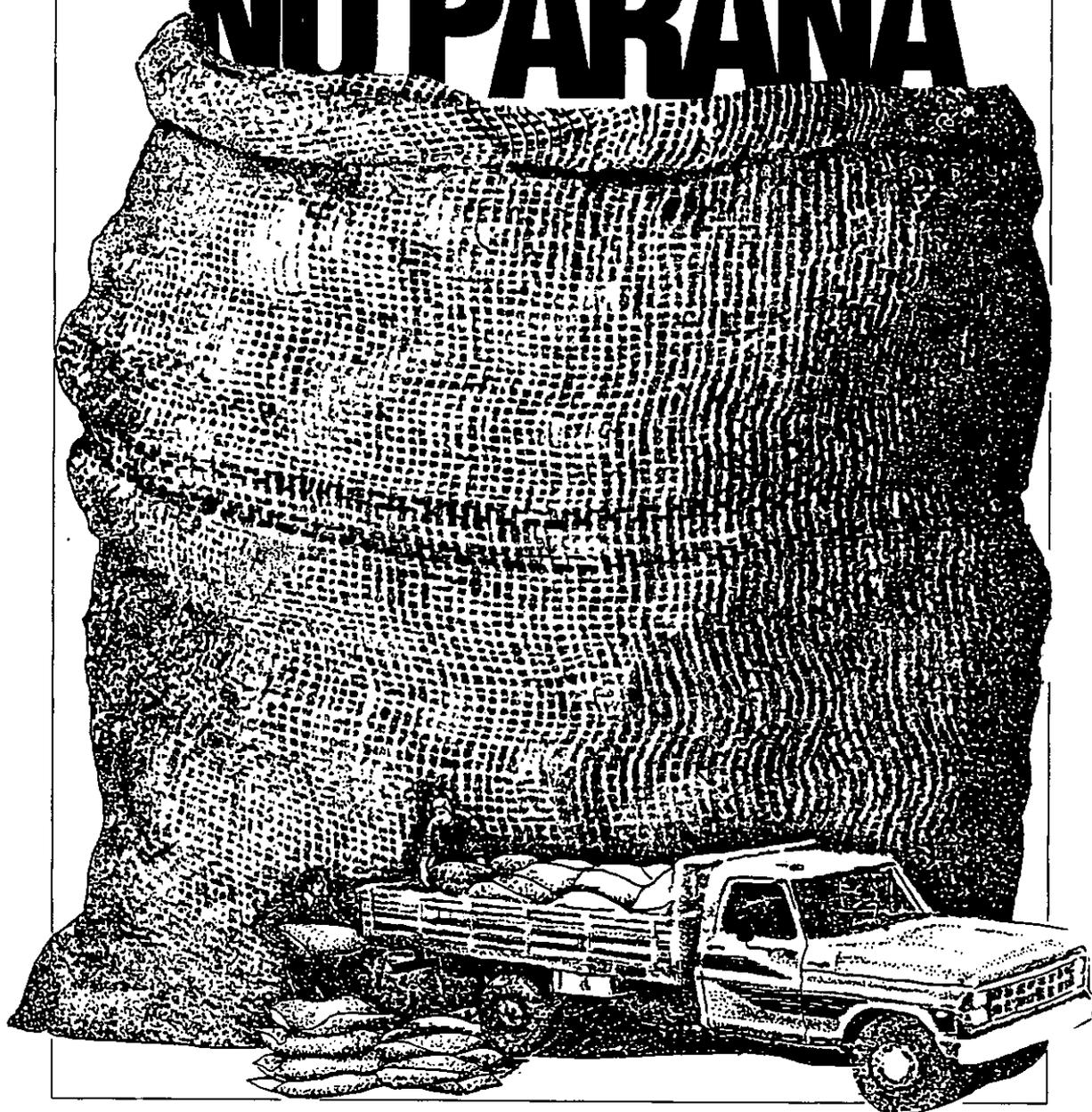


# COMERCIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS NO PARANÁ





INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL

COMERCIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS NO PARANÁ

CURITIBA

JULHO 1990

159c Instituto Paranaense de Desenvolvimento Económico  
e Social - Fundação Edison Vieira.  
Comercialização de alimentos no Paraná / Insti-  
tuto Paranaense de Desenvolvimento Económico e So-  
cial - Fundação Edison Vieira. - Curitiba : IPARDES.  
1990.  
216p.  
1.Comercialização de alimentos. 2.Comércio ata-  
cadista. 3.Feijão. 4.Arroz. 5.Milho. 6.Bolsa de  
mercadorias. 7.Paraná. I.Título.

CDU 339.158(316.2)

**SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO GERAL**

JOSE BERNARDONI FILHO - Secretário

OTAVIANO FABRI FERRAZ - Diretor Geral

**IPARDES-FUNDAÇÃO EDISON VIEIRA**

WILSON MÉRLO PÓSNIK - Diretor-Presidente

ROSANGELA HEINZ GAVINHO - Secretário Geral

CARLOS MANUEL V. A. SANTOS - Coordenador de Pesquisa

MARCO ANTONIO PINHEIRO - Coordenador do Centro Estadual de Estatística

SANDRA REGINA MELO GRIJÓ - Coordenadora do Centro de Treinamento para o Desenvolvimento

**EQUIPE TÉCNICA**

Nilson Maciel de Paula (economista) - coordenador, Elvina Maria Soares Chaves (socióloga) - Coordenadora adjunta, Marino Castilho Lacay (economista), Edson Marcelino (acadêmico de Ciências Econômicas)

**APOIO TÉCNICO OPERACIONAL**

Carlos Dala Stella (revisão), Ana Batista Martins e Sandra Maria Ofenboeck (processamento de texto), Stella Maris Gazziero de Araujo (desenho), Iara Regina Teixeira (capa), Edson Luiz Rigoni (reprodução)



## SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	vii
LISTA DE GRÁFICOS, FLUXOGRAMAS E ORGANOGRAMAS.....	xiii
APRESENTAÇÃO.....	xv
1 A DINÂMICA DA COMERCIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS.....	1
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	12
2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR COMERCIAL DE ALIMENTOS.....	13
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	25
3 COMPORTAMENTO DOS PREÇOS DO ARROZ, FEIJÃO E MILHO NO PERÍODO RECENTE.....	27
4 ORGANIZAÇÃO DO MERCADO.....	45
4.1 INDICAÇÃO DOS FLUXOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	45
4.2 DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DA ORIGