	-	-	-	-
05	Feijão	-	-	-	-	-	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	-	-	-	-
06	Feijão	-	-	-	-	37	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	3 500	1 750,00	2 150	2 000,00
07	Feijão	-	-	-	-	1 000	-	1 000	-
	Milho	-	-	-	-	13 000	-	3 000	-
08	Feijão	-	-	-	-	-	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	-	-	-	-
09	Feijão	-	-	-	-	100	-	100	-
	Milho	-	-	-	-	50	-	50	-
10	Feijão	-	-	-	-	-	-	-	-
	Milho	-	-	-	-	-	-	-	-

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

envolvimento da agricultura nos últimos anos. A participação do bodegueiro no comércio de cereais, basicamente feijão e milho, ocorreu na forma de um leque de relações com os colonos de maneira que lhe permitisse acumular alguma riqueza embora não seja exclusivamente da atividade comercial. Observando-se conjunto dos 10 bodegueiros entrevistados, tem-se que seu equipamento não evoluiu de forma considerável (tabela 5.17).

TABELA 5.17 - EVOLUÇÃO DO EQUIPAMENTO DOS BODEGUEIROS ENTREVISTADOS NO INÍCIO DE SUAS ATIVIDADES - 1982

ANO DE INSTALAÇÃO	BODEGUEIROS	INÍCIO DAS ATIVIDADES	BODEGUEIROS	1982
1975	1	caminhões de 11 t cada armazém de 12 t de capacidade	1	dois caminhões de 21 e 12 t armazém
1971	2	casa, loja, porão, armazém	2	armazém de 180 t - 2 caminhões de 12 a 7 t
1971	3	caminhão de 6 t	3	caminhão
1971	4	caminhões de 12 e 14 t armazém de 14 x 20 m	4	2 caminhões novos armazém de 14 x 20 m
1980	5	caminhonete, carroça junta de boi	5	um mercadinho - 3 t um opala
1971	6	galpão, loja	6	dois armazéns - 120 t quatro caminhões, loja
1962	7	casa	7	loja, paiol - 30 t, armazém - 90 t, carroça, caminhão 12 t, caminhonete - pik-up
1959	8	----	8	caminhão - 12 t
1976	9	barracão de madeira	9	loja, paiol para colheita
1971	10	2 casas, 2 armazéns de 6 x 6 m	10	armazém - 12 x 16 m

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo - Out. 1982

Sua pequena evolução como comerciante está ligada à dimensão geográfica em que atua, delimitada pela própria comunidade. São raros os casos de bodegueiros que apresentam uma di-

ferenciação em relação aos demais, cuja ascensão está, às vezes, vinculada à transformação das comunidades em cidades e à maneira como cada um atua especificamente na sua relação com o agricultor.

A partir dos dados amostrados, observa-se que esses comerciantes cresceram em sua capacidade econômica, embora numa proporção bastante inferior aos demais comerciantes. Já se destacou que os bodegueiros sempre foram agricultores também. Nos últimos anos, muitos abandonaram a atividade comercial, dedicando-se somente à agricultura, mas numa condição bem superior aos colonos com os quais mantinham relações comerciais. Outros adquiriram caminhão e tornaram-se, conforme suas próprias informações, freteiro. No entanto, a maior parte das bodegas transformou-se em simples ponto de encontro dos colonos para beber e conversar, com um fraco comércio varejista de secos e molhados.

A retomada da atividade comercial em outro local é também uma constante, revelando uma certa rotatividade que contribui para a perda de vínculos pessoais entre o comerciante e o agricultor.

Observando o ano de chegada dos bodegueiros na localidade onde se encontram, tem-se que de 10 entrevistados, 03 instalaram-se antes de 1960, 03 entre 1960 e 1970 e 4, após 1970. A compra de cereais começou a ser feita, mas alguns anos após a chegada.

De modo geral, os bodegueiros, saindo ou persistindo na atividade, melhoraram sua condição de vida, o que vai se refletir em outras atividades, enquanto o comércio de cereais vai se tornando impossível.

Apesar das condicionantes desfavoráveis, alguns bodegueiros ainda permanecem na atividade, comercializando com os colonos. Verifica-se nesse ponto duas situações distintas. Na primeira, pode-se apontar o caso de bodegueiros que recebem a produção marginalmente, uma vez que os colonos entregam parte da safra, ainda considerando os vínculos pessoais que existiam anteriormente, que aos poucos vão se diluindo. Por mais que esteja se manifestando uma racionalidade ao nível do produtor que o leva a comercializar na cooperativa e no comerciante da cidade, isso não se dá de forma absoluta. Essas transações com o bodegueiro são justificadas pela não avaliação do produtor, pelo seu comodismo e até por uma certa ignorância, mesmo que o comportamento de seus vizinhos seja outro.

Numa outra situação, a relação com o bodegueiro ainda assume uma grande importância. Trata-se de uma presença mais ostensiva, em que se verifica poucos sinais das transformações que vem ocorrendo na agricultura, como um todo. Pode-se afirmar que eles se mantêm em redutos, onde o nível de vida dos agricultores é o mais baixo possível, permanecendo alheios ao processo de modernização, pois estão nas piores terras. Continua existindo ainda uma relação de exploração que leva muitas vezes os colonos a venderem suas terras aos comerciantes. Sobre essas situações, obteve-se informações de que a soberania do bodegueiro ainda se mantêm onde o nível de ignorância e de pobreza dos colonos é notório. A venda de sua produção é feita no bodegueiro, apesar do preço inferior recebido, o consumo da família e os empréstimos em dinheiro são também feitos junto ao bodegueiro, já que não se recorre ao banco.

Na pesquisa de campo detectou-se duas manifestações ca-

racterísticas dessa situação, nas quais os bodegueiros evoluíram de forma a se equipar ao nível dos atacadistas. São casos específicos, pois não detêm o porte pequeno do bodegueiro, e se mantêm no meio rural, sustentados por um quadro local de relações ainda personalizadas e fechadas num círculo próprio. Assim, para aqueles que estão no seu interior, o bodegueiro ou comerciante atacadista é bom para o colono; faz-se uma avaliação positiva. Para os que estão fora, trata-se de uma exploração ao colono, apontando seus aspectos negativos.

Contactou-se primeiramente a comunidade de Francisco Beltrão, onde existe um conjunto de relações que envolve um atacadista (ou grande bodegueiro), alguns bodegueiros de porte pequeno e os colonos.

Nessa localidade, o atacadista aparece como o principal agente comprador e catalizador do movimento comercial. Esse comerciante chegou na localidade por volta de 1954, com a finalidade de trabalhar como produtor agrícola. Em 1957 percebeu a oportunidade de investimento lucrativo numa casa comercial, já que não existia comércio na localidade, funcionando, a princípio, como posto de compra de uma firma de Francisco Beltrão, que funcionava o capital de giro.

Após passar a operar autonomamente assumiu uma posição quase que monopsônica, contando com amplos e modernos equipamentos. Seu contato com os produtores se dá dentro do mesmo leque que caracteriza o bodegueiro, emprestando dinheiro, vendendo bens de consumo e insumos, comprando a safra, além de se apresentar com uma certa supremacia frente aos colonos e demais integrantes da comunidade. Segundo o depoimento de um colono, esse comerciante:

(....) acompanha os preços de Francisco Beltrão; é melhor vender pra ele que é o "pai da pobreza", apesar dos juros que cobra. Diz que deve muito a ele. Quando precisa de dinheiro já vai direto ao comerciante. Comentou que este tem mais de Cr\$ 20 000 mil em prestações aos colonos. (Colono de Jacutinga/Francisco Beltrão).

É uma avaliação de um colono, vinculado a esse comerciante, reproduzindo condições de mercado semelhante à época de sua instalação. Ou seja, cobram juros mais altos do que o banco, vendem suas mercadorias também a um preço mais alto do que o comércio das cidades e pagam pelos cereais preços inferiores aos vigentes no mercado. Além desse comerciante existem mais 03 bodegueiros, com os quais se faz uma operação paralela e até mesmo complementar, já que se abastecem no atacadista e, em algumas ocasiões, fazem o recolhimento da safra para aquele. Os colonos por sua vez preservam esses vínculos comerciais, ainda baseados em envolvimento pessoal.

Observa-se nessa situação, de um lado, um processo vertiginoso de acumulação pelo comerciante maior, seguido pelo bodegueiro que já começa a fazer suas vendas em Francisco Beltrão. Essa expansão tem-se verificado de forma diversificada, merecendo destaque a compra de terras dos próprios colonos, por um ou outro motivo. Na maioria das vezes por estarem endividados no banco ou no próprio comerciante. Há casos de colonos recorrerem ao comerciante para fazer o rancho com pagamento a prazo ou mesmo para algum empréstimo (casos de doença ou para saldar compromissos no banco), hipotecando a terra, formal ou informalmente.

Numa outra comunidade deparou-se com uma situação seme-

lhante em que um bodegueiro, apresentando condições superiores à média dos que foram contactados na pesquisa, mantém uma posição hegemônica em relação aos colonos. Esses são em sua totalidade pequenos produtores, arrendatários ou até mesmo agregados, produzindo em terras acidentadas e pedregosas. Muitos venderam suas terras, para o próprio comerciante, por necessidade ou por opção, voltando a trabalhar nelas, como agregado ou arrendatário.

Embora o comerciante tenha se instalado nesse local somente em 1975, aos poucos fez com que os colonos deixassem de negociar na cidade, considerando que existia anteriormente um outro bodegueiro no mesmo local, do qual comprou o estabelecimento. Da mesma forma observada, esse comerciante extrapolou suas atividades para a agricultura e criação de suínos, além de fazer frete.

A evolução dos bodegueiros, portanto, tem sido condicionada pela preservação desses redutos onde os pequenos produtores ainda se mantêm alheios às profundas mudanças ocorridas no campo. Nesse sentido, destaca-se que a inviabilidade de seus terrenos para a soja são atualmente cogitados de serem aproveitados na pecuária, o que em alguma medida já vem sendo feito pelos granjeiros e comerciantes. É mais um fator de transformação que pode fazer o que com a soja não foi possível: acelerar a saída dos pequenos produtores.

À medida que a lógica econômico-social foi se alterando, o bodegueiro, em sua forma de atuação junto ao colono, foi se revelando incompatível com a nova organização da produção. Cabe questionar, entretanto, até que ponto a preferência do colono pelo atacadista ou pela cooperativa representou uma me-

thoria em suas relações comerciais no sentido de apropriar-se de uma parcela maior da renda.

5.2.2.2 Atacadistas

Esse segmento de comerciantes compreende as unidades que se localizam no meio urbano, cujo raio de ação abrange um âmbito mais amplo, às vezes cobrindo vários municípios. As ligações comerciais na região são estabelecidas em sua maioria diretamente com produtores e num segundo plano, com os bodegueiros. Seu peso no recebimento dos cereais tem sido considerável, principalmente para os produtos alimentares - feijão, milho e suínos. Tendo em vista a evolução do seu equipamento, nos últimos anos nota-se nesse conjunto de comerciantes uma das expressões do capital comercial regional, diferenciados, portanto, dos bodegueiros, em função de seu fortalecimento econômico.

Apesar da notável expansão das cooperativas na última década e, especificamente, na comercialização do feijão e milho, o que se deu mais decisivamente após 1977-1978, os comerciantes particulares ainda mantêm uma posição de relevância na região.

Sua origem é a mesma observada para maior parte dos agricultores da região. Esses quando vieram do Sul, trouxeram seus comerciantes e demais membros, passando a compor a sociedade urbana da nova região. Alguns dos grandes comerciantes estão na região desde meados da década de 50, com sua implantação ocorrendo mais intensamente a partir dos anos 60. Para um conjunto de 64 atacadistas contactados através de levantamento feito pelas agências de renda da região, tem-se a se-

guinte cronologia de instalação:

Até 1960 - 03

de 61 a 70 - 19

de 71 a 75 - 21

de 76 a 82 - 21

Dos 14 atacadistas entrevistados na pesquisa de campo na região, apenas 04 já eram comerciantes no último local onde residiam antes de se mudarem para a região. Passaram a desempenhar essa atividade após uma avaliação das possibilidades de ganho e da inexistência de muitos comerciantes no local.

Mesmo considerando os que não compram mais cereais, tem-se que a grande maioria dos comerciantes fundaram sua unidade na última década, ressalvando-se porém alguma substituição de dono que pode ter ocorrido. Aqueles que se estabeleceram na região antes de 1970, mantinham, em grande parte, uma estrutura bastante semelhante ao bodegueiro, uma vez que muitos se instalaram em locais de recém abertura - pequenas comunidades que são ao longo da década de 70 foram evoluindo para a condição de município. As características de sua relação com o produtor eram as mesmas que se observou para o bodegueiro, com um envolvimento de caráter pessoal, no qual todas as necessidades do colono eram satisfeitas.

O período de instalação desses comerciantes corresponde à vigência de uma forma de comércio com os agricultores, havendo um vínculo permanente por parte do produtor, com o qual a venda de cereais estava articulada ao seu abastecimento. Nos casos em que havia vendas a prazo, estabelecia-se um acordo, formal ou informal, entre ambos, garantindo o pagamento da dívida com a safra.

Ele comprava os bens de consumo. Quando colhia, o atacadista ia buscar na roça. O produtor recebia na cidade. Descontava o consumo do produtor, e o resto recebia em dinheiro. O acordo era feito com um contrato particular. (Atacadista).

O fato de entregar a safra era uma espécie de confirmação da fidelidade ao comerciante, permitindo o abastecimento nos anos futuros. Não se obteve informação de todos os atacadistas sobre esse procedimento. Pelo contrário, alguns informaram que as compras dos colonos eram pagas a vista.

Semelhante ao bodegueiro, haviam empréstimos em dinheiro ao produtor, normalmente voltados para atender necessidades da família e raramente para cobrir custos de produção. Da mesma forma, o pagamento era feito através da entrega da safra e não simplesmente ressarcindo a dívida, já que envolvia uma espécie de gratidão ao comerciante.

Apesar da pesquisa de campo permitir um levantamento empírico com apenas 14 atacadistas, obteve-se informações que podem ilustrar e detalhar melhor a evolução e as condições de sobrevivência desse segmento de comerciantes. Embora o ano de instalação varie muito de um para outro, observa-se que parte desses comerciantes quando comparado ao bodegueiro, instalaram-se na região dispondo de melhores condições infra-estruturais, permitindo uma atuação mais ampla, estabelecendo contatos com Curitiba, Porto Alegre e outros centros do País, com o que era possível trazer produtos manufaturados no retorno do transporte de cereais. Ainda que com algumas diferenças no equipamento existentes desde o início de sua instalação, os atacadistas diferenciam-se em sua evolução, destacando-se das

demais pela expansão de seu equipamento.

Montou-se portanto, uma estrutura de comercialização de grande porte, sendo que sua maior parte é utilizada com milho, feijão e soja. A rentabilidade desses agentes foi alta ao ponto de reforçar seu equipamento e atrair novos integrantes para a atividade, como ocorreu nos últimos anos, apesar de todas as lamentações feitas durante a pesquisa de campo (tabela 5.18).

TABELA 5.18 - EVOLUÇÃO DO EQUIPAMENTO DOS ATACADISTAS ENTREVISTADOS NO INÍCIO DE SUAS ATIVIDADES - 1982

ANO DE INSTALAÇÃO	ATACADISTAS	INÍCIO DAS ATIVIDADES	ATACADISTAS	EM 1982
1971	1	1 armazém, 1 caminhão - 60 sc	1	-
1965	2	1 caminhão - 12 t, secador (1973) 0,5 t/h	2	3 caminhões de 10 t cada, 2 caminhões de 4 t cada, - (vendeu o secador)
1961	3	3 caminhões - 31 t (cada) Depósito 800 sc, Loja própria	3	4 caminhões - 40 t (cada), 3 pequenos Loja própria
1974	4	caminhão 7,2 t, caminhão 13,2 t, caminhonete 1 t, armazém 560 m ²	4	4 caminhões de 48 t cada, 2 caminhonetes de 2 t cada, 2 toyota 2,4 t cada, 1 caminhão de 6,5 t cada
	5	-	5	armazém - 3 000 t, 3 armazéns - 12 000 t cada, 8 caminhões 15 t cada
1956	6	-		
1957	7	armazém 12 t, caminhão	6	5 caminhões 12 t cada, 1 secador 108 t/dia, 1 moinho completo 1,2 t/dia, 2 máquinas selecionadoras de feijão. 1 armazém graneleiro - 2 100 t, 1 armazém convencional - 3 600 t, 3 empacotadeiras. 2 conjuntos para recepção mecânica de feijão
1954	8	armazém - 7 x 9 m		
1962	9	caminhão, armazém - 4 x 5,5 m		
1974	10	3 caminhões - 9 t cada, armazém de madeira	7	armazém 40 000 t, 4 caminhões 1 de 30 t, 3 de 15 t, Loja de varejo, Balança, Secador
1971	11	caminhonete, armazém		
1976	12	caminhonete - 1,5 t, (dispunha de veículos da matriz)	8	4 caminhões até 1979, hoje possui apenas um, 1 secador
1972	13	prédio (loja e armazém) 180 t, caminhão - 9 t, caminhonete	9	armazém 14 x 22, 2 caminhões, 2 caminhonetes
1960	14	armazém 3 t, caminhão 7,2 t	10	3 caminhões - 9 t - cada, armazém de madeira
			11	supermercado, 2 caminhões - de 12 t e 8 t, armazém - 300 t
			12	1 caminhão 10 t, 1 toyota 15 t, 1 caminhonete 4 t, armazém
			13	armazém 600 t, loja, 3 caminhões
			14	2 caminhões 12 t cada, 2 carretas 25 t cada, armazém 4 t, transportadora

Se esses comerciantes se destacaram em relação aos dos bodegueiros, o que lhes permitiu alcançar mercados mais distantes, suas relações com os produtores ainda resguardam um envolvimento pessoal, principalmente com os pequenos que têm uma grande importância na sua clientela. Ainda que em menor incidência, esses produtores mantêm com os comerciantes atacadistas uma certa relação de amizade, o que autoriza a tratá-los, em algumas circunstâncias, como um grande bodegueiro. Os bens de consumo dos agricultores eram adquiridos durante a entressafra com o compromisso de entregar parte da produção colhida. Para isso, havia um acordo entre o comerciante e o produtor que acabava por amarrá-lo através de um endividamento, decorrente do fornecimento de bens de consumo e até de empréstimos em dinheiro para o atendimento de necessidades produtivas e pessoais. Esse compromisso seria estabelecido tacitamente, sem haver uma formalização que obrigasse o produtor a vender a safra ao mesmo comerciante com o qual estivesse endividado.

Desde o início operava também como varejista, pois isto era quase uma imposição das circunstâncias. Quando levava produtos agrícolas com o caminhão, aproveitavam o retorno para trazer mercadorias de modo a não voltar com o caminhão vazio. No início o preço do produto em geral se mantinha ou até aumentava. O colono colhia pouco, cinco ou seis sacas de feijão e vendia o que sobrava.

A maioria dos produtores deixava o dinheiro que tinha com o comerciante e iam pagando com o passar do tempo. Hoje continua sendo assim, só que já há cobrança de juros. (Comerciante de Santo Antonio do Sudoeste).

Apesar da persistência desse envolvimento, nos últimos

anos a relação do atacadista com o colono passou a ser gradativamente sô comercial, uma vez que suas necessidades passaram a ser atendidas por outros elementos. Com o crescimento das cidades surgiram os bancos, as linhas de ônibus para transporte até as cidades, os serviços assistenciais, a cooperativa, o sindicato, etc. No entanto, os atacadistas não dominuïram sua expressão por isso, continuando a manter uma grande importância na compra de cereais.

O fato de atuar num raio maior e de dispor de meios de trazer os bens de consumo de fora da região e vendendo ao produtor por um preço menor, colocou o atacadista numa situação privilegiada, principalmente apôs a melhoria das vias de acesso do meio rural para as cidades. O atacadista aparece, assim, como uma alternativa mais interessante para o produtor, em comparação com o bodegueiro, pois a formação de seus estoques e a venda dos cereais no mercado são feitos na sua maioria nos atacadistas. Essa distinção de mercado é bastante clara. Os bodegueiros vendem os produtos adquiridos dos colonos no mercado regional, enquanto os atacadistas vendem e se abastecem nas grandes centros do Paraná e de outros estados. O bodegueiro, torna-se, portanto, um meio de acesso aos produtores e, paralelamente, um comprador e vendedor.

Essa forma de relacionamento com o produtor representa uma adequação do atacadista a uma base social ainda em grande parte pouco diferenciada. Isso faz sentido principalmente em termos do fornecimento de bens de consumo aos colonos de menor porte.

Alêm de haver um crescimento geral do equipamento utilizado na comercialização e beneficiamento dos produtos houve

também diversificação do seu capital. Uma das frentes importantes de investimento pelo comerciante atacadista é a compra de terras. Quanto maior o capital aplicado na atividade comercial, maior extensão de terras de sua propriedade, inclusive nas áreas de fronteira, nos estados do Centro-Oeste e Norte. Ao nível da região, a projeção do capital comercial, juntamente com outros setores da área urbana sobre as atividades rurais, tem sido comum, provocando com isso um agravamento na concentração da posse da terra. Isso tem ocorrido como resultado do próprio endividamento do colono que vai se apertando ao ponto de vender suas terras. É significativo o depoimento de um agricultor sobre essa situação:

É no "fulano"* que se reúnem os tubarões para tomar chimarrão. O colono apertado vai lá e fala que quer vender a terra. Os caras dizem que não querem, que chega de terra. Quando o colono nota, tá na roda. Os caras dizem que pagam um preço menor e pronto. Lá se fai mais um vizinho. (Colono de Ampère).

O atacadista evoluiu, portanto, numa variedade de atividades - atacado de cereais e, em geral, varejo, beneficiamento, produtor agrícola, criador de suínos e gado, etc. Mesmo com sua grande capacidade, seu movimento está assentado principalmente nos pequenos estabelecimentos. Segundo depoimento de um comerciante de Francisco Beltrão,

a diminuição do número de produtores rurais é ruim para o comerciante, pois cada pequeno agricultor quando entre-

*referindo-se a um atacadista de Ampère.

ga a produção leva seus mantimentos, de modo que o comerciante ganha duplamente: revendendo os produtos do produtor e vendendo-lhe bens de consumo que ele necessita. Além disso, o granjeiro não entrega para o comerciante até a cooperativa dar-se mal com o granjeiro, proque o granjeiro é de difícil trato. Já chega querendo acertar as contas, receber o que é dele... (Comerciante de Francisco Beltrão - relatório da primeira viagem ao campo)

Contraditoriamente, o comerciante tem sido uma das forças desmobilizantes do pequeno produtor rural, uma vez que ajuda na concentração de terras, compra e revenda de insumo, apesar da vinculação estabelecida com esse produtor.

O processo de modernização ocorrido na agricultura, durante a década de 70 não foi tão nocivo para o atacadista, afetando-o estruturalmente como se verificou com o bodegueiro. Dessa forma, apenas um lado de sua base social é atingido, à medida que os pequenos produtores em grande parte deixam o campo. Ainda assim, permanecem na atividade comercial como uma alternativa viável para o produtor, comparável à cooperativa. O fato de alguns comerciantes deixarem a atividade é resultado de uma concorrência normal que se dá entre eles, na qual a cooperativa assume posição de destaque. O atacadista começa então a disputar com ela a posição de agente dominante no mercado regional.

A sólida estrutura montada durante a década de 70 passou, no entanto, a ser ameaçada nos últimos anos, quando surgiram algumas dificuldades no terreno da venda de cereais, em função de um certo estreitamento do mercado comprador e da ausência de um preço compensador.

O fortalecimento dos atacadistas deu-se, evidentemente, durante período em que a atividade era promissora, simplesmente pelo fato de que se podia especular, jogar com preço de forma mais aberta. Mesmo assim, os atacadistas apresentaram um certo grau de concentração durante os últimos anos, com algumas unidades, encerrando suas atividades. Apesar disso, sua participação na comercialização de feijão e milho é significativa (tabela 5.19).

TABELA 5.19 - VOLUME COMPRADO DE FEIJÃO E MILHO PELOS ATACADISTAS,* EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, EM RELAÇÃO À PRODUÇÃO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1975-81 (em t)

ANO	FEIJÃO		MILHO	
	Atacadista	%	Atacadista	%
1975	6 746,9	8,5	24 936,7	4,3
1976	7 769,9	13,3	39 661,5	6,3
1977	12 681,4	20,0	52 814,8	7,1
1978	12 030,2	15,1	18 797,2	6,2
1979	19 193,3	22,7	41 026,3	6,6
1980	18 518,6	34,2	102 167,8	12,9
1981	17 582,3	21,2	94 193,3	10,1

FONTE: IPARDES, Pesquisa de campo realizada através das agências de renda do Sudoeste. Out. 1982

*Corresponde aos 64 atacadistas contactados na pesquisa

Há que se considerar a pouca representatividade dessa amostra, uma vez que se refere apenas a 64 comerciantes que compraram feijão e milho. Pode-se afirmar que o volume comprado por atacadistas particulares da região é muito maior, se se levar em conta que há muitos comerciantes que não fizeram par-

te dessa amostra. De qualquer forma, os números absolutos são significativos para caracterizar uma evolução positiva. O simples fato de comprarem nessa proporção atesta que sua presença é forte no comércio desses produtos e que seu equipamento não está totalmente ocioso.

Os dados amostrados são importantes para contestar idéias apresentadas pelos comerciantes da região de que está havendo nos últimos anos um certo definhamento do comércio atacadista de cereais. A conjuntura dos últimos dois ou três anos tem sido realmente desfavorável a esses comerciantes. Entretanto, não é possível reproduzir aqui a visão catastrófica que transmitiram em seus depoimentos.

A possível redução do movimento comercial desses agentes fundamenta-se em dois indicadores básicos. O primeiro vinculado à organização da produção que de algum modo afasta os produtores dos atacadistas, devido aos seguintes aspectos:

- a) maior associação dos produtores às cooperativas, em função por um lado, da sua política particular, que visa ampliar seu quadro social e, por outro pela própria manutenção do preço mínimo;
- b) o produtor busca uma alternativa melhor de preço, numa tendência de maior racionalização de sua receita, em termos da venda de seus produtos e da compra de insumos e bens de consumo. "O colono não compra mais em um único lugar" (Comerciante).

O mercado passa a ser mais amplo e cada comerciante perde seu caráter de exclusividade. Assim é que a venda de cereais acoplada à compra de bens de consumo e ao empréstimo em dinheiro vai perdendo sentido:

Antes os colonos vendiam mais porque era amigo. Hoje o colono procura vender onde há vantagens. Antigamente eram poucos os que especulavam um preço melhor. O colono antes não entregava a produção numa única operação de venda. Ele vendia conforme as necessidades. Assim, havia produto o ano todo para ser comercializado. (Comerciante de Ampère).

A base social dos atacadistas regionais tem passado por um processo de tecnificação, permitindo que os produtores realizem suas operações comerciais após uma avaliação dos preços vigentes. Os granjeiros, principalmente, têm se vinculado mais às cooperativas, procurando sempre um preço melhor, ou nas cooperativas, ou no atacadista particular. A racionalidade do processo produtivo com o conseqüente aprofundamento das relações monetárias, estende-se à órbita da comercialização.

Verifica-se, assim, um processo de extinção do comércio informal, baseado nas relações de conhecimento, à exemplo dos bodegueiros, sustentado pelos pequenos agricultores. Entretanto, para esse tipo de comerciante esse padrão de comércio é vital, muito mais do que para o atacadista que, embora em menor escala, também sofre as conseqüências dessas mudanças.

Hoje existem mais opções de venda; além disso, a questão dos favores já não influencia na opção de compra e venda, como antes. (Comerciante).

Esse movimento faz parte das alterações promovidas pela modernização agrícola que a partir de 1977 vem receber o reforço da cooperativa. Isso não se deu homogeneamente para todas as cooperativas. A de Francisco Beltrão, sobre a qual se obteve maiores informações, apresentou uma política de expan-

são que passou a afetar o comércio atacadista de forma mais notória. Esse é um dos aspectos ligados a essas alterações ocorridas ao nível da própria região e sintetizadas pela expansão da cooperativa e pelo deslocamento do produtor.

Outro indicador é a ocorrência de alguns fatores resultantes da órbita do mercado, cujo impacto sobre os comerciantes particulares tem contribuído sobremaneira para sua reestruturação. Esse movimento deriva, em parte, da crise econômica pela qual passa a economia em geral, com destaque especial a elevação da taxa de juro, como se observou para o bodegueiro. Para o atacadista devido ao seu volume de recursos, é maior a dificuldade para a formação de estoques e, conseqüentemente, a obtenção de capital de giro. Na expressão de um comerciante,

em 78/79, tinha facilidade, que a gente tirava a nota para o colono e ele recebia no Banco do Brasil. Daí o comerciante pagava em 90 dias. Os juros eram baratos. O comerciante podia especular com o produto. Atualmente não é mais possível tal coisa. (Atacadista de Ampère).

Nas últimas duas safras, a política de preço mínimo, aliada às safras bem sucedidas do feijão e do milho, bloquearam o mercado comprador que passou a ser atendido pela CFP, com a atuação paralela da cooperativa. Esse agente oficial passou a fornecer feijão ao Rio de Janeiro tanto aos supermercados que na safra 81/82 adquiriu 80% da oferta da CFP naquela cidade, quanto aos comerciantes atacadistas que ficaram na safra passada com os 20% restantes. Em função do baixo nível de preço do mercado comprador, a margem de especulação dos atacadistas regionais estreita-se de tal forma que para participar da

compra do feijão tem de pagar um preço inferior ao produtor, para salvar sua margem de lucro. Isso tem forçado os comerciantes a informarem que não estão comprando feijão e que estão simplesmente fazendo frete, a exemplo do bodegueiro.

A necessidade de pagar um preço inferior ao produtor é agravada pela obrigatoriedade do ICM pago pelo produto adquirido. Daí, ou o comerciante desconta do preço pago ao produtor ou sonega o imposto. Nesse caso, a sonegação pode ocorrer através da não participação formal na comercialização, uma vez que a primeira transação é isenta.

A centralização da compra de feijão e, em parte, do milho na CFP implica que ela seja a maior recolhadora do imposto. Essa implicação refere-se ao fato de que esse agente oficial recolhe o imposto em Curitiba, mesmo que o produto seja adquirido em outro município. Para o milho, especificamente, há isenção total para as transações internas do Estado desde que seja utilizado como matéria-prima por suinocultores cadastrados e industriais.

Nesse contexto, as cooperativas vêm sendo as únicas beneficiadas pela política atual de comercialização, representando conseqüentemente uma forte concorrente para os demais concorrentes da cadeia comercial. Cabe lembrar ainda, que a instalação de supermercado pela cooperativa acirra sua concorrência com os atacadistas, já que esses mantêm sua seção de varejo.

A partir dos dois flancos apontados que interferem na sobrevivência desse segmento de comerciantes, tem-se observado explicitamente uma perspectiva de diversificação de atividades principalmente em direção à agricultura e criação de suínos e gados.

Na verdade está ocorrendo uma readequação dos comerciantes atacadistas às novas condições de mercado. Embora sua participação seja grande na compra de cereais, pode-se admitir que alguns devem sair do ramo, simplesmente abandonando a atividade ou diversificando suas prioridades e diminuindo a compra de cereais. Nessas circunstâncias foram constatadas três alternativas:

- a) atividade agropecuária-criação de suínos, gado e lavouras;
- b) comércio varejista ou atacadista de outros produtos;
- c) mudança para outras regiões onde o espaço seja maior para a compra de cereais.

Mesmo que o preço limite no mercado esteja sendo o preço mínimo, muitos produtores estão vendendo o produto (feijão e milho) para os comerciantes particulares, que por sua vez repassam para a cooperativa ou para a própria CFP. Os comerciantes informaram que nesse caso não estão ganhando nenhuma margem de venda, dando apenas para cobrir os custos de transportes. Não se tornam, pois, proprietários das mercadorias que manipulam. O feijão comprado pelos atacadistas tem se destinado basicamente à Curitiba e Rio de Janeiro (Casas Sendas e Casas da Banha), enquanto que o milho tem como compradores principais as agroindústrias regionais de Santa Catarina e Rio Grande do Sul - Perdigão, Sadia, etc.

A quantidade movimentada pelos atacadistas de milho e feijão é demonstrada na tabela 5.20.

Ainda que alguns dados fornecidos não correspondam à realidade, percebe-se que o movimento de feijão e milho, de uma maneira geral, reduz ano a ano, a partir de 1979, o que refor-

ça a idéia de uma redução de atividade, constatada através de depoimento de vários comerciantes. Isso, no entanto, ocorre mais significativamente com o feijão pela presença mais agressiva dos órgãos oficiais na sua comercialização. Para o milho, as indústrias de ração têm preferido recorrer aos atacadistas - quando não o fazem com a cooperativa - as quais podem fornecer a matéria-prima em grande quantidade, reduzindo, portanto, as dificuldades de coleta.

O afunilamento do mercado pode afastar alguns comerciantes, o que não ocorrerá com aqueles que conseguirem suportar a ociosidade de seu equipamento, retomando sua posição numa fase em que as condições para comercializar estejam recuperadas. Entretanto, estarão condicionados pela direção assumida pela política agrícola nos próximos anos,

o País caminha para a retirada total do subsídio via crédito rural, que deverá ser substituído pela garantia de preços remunerados e de compra governamental, segundo Stábile.¹⁸

Se persistir essa orientação, o Governo pode assumir uma posição de destaque na comercialização de alguns produtos, dentre os quais o feijão, como tem se observado nas últimas safras. Até quando essa conjuntura permanece não é possível determinar aqui.

Tendo em vista que os produtores de feijão e milho têm se envolvido com outras opções de venda, e considerando o fortalecimento das cooperativas, vem à tona uma questão básica:

¹⁸FARIA, Silvia. Recessão chega à agricultura. Folha de São Paulo, São Paulo, 9 jan. 1983. Cad. de Econ., p.33.

qual a melhor alternativa, do ponto de vista do agricultor, para comercialização?

5.3 ALGUNS ASPECTOS DAS MARGENS DE COMERCIALIZAÇÃO

As pesquisas que tratam essa questão de forma mais intensiva procuram detectar as variações de preços entre o produtor e o consumidor, indicando a dimensão das margens de comercialização e o mark-up obtido na circulação do produto. Entretanto, esses estudos esbarram na oscilação constante dos preços, sem que se obtenha a uma média representativa de seus variados níveis. A diferença entre o preço pago pelo consumidor e o recebido pelo produtor não é abordada nesse estudo, uma vez que não foi realizado levantamento junto ao abastecimento. A forma ideal de observar essas variações entre a produção e o consumo é o acompanhamento de um mesmo lote do produto em sua trajetória, já que com isso seriam evitadas as alterações de preço registradas ao nível da produção, durante a safra. Mesmo assim, obteve-se uma referência geral quando se constatou que o feijão do Sudoeste do Paraná estava sendo vendido a Cr\$ 120,00 e Cr\$ 145,00 o kg, (Cr\$ 7 200,00 e Cr\$ 8 700,00 a saca) por um dos supermercados do Rio de Janeiro em novembro de 1982. Se se considerar que esse mesmo feijão foi adquirido pela CFP no Sudoeste, quando o preço mínimo estava a Cr\$ 3 880,00, tem-se um aumento mínimo de 85%. No entanto, como o produtor recebeu um preço abaixo do mínimo, essa diferença certamente é bem maior. Admitindo a hipótese do produto ser entregue dentro dos requisitos exigidos pela CFP, o que não ocorre, essa margem seria destinada a cobrir os custos de armazenagem, empacotamento, transporte e distribuição. Se o produto vendido pelo

TABELA 5.20 - PRODUÇÃO DE FEIJÃO E MILHO ADQUIRIDA PELOS ATACADISTAS ENTREVISTADOS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1979-82

(Em CrS/sc 60 kg)

ATA- DISTAS ENTRE- VISTA- DOS	FEIJÃO								MILHO							
	1979		1980		1981		1982		1979		1980		1981		1982	
	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
03	3 700	1 036 000	2 614	2 443 700	1 355	4 344 550	790	2 725 500	-	-	8 949	3 042 660	17 810	12 823 200	6 173	4 835 035
04	3 770	1 341 137	4 215	7 740 000	697	2 568 392	-	-	5 950	900 980	18 935	5 822 802	9 501	4 587 217	-	-
05	-	-	-	-	-	-	1 000	3 650 000	-	-	-	-	-	-	-	-
06	80 650	-	28 000	-	30 250	-	9 968	-	40 633	-	41 800	-	-	-	8 488	-
07	-	-	15 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	85 000	68 000 000	70 000	63 000 000
08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
09	-	-	4 000	-	4 000	-	3 500	12 600 000	-	-	-	-	30 000	-	30 000	27 000 000
10	-	-	1 000	3 000 000	500	1 650 000	-	-	-	-	36 000	-	15 000	9 750 000	-	-
11	-	-	-	-	4 000	-	8 000	-	-	-	-	-	15 000	-	19 000	-
12	-	-	-	-	-	-	2 500	-	-	-	-	-	-	-	7 000	-
13	-	-	-	-	4 000	-	5 000	-	-	-	-	-	25 000	-	20 000	-
14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

FONTE: IPARDES, Pesquisa de campo. Out. 1982

OBS.: em sacas de 60 kg

produtor teve como preço de referência - já que não é o que o produtor recebe -, o valor de Cr\$ 4 702,20, segundo correção para julho de 1982, mesmo assim a diferença é excessiva.

Nos últimos meses de 1982, o feijão estocado pela CFP foi negociado nas bolsas de mercadoria a Cr\$ 2 400,00 a saca, recebendo do Governo um subsídio de Cr\$ 1 200,00, permitindo que outros agentes o comprassem na bolsa e renegociassem na própria CFP pelo mesmo preço mínimo. Considerando que os supermercados do Rio de Janeiro estejam comprando o produto a Cr\$ 2 400,00, a exemplo dos atacadistas que compram através das bolsas, sua margem chega a 200%, incluindo seus custos.

Voltando à zona produtora, para ilustrar essa situação pode-se indicar a diferença entre os valores médios de compra e venda de um conjunto de atacadistas. Destaca-se que se trata de uma informação bastante precária em função de dificuldade em obter dados junto aos atacadistas. Partindo daqueles obtidos na pesquisa de campo feita diretamente na região, só foi possível identificar as diferenças de compra e venda de dois atacadistas e um bodegueiro de forma completa, para quatro anos (tabela 5.21).

TABELA 5.21 - DIFERENÇAS ENTRE O VALOR MÉDIO POR SACADA DE FEIJÃO E MILHO NA COMPRA, EM PERCENTUAL, E NA VENDA DE DOIS ATACADISTAS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1979-82

PRODUTO ATACADISTA	1979		1980		1981		1982	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Feijão								
1	113,5	40,5	180,0	19,3	130,0	4,1	180,0	5,2
2	102,0	28,7	120,0	6,5	120,5	3,3	-	-
Média	107,8	34,6	150,0	12,9	125,3	3,7	180,0	5,2
Milho								
1	-	-	180,0	52,9	130,0	18,1	180,7	23,0
2	120,0	79,3	120,0	35,3	120,0	24,9	-	-
Média	120,0	79,3	150,0	44,1	125,0	21,5	180,7	23,0

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Outra indicação refere-se à redução da diferença de preços durante esse período de 4 anos, tanto para o feijão quanto para o milho apesar das oscilações contrárias. Se se lembrar que se trata somente da primeira transação e que os demais comerciantes da cadeia comercial apropriaram-se de uma margem bastante superior, pode-se supor que para 1979 o nível de faturamento dos intermediários foi bastante elevado para o feijão, considerando a crise de oferta ocorrida naquele ano. Para esse produto a margem chega a um ponto bastante abaixo do que se demonstra para o milho.

Quanto ao bodegueiro, a única referência conseguida para o feijão é apresentada na tabela 5.22.

TABELA 5.22 - DIFERENCIAIS DO NÍVEL DE FATURAMENTO DO FEIJÃO, OBTIDOS POR BODEGUEIRO - 1980-82 (em Cr\$)

PRODUTO	1980		1981		1982	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Feijão	50	3,8	150	4,7	300	9,1

FONTES: IPARDES, Pesquisa de Campo, Out. 1982

A evolução desses diferenciais é estranha, uma vez que os atacadistas, cujo poder de intervenção no mercado é maior, tiveram uma margem de preço decrescente.

Ainda com relação aos atacadistas, foi possível observar as margens através de outro levantamento de campo, feito com 64 atacadistas. Eliminando os casos em que os valores médios se apresentaram exageradamente elevados ou reduzidos, calculou-se a média daqueles que se posicionaram no centro da escala, ou que mais se aproximaram entre si. A partir dessa manipulação dos valores médios de compra e dos valores dos diferenciais entre compra e venda chegou-se aos percentuais indicados na tabela 5.23.

TABELA 5.23 - MARGENS PERCENTUAIS ENTRE VALOR DE COMPRA E VENDA, POR SACCA DE FEIJÃO E MILHO, DOS ATACADISTAS DO SUDOESTE PARANAENSE - 1979-81

PRODUTO	1979	1980	1981
Feijão	12,0	11,8	18,0
Milho	14,5	14,2	13,4

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Devido à falta de uma referência sobre as apropriações que se dão na seqüência da cadeia comercial, torna-se difícil dizer qual o real significado dos percentuais indicados. Apesar da precariedade dos dados, obteve-se uma indicação do nível de retenção dos agentes localizados nesse segmento da comercialização de milho e feijão.

No entanto, caso prevaleçam os números estimados, considerando os custos minimamente necessários para receber e expedir os produtos, pode-se afirmar que nessa fase da comercialização não ocorrem margens exageradas de lucro. Entretanto, o mesmo não pode ser atribuído aos grandes comerciantes localizados próximos à zona de consumo, já que seu poder oligopsônico de interferir no mercado pode lhe proporcionar margens maiores, requerendo, dessa forma, que o estudo sobre a comercialização se estenda até o abastecimento, o que não foi feito nesta pesquisa.

5.4 PARTICIPAÇÃO DA COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO NA COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

A participação da Comissão de Financiamento da Produção - CFP - está fundamentalmente ligada à Política de Garan-

tia de Preços Mínimos - PGPM -, cuja função, além de garantir remuneração ao produtor, serve como tentativa de estabilizar os preços de produtos agrícolas. As variações de preço dos produtos se faziam sentir mais acentuadamente entre as épocas de safras, onde vigorava preços mais baixos e a entressafra, com níveis mais elevados.

Com a fixação do preço mínimo, vigorando de forma mais efetiva a partir da década de 60, o Governo demonstrava, em primeiro lugar, a intenção de oferecer garantia estável aos produtores, ao mesmo tempo que apontava para a efetivação de uma política de estoques reguladores, a contrapartida lógica da política de preços mínimos. Em segundo lugar, e como decorrência de preços mínimos mais realistas, o Governo passou a despende somas de recursos crescentes na aquisição de produtos.

As aplicações governamentais na agricultura, por conta da política de preços mínimos, a cargo da CFP, órgão fixador e operacionalizador da política, englobam as operações de EGF e AGF.

Os Empréstimos do Governo Federal - EGF - são créditos de comercialização subsidiados* que procuram dar liquidez ao produtor rural após a colheita do produto, financiando a retenção da safra até sua melhor oportunidade de venda.

As Aquisições do Governo Federal - AGF - correspondem às compras feitas pela CFP, na base do preço mínimo pré-fixado, para aqueles produtores que não encontram melhores preços

*As operações dos EGF possuem os seguintes encargos para os produtores: juros subsidiados de 45% a.a.; despesas com armazenagem; quebra técnica: locomoção do produto, perda de peso em virtude do local armazenado (frio ou seco), etc.; e, expurgo: aplicação de inseticida para conservação do produto.

para sua safra.* A operação AGF implica naturalmente formação de estoque pelo Governo Federal.

Os estoques da CFP não têm destinação certa. Tudo depende da safra, conjugado com os compromissos do Brasil com as exportações. Do ponto de vista do mercado interno, as vendas da CFP podem se destinar a varejistas (supermercados), a atacadistas, etc. Não há nenhum vínculo em relação ao destino do produto, para instituições Governamentais nem as ligadas à rede de abastecimento. Uma vez que essas são tratadas de forma idêntica aos outros agentes que participam do mercado.

As operações EGF e AGF independem uma da outra. A realização de uma não implica necessariamente a ocorrência da outra, ou seja, uma não é pré-requisito da outra. As operações em EGF só podem se realizar pelos agentes beneficiários especificados pela Política de Garantia de Preços Mínimos - PGPM, enquanto que as AGF são acessíveis a qualquer pessoa.

As operações com EGF e AGF têm uma sistemática. O agente beneficiário vai ao banco e solicita crédito ou oferta seu produto para venda. O banco, em sua carteira de crédito, instrui o beneficiário para depositar seu produto em algum armazém ligado à CFP e apresentar àquele o certificado de depósito. O agente financeiro,** ao receber o certificado de depósito, designa um técnico para fazer a classificação, que depois de efetuada emitirá também um certificado. De posse dos dois documentos o beneficiário volta à agência bancária para levantar o dinheiro.

*Os encargos das operações AGF, correm por conta da CFP.

**A partir de 1981, os bancos privados começaram a participar como agente financeiro nas operações EGF.

Embora sejam independentes, não se descarta a possibilidade de conversão de EGF em AGF. Muito pelo contrário, dependendo do nível do preço mínimo, essa conversão é comumente utilizada. A transformação dos EGF em AGF ou permanência das EGF enquanto empréstimo até a época da amortização final,* está ligada aos preços do produto no mercado.

Se o produto estiver com o preço de mercado acima do mínimo fixado pelo Governo por problemas de safras insuficientes - frustrações advindas de fatores climáticos desfavoráveis, retenção de estoques como forma especulativa ou por outro motivo qualquer - e persista ainda a perspectiva de altas de preços, obviamente não haverá transformação em AGF. O beneficiário preferirá vender seus produtos ao preço de mercado e liquidar o financiamento.

Entretanto, quando os preços de mercado estiverem abaixo do mínimo fixado, os EGF são transformados em aquisições do Governo. Isso pode ser exemplificado pela comercialização da safra de 1982, quando o Governo, através da CFP, passou a dominar as compras do milho e feijão.

*O prazo de amortização dos EGF varia de produto para produto e tem como referência a quantidade financiada. No milho, para o valor de financiamento até 120 t o vencimento é de 180 dias, sem amortização até atingir este prazo estipulado. Acima de 120 t o prazo é de 180 dias com amortizações, até o vencimento desse prazo, estipuladas na data do contrato de financiamento.

Para o feijão até 12 t o prazo é de 120 dias, sem amortização e com amortização quando o prazo é de 150 dias para mais 12 t. O arroz, até 80 t o prazo é de 180 dias sem amortização. Para o arroz e feijão há a obrigatoriedade de classificação. Para o milho não, só que a cobertura não atinge 100%.

O aumento do volume de produção, com a oferta maior que a demanda, não permitiu a elevação dos preços de mercado, trazendo como consequência a destinação da produção para as aquisições do Governo.

Os recursos destinados à comercialização (EGF), as aquisições (AGF), a quantidade da produção e a participação dos estados nos anos de 1979, 1980 e 1981 são demonstrados no quadro 4.

A listagem do valor e volume deve-se ao fato de que os dados nem sempre coincidem, em termos de importância, na participação. Isso é, nem sempre um maior volume de recursos representa uma maior quantidade transacionada, ou vice-versa, pois devem ser considerados os preços relativos dos produtos.

O período 1979-81 foi selecionado devido ao fato de somente nele existirem dados disponíveis de AGF, enquanto para a EGF as informações podem ser obtidas também em períodos anteriores.

Ao se observar os dados amostrados no quadro, percebe-se que tanto os recursos como o volume de produção comercializado através de EGF predominam em estados que se sobrepõem aos demais na produção agrícola.

A concentração de recursos e volume transacionado pelo Governo para esses estados, é apresentada na tabela 5.24 resumo do quadro 4, no que se refere às EGF.

QUADRO 4 - FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DO GOVERNO FEDERAL NOS ANOS 1979-1980 E 1981 - TODOS OS PRODUTORES

UF	EMPRÉSTIMOS DO GOVERNO FEDERAL												AQUISIÇÃO DO GOVERNO FEDERAL											
	1979				1980				1981				1979				1980				1981			
	t	%	Cr\$/Mil	%	t	%	Cr\$/Mil	%	t	%	Cr\$/Mil	%	t	%	Cr\$/Mil	%	t	%	Cr\$/Mil	%	t	%	Cr\$/Mil	%
AC	538	-	1 809	-	1 104	-	8 234	-	1 525	-	22 527	-	51	-	218	-	304	0,1	2 324	-	364	-	15 910	-
AL	2 664	-	23 629	-	2 406	-	21 226	-	4 320	-	164 868	-	-	-	-	-	1 133	0,4	43 156	1,3	1 305	0,1	78 626	0,3
AM	12 189	0,2	133 526	0,5	6 954	-	133 849	0,2	11 673	-	554 961	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	12 767	1,2	675 399	2,6
AP	4	-	15	-	65	-	391	-	174	-	2 341	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BA	84 128	1,2	451 043	1,5	105 895	1,0	1 520 756	1,9	79 656	0,6	2 403 947	1,1	10 736	2,5	57 731	2,1	1 463	0,6	28 307	0,8	82 233	7,7	2 528 696	9,6
CE	148 689	2,2	1 677 260	5,7	282 802	2,6	4 405 909	5,4	191 066	1,5	7 921 751	3,6	5 252	1,2	75 723	2,7	7 585	2,9	271 011	7,9	15 821	1,5	1 828 620	6,9
DF	6 526	-	25 243	-	21 968	0,2	173 426	0,2	31 389	0,3	500 457	0,2	315	-	2 467	-	-	-	-	-	9	-	113	-
ES	1 533	-	3 159	-	2 253	-	20 594	-	6 067	-	139 688	-	-	-	-	-	185	-	8 340	0,2	2 146	0,2	460 650	1,7
GO	391 330	5,7	1 127 906	3,8	506 809	4,6	2 888 853	3,5	673 709	4,9	8 224 522	3,8	66 978	15,6	135 713	5,0	28 851	11,3	268 757	7,9	164 644	15,5	2 686 898	10,2
MA	32 404	0,5	139 795	0,5	30 011	0,3	344 095	0,4	44 337	0,3	772 413	0,4	118	-	1 508	-	2 438	0,9	103 944	3,0	2 117	0,2	81 009	0,3
MG	347 684	5,2	1 551 286	5,2	467 247	4,2	4 297 051	5,2	513 450	3,8	8 412 519	3,9	3 617	0,8	28 430	1,1	70	-	18 303	0,5	15 889	1,5	2 285 776	8,6
MS	122 002	1,8	445 252	1,5	465 097	4,2	2 207 785	2,7	526 221	3,9	6 617 967	3,0	1 462	0,3	8 137	0,3	8 731	3,4	90 114	2,6	112 945	10,7	1 811 175	6,8
MT	66 932	1,0	235 433	0,8	239 863	2,2	1 650 365	2,0	146 799	1,0	2 500 558	1,2	104 671	24,3	447 270	16,6	145 486	56,4	1 277 016	37,3	495 967	46,4	8 024 292	30,3
PA	21 988	0,3	137 363	0,4	12 027	0,1	289 529	0,4	23 110	0,2	1 145 902	0,5	5 345	1,2	23 686	0,9	8 151	3,2	76 476	2,2	20 663	1,9	841 491	3,2
PB	53 854	0,7	700 028	2,4	74 018	0,7	1 374 135	1,7	63 193	0,4	3 835 844	1,8	155	-	3 388	0,1	55	-	1 065	-	6 547	0,6	756 806	2,9
PE	84 710	1,2	705 211	2,4	110 320	1,0	1 756 306	2,2	82 083	-	4 019 279	1,8	104	-	349	-	3 577	1,4	177 247	5,2	3 517	0,3	457 832	1,7
PI	22 510	0,3	171 853	0,6	11 765	0,1	203 760	0,2	8 563	-	425 041	0,2	4 067	0,9	59 873	2,1	2 208	0,9	76 327	2,2	3 155	0,3	201 561	0,8
PR	2 157 635	31,6	8 117 421	27,5	2 927 179	26,5	18 823 637	22,9	4 122 832	29,7	55 603 212	25,6	45 106	10,5	347 024	14,0	1 615	0,6	69 856	2,0	48 410	4,5	1 419 197	5,4
RJ	30 577	0,5	312 171	1,0	43 763	0,4	1 190 587	1,4	75 123	0,6	4 977 837	2,3	-	-	-	-	-	-	-	-	750	-	183 420	0,7
RN	30 374	0,5	444 065	1,5	39 891	0,4	868 885	1,1	36 605	0,3	2 469 184	1,1	3 021	0,7	96 022	3,5	165	-	7 007	0,2	2 356	0,2	192 002	0,7
RO	8 951	0,1	51 000	0,2	4 572	-	45 405	-	2 698	-	74 002	-	1 048	0,2	3 673	0,1	7 362	2,9	64 238	1,9	50 680	4,7	760 417	2,9
RR	689	-	2 603	-	4 180	-	38 916	-	715	-	7 935	-	-	-	-	-	1 526	0,6	16 606	0,5	12 000	1,1	232 260	0,9
RS	1 832 080	26,8	6 252 286	21,1	4 000 096	36,3	25 992 490	31,7	4 925 602	35,4	65 759 581	30,3	168 122	39,1	1 297 075	48,3	36 894	14,4	830 285	24,3	6 183	0,6	365 285	1,4
SC	406 019	6,0	1 604 501	5,5	591 285	5,4	4 034 723	4,9	857 129	6,2	14 008 022	6,4	2 785	0,6	20 005	0,7	-	-	-	-	4 237	0,4	277 362	1,0
SE	2 438	-	39 141	-	11 603	0,1	170 813	0,2	6 403	-	256 043	0,1	83	-	228	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SP	972 573	14,2	5 290 924	17,9	1 072 401	9,7	9 674 711	11,8	1 504 999	10,9	27 103 298	12,5	8 780	2,1	68 907	2,5	5	-	38	-	4 595	0,4	295 177	1,1
TOTAL	6 841 021	100,0	29 643 914	100,0	11 040 592	100,0	82 147 433	100,0	13 939 441	100,0	218 013 699	100,0	431 816	100,0	2 677 436	100,0	257 804	100,0	3 430 417	100,0	1 070 300	100,0	26 459 974	100,0

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

TABELA 5.24 - DESTINAÇÃO DOS RECURSOS E VOLUME DA PRODUÇÃO TRANSAÇIONADO, EM NÚMEROS RELATIVOS, VIA EGF - 1979-81
(em t)

ESTADO	1979		1980		1981	
	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.
Paraná	31,6	27,5	26,5	22,9	29,7	26,5
Rio Grande do Sul	26,8	21,1	36,3	31,7	35,4	30,3
São Paulo	14,2	17,9	9,7	11,8	10,9	12,5
Minas Gerais	5,2	5,2	4,2	5,2	3,8	3,9
S. Catarina	6,0	5,5	5,4	4,9	6,2	6,4
Goiás	5,7	3,8	4,6	3,5	4,9	3,8
Outros	10,5	19,0	13,3	20,0	9,1	16,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

Analisando ainda o quadro 4, nota-se que o valor e a quantidade adquirida pelo Governo Federal - AGF - perdem importância em alguns estados que se destacavam na participação dos EGF, como São Paulo, Minas Gerais e Santa Catarina. O Paraná e Rio Grande do Sul também decaem na participação de vendas ao Governo nos anos de 1980 e 1981. Todavia, mantêm-se em destaque o Estado de Goiás e aparece o Mato Grosso liderando as vendas ao Governo (tabela 5.25).

TABELA 5.25 - TRANSAÇÕES DE AGF DOS ESTADOS COM O GOVERNO FEDERAL, EM NÚMEROS RELATIVOS - 1979-81
(em t)

ESTADO	1979		1980		1981	
	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.
Paraná	10,5	14,0	0,6	2,0	4,5	5,4
Rio G.Sul	39,1	48,3	14,4	24,3	0,6	1,4
São Paulo	2,1	2,5	-	-	0,4	1,1
M. Gerais	0,8	1,1	-	0,5	1,5	8,6
S. Catarina	0,6	0,7	-	-	0,4	1,0
Goiás	15,6	5,0	11,3	7,9	15,5	10,2
M. Grosso	24,3	16,6	56,4	37,3	46,4	30,3
Outros	7,0	11,8	17,3	28,0	30,7	42,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

A participação dos produtos em valor e quantidade nos EGF e AGF para o Estado do Paraná é apresentada na tabela 5.26. No EGF, a soja aparece em todos os anos com maior volume de recursos e maior quantidade financiada pelo Governo, enquanto nas AGF, o feijão e milho se destacam, embora em 1980 não tenham havido aquisições desses produtos pelo Governo. Nos produtos englobados em "outros", destacam-se para os EGF, o algodão em pluma/caroco e semente de soja, sendo que os demais mantêm participação insignificante.

Para as AGF, os produtos englobados em "outros", destacam-se em 1979 a semente de soja, as embalagens, a semente de feijão e centeio. Para 1980 e 1981, o arroz e centeio.

Os recursos para financiamento de comercialização, via EGF, são distribuídos aos agentes econômicos, beneficiários da Política de Garantia de Preços Mínimos que são:

- a) produtores e/ou suas cooperativas, isto é, aqueles definidos como proprietários, parceiros, arrendatários e posseiros que efetivamente trabalham na terra;
- b) maquinistas, agroindústrias e exportadores que provêm, legalmente, ter pago ao agricultor um preço não inferior ao mínimo oficialmente fixado.

A participação dos agentes nas EGF, para o milho, feijão e soja, em termos de quantidade é mostrada na tabela 5.27.

Os produtores, de acordo com os dados são os que têm a menor participação nos três produtos, com exceção de 1981, quando o milho, alcança o segundo lugar.

Dessa forma, acredita-se que embora não se tenha dados sobre a estrutura fundiária e nem o número de produtores atingido pela política de preço mínimo, pode-se questionar até que

TABELA 5.26 - PARTICIPAÇÃO DO MILHO, FEIJÃO E SOJA NO VALOR E QUANTIDADE DE EGF E AGF, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO PARANÁ - 1979-81

PRODUTO	EMPRÉSTIMO DO GOVERNO FEDERAL - EGF												AQUISIÇÃO DO GOVERNO FEDERAL - AGF											
	1979				1980				1981				1979				1980				1981			
	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%	Quant. (t)	%	Valor Cr\$/Mil	%
Milho*	318 018	14,7	567 640	7,0	446 578	15,3	1 391 050	7,4	1 293 928	31,4	10 143 159	18,2	-	-	-	-	-	-	-	-	8 034	16,5	76 039	5,4
Feijão*	90 947	4,2	565 160	7,0	14 919	0,5	252 784	1,3	90 534	2,2	4 012 991	7,2	10 780	23,9	78 555	22,6	-	-	-	-	10 647	22,0	684 400	48,1
Soja*	1 209 996	56,0	3 025 373	37,3	1 807 440	61,8	9 527 501	50,6	2 023 593	49,1	22 245 115	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros	538 674	25,1	3 959 248	48,7	658 242	22,4	7 651 302	40,7	714 710	17,3	19 201 947	34,6	34 326	76,1	268 469	77,4	1 615	100,0	69 856	100,0	29 729	61,8	760 439	46,5
TOTAL	2 157 635	100,0	8 117 421	100,0	2 927 179	100,0	18 822 637	100,0	4 122 765	100,0	55 603 212	100,0	345 106	100,0	347 024	100,0	1 615	100,0	69 856	100,0	48 410	100,0	1 419 197	100,0

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

*Exclui sementes

TABELA 5.27 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO À QUANTIDADE¹ DOS PRODUTORES, COOPERATIVAS E OUTROS, NOS EGF DO MILHO, FEIJÃO E SOJA DO PARANÁ - 1979-81

ANOS	MILHO			FEIJÃO			SOJA		
	Produtores	Cooperativas	Outros	Produtores	Cooperativas	Outros	Produtores	Cooperativas	Outros
1979	14,5	47,0	38,5	27,0	73,0	-	0,3	56,7	43,0
1980	19,4	43,3	37,3	14,7	85,3	-	2,7	70,2	27,1
1981	26,7	55,6	17,7	24,8	71,5	3,7	6,4	70,2	23,4

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

OBS.: Inclui-se a soja para sua diferenciação nas técnicas de produção

¹As percentagens foram calculadas somente em relação à quantidade porque há coincidência com os cálculos em relação ao valor

ponto essa política tem lhes atingido diretamente, principalmente os pequenos. Constatou-se por exemplo, que muitos produtores não tinham conhecimento dessa política e de sua forma de atuação.

Verifica-se ainda a existência de fatores externos ao pequeno produtor mas que o atinge de forma direta. É o caso da falta de armazenagem que, mesmo em regiões onde predomina uma agricultura mais capitalizada, apresenta problema. Também surgem problemas de falta de serviços de classificação e conservação dos produtos estocados.

Deve-se observar também que em muitos casos existe a falta de interesse dos gerentes dos bancos do interior em operar com pequenos produtores, em função do pequeno excedente, cujas exigências básicas em termos de atendimento buröcrático são os mesmos para operação de maior escala.

As cooperativas se apresentam como principal beneficiária da política de preço mínimo, embora sejam freqüente suas reclamações quanto à indisponibilidade de capital de giro para seu bom desempenho.

Considere-se ainda, que as cooperativas contam com recursos do pré-EGF, como fonte de capital de giro. O pré-EGF instituído inicialmente para atender às Companhias Integradas de Desenvolvimento Agropecuário-CIDAS -, estende-se à cooperativas para aplicação aos mini e pequenos proprietários. Aplica-se como adiantamento de preços aos cooperados, num valor nunca inferior ao mínimo fixado pelo Governo e/ou à compra direta do produtor, associado ou não, também ao preço mínimo (tabela 5.28).

TABELA 5.28 - PRÉ-EGF ÀS COOPERATIVAS DO PARANÁ - 1979-81
(em Cr\$ 1 000)

SAFRAS	FEIJÃO	MILHO	ARROZ	ALGODÃO
79/80	117 700	271 700	-	-
80/81	620 500	416 100	-	-
81/82	1 156 700	1 102 700	32 000	130 000

FONTE: Comissão de Financiamento da Produção - CFP

OBS.: Os dados referem-se a todos os recursos movimentados no Pré-EGF

Finalmente, dentro dos agentes beneficiários, aparece os classificados como "outros", cuja terminologia pode variar de produto para produto.

No caso do milho, por exemplo, enquadra-se também os criadores de suínos que têm sua inclusão justificada pela própria comparação que é feita com a agroindústria, a qual se beneficia do EGF na aquisição de matérias-primas para elaboração do produto final. Argumenta-se que o produtor de suínos também utiliza o milho como matéria-prima para produção de um bem final (no caso, o porco) e, portanto, não há como diferenciá-lo da agroindústria e excluí-lo como agente beneficiário.

A participação desses agentes se destaca no milho e na soja, já que o feijão não recebe tratamento industrial e é produto de mercado interno.

Mesmo não se obtendo informações desagregadas para os componentes desse grupo, acredita-se que a participação da agroindústria tenha sido significativa por lidarem com produtos industrializáveis como soja e o milho. O primeiro por ter vários subprodutos são exportáveis, além da própria soja em grão. O segundo por se constituir na principal matéria-prima para

agroindústria de ração, que se destina em sua maior parte para a alimentação de aves e suínos. Observa-se ainda o crescimento da produção de aves abatidas pelos frigoríficos que mantêm esquema de produção contratual.

Para o feijão, o seu registro em "outros", refere-se, segundo informações de técnico da CFP, ao financiamento de sementes, embora haja um item específico para registrar esse tipo de transação.

Importa ainda fazer alguns comentários sobre a atual situação da participação da CFP na comercialização do milho e feijão, principalmente desse último, já que o milho começa a ser vendido somente em fevereiro de 1983.

Apesar disso, segundo informações obtidas junto a um técnico da CFP, esta já adquiriu 60 mil t de milho e em 1982, 1 500 mil t desse produto, enquanto que para o feijão, a CFP, adquiriu em 1982, 360 000 t. O estoque atual, a nível de Brasil, é de 450 000 t, para o Paraná, 250 000 t.

A CFP deixou de comercializar, no início deste ano - 1983 - através das bolsas de mercadorias o feijão tipo 3, sô fazendo com o de cores e rajado, com preço de Cr\$ 4 100,00 a saca.

Essa iniciativa de não vender mais na bolsa, deve-se ao fato de tentar eliminar as especulações em torno do produto, facilitados pela sistemática de vendas abaixo do preço mínimo. O feijão, como se sabe, é vendido a preço subsidiado. Dessa forma, os cerealistas adquiriam o produto na bolsa e tornavam a vender à CFP, pelo preço mínimo. Essa sistemática vinha favorecendo sobremaneira esses especuladores, trazendo grandes prejuízos ao Governo.

6 PRODUTORES DE FEIJÃO E MILHO - EVIDÊNCIAS DA PESQUISA DE CAMPO

6.1 MECANIZAÇÃO

A mecanização é um dos aspectos mais importantes do grande surto de expansão capitalista da agricultura paranaense no atual ciclo da economia brasileira. Costuma-se, com razão, associar a mecanização e a intensidade da expansão capitalista à soja e à política econômica voltada para a exportação. Todavia, tem-se prestado menos atenção ao fato de que, embora liderado pela soja e nela concentrado, o progresso técnico verificado não se limitou a essa cultura. Nesse sentido, a pesquisa de campo ofereceu algumas indicações, que serão mostradas.

O questionário continha uma pergunta acerca do uso de equipamentos mecânicos, tendo sido incluídos o trator, a colheitadeira, a trilhadeira e os arados de tração animal e mecânica. O trator constitui, sem dúvida, o carro-chefe do processo de mecanização da agricultura, motivo pelo qual essas informações receberam maior atenção. Inicialmente, porém, serão apresentados os dados sobre a frequência de uso de cada um desses equipamentos.

Verifica-se na tabela 6.1 um amplo uso de equipamentos mecânicos, relativamente primitivos - arado de tração animal e trilhadeira -, mas com uma significativa penetração das técnicas mais modernas, representadas nesse caso pelo trator e pela colheitadeira. A trilhadeira, por exemplo, somente pôde ser denominada de primitiva em confronto com as mais recente ino-

vações mecânicas, simbolizadas pelo trator e pela colheitadeira, que passaram a ser introduzidas a partir de 1970. Quanto ao desenvolvimento tecnológico da agricultura brasileira, e mais particularmente da região Sul, a trilhadeira constitui uma inovação razoavelmente moderna, sendo introduzida principalmente após a II Guerra Mundial, aparecendo no Paraná com maior força na década de 60.

TABELA 6.1 - FREQUÊNCIA DE USO DE EQUIPAMENTOS MECÂNICOS - 1982

NÍVEL DE USO	TRATOR	COLHEI- TADEIRA	TRILHA- DEIRA	ARADO	
				Animal	Mecânico ¹
Utilizam	20	9	32	30	12
Proprietários	9	2	20	28	7
Aluguel	11	7	12	2	5
Não Utilizam	13	24	1	3	(21)

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo, out. 1982

¹À informação referente ao uso de arados não é precisa. No caso dos arados mecânicos, alguns produtores que informaram alugar o trator não informaram alugar arado, pelo motivo óbvio de que o trator é alugado para arar e vem, portanto, acompanhado do implemento.

Considerando o absoluto predomínio das culturas do milho e do feijão e a estreita associação que geralmente se admite entre mecanização e soja, pode-se concluir que a difusão de equipamentos mecânicos entre os produtores entrevistados revela-se mais ampla do que se supõe. Esses dados também mostram a grande importância do aluguel de máquinas* como forma de difusão do uso no caso de inadequação aguda entre a capaci-

*Deve-se observar que as máquinas não são realmente alugadas, pois o seu proprietário é que vai executar os serviços requeridos pelos produtores que a alugam. Portanto, trata-se, na verdade, de uma prestação de serviços de preparação da terra, de plantio, colheita, trilha, etc.

dade produtiva dos equipamentos vendidos e a estrutura fundiária vigente. Isso ocorreu visivelmente no Paraná, Estado caracterizado por uma absoluta maioria de produtores agrícolas pequenos e médios, justamente nas regiões em que, graças à topografia e à fertilidade dos solos, a soja mais se desenvolveu. Os tratores e colheitadeiras colocados à venda pelas firmas multinacionais que mantêm o oligopólio mundial da sua produção, apresentavam - e apresentam ainda - potências muito superiores à requerida, em média, pelo produtor agrícola paranaense. Apesar disso, a aquisição dessas máquinas foi possível, entre outras razões, porque a evolução relativa dos preços pagos e recebidos favoreceu fortemente os produtores agrícolas. No início do ciclo da soja, os preços reais desse produto elevaram-se muito, enquanto os das máquinas decresceram, ao mesmo tempo que o volume e as facilidades do crédito rural, aumentavam. Isso permitiu que a camada mais dinâmica da burguesia rural paranaense, e mesmo uma parcela significativa dos menores produtores, tivessem acesso ao equipamento mecânico disponível no mercado, mesmo que superdimensionado em relação às suas necessidades.¹⁹

Os dados apresentados na tabela mostram que o processo de difusão da mecanização não se limitou à soja, mas se expandiu também para produtores que não a cultivam e para regiões onde essa cultura não é predominante. Assim, deve-se admitir

¹⁹Para maiores esclarecimentos sobre este tema, especialmente sobre o papel do aluguel de máquinas no processo de acumulação capitalista na agricultura paranaense, consultar: GERMER, C.M. et alii. Progresso técnico na agricultura paranaense: o caso da soja em duas regiões típicas - norte cafeeiro e extremo-oeste. Curitiba, 1982. mimeografado.

que a expansão da soja foi o catalizador de um novo e intenso ciclo de progresso técnico que atingiu toda a agricultura, embora de modo muito desigual.

É evidente que há diferenças significativas entre os produtores que possuem máquinas, os que as alugam e aqueles que sequer as usam. Os dados de área média por produtor, entre essas categorias, podem ser verificados na tabela 6.2.

TABELA 6.2 - DIFERENÇAS ENTRE OS TIPOS DE USUÁRIOS DE TRATOR E COLHEITADEIRA - 1982

TIPO DE USUÁRIO DE TRATOR	TRATOR			COLHEITADEIRA		
	Nº	Área Total	Área Média	Nº	Área Total	Área Média
Proprietários	9	399,9	44,4	2	135,5	67,8
Locatários	11	187,3	17,0	6	170,6	28,4
Não Usam	13	396,8	30,5	25	677,9	27,1
TOTAL	33	984,0	29,8	33	984,0	29,8

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Constata-se que os proprietários de tratores apresentam a maior área média em relação aos produtores que alugam seus serviços. O fato de que os produtores que não alugam tratores apresentem uma área média intermediária não deve causar estranheza, pois são produtores que, devido à dimensão média de suas terras, estão mais aptos a possuir animais de tração na quantidade necessária para o cultivo de suas áreas. Já os menores produtores, em função da deficiência de área e das dificuldades financeiras, muitas vezes não possuem sequer animais de tração, sendo, portanto, obrigados a cultivar suas terras com enxada, e quando isso não é possível, recorrer a terceiros ou abandonar a atividade. O aluguel de arados de tração animal

não é freqüente e nem pode sê-lo, face ao baixo rendimento físico desse tipo de equipamento, o que implica que dificilmente pode servir a mais de um produtor na mesma época de plantio. Essas são observações não deduzidas de declarações diretas dos produtores, entretanto, coerentes com os processos observados ou outros países e que correspondem a certas particularidades dos dados censitários. Os dados do Censo Agropecuário do Paraná de 1975 demonstram que a maioria dos pequenos produtores não possuíam animais de tração. Por outro lado, alguns informantes revelaram durante a pesquisa de campo terem conhecimento de casos de pequenos produtores que em decorrência de dificuldades financeiras, são obrigados a vender até mesmo seus animais de tração. Assim sendo, pode-se compreender a aparente contradição entre o fato de que a maioria dos produtores possua arados de tração animal mas que não mais possua os animais necessários, sendo por isso obrigados a alugarem tratores, quando isso for permitido pelas condições topográficas do terreno.

Existe também uma relação entre o uso de equipamentos mecânicos e a associação às cooperativas (tabela 6.3).

TABELA 6.3 - RELAÇÃO ENTRE USO DE TRATORES E ASSOCIAÇÃO ÀS COOPERATIVAS - 1982

PRODUTORES	COOPERADOS	NÃO-COOPERADOS	TOTAL
Proprietários	5	4	9
Locatários	7	4	11
Não Usam	1	12	13
TOTAL	13	20	33

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982.

Entre os 20 produtores que informaram utilizar trator,

12 são cooperados e 8 não são cooperados. Entretanto, o dado mais importante é o de que entre os cooperados apenas 01 produtor não usa trator, enquanto entre os 20 não-cooperados 12 não utilizam esses equipamentos. Portanto, enquanto a maioria dos cooperados utiliza trator, o contrário se verifica entre os não-cooperados, dos quais nada menos de 60% não utilizam trator. Ou seja, dos 13 entrevistados que não utilizam trator, 12 são não-cooperados.

A distribuição dos produtores (proprietários, locatários ou não utilizem tratores), segundo estratos de área total dos seus estabelecimentos é apresentada na tabela 6.4.

TABELA 6.4 - NÚMERO DE PRODUTORES, SEGUNDO A CONDIÇÃO DE POSSE DO TRATOR E CLASSES DE ÁREA TOTAL DO ESTABELECIMENTO - 1982

CLASSE DE ÁREA TOTAL (ha)	PROPRIETÁRIOS	LOCATÁRIOS	NÃO USAM	TOTAL
< 10	-	2	3	5
10 - 20	1	7	1	9
20 - 50	5	2	7	14
50 - 100	2	-	2	4
> 100	1	-	-	1
TOTAL	9	11	13	33

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Observa-se que a maioria dos proprietários de trator encontra-se entre os médios e grandes produtores, ou seja, nas classes de área superiores a 20 ha, concentrando-se na de 20 a 50 ha. Efetivamente, 8 dos 9 proprietários de tratores são médios e grandes produtores. No caso de aluguel, verifica-se que a absoluta maioria dos produtores classificados nesta categoria são pequenos, isto é, possuem áreas não superiores a 20

ha, o que ocorre com 09 dos 10 produtores que praticam o aluguel desse equipamento. Verifica-se também que grande parte dos produtores que utilizam tratores situa-se nas classes de médios e grandes produtores, predominando entre os médios.

Analisando-se os dados apresentados na tabela 6.4, esses resultados tornam-se mais evidentes. Tomando a categoria dos pequenos produtores, até 20 ha de área total, verifica-se que do total de 14, apenas 1 é proprietário de trator, enquanto 09 os alugam e apenas 4 não os utilizam. Entre os médios produtores, 20 a 50 ha - num total também de 14 - 5 são proprietários de tratores, 2 os alugam e 7 informaram não utilizá-lo. Entre os 5 produtores classificados como grandes, mais de 50 ha, 03 são proprietários e 2 informaram não utilizar tratores.

Essa análise mostra que entre os pequenos produtores entrevistados é rara a propriedade de tratores, predominando o aluguel, mas sendo também freqüente a sua não-utilização. Entre os médios, predominam a propriedade e a não-utilização, sendo esta mais freqüente, havendo menor número de locatários. Para os grandes produtores, acima de 50 ha, observa-se predomínio da propriedade desse equipamento.

6.2 RELAÇÕES COMERCIAIS DOS PRODUTORES

Apesar da pesquisa estar orientada basicamente para pequenos agricultores, os entrevistados não podem ser todos enquadrados nessa categoria. Alguns podem mesmo ser considerados, pela área total que possuem, grandes produtores. Deve-se levar em conta que as indicações dos informantes são feitas segundo o que cada um deles considera como sendo um pequeno produtor.

A tabela 6.5 apresenta a distribuição dos produtores entrevistados segundo classes de área total dos seus estabelecimentos.

TABELA 6.5 - ESTRUTURA FUNDIÁRIA DOS AGRICULTORES ENTREVISTADOS, SEGUNDO CLASSES DE ÁREA TOTAL DOS SEUS ESTABELECIMENTOS - 1982

CLASSES DE ÁREA TOTAL	VALORES		PERCENTUAL	
	Nº	Área	Nº	Área
< 10	5	40,0	15,2	4,1
10 - 20	9	129,7	27,3	13,2
20 - 50	14	470,0	42,4	47,8
50 - 100	4	220,9	12,1	22,4
> 100	1	123,4	3,0	12,5
TOTAL	33	984,0	100,0	100,0

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Considerando que, em termos numéricos, predominam no Sudoeste com larga margem os produtores de menos de 20 ha, verifica-se que o grupo dos entrevistados não espelha de modo fiel a estrutura fundiária daquela região. No grupo, pelo contrário, há o predomínio dos produtores de mais de 20 ha, sendo que a classe de 20 a 50 ha compreende quase a metade dos produtores e da área total. Entretanto, os pequenos e os médios agricultores compreendem 84,9% dos entrevistados.

Esses produtores apresentam em sua maioria um padrão produtivo bastante uniforme, dedicando-se à produção de feijão e milho e à criação de suínos. Poucos são os que produzem soja, e grande parte dos que o fazem localizam-se em Marmeleiro, município cuja topografia permite mecanização do cultivo e por isso já apresenta maior frequência de produtores de soja (tabela 6.6).

TABELA 6.6 - PRODUÇÃO, SEGUNDO OS AGRICULTORES ENTREVISTADOS -
1982

PRODUTO	NÚMERO DE PRODUTORES	PRODUÇÃO (Sacas de 60 kg)
Feijão	30	2 079
Milho	32	13 085
Soja	9	1 106
Suínos (matrizes)	29	164*

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

*Número de Matrizes

Verifica-se por esses dados que a associação de feijão, milho e suínos constitui um padrão generalizado entre os produtores entrevistados. Desse ponto de vista, segundo foi possível observar e ouvir de outros informantes, o grupo entrevistado reflete com precisão o padrão de produção agrícola predominante na região. A pequena frequência da soja explica-se pela inadequação topográfica da região à mecanização. Quando essa restrição não existe ou se ameniza, a soja imediatamente se introduz no padrão de produção, como ocorre com os agricultores entrevistados em Marmeleiro.

Em termos comercial, os três produtos considerados - feijão, milho e suínos - apresentam diferenças importantes. O feijão e os suínos são produtos de consumo final, isto é, que não constituem matéria-prima para nenhum outro processo produtivo ao passo que o milho destina-se principalmente à alimentação animal. Por esse motivo o milho, ao contrário dos outros dois produtos, fica em maior proporção retido no próprio estabelecimento (tabela 6.7).

TABELA 6.7 - NÚMERO DE INFORMANTES E VOLUME PRODUZIDO E COMERCIALIZADO DE FEIJÃO E MILHO - 81/82

PRODUTO	Nº INFORMANTES	VOLUME PRODUZIDO (1)	VOLUME COMERCIALIZADO (2)	2/1 %
Feijão	28	1 899	1 776	93,5
Milho	32	11 455	4 202	36,7

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo.. Out. 1982

O número de informantes registrado nessa tabela é menor do que o da tabela 6.6, devido ao fato de dois produtores nada terem informado sobre o volume de suas vendas. No caso do milho, foi bem maior a quantidade de informantes que não forneceram informações sobre suas vendas, não sendo, porém, excluídos da tabulação por dois motivos: em primeiro lugar, o questionário não contemplou a venda direta a suinocultores, uma vez que a abrangia apenas as vendas a bodegueiros, atacadista e cooperativas e essa deficiência atinge a todos os produtores; e em segundo, houve muitos casos de produtores que informaram utilizar todo o milho de produção própria na alimentação de suínos.

Consideradas essas restrições, observa-se claramente a diferença comercial dos dois produtos, o que tem importantes conseqüências. O feijão uma vez produzido deve ser comercializado, exceto a pequena parcela que eventualmente seja reservada para sementes e consumo familiar. Além de não encontrar outro tipo de uso, o feijão não é facilmente armazenável na propriedade. O milho, pelo contrário, constitui importante item na alimentação familiar, podendo ser comercializado diretamente ou utilizado pelo próprio produtor no arraçamento de cria-

ções comerciais, dentre as quais se destacam os suínos. O armazenamento do milho na propriedade é menos problemática, sendo habitual que, após quebrado, ele permaneça na própria lavoura durante algum tempo. Desse modo, verifica-se que o feijão é um produto muito mais sensível à especulação comercial, pois uma vez produzido deve ser comercializado, o que não ocorre com o milho. Sabe-se que as decisões do produtor sobre o destino imediato a ser dado ao milho dependem dos seus preços relativos em relação ao do suíno e das perspectivas de evolução de ambos, de modo que a proporção de milho a ser vendida ou a ser utilizada na alimentação animal depende desses fatores.

A fim de se avaliar a importância relativa de cada um dos tipos de compradores, apresenta-se a distribuição da produção total dos entrevistados entre os possíveis compradores contemplados no questionário (tabela 6.8).

TABELA 6.8 - DESTINO DA PRODUÇÃO VENDIDA DE FEIJÃO E MILHO, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS DA SAFRA 81/82

AGENTES	FEIJÃO		MILHO		SOJA		TOTAL
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	
Bodegueiro	134	7,1	1 165	27,7	-	-	1 299
Atacadista	591	31,5	630	15,0	-	-	1 221
Cooperativa	1 153	61,4	2 407	57,3	1 580	100	5 140
TOTAL	1 878	100,0	4 202	100,0	1 580	100	7 660

FONTE: IPARDES - Pesquisa de Campo. Out. 1982

OBS.: Em sacas de 60 kg

Nessa tabela foram considerados os 29 produtores que informaram ter vendido o feijão, mesmo não tendo informado a sua quantidade produzida.

Os aspectos mais importantes dessa tabela dizem respeito à participação de cada tipo de comprador no total de vendas

em cada produto. A cooperativa apresenta-se como o comprador mais expressivo dos três produtos: 61,4% do feijão, 57,3% do milho e para a soja, a cooperativa foi o comprador exclusivo.

A elevada proporção da compra de feijão pelas cooperativas, entre os produtores entrevistados, corresponde à situação vigente nessa safra, em que vigorou o preço mínimo devido à queda de preços decorrente do excesso de oferta sobre a demanda. Isso resultou de uma safra excepcionalmente elevada e da queda do poder aquisitivo da população causada pela orientação recessiva da política econômica governamental. Entretanto, considerando a vigência do preço mínimo e a sistemática de arrecadação do ICM do feijão, é muito elevada a proporção de compras pelos comerciantes. Os comerciantes, de modo geral, não tiveram outra alternativa senão entregar o produto à cooperativa ou à CIBRAZEM ao preço mínimo. Ao fazê-lo, teriam de recolher o ICM na base de 16%. Ora, isso significa que o comerciante deveria adquirir o produto por um preço abaixo do mínimo de modo que cobrisse o pagamento desse imposto e mais os seus custos de comercialização - limpeza, secagem e transporte, etc. A safra 81/82 foi vendida, em sua maioria, ao preço mínimo de Cr\$ 3 880,00, que vigorou até 31.3.82 com o ICM à base de 16%, perfazendo Cr\$ 620,00. Portanto, o produto deveria ser vendido ao comerciante por no mínimo Cr\$ 620,00 menos do que o fariam à cooperativa ou à CIBRAZEM. A pesquisa permitiu constatar que os comerciantes adotaram a prática de encarregar-se apenas do frete do produto até a cooperativa ou à CIBRAZEM, entregando-o em nome do cliente e aparecendo, assim, como simples transportador. Em alguns casos, porém, fazer frete é uma atividade fictícia, sendo o produto muitas vezes comprado do

produtor e revendido à cooperativa. Na qualidade de fretista, o comerciante eximia-se do pagamento do ICM, não sendo possível, porém, avaliar a extensão dessa prática, por ser uma operação sobre a qual o comerciante procura manter o maior sigilo.

Os dados sobre o milho apresentam uma distribuição no mínimo curiosa. Em primeiro lugar, a proporção da produção entregue aos bodegueiros parece exageradamente grande e, em segundo, não parece razoável que os atacadistas absorvam uma parcela da produção menor do que a dos bodegueiros. Deve-se considerar que o milho é isento do ICM em operações no interior do Estado, uma vez que as fábricas de rações e os suinocultores inscritos na Secretaria da Agricultura são isentos, facilitando as transações dos comerciantes muito mais que para o feijão (tabela 6.9).

TABELA 6.9 - VOLUME MÉDIO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA VENDIDO, POR PRODUTOR A CADA AGENTE COMERCIAL - 1982

PRODUTO	PRODUÇÃO ENTREGUE (sc)		
	Bodegueiro	Atacadista	Cooperativa
Feijão	22,3	49,3	82,4
Milho	291,3	157,5	343,9
Soja	-	-	263,3

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

O fato da comercialização da soja fazer-se inteiramente por intermédio de cooperativas é um resultado significativo e confirma as informações de nível macroeconômico disponíveis. Entretanto, os dados podem estar incompletos, pelo fato de que os três produtores que informaram os menores volumes de produção, menos de 30 sacas, não declararam o seu destino. De qualquer modo, em termos relativos, a influência desses produtores

é muito pequena, verificando-se, assim, a associação dessa cultura com o sistema cooperativista.

Para o feijão e o milho, percebe-se uma associação entre o agente comercial e o volume entregue, de modo que os menores volumes médios são entregues ao bodegueiro e os maiores, à cooperativa. No caso do feijão, essa relação é nítida e as diferenças entre as médias são muito grandes, o mesmo não ocorre, porém, com o milho, em que a diferença entre as médias entregues ao bodegueiro e à cooperativa é muito pequena, além de uma descontinuidade na entrega aos atacadistas, cuja média é a menor de todas.

As relações entre os produtores entrevistados e a cooperativa refletem uma certa associação entre o cooperativismo e a produção de soja, o que pode ser analisado com maior detalhe por intermédio dos dados obtidos na pesquisa de campo (tabela 6.10).

TABELA 6.10 - PRODUTORES ENTREVISTADOS, SEGUNDO SUA ASSOCIAÇÃO ÀS COOPERATIVAS - 1982

PRODUTORES ENTREVISTADOS	NÚMERO	ÁREA TOTAL	ÁREA MÉDIA
Associados	13	389,9	30,0
Não-associados	20	594,1	29,7
TOTAL	33	984,0	29,8

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

O grupo de produtores entrevistados não apresenta diferenças, em termos de área total, entre associados e não-associados a cooperativas. Na tabela 6.11 são apresentados os dados de produção e comercialização para os subgrupos de associados e não-associados.

TABELA 6.11 - VOLUME PRODUZIDO DE FEIJÃO, MILHO E SOJA, E COMERCIALIZADO POR PRODUTORES COOPERADOS E NÃO-COOPERADOS - 1982

PRODUTO	COOPERADOS					NÃO-COOPERADOS				
	Produção			Venda		Produção			Venda	
	Inf.	Prod. (sc)	Bod.	Atac.	Coop.	Inf.	Prod. (sc)	Bod.	Atac.	Coop.
Feijão	11	900	-	12	1 031	18	999	130	529	74
Milho	12	5 990	-	-	2 407	17	5 465	1 165	530	-
Soja	5	1 010	-	-	1 540	1	40	-	-	40

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo, Out. 1982

Essa tabela demonstra que praticamente o total da soja dos entrevistados foi produzida por produtores associados a cooperativas e vendida a elas. O volume de vendas supera o total produzido, conforme se pode verificar. Isso se deve ao fato de que o interesse principal da pesquisa estava dirigido à produção e comercialização de milho e feijão, de modo que esses dados sobre soja, por não serem obrigatórios, não foram precisos, tendo ocorrido casos de produtores que informaram venda de soja sem haverem sido consultados sobre a produção. Para o feijão, a venda de cooperados supera a produção, em função de que um dos produtores informou ter produzido 300 sacas e vendido à cooperativa, 500.

A despeito das inconsistências, a tabela demonstra padrões definidos de comercialização entre produtores associados de comercialização entre produtores associados e não-associados. Os produtores associados venderam a totalidade da produção dos três produtos às cooperativas, com uma insignificante exceção do feijão, enquanto nenhum deles fez qualquer entrega

a bodegueiros. Os produtores não-associados, por sua parte, apresentam características bem distintas. Em primeiro lugar, a produção de soja entre eles foi insignificante, reduzida a uma pequena quantidade produzida por um só entrevistado e, neste caso, entregue à cooperativa. O feijão e o milho produzidos por não-associados foram vendidos, em sua quase totalidade, a comerciantes, bodegueiros e atacadistas, com a exceção de 74 sacas de feijão entregues à cooperativa. Do total de 13 cooperados apenas cinco produtores informaram produzir soja, mostrando que a associação entre essa cultura e a cooperativa não é tão grande. A fim de analisar esse aspecto da questão, apresenta-se na tabela 6.12 o número de produtores por município, segundo a sua associação a cooperativas.

TABELA 6.12 - DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTORES ENTREVISTADOS POR MUNICÍPIO, SEGUNDO SUA ASSOCIAÇÃO ÀS COOPERATIVAS - 1982

MUNICÍPIO	ASSOCIADOS	NÃO-ASSOCIADOS
Marmeleiro	7	1
Francisco Beltrão	-	7
Ampère	5	8
Salgado Filho	1	2
Santo Antonio do Sudoeste	-	2
TOTAL	13	20

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Verifica-se, em primeiro lugar, que a maioria dos produtores associados concentrou-se em Marmeleiro e Ampère, enquanto os não-associados são de Francisco Beltrão e Ampère. Dos 7 associados entrevistados em Marmeleiro, apenas um infor-

mou não produzir nem vender soja. Outro produtor forneceu dados de venda de soja mas deixou de informar sobre a quantidade produzida e o único produtor não-associado de Marmeleiro não produz soja.

Dos restantes 6 cooperados entrevistados, nenhum deles era produtor de soja, dedicando-se à produção de feijão e milho e à criação de suínos, exceto um que não é criador. Entretanto, apenas um deles deixou de entregar a totalidade da sua produção de feijão e milho à cooperativa.

Destaca-se ainda que nenhum cooperado foi entrevistado em Francisco Beltrão, município que é sede de uma grande cooperativa e que possui um grande contingente de produtores associados. Isso ocorreu porque a pesquisa de campo nesse município concentrou-se no interior da área de influência de um grande atacadista, nela privilegiando os pequenos produtores. De qualquer modo, notou-se neste local uma pequena atuação das cooperativas, demonstrando uma certa associação entre pequenos produtores e comerciantes, e entre grandes produtores e cooperativas.

7 COMERCIALIZAÇÃO SEGUNDO A PERSPECTIVA DO PRODUTOR

A organização do comércio atacadista no Sudoeste coloca ao produtor a possibilidade de negociar com o bodegueiro, o atacadista, a cooperativa, a CFP e, em parte, a indústria. A avaliação das opções de venda do produtor deve considerar basicamente o retorno que obtém, ou seja, a maior apropriação que possa ter sobre o resultado do seu processo de trabalho particular. Partindo do fato de que qualquer um desses agentes representa o ponto de integração do agricultor com o mercado nacional, tem-se como parâmetro a noção de que a agricultura constitui-se um setor subordinado dentro da economia. Isso significa que qualquer relação que o produtor estabeleça no mercado de seus produtos estará sempre ocupando uma posição subordinada, submetendo-se a condições de venda e de compra sobre as quais não mantêm o mínimo controle. Em qualquer direção que ele se movimente nas opções de mercado estará se deparando com uma força econômica sempre contrária a ele, embora às vezes camuflada, absorvendo uma parte de seu excedente, o que é tanto mais válido quanto menor for o produtor.

Os produtores que mantêm uma vinculação comercial mais sistemática com o bodegueiro submetem-se a formas de exploração características de um estágio anterior de desenvolvimento da agricultura regional. Atualmente a persistência desse agente corresponde a remanescência do segmento mais pobre dos agricultores. O envolvimento pessoal que marca sua relação com o bo-

degueiro faz com que as necessidades de consumo da família sejam atendidas somente por esse comerciante. São suas formas de produção e de inserção no mercado que coloca um segmento de produtores nas mãos dos bodegueiros, cuja vinculação só se rompe sob duas condições: a primeira quando o produtor evolui, transformando sua pauta de consumo e sua base produtiva, o que faz com que o bodegueiro se revele como um agente inviável para a comercialização de sua safra e para compra dos bens de consumo e meios de produção; a segunda quando outro agente, como as cooperativas ou comerciantes maiores (atacadistas), aproxima-se do pequeno produtor, atendendo-o nas mesmas condições do bodegueiro. Ou seja, emprestando dinheiro, vendendo bens de consumo a prazo, recolhendo pequenos lotes produzidos, etc.

Como já se demonstrou neste estudo, as duas tendências apontadas ocorrem de forma simultânea, cuja maior consequência é a perda de espaço do bodegueiro. Em se tratando da primeira condição, o processo de modernização faz com que o produtor passe a se envolver com novos agentes, submetendo-se a novas forças de mercado, das quais a mais importante é o banco, ao mesmo tempo que se depara com um capital comercial fortemente estruturado, do qual a cooperativa é a expressão maior.

No que se refere à segunda tendência, há uma estratégia dos agentes comerciais maiores em aproximar-se do pequeno produtor, obedecendo as formas deste relacionar-se com o mercado. Isso se verifica com os atacadistas ao manterem uma seção de vendas no varejo e ainda sustentarem vínculos pessoais com os pequenos produtores. Por sua vez, a cooperativa aproxima-se também desses produtores através de entrepostos, minipostos, e até vendendo bens de consumo a prazo, emprestando dinheiro, etc.

Essas duas tendências tem como resultado a aproximação maior do produtor ao mercado, sem alterar sua posição subordinada. Nessas circunstâncias, o bodegueiro apresenta-se submetido à estrutura capitalista do mercado de cereais, da qual não faz parte, uma vez que tende a desaparecer com o desenvolvimento capitalista da agricultura. De outro lado, sua superioridade nem sempre explícita em relação ao agricultor lhe garante uma exploração econômica, da qual o pequeno produtor não tem controle, ou mesmo ignora.

Essa realidade transforma-se também a partir do momento em que mesmo se mantendo como pequeno produtor procura melhores alternativas de mercado (comparadas ao bodegueiro), onde possa vender seu produto por um preço melhor. Esse processo implica elevação de seu grau de mercantilização, à medida que se integra na divisão social do trabalho como agricultor de alimentos e, ainda que parcialmente, como utilizador de produtos industriais em seu cultivo. Portanto, manter-se ligado ao bodegueiro significa permanecer à margem da agricultura capitalista.

A passagem para um estágio mais mercantilizado pelo colono implica que passe a comercializar com os atacadistas ou com a cooperativa. Remotamente, e apenas para o milho, pode-se cogitar a indústria como compradora direta dos produtores. Associar-se à cooperativa ou continuar vendendo ao intermediário é uma questão polêmica no meio rural, à proporção que os produtores não dispõem de elementos objetivos de avaliação para optar por uma ou outra alternativa. Isto é, não dispõem de um controle sobre os mecanismos do mercado comprador. É muito comum esse debate entre os próprios agricultores no envolvimento com um ou outro agente. O atacadista particular, segundo pro-

dutores, apresenta vantagens de não aplicar descontos sobre os produtos vendidos como ocorre com a cooperativa. No entanto, o preço pago pelos intermediários é inferior ao que é ofertado pelas cooperativas.

Uma primeira tentativa de comparação dos preços recebidos pelos produtores refere-se ao valor médio da quantidade recebida pelos diferentes agentes comerciais. A partir da pesquisa feita indiretamente na região com atacadistas, cooperativas e indústrias obteve-se valores médios (tabela 7.1).

TABELA 7.1 - VALOR MÉDIO POR SACAS* DE FEIJÃO E MILHO RECEBIDA PELAS COOPERATIVAS, ATACADISTAS E INDÚSTRIA DO SU-DOESTE PARANAENSE - 1970-1976-81

PRODUTOS AGENTES	1970	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Feijão							
Cooperativa	100,5	197,5	272,7	348,2	431,5	2 611,5	3 993,9
Atacadista	109,7	206,9	249,1	315,6	480,7	2 257,6	3 397,8
Milho							
Cooperativa	36,2	51,1	71,0	184,6	197,5	353,4	618,1
Atacadista	36,6	47,1	64,2	128,8	175,2	325,2	577,5
Indústria	-	-	62,4	-	164,7	306,7	644,1

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

*Dados obtidos a partir da divisão do valor total pelo volume adquirido

Apesar de ocorrer uma diferença favorável ao grupo dos atacadistas em 3 anos, nos demais as diferenças em favor das cooperativas são significativas, principalmente em 1980 e 1981. No que diz respeito ao milho, a cooperativa só perde para a indústria em 1981. Esses valores médios não são, todavia, suficientes para se fazer uma avaliação positiva para a cooperativa em detrimento dos demais.

Numa tentativa de comparar preços informados durante a pesquisa de campo direta na região, foram obtidos dois dados diferentes, um relativo à informação dada pelo produtor e o outro fornecido pelos próprios comerciantes. Nesse caso, não foi possível obter informação da cooperativa quanto ao preço pago durante a safra (tabela 7.2).

TABELA 7.2 - PREÇO PAGO E PREÇO RECEBIDO PELO BODEGUEIRO E PELO ATACADISTA NA VENDA DE FEIJÃO E MILHO DO SUDOESTE PARANAENSE - 1981-82

(Em Cr\$)

ANO AGENTES	PREÇO RECEBIDO ¹		PREÇO PAGO ²	
	Feijão	Milho	Feijão	Milho
1981				
Bodegueiro	2 828,50	550,00	x	x
Atacadista	2 990,00	667,00	x	x
1982				
Bodegueiro	3 160,00	872,50	3 600,00	910,00
Atacadista	3 419,30	882,50	3 960,00	944,00
Cooperativa	3 600,00	x	x	x

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

OBS.: x = Dados omitidos pelo entrevistado

¹Os preços recebidos referem-se à informação do produtor

²Os preços pagos correspondem à informação do agente comercial

Tomando somente os preços informados pelos produtores, tem-se uma superioridade da cooperativa sobre os demais agentes e do atacadista em relação ao bodegueiro. Observa-se a flagrante inferioridade do bodegueiro, o que vem confirmar sua total inviabilidade na comercialização de cereais em relação ao atacadista e à cooperativa. Outra constatação interessante refere-se à diferença entre a informação dada pelo produtor e dos comerciantes, sendo que o primeiro apresenta sempre um pre-

ço inferior ao informado pelos comerciantes.

Vender para o atacadista particular resulta numa simples operação em que o colono recebe um preço pago no ato de transação, após uma avaliação do tipo do produto, umidade, impureza, etc. Para os agricultores que vendem com maior frequência são descontadas as dívidas relativas a compras da entressafra e empréstimos realizados anteriormente.

Os produtos vendidos aos atacadistas são avaliados por critérios estipulados por eles, sendo insignificantes a opinião ou o parecer do colono. Este é um aspecto importante, se se levar em conta que a cada comerciante corresponde um desconto diferente, já que não existe uma medida precisa de se identificar o grau de umidade, impureza e qualificação do tipo do produto. O ato da venda consiste, portanto, numa determinação por parte do comerciante das condições de compra do produto. Nessa passividade, resta ao produtor a alternativa de procurar outro comprador, em que possa obter um preço melhor pelo seu produto. Durante a pesquisa de campo, deparou-se com vários casos em que os produtores obtinham sobre um mesmo produto, avaliações diferentes entre um comerciante e outro, ou mesmo comparados com a cooperativa. De sua parte, o agricultor admite que deva sofrer os devidos descontos. Isso, todavia, não se dá de forma objetiva, uma vez que fica sem referência exata da qualidade de seu produto.

Apesar dos descontos que implicitamente são feitos pelos comerciantes particulares, não aparecem na transação com o produtor, já o preço é definido com os descontos estipulados. Outro aspecto que do ponto de vista do produtor assume certa importância é a maior informalidade que existe na transação,

fazendo com que o pagamento seja feito no ato da venda. Isso, em muitos casos, assume caráter psicológico, sendo o valor de sua venda pago de uma só vez além do que o preço estipulado diz respeito ao que o produtor vai efetivamente receber.

Os custos existentes para que o atacadista receba os produtos são pagos pelo produtor, direta ou indiretamente: transporte, sacaria, limpeza e secagem.

Por sua vez as cooperativas apresentam uma situação diferente quanto ao estabelecimento do preço. Normalmente os produtores são informados do preço a receber antes da fixação dos descontos. Posteriormente, a reação dos produtores é, em muitos casos, de reprovação, ao constarem a redução sofrida no preço antes estipulado. Agregue-se o fato de que na maioria das vezes os produtos são vendidos pelo preço médio, com o que o preço total redebitado só se estabelece no final da safra, quando o produtor recebe o retorno. No caso do produto ser vendido pelo preço do dia, o produtor encerra sua transação nesse momento, o que, entretanto, não o isenta de sofrer os descontos aplicados pelas cooperativas. Por outro lado, isso permite à cooperativa um faturamento a mais, uma vez que pode jogar no mercado, pois o produto, nesse caso, lhe pertence, estando a transação com o produtor encerrada. Da mesma forma que ocorre com o atacadista, os produtores, principalmente os pequenos, nem sempre acompanham detidamente a comercialização e a cooperativa não foge à regra quanto à indefinição das reais qualidades dos produtos.

Os descontos aplicados cobrem as despesas de transporte, limpeza, classificação, armazenagem, sacaria, expurgo, retenção para aumento de capital, FUNRURAL e taxa de administração.

Há uma certa dificuldade em estipular os percentuais correspondentes a cada item específico, devido a sua variação nos diferentes produtos comercializados e à própria qualidade do produto: teor de umidade e impureza, distância a ser transportado, etc.

Comparados ao atacadista, os descontos efetuados pela cooperativa são maiores devido à retenção para aumento de capital e à taxa de administração. No caso do primeiro, credita-se na conta do associado, no final da safra, 3,5%, indicando com isso sua participação na constituição do capital da cooperativa. Da mesma forma, os descontos para cobrir as despesas administrativas da cooperativa são feitos sob o propósito de estar remunerando seus funcionários. São, portanto, duas formas de investimento permanentes realizadas pelo agricultor.

Do ponto de vista do pequeno produtor, esta perspectiva de longo prazo não se manifesta como para o granjeiro. Mesmo que no final da safra o retorno obtido totalize um preço maior, inclusive pela melhoria de tipos, não aparece como uma vantagem para um segmento de produtores que preferem receber um preço menor que aguardar o final da safra, devido, inclusive às dívidas contraídas durante a entressafra. A incidência dos descontos aparece como o principal motivo para os produtores não se associarem.

Os descontos efetuados pela cooperativa têm como fundamento, no que toca ao aumento de capital a constituição de um patrimônio do qual o pequeno produtor, em especial gradativamente se distancia, o que torna a comercialização na cooperativa uma atitude semelhante à venda do comerciante particular. Além disso, as dificuldades levantadas pelos pequenos produto-

res referem-se a uma certa burocracia existente na cooperativa sobre a qual não exerce o menor controle.

A indústria, por sua vez, não se constitui uma alternativa ao produtor de alimentos. Sua aproximação tem se dado mais propriamente pela criação de aves do que pela produção agrícola, apesar de que é também um demandante de milho para a fabricação de ração.

Destaca-se ainda o papel da CFP, como uma alternativa ao produtor de alimentos que também apresenta limites, impedindo um acesso maior do produtor para comercializar. Em primeiro lugar só se cogita vender para CFP quando o preço mínimo supera o preço de mercado. Nas ocasiões em que isso ocorre são várias as dificuldades que impedem o produtor, principalmente o pequeno, de vender para a CFP diretamente:

- a) o feijão deve ser entregue com uma umidade de 15% e o milho de 14,5%;
- b) os produtos devem ser entregues em sacaria nova ou com apenas um uso;
- c) o produtor tem de apresentar um certificado de classificação do agente receptor. No caso a CIBRAZEM, a cooperativa ou outro armazém autorizado.

Em segundo lugar esse agente oficial não dispõe de uma infra-estrutura adequada de armazenagem e transporte que possa atender diretamente o produtor, de forma tão extensa quanto se verifica com a rede particular de comercialização e mesmo com as cooperativas. Nas duas últimas safras em que vigorou o preço mínimo, os comerciantes particulares não deixaram de receber cereais, como se demonstrou neste estudo. A menos que a política agrícola estipule preços de garantia sempre mais ele-

vados que os preços de mercado, o que não pode ser previsto, a CFP, mesmo contando com a interessante condição de não se apresentar como um forte capital comercial, não se constitui alternativa factível ao pequeno produtor.

Nos termos em que se apresentou o panorama da comercialização para o produtor, não se vislumbra uma alternativa que, dentro das condições de produção do pequeno produtor, seja a mais viável. Ou seja, há dificuldades em apontar uma via de comercialização que esteja permitindo ao produtor apropriar-se de uma margem mais rentável do preço de seu produto. Essa realidade só se altera nesse sentido à medida que se expandir o processo de modernização em direção aos produtos alimentares. Só na condição de produtor capitalizado a cooperativa pode representar a melhor opção de comercialização. Enquanto pequeno produtor, suas características não encontram espaço em qualquer dos agentes apontados. Evidentemente a cooperativa poderia representar um agente comercial interessante ao pequeno produtor, desde que surgisse dos seus próprios interesses, e ficasse assim comprometida com os seus padrões de organização da produção.

8 AGROINDÚSTRIA

É comum nos estudos que abordam a questão da Agroindústria evidenciar sua aproximação com os produtores agrícolas, como reflexo do desenvolvimento capitalista na agricultura, desfazendo a cadeia de intermediação mais extensa existente no processo de comercialização. Contudo, essa aproximação não é extensiva ao setor agrícola como um todo, só ocorre dependendo do tipo de produto.

Dessa forma, o papel da Agroindústria no consumo de milho será destacado neste item. Antes, porém, será abordada de modo mais geral, a inserção da Agroindústria na agricultura.

Até o início da década de 60, as empresas da indústria ligada às atividades agropecuárias eram basicamente empresas que utilizavam produtos daquele setor como matéria-prima para transformação. Essas empresas, em sua maioria, estavam restritas à utilização do produto agropecuário *in natura*, como forma de movimentar as unidades produtivas vinculadas a esses produtos, os quais, após processamento, geravam como produto final bens destinados ao consumo diverso: alimentação popular, alimentação animal e, incipientemente, abate de animais.

A partir dessa década, com a economia brasileira apresentando um parque industrial praticamente consolidado, novos rumos são traçados para a agricultura, implementando-se uma política agressiva para efetivar sua modernização, vista pela política oficial como único meio de resolver os problemas cru-

ciais da escassez de produção agrícola.

Assim, uma bateria de incentivos com esse objetivo, facilita o surgimento de um sistema de atividades industrial e agrícola, criando maior interdependência entre esses setores. Começa a consolidar-se, de forma semelhante às economias "maturas" com grande participação do capital estrangeiro, uma nova articulação da indústria com a agricultura, o que formaria o complexo agroindustrial.²⁰

Apareceria assim, de um lado, um conjunto novo de empresas fornecedoras de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas, produzindo internamente o que era quase que totalmente importado. De outro, agregando-se às empresas existentes, a instalação de novas empresas processadoras de matérias-primas originárias do setor agropecuário. E no centro dos dois setores pólos, refletindo o próprio processo de modernização, a figura do produtor, "bombardeado" por esses setores.

Essa situação, desfavorável ao agricultor, não é tão difícil de perceber-se, pois tanto as empresas localizadas "acima"* - as fornecedoras de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas - como as localizadas "abaixo"** - processadoras de

*Máquinas e aparelhos para a agricultura, tratores, adubos, fertilizantes e corretivos do solo, rações para animais.

**Produtos de Madeira, Papel e Papelão, Couro e Peles, Beneficiamento de Fibras Têxteis Vegetais, Beneficiamento e Moagem de Café, Trigo, Milho e Outros, Conservas de Frutas, Legumes e Refeições Conservadas, Abate de Animais, Conservas de Carne, Leite e Laticínios, Fabricação e Refinação de Açúcar, Padarias, Confeitarias e Pastelarias, Massas Alimentícias e Biscoitos, Bebidas, Fumo, Óleos e Gorduras Vegetais.

²⁰Complexo agroindustrial, entendido como o conjunto formado pelos produtores de insumos e maquinárias agrícolas, de transformação industrial dos produtos agropecuários e de distribuição e comercialização e financiamento das diversas fases do circuito agroindustrial. SDRJ, B. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1980.

matérias-primas agrícolas -, além de serem beneficiadas pela política agrícola do Governo, são empresas que se solidificam com uma estrutura tipicamente oligopolista. Essas empresas exercem, dentre outros poderes, o controle sobre os preços e sobre os mecanismos de oferta e demanda do mercado a que estão sujeitas.

Um tratamento adequado sobre a tipificação da estrutura de mercado das empresas que formam o complexo agroindustrial foge ao objetivo deste trabalho. Porém, para melhor entendimento da situação da agricultura brasileira, com característica de subordinação mais complexas, será conveniente comentar alguns aspectos de sua estruturação.

Nas indústrias atuantes no primeiro pólo, verifica-se uma estrutura de mercado distinta para os diferentes ramos de atividade que a compõem. No entanto, pode-se classificá-las, com exceção da indústria de ração, como pertencentes a uma estrutura oligopólica concentrada, com certa homogeneidade de produção, excetuando-se nesse aspecto, a indústria química.

Essas empresas se caracterizam, segundo estudo elaborado pela FINEP,²¹ por um pequeno número delas, operando com elevada concentração técnica (produção a nível de fábricas) e econômica (produção a nível de empresa). São empresas que se firmam no mercado, impondo barreiras a entrada de tecnologia na produção, uma vez que suas economias de escala levam a uma redução dos custos com as empresas líderes, que operam com um lucro acima do normal, em relação às demais empresas do setor.

A concorrência intercapitalista processa-se mais a ní-

²¹TAVARES, Maria da Conceição et alii. Estrutura industrial e empresas líderes. Rio de Janeiro, FINEP, s.d.

vel de economias de escala do que via preços, em função do elevado montante de capital necessário à instalação.

Quanto às empresas atuantes "abaixo" da agricultura, juntamente com a indústria de ração, enquadram-se numa estrutura de mercado sob o título de oligopólio competitivo. São setores pertencentes às indústrias de bens de consumo não-duráveis.

Embora as empresas maiores pertencentes a essa estrutura não abocanhem uma fatia substancial do mercado, detêm sobre ele uma certa liderança, justificando a existência de um oligopólio. Ou seja, um grande número de empresas ocupando o mercado, com algumas mantendo liderança efetiva, porém sem um processo de concentração absoluta. Existe, portanto, espaço nesse tipo de mercado para empresas entrantes e manutenção das menores, cuja permanência favorece as líderes em suas margens de lucro.

A dependência desse setor está ligada ao dinamismo da economia como um todo, e mais particularmente, à taxa de crescimento do emprego e ao aumento da massa de salários.

O mau desempenho da atividade econômica em geral reflete nesse setor, atingindo seus empreendimentos de forma diferenciada, o que leva a uma readaptação da estrutura produtiva na base de um processo de concentração absoluta.

Essas considerações acerca da estrutura de mercado das empresas que compõem o conjunto do complexo agroindustrial, embora resumidas, permitem perceber em que circunstâncias está inserida a agricultura brasileira.

Devido ao caráter dessas empresas, a agricultura se debate entre elas. De um lado, recebendo incentivos para demanda

de bens fornecidos pelas indústrias "acima", as quais contam com uma política agrícola favorável e com uma taxa de lucro garantida pelas próprias condições de concorrência. De outro, as atuantes "abaixo", que se tornaram grandes compradoras de produtos agropecuários para processamento da matéria-prima para atendimento de suas capacidades produtivas. A formação oligopsonica dessas empresas não impede, em muitos casos, a permanência de uma intermediação na comercialização através de outros agentes, o que não as descaracterizam como tal.

É o caso do milho, utilizado como matéria-prima pelas empresas em grande quantidade, que não mantêm relação direta com os produtores, dos quais adquirem percentagem pequenas, que preferem, por questão de minimização de custos, adquirir de outros agentes (cooperativas, comerciantes). Estes ofertam lotes maiores do produto, diferentemente do produtor de milho, que usa a pulverização em pequenas e médias propriedades e técnicas de produção ainda rudimentares. Outras empresas, contudo, já mantêm uma relação mais direta com o produtor; cujas culturas são realizadas com maior intensidade de capital, com produção e produtividade maior, em relação a outros produtos. Nesse caso, o produtor se torna um negociante mais "racional", uma vez que evita, dentro de suas possibilidades, a passagem de seu produto por uma cadeia de intermediação, não se extinguindo também nesse caso, a possibilidade de outros agentes participarem nas transações.

Há que se considerar ainda, as formas mais desenvolvidas através das quais os pequenos e médios agricultores se articulam à agroindústria de transformação: a integração direta com a indústria e através dos mercados. A primeira forma, na qual

a avicultura em Estados como São Paulo, Santa Catarina, Paraná e outros, é exemplo desse processo. Sua atuação no campo industrial vai desde a produção de ração, fornecimento de pintos de um dia, aquisição do frango ao produtor integrado até a transformação e distribuição do frango. Desse modo, são eliminados os efeitos diretos do mercado na relação entre empresa integradora e produtores integrados.

Na segunda forma de articulação, o mercado organiza transações ou relações entre os agentes, (produtor e indústria) onde sobrevivem os produtores que conseguem atender às exigências técnicas, padronizadas pela indústria, caracterizando uma instabilidade como fornecedores.

Dentro do complexo avícola, destaca-se que para algumas empresas, localizadas onde não há minifúndios, o plantio próprio é a forma encontrada para garantir o suprimento de matéria-prima, é o caso da Granja Rezende, em Minas Gerais.²²

Em síntese, tentou se evidenciar, de forma sucinta, os diversos aspectos da articulação da agricultura com as indústria que compõem o complexo agroindustrial e seu campo de atuação, tanto pelo lado da oferta de bens como pelo lado da demanda de produção agrícola com formação oligopsônica.

8.1 INDÚSTRIA DE RAÇÃO

A indústria de ração representa papel importante no consumo de milho, principalmente nas regiões caracterizadas por essa produção. Sua utilização com matéria-prima principal ocor-

²²SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.

re em maior volume em relação às outras matérias-primas.

São empresas ligadas, em sua maioria, aos grandes moinhos e à comercialização internacional de trigo e soja e seus derivados, cujos subprodutos participam na composição do peso da ração.²³ Algumas empresas produtoras de aditivos também são responsáveis por diversos tipos de ração, colocados no mercado nacional, enquanto outras, não vinculadas aos grandes moinhos nem às fornecedoras de produtos aditivos, se dedicam exclusivamente à produção de ração e podem ter como atividade paralela a revenda de insumos genéticos, como ovos, linhagem de aves, etc. Há que se acrescentar ainda, a importância em algumas regiões de empresas ligadas à atividade avícola. Essas empresas desenvolveram um esquema de produção contratual em função de suas necessidades de controle da produtividade do frango e diversificação na produção de ração, as quais requerem recomendações específicas, controladas pela empresa, visando rendimento satisfatório.

A produção de ração, ao contrário das fornecedoras de concentrados que exigem tecnologia moderna na combinação dos aditivos químicos, é relativamente simples, desde que se disponha de oferta dos concentrados que misturados com o milho produzem ração. Por ser uma indústria que não exige aporte de capital tão volumoso e estar dentro de um mercado relativamente acessível à entrada de outras empresas, nela coexistem as menores e as médias com as líderes, dependendo, contudo, do de-

²³ Cerca de 70% do peso da ração resultam de milho. Os outros 30% são compostos por farinhas (de carne, peixe, soja, etc.) e ingredientes químicos, formando os concentrados. (Op. cit. nota 22).

sempenho de sua atividade econômica, cujo dinamismo abre ou fecha espaço de mercado para elas.

A indústria de ração funciona como instrumento de intermediação entre a agricultura e a pecuária e suas vendas destinam-se em sua maior parte à atividade avícola.

A produção brasileira de ração na década de 70 apresentou um crescimento altamente significativo, como mostra a tabela 8.1.

TABELA 8.1 - PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA DE RAÇÃO E CONCENTRADOS, NO BRASIL - 1971-81

ANO	VOLUME (t)
1971	2 771,5
1972	3 214,4
1973	4 018,0
1974	5 223,4
1975	5 735,7
1976	6 634,1
1977	...
1978	7 678,9
1979	9 223,7
1980	10 041,3
1981	9 281,7

FONTE: CHAVES, Antonio Martins et alii. A indústria nacional de rações balanceadas e concentrados. In: BRASIL. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Planejamento. Tecnologia moderna para a agricultura. Brasília, 1978. v.3. (Estudos para o Planejamento, 20). Sindicato das Indústrias de Rações - SINDERAÇÕES

OBS.: (...) dado não-disponível

O crescimento global da produção de ração se deu em grande medida pela política econômica destinada ao setor, como forma de incentivá-lo e eliminar alguns pontos de estrangulamento. Por exemplo, uma medida adotada, cedida por pressões do

Sindicato, estabeleceu a isenção da cobrança do ICM, para rações, concentrados e suplementos para todo o País.²⁴ Além disso, outras medidas foram tomadas em relação à matéria-prima (milho) e estendidas aos produtores desse setor que com um processo de produção mais dinâmico, aumentaram a produtividade e facilitaram a disseminação do consumo. Esse é um setor que não pode ser visto isoladamente como beneficiado pelas reformas tributárias, cujos efeitos mais profundos fizeram se sentir no processo de acumulação da economia brasileira. Isto é, a reforma tributária operada nos meados dos anos 60 visava, objetivamente, o processo de acumulação global da economia brasileira com o setor industrial - a parte mais atendida.

Dentro de um quadro comparativo da produção total de ração a nível de unidade da Federação, o Estado de São Paulo detém a maior parcela, apesar dos decréscimos de sua participação ocorrida nos quatro anos (1978-81), seguido do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, que juntos perfazem 40% de sua participação na produção nacional no período (tabela 8.2).

TABELA 8.2 - COMPARATIVO PERCENTUAL DA PRODUÇÃO TOTAL DE RAÇÃO DOS ESTADOS - 1978-81

(Em t)				
ESTADO	1978	1979	1980	1981
São Paulo	44,2	38,3	37,9	31,3
Paraná	14,3	15,4	16,4	16,8
Santa Catarina	11,8	12,7	13,9	19,6
Rio Grande do Sul	10,9	13,1	11,9	11,0
Minas Gerais	4,4	4,4	5,2	7,6
Pernambuco	5,8	7,7	6,7	6,0
Rio de Janeiro	5,6	5,5	5,1	3,8
Goiás	0,4	0,5	0,6	1,6
Outros	2,6	2,4	2,3	2,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Sindicato das Indústrias de Rações - SINDERAÇÕES

²⁴CHAVES, Antonio Martins et alii. Tecnologia moderna para a agricultura. Brasília, 1978. v.3. p.33 (Estudos para o Planejamento, 20).

8.2 O COMPLEXO AVÍCOLA E SUA IMPORTÂNCIA NO CONSUMO DE RAÇÃO

O destino da produção de ração reforça o argumento do desempenho do setor relacionado com o desenvolvimento de outros setores a ele ligados, principalmente, o crescimento da atividade avícola (tabela 8.3).

TABELA 8.3 - DESTINAÇÃO DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA NACIONAL DE RAÇÃO EM PERCENTAGEM DO VOLUME 1971-81

DESTINAÇÃO	PERCENTAGEM DO VOLUME (Em t)										
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977*	1978	1979 ¹	1980	1981
Avicultura	77,5	75,8	75,8	75,7	72,1	72,0	-	59,3	57,1	60,9	60,2
Bovinos	8,6	9,2	9,3	9,3	10,6	10,2	-	10,4	10,6	8,8	9,0
Suínos	11,4	12,3	12,2	12,2	14,3	14,6	-	28,9	31,3	28,8	28,4
Outros	2,5	2,7	2,7	2,7	3,0	3,2	-	1,4	1,6	1,5	1,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0	99,6	100,0	100,0

FONTE: Sindicato das Indústrias de Rações - SINDERACÕES

*Dado não disponível

¹1979 = Diferença referente aos dados de produção e de consumo. Outros referem-se à cooperativa e criadores

Embora tenha havido um decréscimo na participação do consumo de rações por parte do setor avícola no período, isso não tira a predominância do mesmo na influência exercida sobre a indústria de ração. O que houve realmente foi uma perda relativa em favor da bovinocultura, com exceção dos anos 1980 e 1981, quando volta ao índice de participação de 1971, e principalmente da suinocultura que cresceu de maneira significativa em sua importância no consumo de ração. Essa perda relativa da avicultura deve-se ao fato do próprio crescimento da indústria de ração que expandiu seu mercado para outros setores. Ao mesmo tempo, aumentou a produção de aves na década de 70, ampliando também o consumo de ração pelo setor avícola, em termos absolutos, no mesmo período (tabela 8.4).

TABELA 8.4 - PRODUÇÃO BRASILEIRA DE MATRIZES, AVES VIVAS E AVES ABATIDAS - 1971-80

ANO	MATRIZES	AVES VIVAS (milhões)	AVES ABATIDAS (1 000 t)
1971	3 114 463	160	224
1972	3 905 843	210	294
1973	3 907 234	285	401
1974	5 280 646	310	434
1975	4 727 338	343	484
1976	5 956 861	394	551
1977	6 310 788	451	631
1978	7 319 962	552	840
1979	8 768 209	750	1 019*
1980	11 973 464	880	1 240*

FONTE: SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, D.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982

*Estimativa

A indústria de ração passou a dedicar maior atenção ao setor avícola que se tornou um grande consumidor a partir da década de 70, época em que se acelerou o processo da produção integrada, uma forma mais sofisticada desenvolvida pelo complexo avícola. O crescimento sem precedente dessa atividade deu oportunidade de mercado para esse tipo de indústria.

Vários fatores agiram para facilitar o crescimento da avicultura que esteve, em boa parte, baseada em tecnologia estrangeira. Dentre vários fatores destacam-se a ocupação do espaço de mercado da carne bovina pelo frango funcionando como substituto desse produto dado seu alto grau de controle do processo biológico pois este é realizado em condições quase que artificiais com um grau muito pequeno de dependência das con-

dições naturais.²⁵

Dentre os animais produtores de carne para o consumo humano, o frango é o que tem maior capacidade de conversão de cereais para produzir carne em menor tempo.*

Além desse fator, destacam-se ainda a verdadeira revolução nos processos de produção e comercialização com aumento de produtividade e conseqüente redução de preços; e a abertura de mercado externo com a política de incentivos às exportações, adotada pelo Governo Federal.

Com relação à distribuição das rações para as diversas atividades, cabe comentar certas especificidades que fazem com que exista uma diferenciação no consumo, em termos de menor ou maior quantidade.

A bovinocultura, criada em forma extensiva, faz com que haja uma demanda menor de ração, a qual encontra na expansão da área de pastagem uma alternativa viável de alimentação.

O contrário ocorre nas duas principais atividades consumidoras de ração, a suinocultura e avicultura. A primeira é mais tradicional com duas modalidades de produção; uma de produtores independentes e outra no sistema de integração junto aos frigoríficos.

Na primeira modalidade, sua produção é extremamente vulnerável às oscilações de preços, influenciando sobremaneira sua produção e, conseqüentemente, o consumo de ração. Há ainda a possibilidade do produtor manter em sua propriedade parte ou toda a produção de milho que utiliza para sua produção de ração, adquirindo no mercado ingrediente concentrado.

*Segundo informação de uma empresa contactada, a taxa de conversão na avicultura está em torno de 2/1 kg de carne, isto é, dois quilos de ração para um quilo de carne, enquanto que para o suíno, segundo estudo realizado pelo CEAG em Santa Catarina, a conversão está em torno de 3,1 kg/1 kg.

²⁵Op. cit. nota 22 p.

Na segunda, sua produção de porcos e, por conseguinte, o consumo de ração mantêm-se, de certa forma, estabilizados, pois esse sistema de produção se articula perfeitamente com a indústria que, em última instância, determina o volume de produção, garantindo o suprimento do suíno e fornecendo a ração para seus produtores integrados, através de suas próprias unidades de produção. Ademais, o desenvolvimento genético de matrizes faz com que o consumo de ração aumente, o que passa a requerer novo padrão alimentar.

Enfim, a integração dos produtores de suínos aos frigoríficos assemelha-se àquela ocorrida na avicultura, com certas especificidades.

Já na segunda atividade, grande parte de sua produção é feita através do sistema de integração, existindo em alguns casos, produção autônoma como, por exemplo, Minas Gerais.

A avicultura engloba um tipo de produtor que tem pouca ou nenhuma tradição no ramo, além de se manter muitas vezes desinformado sobre suas relações com o mercado e com a empresa integradora que dirige as atividades do complexo avícola.

Dessa forma, o crescimento da avicultura certamente faz com que haja um aumento simultâneo do consumo de ração, pelo seu caráter de exigência de produção alimentar, determinado pelo frigorífico abatedouro.

Em síntese, mantendo-se ou aumentando-se o nível de produção, o mesmo ocorre com o consumo de ração, matéria-prima fornecida pela empresa integradora.

O dinamismo da atividade avícola foi mantido pelas circunstâncias favoráveis que a cercam, devido a políticas de estímulo do governo: preço, exportação, etc.

O crescimento da produção avícola encontra em algumas variáveis sua explicação. Na relação de preços dos bovinos, suínos e frangos, com o salário do trabalhador urbano de São Paulo, por exemplo, percebe-se a nítida vantagem dos frangos (tabela 8.5).

TABELA 8.5 - PREÇO DO BOVINO, SUÍNO E FRANGO, EM RELAÇÃO AO SALÁRIO DO TRABALHADOR URBANO DE SÃO PAULO - 1970-80

ANO	BOVINO	SUÍNO	FRANGO
1970	1,00	1,00	1,00
1971	1,16	0,96	0,95
1972	1,29	1,06	0,92
1973	1,57	1,12	1,18
1974	1,75	1,74	1,12
1975	1,32	1,21	0,95
1976	1,14	0,98	0,86
1977	1,10	1,06	0,79
1978	1,42	1,04	0,82
1979	1,58	1,05	0,72
1980	(¹)1,53	(¹)1,12	(¹)0,75

FONTE: SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982

¹Valores de maio

As vantagens do preço do frango em relação às outras carnes têm como consequência um aumento da produção, pela maior disseminação do consumo que atinge também, em grau menor, às classes dos trabalhadores menos favorecidos. A tabela 8.6 revela que a produção per capita de frango aumenta significativamente, enquanto as outras carnes mantêm um patamar estabilizado.

TABELA 8.6 - PRODUÇÃO BRASILEIRA PER CAPITA DE CARNES BOVINAS, SUINÍCOLA E AVÍCOLA - 1970-79

ANO	BOVINA	AVÍCOLA	SUINÍCOLA
1970	22,2	2,3	7,6
1971	22,3	2,3	7,8
1972	22,8	3,0	7,1
1973	23,2	4,0	7,9
1974	24,0	4,2	7,6
1975	24,5	4,5	8,8
1976	23,1	5,0	9,6
1977	22,8	6,1	8,8
1978	22,1	7,4	8,6
1979	23,3	8,4	7,5

FONTE: SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.

Ainda, somente como forma de reforçar a importância da avicultura como uma das atividades de grande consumo de ração, destaca-se a relevância que adquire o consumo de frango na dieta da população (tabela 8.7).

TABELA 8.7 - QUANTIDADE DE CARNE ADQUIRIDA NO VAREJO PELO SALÁRIO MÍNIMO MENSAL DE UM TRABALHADOR URBANO DE SÃO PAULO - 1971-82

ANO	BOVINO	SUÍNO	FRANGO
1971	46,1	42,6	69,3
1972	46,4	38,0	55,8
1973	36,3	30,9	47,9
1974	35,6	25,7	46,7
1975	38,6	31,2	56,7
1976	44,6	35,5	57,0
1977	47,6	31,6	62,5
1978	37,6	33,7	57,2
1979	28,6	28,6	50,5
1980	61,9
1981	39,0	...	68,5
1982	38,2	...	69,5

FONTE: SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982; PECUÁRIA. Boletim de Análise Conjuntural, Curitiba, IPARDES - Fundação Edison Vieira, 4(11): 3-6, out./nov. 1982

OBS.: (...) Dado não-disponível

Conforme os dados apresentados, percebe-se que o frango, entre os três tipos de carne, é o mais acessível na cesta de consumo dos trabalhadores, embora apresente quedas até 1979, para a partir daí começar a recuperar os índices de 1971. Além disso, o frango conta com política específica de controle de preços e, ainda, isenção de impostos.

É importante ressaltar que os três tipos de carne, bem como os demais produtos alimentares estão fundamentalmente ligados ao desempenho da atividade econômica global. Nesse sentido, é importante a manutenção do nível de emprego, e principalmente seu aumento, o qual gera maior massa de salários, dinamizando o consumo dos produtos alimentares, essenciais na dieta do trabalhador que são, em termos numéricos, maiores consumidores. Portanto, deve-se levar em conta que a queda do nível de emprego e, por consequência, da massa de salários, além da inexistência de uma política salarial adequada que reponha a perda do poder aquisitivo corroído pela inflação, leva a uma queda no consumo dos produtos alimentares, principalmente da carne, devido a seus preços serem superiores em relação a outros produtos que servem de substitutos.

No crescimento da avicultura, acrescenta-se ainda o papel da variável exportação. O Brasil passa de produtor secundário no mercado mundial, para o segundo lugar entre os exportadores de frango na década de 80²⁶ (tabela 8.8).

²⁶Op. cit. nota 22 p.

TABELA 8.8 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRANGOS - 1975-79

ANO	VOLUME/kg	VALOR/US\$/FOB
1975	3 469 104	3 289 780.00
1976	19 636 012	19 564 638.00
1977	32 828 560	31 572 462.00
1978	50 804 868	46 871 778.00
1979*	160 000 000	200 000 000.00

FONTE: SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982

*Previsão

Além dos benefícios do governo, no incentivo à exportação o setor avícola conta com organizações, a nível nacional e estadual, na defesa de seus interesses.

Os principais países compradores do setor avícola brasileiro são o Kuwait, Iraque, Emirados da Arábia, Iêmem, etc.

Em 1980, o volume das exportações de frango em kg atingiu um percentual de aproximadamente 13%, em relação às aves abatidas, 1 240 mil t.

O que se tenta demonstrar é que o crescimento da produção de ração teve como base o desenvolvimento dos setores a ela ligados, mais especificamente, a atividade avícola.

Pode-se afirmar, por extensão, que a indústria de ração desempenha papel importante no consumo da matéria-prima, milho. O bom desempenho daquelas atividades a ela ligadas só aumenta esse consumo.

8.3 CONSUMO DE MILHO PELA INDÚSTRIA DE RAÇÃO

O crescimento da indústria de ração obteve também resposta no outro aspecto de sua fabricação, o fornecimento de matéria-prima.

Além da matéria-prima principal - o milho - são utilizados outros ingredientes que juntados aos químicos (elaboração do concentrado) formam o produtor final, a ração.

Nessas últimas matérias-primas aparecem algumas exigências quanto ao seu fornecimento, pois aí operam empresas que detêm o controle da oferta, pela sua estruturação num mercado tipicamente oligopólico, ligadas na sua maioria ao capital internacional.

As dificuldades surgem basicamente nas imposições de cotas de compra, preços e condições de pagamento, exigido quase sempre à vista. Contudo, essas dificuldades são facilmente resolvidas, principalmente para as empresas de maior porte, pois ao contrário das menores, dispõem de maior volume de capital de giro e maior acessibilidade aos financiamentos junto à rede bancária.

Teoricamente, a não-resolução desses problemas, aliado à concorrência na indústria, levaria as empresas menores a sucumbir ou serem absorvidas pelas líderes.

Em relação às outras matérias-primas secundárias - farinha dos subprodutos da avicultura (pena, sangue, pês, etc.) -, observa-se que essas além de poder contar com outras alternativas substitutivas, não há dificuldade para obtê-los principalmente quando se trata de empresas que estão integradas verticalmente. Isso é, para as empresas incluídas no ramo de atividade de abates e produção de ração, a utilização dessas matérias-primas

secundárias representa rebaixamento dos custos com a eliminação da necessidade de aquisição no mercado, o que é um fator relevante para o processo de integração vertical. Além disso, a utilização desses subprodutos permite à empresa integradora um maior grau de controle sobre a qualidade da ração, refletindo na produtividade do frango, matéria-prima do abatedouro, com maior taxa de conversão.

As demais matérias-primas secundárias - farelo de soja, de peixe, etc. - também não opõem obstáculos ao seu fornecimento.

No que se refere ao milho, ingrediente de tradição na produção por suas qualidades de substâncias alimentares para animais, há alguns benefícios governamentais na questão tributária. Ou seja, o milho é isento da incidência do Imposto sobre Circulação de Mercadorias - ICM, como no caso da produção destinada ao consumo pelas indústrias e na criação de suínos, desde que esse produtor esteja credenciado pela Secretaria da Agricultura. Esse produto só não conta com isenção quando destinado à utilização final para consumo ou nas transações interestaduais. Nesse caso, a alíquota varia conforme o estado de destino.

Para aquisição da matéria-prima, a indústria obtém recursos da política do preço mínimo (EGF), para sua comercialização.

As aquisições do milho por EGF devem ser comprovadas junto ao agente repassador desses recursos. A empresa recebe os recursos e, mediante a listagem das notas fiscais de aquisição, comprova no banco a aplicação do financiamento. Isto é, a empresa obtém liberação dos financiamentos mediante a

comprovação da existência de um estoque do produto.

Embora seja o milho um produto cultivado com base relativamente simples, seu fornecimento não tem apresentado problema, salvo em frustrações de safra, pois a produção brasileira está entre as primeiras do mundo.

O milho pode ser considerado um produto "transacional", uma vez que somente uma pequena parcela da produção é realizada com método moderno (uso de sementes híbridas, adubos químicos, etc.), e outra parte em bases tradicionais. Ainda, o crescimento da demanda causada pela avicultura está pressionando na direção de uma rápida modernização desse setor.²⁷

O consumo de milho na fabricação de ração apresenta um salto gigantesco a nível de Brasil na década de 70, ou seja, entre 1971 e 1981. Em 1971, o consumo representava 12,8% da produção nacional de milho, o que significa 1 995 mil t. Já em 1981, o consumo de milho pela indústria de ração foi de 10 358 697 t,²⁸ ou seja, 49% da produção de 21 081 935 t no mesmo ano.²⁹

Nesse consumo os estados de São Paulo, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais detêm maior participação, respectivamente (tabela 8.9).

²⁷Op. cit. nota 20 p.

²⁸CHAVES, Antonio Martins et alii. A indústria nacional de rações balanceadas e concentrados. In: BRASIL. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Planejamento. Tecnologia moderna para a agricultura. Brasília, 1978. v.3. (Estudos para o Planejamento, 20).

²⁹FUNDAÇÃO IBGE. Produção agrícola municipal Paraná; 1981. Rio de Janeiro, s.d.

TABELA 8.9 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS, EM NÚMEROS ABSOLUTOS E RELATIVOS, NO CONSUMO DE MILHO PELA INDÚSTRIA DE RAÇÃO, NO BRASIL - 1981

ESTADO	QUANTIDADE (t)	PERCENTAGEM	PERCENTAGEM ACUMULADA
São Paulo	2 949 896	28,5	-
Santa Catarina	2 057 112	19,6	48,1
Paraná	1 341 869	12,9	61,0
Rio Grande do Sul	1 184 825	11,4	72,4
Minas Gerais	1 061 969	10,2	82,6
Pernambuco	521 593	5,0	87,6
Rio de Janeiro	364 364	4,0	91,6
Goiás	178 430	1,7	93,3
Outros	698 639	6,7	100,0

FONTE: Sindicato das Indústrias de Rações - SINDERAÇÕES

Com relação ao Paraná, o consumo de milho pela indústria de ração no ano de 1981, 1 341 869 t, representa um percentual de 25,1% da produção do Estado, 5 350 000.³⁰

8.4 ESTIMATIVAS DE CONSUMO DE MILHO PELAS AGROINDÚSTRIAS DO SUDOESTE

Para o Sudoeste, região objeto deste trabalho, embora não se tenha encontrado dados sobre o consumo de milho pela indústria, é possível, mesmo precariamente, fazer uma aproximação através dos dados extraídos do relatório da ACARPA³¹ sobre as empresas.

As empresas produtoras de ração que consomem milho co-

³⁰ Departamento de Economia Rural - DERAL. Secretaria da Agricultura.

³¹ ACARPA. Realidade rural do município: Francisco Beltrão, 1966/67. Curitiba, s.d.

mo matéria-prima (sete empresas) referem-se somente às empresas que estão localizadas na área de influência da agência ACARPA de Francisco Beltrão,* que são as mais significativas. Em outra região de influência da ACARPA (Pato Branco) obteve-se informação da inexistência de Agroindústria processadora de milho, sendo que as que existem são empresas marginais, pouco significativas.

As sete empresas considerada na estimativa do consumo de milho são:

- a) **Empresa A** - consome em média 6 mil t/mês de milho, o que significa um consumo anual de 72 000 t;
- b) **Empresa B** - possui atualmente 75 aviários, mas para suprir a capacidade inicial de abate, será necessária a implantação de 120.

Considerou-se, segundo informações obtidas no contato com dois produtores integrados, que o consumo de ração está em torno de 45 t para produção de um lote de frango em cada aviário, com variações para mais ou para menos, dependendo do manejo da ração (perdas ou não), da sua qualidade e do tempo da permanência do frango no aviário, que permanece, em média 45 dias, dependendo também do destino de mercado, o que não se considerou, como forma de simplificação. Agregou-se 15 dias correspondente ao tempo para limpeza, desinfecção, etc. Dessa forma, o tempo médio para criação de um lote é de 60 dias. Tem-se assim: 120 aviários x

*Os municípios da área de influência da Regional da ACARPA de FB, são: Ampère, Barracão, Capanema, Doiz Vizinhos, Enéas Marques, Francisco Beltrão, Marmeleiro, Nova Prata, Pérola do Oeste, Planalto, Realeza, Renascença, Salgado Filho, Salto do Lontra, Santa Izabel do Oeste, Santo Antonio do Sudoeste.

45 t/ração x 0,70 de milho x 12 meses ÷ 2 meses para criação e preparo do aviário = 22 680 t/milho/ano;

- c) **Empresa C** - conta com 22 produtores integrados e capacidade média de 10 500 aves. Para simplificar, considerou-se que cada produtor integrado corresponde a um aviário, o que muitas vezes não é verdade. Dessa forma tem-se: 22 integrados x 45 t/ração x 0,70 de milho x 12 meses ÷ 2 meses para criação e preparo do aviário = 4 158 t/milho/ano;
- d) **Empresa D** - possui atualmente capacidade de produção de ração de 1 t/h, num turno de 8 horas/dias, prevenindo-se para breve a utilização de uma capacidade de 4 t/h no mesmo turno de 8 h/dia. Considerou-se o período de 22 dias úteis, não contando os sábados e domingos. Assim obtêm-se: 4 t/h x 8 h de trabalho x 22 dias úteis x 0,70 de milho x 12 meses = 5 913 t/milho/ano;
- e) **Empresa E** - consumo de milho especificado de 6 000 t/ano;
- f) **Empresa F** - capacidade de produção de ração especificada em 80 t/dia: 80 t/dia x 0,70 de milho x 22 dias úteis x 12 meses = 14 784 t/milho/ano;
- g) **Empresa G** - capacidade de processamento de ração especificada em 21 t/dia/ração: 21 t/dia x 0,70 de milho x 22 dias úteis x 12 meses = 3 880 t/milho/ano.

O Total Geral do consumo de milho é estimado em 72 000 t + 22 680 t + 4 158 t + 5 913 t + 6 000 t + 14 784 + 3 880 t = 129 415 t/ano.

Essa estimativa de consumo de milho representa apenas uma aproximação. A indisponibilidade de dados mais precisos não permitiu um cálculo com maior grau de confiança.

Se se levar em conta essa estimativa, mesmo aproximada, nota-se que o milho consumido por estas empresas atinge 2,4% em relação à produção do Estado, em 1981; em relação à produção de milho da região de influência da ACARPA de Francisco Beltrão, 615 126 t, o consumo dessas empresas representa, no mesmo ano, 21%; em relação às estimativas da produção de milho a ser comercializada nessa região, 246 126 t, em 1982, o consumo das empresas representa aproximadamente 50%, o que significa uma participação relevante da indústria de ração na comercialização. O restante fica para a comercialização de outros agentes ou para consumo na propriedade; ainda, em relação à produção de milho na microrregião do Sudoeste, o consumo dessas empresas está em torno de 14%.

8.5 FORMAÇÃO DO COMPLEXO AVÍCOLA NO SUDOESTE

Na região pesquisada foram contatadas as três únicas empresas ligadas à atividade avícola. Duas delas responderam o questionário diretamente e outra o remeteu preenchido. São empresas que têm como ponto comum sua inserção em atividades pertencentes ao complexo avícola.

Esse complexo distingue-se pelo fato de suas atividades serem desenvolvidas de forma interdependente, desde a produção de matrizes, fornecimento de ração e pintinhos de um dia, à produção ou criação até o abate e distribuição do frango. Nesse sentido, as atividades do complexo avícola podem ser subdivididas em segmentos distintos, mas estreitamente ligados pela

sua complementariedade.

Assim, observa-se atividades compostas pelas granjas produtoras de matrizes, por unidades produtivas processadoras de insumos destinados à produção de produtos agropecuários (ração para criação do frango) e fornecedora de pintos de um dia. Outra atividade localizada entre os dois pólos e de grande importância pelo seu papel subordinado é a produção agropecuária (frango); e, uma terceira atividade, no final do circuito do complexo, o segmento da transformação agroindustrial, o abate do frango e sua comercialização.

Essas empresas, consideradas isoladamente, excluem algumas atividades que formam o circuito completo do complexo avícola. Uma (Empresa I) atua no ramo de atividade da avicultura e fabricação de ração. Na avicultura possui somente incubatório, com capacidade de 2 600 mil pintinhos/mês, fornecendo boa parte a outra empresa da mesma região e retendo o restante para criação de frango de corte. Esses são vendidos ao frigorífico-abatedouro que compra também seus pintinhos.

A produção de ração é toda destinada ao consumo próprio, na criação do frango.

A outra (Empresa II) tem como ramo específico de atividade o abate de aves* e fabricação de ração. Adquire pintos de um dia da empresa mencionada e de outras empresas (inclusive uma do mesmo grupo), que fornece ao produtor integrado esses pintos e a ração. Dentro de 45 a 55 dias, dependendo do mercado consumidor a que se destina, esse produtor entrega sua produção à empresa frigorífica para o abate. O frango abatido é

*Essa empresa não estava operando no abate de aves, na época da pesquisa (out/82), iniciaria em janeiro/1983.

distribuído com o controle da empresa frigorífica, através de frota própria ou de caminhoneiros autônomos por ela contratada.

Finalmente, a terceira (Empresa III) atua no ramo de atividades de granja de matrizes de aves, incubatórios, fábrica de ração e abatedouro de aves, funciona da mesma forma que a segunda empresa, nas atividades que coincidem.

Como se percebe, das três empresas, a terceira é a que possui ramos de atividades que melhor completam o circuito do complexo avícola. A primeira, por exemplo, exclui as atividades de abate e não é empresa integradora, característica principal das empresas desse setor, pelo menos em boa parte dos lugares que atuam. A segunda empresa exclui a atividade da produção de pintinhos, muito embora esteja prevista a instalação de um incubatório para fechar mais uma etapa do complexo avícola, enquanto que a terceira só não fecha todo o circuito pelas próprias dificuldades de produzir as avós que geram a matriz. Essas fazem parte de um processo de desenvolvimento tecnológico, cujo controle genético pertence a outros países, o que implica sua importação.

As instalações dessas empresas no Sudoeste do Paraná ocorreram na mesma época em que a avicultura no Brasil começa a se desenvolver de forma mais eficaz. As três empresas instalaram-se na região em 1971, 1977 e 1978, respectivamente. Suas localizações devem-se às características regionais propícias a essa atividade, predomínio do minifúndio e destaque na produção de milho.

Essa questão pode ser evidenciada quando se constata as respostas obtidas sobre os fatores que determinaram suas localizações na região. A Empresa I respondeu que foi pela existência de um mercado consumidor local e as Empresas II e III pela maior proximidade da fonte de matéria-prima.

Deve-se observar que estas respostas referem-se à localização da empresa na região que possui evidentemente essas condições favoráveis. Contudo, no que se refere ao local (município), um outro fator deve-se considerar, como faz a Empresa II. Sua localização na região deve-se àquelas características, porém em relação ao município, o fator determinante foi o apoio desenvolvido pela prefeitura local, com doação de terreno e infraestrutura necessária. Conclui-se daí, que sua implantação poderia ter sido em qualquer outro município da região, já que todos possuem características idênticas, dependendo, portanto, da maior ou menor influência daquele fator.

Desde suas implantações, essas empresas apresentaram um crescimento significativo, conforme dados sobre capacidade produtiva (tabela 8.10).

TABELA 8.10 - CAPACIDADE PRODUTIVA POTENCIAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS, NO SUDESTE PARANAENSE - 1982

EMPRESAS	ABATE (aves/h)		RAÇÕES (t/h)	
	Na época da Instalação	Atual	Na época da Instalação	Atual
I ¹	-	-	1	(³)4
II ¹	3 750	6 500	20	(³)40
III ²	4 000	(⁴)9 000	20	40

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo, out. 1982

¹Turno de trabalho de 8 horas/dia

²Turno de trabalho de 16 horas/dia

³Previsão de início em um ano

⁴Empresa forneceu dado de capacidade efetiva em 6 mil aves/dia

Os recursos necessários para financiar os investimentos advêm de duas fontes principais: recursos da própria acumulação interna e de terceiros, entre os quais os bancos comerciais e de desenvolvimento.

A produção dessas empresas distribui-se de forma distinta para os diversos mercados. A ração destina-se ao mercado

regional, aos produtores integrados, com exceção da Empresa I, que consome sua produção na criação do frango. As aves abatidas destinam-se principalmente ao mercado nacional e estrangeiro, ficando pequena parte da produção para o mercado regional.

Quanto às matérias-primas, seu fornecimento é feito também de forma diversa. O milho, principal matéria-prima para a fabricação de ração, é adquirido pelas três empresas conforme dados da tabela 8.11.

TABELA 8.11 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DO FORNECIMENTO DE MILHO ÀS EMPRESAS, SEGUNDO OS AGENTES - 1982

EMPRESA	DIRETO PRODUTOR	BODEGUEIRO	ATACADISTA URBANO	COOPERATIVA	AUTO-ABASTECIMENTO
I	30	13	13	14	30
II	20	-	40	40	-
III	10	30	40	20	-

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

Destaca-se que a relação entre indústria e produtores é muito pequena. Já o fornecimento de aves é feito totalmente pelo produtor integrado às duas empresas que possuem essa atividade.

O número de produtores integrados às empresas (II e III), bem como sua evolução são visualizados na tabela 8.12.

TABELA 8.12 - NÚMERO DE PRODUTORES INTEGRADOS ÀS EMPRESAS E SUA EVOLUÇÃO - 1980-82

EMPRESA	1980	1981	1982
II	-	-	75*
III	108	190	315
TOTAL	108	190	390

FONTE: IPARDES, Pesquisa de Campo. Out. 1982

*Atingirá o número de 120 integrados quando entrar em operação

Salienta-se que o número de produtores integrados tende a se elevar, face ao aumento da capacidade produtiva, prevista pela Empresa I. Também a Empresa II, que opera abaixo da capacidade potencial, quando atingi-lo, elevará o número de produtores integrados.

A produção integrada funciona de forma mais sofisticada na relação entre produtor e indústria, que seleciona os candidatos, elabora projeto, encaminha pedido de financiamento, orienta a execução e dá treinamento e assistência técnica permanente, financia aves de um dia e rações até o término do lote. Ainda, exige cumprimento de instruções técnicas e avalia os resultados alcançados.

As vantagens da integração, apontadas pelas empresas, estão ligadas ao volume e risco do capital investido, os quais ficam a cargo dos produtores. Além disso, evita-se a necessidade de aplicação de grande volume de capital que ultrapassaria o limite disponível nas empresas.

Quanto aos pequenos e médios produtores, a política das empresas em mostrar as vantagens que eles teriam com a integração (aumento, renda, etc.), leva-os a entrarem no negócio.

9 CONCLUSÃO

Dentro da proposta inicial deste estudo, desenvolveu-se uma análise para a comercialização de feijão e milho, segundo a qual a questão seria tratada de maneira a integrar a base produtiva com a órbita da sua realização. O nível de profundidade, entretanto, não foi suficiente para abordar o tema da forma almejada. No que se refere à produção, o feijão e o milho no Paraná vêm apresentando um comportamento senão de diminuição ao menos de estagnação, indicando-se com isso sua restrita capacidade de responder aos estímulos da modernização como se observou para a soja. Constatou-se ainda que a evolução apresentada por esses dois produtos esteve associada a uma perda de importância dos pequenos estabelecimentos durante a década de 70. Por outro lado, quanto à distribuição espacial, algumas microrregiões têm se destacado na produção desses produtos, ao passo que outras perdem posição. É o caso da região Norte do Estado, onde a diminuição da parceria e do arrendamento ligados ao café vem contribuindo para o deslocamento dessas culturas para outras regiões do Estado.

No deslocamento da área desses produtos do Norte em direção à região Central do Estado, destaca-se a microrregião de Pitanga, que aumenta sua área de 11 400 ha em 1969-71 para 47 300 em 1978-80, numa progressão constante durante esse período. Detectou-se nessa distribuição regional o Extremo-Oeste, o Sudoeste Paranaense e o Norte Novo de Apucarana como as prin-

cipais microrregiões na produção estadual de feijão e milho, das quais a segunda é a que apresenta um comportamento ascendente, superando as demais. Da mesma forma, o Sudoeste é a única das três microrregiões apontadas que apresenta um aumento da área total dos pequenos estabelecimentos, até 20 ha, garantindo com isso uma base típica da produção alimentar.

A persistência da pequena produção é uma condição ineliminável para a garantia da produção de feijão e milho, nos moldes em que vem sendo produzido atualmente.

Com relação às condições técnicas de produção pouco se desenvolveu na análise, havendo uma certa lacuna neste tópico. No entanto, considerando apenas os 33 produtores entrevistados em pesquisa de campo na região, alguns aspectos nesse sentido foram levantados. Demonstrou-se, assim, que o progresso técnico não se limitou apenas à soja. No que se refere à mecanização, constatou-se que dos 33 produtores, 20 utilizam tratores, indicando que ocorre um processo de transformação técnica também junto aos produtores de feijão e milho. Dentre os produtores que utilizam máquinas, aqueles que as adquiriram se destacam, em termos de área média, dos que apenas alugaram.

Além disso, os produtores associados à cooperativa apresentaram uma diferença em relação aos não-associados, uma vez que possuem tratores em maior número. O importante é destacar que a mecanização, indicador fundamental do progresso técnico, extrapola os limites de expansão da soja, atingindo em menor grau os estabelecimentos que produzem alimentos. Isso reflete na produção de feijão e milho que passa também por um processo de mudança tecnológica. Entretanto, há que se relativizar esse dado pela estrutura fundiária dos produtores entrevistados, cu-

ja maior parte estã no segmento acima de 20 ha. Ou seja, o uso de m̃quinas, adquiridas ou alugadas, ocorre, evidentemente, em maior grau nas unidades maiores.

Ainda do ponto de vista dos produtores, suas rela~ões comerciais foram investigadas e alguns aspectos merecem ser retomados, de forma conclusiva. Em primeiro lugar apontou-se que a maior parte, 61,4% do feijã e 57,3% do milho da safra 81/82, foi comercializada via cooperativa, ficando o atacadista em 2º lugar na recep~ão do feijã e em 3º, o milho. Essa predominãncia da cooperativa explica-se basicamente pelo pre~o m̃nimo vigente numa situa~ão de excesso de oferta sobre a demanda. Em segundo, o volume m̃dio vendido para a cooperativa ẽ maior do que o vendido para os demais comerciantes e em terceiro lugar observou-se uma liga~ão entre a soja e a cooperativa, alẽm de que hã uma forte presen~a dessa nos demais produtos. Um ulti-
mo dado indica uma associa~ão entre os pequenos produtores e os comerciantes particulares e uma liga~ão dos grandes com as cooperativas, a partir dos dados de comercializa~ão.

Por sua vez, a estrutura de comercializa~ão foi apresentada contando com dois fatores condicionantes. O primeiro por contar somente com uma microrregiã, como base emp̃rica de informa~ão e o segundo por ter como referẽncia apenas o feijã e o milho. Dentro desses limites, tratou-se primeiramente de dados gerais atravẽs dos quais se apontou o movimento comercial desses produtos e das suas exporta~ões por vias internas e sua importãncia no conjunto das exporta~ões estaduais e microrregionais. Observou-se, assim, que a ñvel de Estado, a exemplo da produ~ão, o feijã e o milho em rela~ão às exporta~ões globais perderam peso. Contrariamente, a microrregiã Sudoeste apresenta

uma tendência ascendente ao ponto desses produtos revelarem-se os mais importantes nas exportações por vias internas de produtos de origem vegetal, em volume e valor.

Quanto aos destinos dos produtos, o mercado consumidor do Paraná é o mais significativo. A quantidade de feijão que saiu para outros estados alcançou no período 1978-81, uma média de 41%. Por sua vez, o milho apresenta-se como produto destinado ao próprio consumo regional das regiões produtoras (no caso, o Sudoeste), devido, em grande parte, a sua articulação com a criação de suínos e aves. Do volume exportado de milho, 90%, aproximadamente, destina-se apenas a São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro, sendo o primeiro o mais expressivo apesar de Santa Catarina deter forte posição, principalmente em 1981, quando esse estado importou 46,8% do milho exportado pelo Paraná. Ao nível de Sudoeste Paranaense, entretanto, Santa Catarina destaca-se como o maior importador. Dessa forma, o feijão do Paraná tem se destinado basicamente a São Paulo e, numa posição secundária, para o Rio de Janeiro. Este estado, entretanto, é o maior importador do feijão do Sudoeste, considerando seu grande consumo de feijão preto, variedade mais produzida naquela microrregião.

No que se refere às exportações para o exterior, o milho assume alguma expressão, sendo mais significativa no período de 1974-77, quando sua participação permanece em torno de 20%, comparado ao total da quantidade exportada do Estado. O feijão, por outro lado, confirma sua condição de produto de mercado interno, uma vez que sua exportação para o exterior é praticamente nula.

De maneira geral, as exportações por vias internas com-

portam-se de acordo com as transformações ocorridas ao nível da produção. A expansão da soja, provocando o deslocamento das culturas alimentares levou a uma perda de peso do feijão e milho também ao nível das exportações.

A organização do comércio atacadista é o objetivo central deste trabalho, conforme a proposta de conhecer as condições de reprodução de cada um dos agentes e o grau de sua participação na circulação de feijão e milho. Nesse sentido, destacou-se inicialmente que a cadeia comercial não tem se apresentado tão extensa quanto se previa. Na realidade, o produto tem passado no máximo por 4 agentes até chegar ao consumidor. Ou seja, quando se trata de produtores que vendem a bodegueiros, o produto segue para um atacadista da cidade, normalmente o pólo da região, ou para a cooperativa, numa primeira transação. Daí, uma vez concentrado o produto, o caminho a seguir é distinto para o feijão e o milho. Para o primeiro, o próximo comprador é o atacadista dos centros consumidores (Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro), ou os próprios varejistas, normalmente supermercados. Essas transações são realizadas através de corretores, mas na maioria dos comerciantes a venda é realizada diretamente com os compradores. Na possibilidade de o feijão ser vendido pelo produtor a compradores atacadistas, o produto passa ainda por um varejista para atingir o consumidor. Para o milho, o circuito é um pouco diferente. No caso da venda ser feita a um bodegueiro, por exemplo, este vende para a indústria regional, para a cooperativa ou até mesmo para um atacadista. Esses dois agentes, no entanto, destinam o produto, em sua maior parte, às indústrias locais e às de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

O quadro da comercialização que vem se apresentando como o mais real, elimina, entretanto, numa tendência inexorável, a figura do bodegueiro. A maior parte dos produtores tem vendido, tanto feijão quanto milho, diretamente para as cooperativas ou para os atacadistas da cidade. A partir daí, o feijão tem se destinado em maior proporção diretamente aos supermercados e desses aos consumidores. Há, todavia, a participação dos atacadistas dos centros compradores que participam, em menor escala, do circuito do feijão. Quanto ao milho, o produtor vende para a cooperativa, atacadistas e, em parte, à indústria diretamente. Não se considera aqui o mercado existente no meio rural, onde o criador adquire frequentemente milho de outro produtor. A participação da indústria tem sido inexpressiva na compra direta do produtor, uma vez que há preferência de sua parte em dispor do milho já reunido em grandes lotes, junto aos atacadistas e cooperativa.

O fluxo comercial de feijão e milho tem se constituído, predominantemente de dois agentes - a cooperativa ou o atacadista da região produtora e os supermercados ou grandes varejistas dos centros consumidores. Agregue-se a isso a participação da CFP como a principal compradora, após a vigência de uma conjuntura de preço mínimo, principalmente para o feijão. Desse modo, o fluxo comercial tem se manifestado igualmente simplificado, uma vez que o produto adquirido via cooperativa dos produtores ou de comerciantes, como se fosse de produtores, destina-se aos atacadistas dos centros de consumo através das bolsas de mercadorias ou aos supermercados diretamente. Paralelamente, o feijão é canalizado para a COBAL e demais redes de abastecimento oficiais.

A partir da descrição do circuito realizado pelos produtos levanta-se a questão da apropriação das margens de comercialização. O faturamento maior na evolução dos preços é dos grandes comerciantes localizados nos centros de abastecimento. O bodegueiro, apesar de seu inevitável desaparecimento, apropriou-se de uma parcela muito pequena do preço total pago pelo consumidor que o produto recebe em sua realização final, da mesma forma os atacadistas, em virtude da vigência do preço mínimo apresentar uma redução na porção apropriada, embora isso seja mais evidente para o feijão que para o milho.

No que se refere à estrutura particular dos agentes que integram a comercialização de feijão e milho, dois aspectos foram abordados com maior persistência. Um referente à sua relação com o conjunto dos produtores e o segundo, ligado às suas perspectivas enquanto agentes comerciais no seio da estrutura comercial.

A relação comercial que se estabelece entre comerciantes particulares e produtores mantém-se ainda como um resquício de épocas anteriores, quando o consumo da família dos produtores era articulado à venda de sua safra. Assim, a base de faturamento dos comerciantes estava tanto na compra dos cereais quanto no fornecimento de bens de consumo. Estabelecia-se, assim, um equilíbrio do qual produtor e comerciante faziam parte de um mundo homogêneo sem que as reais contradições aparecessem. As condições extorsivas de mercado que se impunham ao produtor, principalmente ao pequeno produtor, eram encobertas pelo envolvimento pessoal que se estabelecia, seja com o bodegueiro, seja com o atacadista. O domínio exercido pelo produtor sobre o mercado dava-se num espaço bastante limitado, que não ultra-

passava, em muitos casos, a fronteira de seu estabelecimento.

Essas condições de comércio manifestavam-se, em maior grau, na relação com os bodegueiros, muito em função de sua proximidade física com os produtores. De qualquer forma, os atadistas mesmo localizados no meio urbano mantinham formas semelhantes de comércio com os colonos, devido ao baixo grau de mercantilização em vigência no meio rural. O comerciante aparecia, por outro lado, como o elemento exclusivo que realizava a ligação do produtor com o mercado, cobrindo, assim, o atendimento de seu variado leque de necessidades. Desse modo, o primeiro fator que desestabiliza a relação existente entre o comerciante e o produtor é o surgimento nas cidades de serviços assistenciais, de sindicato, de um mercado urbano no qual os produtores podiam comprar a preços inferiores, de meios de transporte que os levassem às cidades com maior facilidade, de outras opções de venda para seus produtos, onde pudessem negociar com melhores preços. Isso significou o estabelecimento de uma sintonia maior entre o produtor e o mercado e suas novas formas de manifestação, integrando o meio rural à nova infraestrutura urbana. Rompe-se aos poucos a exclusividade do comerciante no processo de integração dos agricultores ao mercado capitalista.

Esse processo desenvolveu-se no bojo das transformações geradas pelo surto de modernização verificada na agricultura e que em graus variados coloca o produtor numa nova perspectiva frente ao mercado. Dentro desse processo, o bodegueiro foi a primeira vítima do deslocamento do produtor em direção a novas opções de mercado, revelando-se sua inviabilidade como agente comercial.

De um grupo de 10 bodegueiros entrevistados, sua evolução em termos de equipamentos apresentou mudanças muito pequenas durante o período de sua existência. Por outro lado, segundo depoimentos de produtores e comerciantes, tem havido uma certa rotatividade entre os bodegueiros, sendo que o seu deslocamento tem se dado face à redução da sua freguesia, na medida em que se dá o processo de concentração da terra e em que o acesso pelos produtores para a cidade é maior. Parece inevitável, portanto, seu desaparecimento, apesar de sua resistência verificada em função da permanência de grupos de produtores ainda completamente alheios ao processo de modernização, localizados nas piores terras e cujo desaparecimento é uma questão de tempo. É nesses redutos que os produtores mantêm intenso vínculo com o bodegueiro, abastecendo-se e recorrendo a ele para empréstimo de dinheiro, uma vez que seu acesso ao banco é quase nulo.

Por sua vez, os atacadistas têm se constituído grande força comercial da região, ao lado das cooperativas, e sua estrutura física tem se ampliado através dos equipamentos como grandes armazéns, secadores, frota de caminhões, etc., necessários à movimentação de grandes quantidades de cereais. Assim, nesse segmento de comerciantes o processo de modernização não provocou as conseqüências atribuídas aos bodegueiros. Pelo contrário, passaram a ser uma alternativa tão viável como a própria cooperativa, na medida em que dispõe de condições para comercializar os produtos da região nos mercados dos grandes centros de abastecimento. As vantagens do produtor em negociar com o atacadista e não com o bodegueiro manifestam-se através dos

preços, uma vez que aqueles dispõem de possibilidades de comprar e vender em grande escala. No entanto, apesar de sua evolução ascendente eles mantêm relações comerciais com os colonos caracterizadas por um certo envolvimento pessoal, contribuindo na formação de um grande mercado aos bens de consumo vendidos no varejo e também no atacado, pois muitos bodegueiros formam seus estoques nos próprios atacadistas da região.

Se o processo de modernização não atingiu os atacadistas da forma como interferiu na sobrevivência dos bodegueiros, outros fatores tiveram forte influência em sua reprodução como comerciante de cereais. São fatores provindos não propriamente da região ou do contexto da produção, mas do âmbito do mercado, resultado do desenvolvimento da economia em geral nos últimos anos e, mais especificamente, dos contornos assumidos pela política agrícola e comercial. O elemento que tem provocado desestruturação de alguns comerciantes é a elevação da taxa de juros do mercado, impedindo a formação de capital de giro suficiente para a retenção de estoques destinados à especulação, como era possível anteriormente.

Outro elemento diz respeito à vigência do preço mínimo para o feijão e milho nas duas últimas safras, impedindo os comerciantes particulares de comprarem, numa circunstância em que o mercado comprador é restrito e que o Governo, através da CFP, centraliza toda a comercialização. Sendo assim, os produtos adquiridos pelos intermediários têm o preço de mercado estabelecido, fazendo com que os comerciantes tenham de pagar um preço inferior aos agricultores. Esse bloqueio no mercado é reforçado pela necessidade de pagamento de ICM, que diminui mais ainda a margem de faturamento do comerciante. Com a isenção do

imposto sobre o milho para operações internas, esse produto tem sido comercializado pelos comerciantes particulares em maior proporção que o feijão. Apesar das restrições apresentadas pelo mercado, parte do feijão e do milho ainda é destinada ao mercado através desses agentes.

A expansão das cooperativas tem se constituído num outro importante elemento desarticulador do comércio atacadista particular. Até na conjuntura de vigência do preço mínimo a cooperativa tem recebido cereais, como agentes autorizados do Governo, da mesma forma que a CIBRAZEM, já que dispõem de recursos do EGF. Além disso, para a cooperativa de Francisco Beltrão, especificamente, a maior vinculação dos produtores, associando-se ou vendendo suas safras, tem sido reforçada pela estratégia particular de expansão daquela, na qual se destaca a construção de supermercados na sede e nos entrepostos. Isto permite que muitos bens de consumo e insumos estejam sendo vendidos a preços bastante inferiores em comparação aos demais comerciantes do município. Outro fator que pode reforçar a expansão da cooperativa é a construção de minipostos de recebimento de cereais em pontos avançados de sua área de ação. Se esse projeto se concretizar, os bodegueiros sofrerão um golpe fatal, uma vez que a cooperativa estará concorrendo com esses no seu próprio território, aproximando-se dos agricultores mais resistentes em se associarem.

A cooperativa tem se constituído na expressão maior do capital comercial na região, principalmente na atual conjuntura. Conseqüentemente, a perspectiva do setor comercial atacadista de cereais tem sido a diversificação de suas atividades, lançando-se sobre o setor de produção agrícola, de criação de

animais (gado e suínos), além de privilegiarem no comércio a seção de varejo. Os bodegueiros, por sua vez, invariavelmente mantêm a produção agropecuária como uma atividade paralela. Por outro lado, a bodega passa a ser um simples ponto de encontro dos colonos e uma pequena casa comercial onde se compra miudezas e artigos básicos em pequenas quantidades, normalmente com preços bem mais elevados em relação aos comerciantes da cidade.

De forma conclusiva pode-se afirmar que o comércio atacadista regional tem passado por importantes transformações, relevando a predominância da cooperativa e condenando os comerciantes particulares a uma concentração na medida em que os menos equipados vão deixando a atividade, permanecendo apenas aqueles que dispõem de condições de suportar a atual crise e de fazer frente ao grande avanço das cooperativas.

Da perspectiva do produtor, entretanto, a questão é avaliar qual a melhor opção de comércio, considerando as alterações que se processam no âmbito da estrutura comercial. Especificamente no caso do pequeno produtor, qualquer das alternativas apontadas - cooperativas, CFP, atacadista ou bodegueiro - representam forças de mercado alheias à sua estrutura de produção. Enquanto a cooperativa se apresentar como um agente empresarial, respaldada pela identificação com produtores que ascenderam na escala da diferenciação social, proporcionada pelo processo de modernização, estará se mantendo à distância dos pequenos agricultores, produtores de alimentos. Por outro lado, pode ser concebida como uma forma de organização comercial desses produtores apenas em potencial, o que se viabilizaria a partir de uma reorientação da sua estrutura em direção aos interesses daqueles colonos. Entretanto, sua condição de produ-

tor subordinado, dominado pela esfera comercial como um todo, a qual transfere parte significativa de seu excedente produzido, será alterada à medida que puder exercer um controle maior sobre as regras de funcionamento do mercado, o que só poderá ocorrer a partir de duas condições: ocorrendo uma empresaria- lização de seu processo produtivo, à exemplo do que se deu com a soja, ou pela organização social dos pequenos produtores, que lhes permita projetar coletivamente seus interesses numa al- ternativa viável de comercializar, entre as quais a cooperati- va. A racionalização do comércio atacadista depende, portanto, do comportamento da base produtiva.

Um último ponto sobre a organização do comércio diz res- peito à expansão da indústria. A importância desse segmento es- tá ligada ao milho, devido à sua condição de matéria-prima pa- ra a indústria de ração que, por sua vez, está ligada a outras atividades que a utilizam como matéria-prima, destacando-se a avicultura. Essa apresentou um vertiginoso crescimento na dé- cada de 70, contando com vários fatores, dentre os quais desta- ca-se a inferioridade de preço em relação aos outros tipos de carne, servindo como sua substituta.

A formação da avicultura no Sudoeste prende-se às prō- prias características da região, na qual, predomina uma estru- tura minifundiária, além de ser grande produtora de milho. Es- sas condições facilitam o desenvolvimento do sistema de inte- gração e possibilita a diversificação da empresa em atividade complementar, produzindo ração, devido à disponibilidade de milho, o que lhe permite exercer um maior controle sobre sua qualidade.

O crescimento da avicultura certamente faz com que ha-

ja um crescimento simultâneo no consumo de ração, face ao caráter de exigência de padrão alimentar das aves, determinado pelos frigoríficos. Das estimativas de consumo de milho pela indústria de ração do Sudoeste, as ligadas à atividade avícola consomem aproximadamente 80%.

Embora a agroindústria de ração se torne grande compradora de milho, não há impedimento para a permanência e coexistência de intermediação na comercialização por outros agentes o que, contudo, não a descaracteriza como formação oligopsônica. Essas empresas grandes compradoras de milho não mantêm, portanto, uma relação direta com o produtor de quem adquire uma percentagem muito pequena. Essa situação deve-se a questões óbvias de minimização de custos, pois os outros agentes (cooperativa e comerciante atacadistas), ofertam lotes maiores de produtos, o que não é permitido ao produtor de milho, dado sua pulverização em pequenas e médias propriedades e conseqüentemente com técnicas de produção ainda, em grande parte, rudimentares.

Outras empresas industriais processadora de matéria-prima de origem agropecuária mantêm uma relação mais direta com o produtor. É o que ocorre com as culturas de maior intensidade de capital, com produção em grande escala e produtividade maior, como por exemplo, a soja. Nesse sentido, o produtor torna-se um negociante mais "racional", no sentido de que evita a passagem de seu produto por uma cadeia mais extensa de intermediação.

A questão para a racionalização da comercialização está na transformação do processo produtivo em produção capitalista. Enquanto esse produtor se mantiver alheio às transformações que ocorrem no mercado ou dele participar marginalmente,

os custos para que sua produção chegue ao consumidor será muito maior, seja esse custo pago pelo próprio produtor ao comerciante através da apropriação de seu excedente ou pago pelo consumidor ao comerciante varejista, ou até mesmo pago pelo Estado numa possível tentativa de montar uma infra-estrutura comercial oficial destinada a recolher essa produção pulverizada. O fato de manter uma política de preço mínimo elevado certamente vai contribuir para o desbancamento dos comerciantes particulares, principalmente os pequenos. Isso, no entanto, pode não representar para o pequeno produtor uma elevação no seu nível de ganho, uma vez que aquele que comprar seu produto se apropriará de uma parcela do seu preço a título de desconto - cooperativa ou CFP -, considerando a baixa qualidade dos seus produtos. Vender para o comerciante particular, aqueles que ainda resistirem, certamente estará significando a transferência de uma parte do seu ganho a esse agente, como vem se dando, agravado até por não dispor de condições de assediá-lo diretamente a cooperativa ou a CFP.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

01. ABRAMORAY, R. Transformações na vida camponesa: o sudoeste paranaense. São Paulo, 1981. Dissertação, Mestrado, Universidade de São Paulo.
02. ACARPA. Banco de dados cooperativista; 1977-1981. Curitiba, 1978-1982. 5v.
03. _____. Realidade rural do município: Francisco Beltrão, 1966/67. Curitiba, s.d.
04. BANCO DO BRASIL. Carteira de Comércio Exterior. Brasil comércio exterior: exportação. Rio de Janeiro, 1972-1980.
05. BASTOS, P. C. A política agrícola e a modernização da agricultura. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1980. Mimeografado.
06. BRASIL. Ministério da Agricultura. Produção agrícola Paraná 1971. Brasília, s.d.
07. _____. Produção agrícola 1972 - Paraná. Brasília, s.d.
08. CIDADE e região no sudoeste paranaense. Revista Brasileira de Geografia, Rio de Janeiro, 32(2):3-155, 1970.
09. CHAVES, Antonio Martins et alii. A indústria nacional de rações balanceadas e concentrados. In: BRASIL. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Planejamento. Tecnologia moderna para a agricultura. Brasília, 1978. v.3. (Estudos para o planejamento, 20).
10. COELHO, Carlos Nayro de Azevedo. A política de preços mínimos dentro de uma perspectiva de desenvolvimento econômico. Brasília, Comissão de Financiamento de produção, 1979. 138p. (Coleção análise e pesquisa, 12).
11. COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - EXPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 1,9,1961-1980.
12. COMÉRCIO INTERESTADUAL POR VIAS INTERNAS - IMPORTAÇÃO - PARANÁ. Curitiba, Departamento Estadual de Estatística, relatório 12,1961-1980.
13. COMÉRCIO INTERNACIONAL - IMPORTAÇÃO. Relatório 1: classificado segundo domicílio fiscal do importador, país de procedência, mercadoria, Brasília, Coordenadoria de Informações Econômico-Fiscal, 1978-1981.

14. DELGADO, Guilherme Costa. Uma metodologia para determinação de preços mínimos. Brasília, Comissão de Financiamento da Produção, 1978. 62p. (Coleção análise e pesquisa, 3).
15. FARIA, Silvia. Recessão chega à agricultura. Folha de São Paulo, São Paulo, 9 jan. 1983. Cad. de Econ., p.33.
16. FASE. Pesquisa sobre força de trabalho agrícola em regiões de fronteira. Rio de Janeiro, 1979. Convênio FINEP/INAN/FASE. 93p.
17. FUNDAÇÃO IBGE. Censo agrícola de 1960; Paraná, Santa Catarina. Rio de Janeiro, 1967. 2v.
18. _____. Censo agropecuário Paraná - 1970. Rio de Janeiro, 1974.
19. _____. Censo agropecuário Paraná - 1975. Rio de Janeiro, 1979. 493p.
20. _____. Censo agropecuário 1980; tabulação avançada. s.l., 1982.
21. _____. Levantamento da produção agrícola municipal 1973; culturas temporárias Paraná. Rio de Janeiro, 1974.
22. _____. Produção agrícola municipal; 1974, culturas temporárias e permanentes, Paraná, Santa Catarina. Rio de Janeiro, 1977. 257p.
23. _____. Produção agrícola municipal; 1975, culturas temporárias e permanentes, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, 1978. 434p.
24. _____. Produção agrícola municipal; 1976, culturas temporárias e permanentes, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, 1979. 404p.
25. _____. Produção agrícola municipal Paraná; 1977. Rio de Janeiro, s.d.
26. _____. Produção agrícola municipal Paraná; 1978. Rio de Janeiro, s.d.
27. _____. Produção agrícola municipal Paraná; 1979. Rio de Janeiro, s.d.
28. _____. Produção agrícola municipal Paraná; 1980. Rio de Janeiro, s.d.
29. FUNDAÇÃO IPARDES. Cooperativas de produção agropecuária do Estado do Paraná; diagnóstico e análises. Curitiba, 1974. p.irr. Convênio OCEPAR, CPEc, BRDE, IPARDES.
30. _____. PECUÁRIA. Boletim de Análise Conjuntural, Curitiba, 4(11):3-6, out./nov. 1982.

31. GERMER, C. M. et alii. Progresso técnico na agricultura paranaense: o caso da soja em duas regiões típicas - norte cafeeiro e extremo-oeste. Curitiba, 1982. Mimeografado.
32. GRAZIANO, J. & QUEDA, O. Distribuição da renda e posse da terra na produção e consumo de alimentos. In: SINGER, Paul et alii. Capital e trabalho no campo. São Paulo, HUCITEC, 1977. 146p. (Coleção estudos brasileiros, 7).
33. GUIMARÃES, A.P. Crise agrária. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979.
34. HOFFMANN, R. et alii. Administração da empresa agrícola. São Paulo, Pioneira, 1978. 325p.
35. LOPES, Mauro de Rezende, ed. A política de preços mínimos: estudos técnicos 1949/1979; coletânea de artigos técnicos acerca da política de garantia de preços mínimos. Brasília, Comissão de Financiamento da Produção, 1978. 248p. (Coleção análise e pesquisa, 11).
36. LOPES, Mauro de Rezende & SCHUH, George Edward. A mobilização de recursos da agricultura: uma análise de política para o Brasil. Brasília, Comissão de Financiamento da Produção, 1979. 105p. (Coleção análise e pesquisa, 8).
37. MALUF, R. Algumas questões teórico-metodológicas no estudo da comercialização agrícola. Campinas, UNICAMP, 1982. Mimeografado.
38. MOREIRA, R.J. Relações entre acumulação industrial e agricultura brasileira após os anos 50. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1981. Mimeografado.
39. MULLER, G. Relações agrárias no Brasil e as conexões entre a agricultura e a indústria; um esboço. s.n.t. 13p.
40. SAYAD, J. & HOLANDA FILHO, S.B. Comercialização de produtos agrícolas. São Paulo, FIPE, s.d. Mimeografado.
41. SORJ, B. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1980.
42. SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.
43. SUDOESTE integrado - minifúndios pequenos ainda tentam resistir. Folha de Londrina, Londrina, 09 out. 1982.
44. TAVARES, Maria da Conceição et alii. Estrutura industrial e empresas líderes. Rio de Janeiro, FINEP, s.d.
45. UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS. Comercialização e formação de preços. Campinas, 1978. 2v. Convênio INCRA, UNICAMP.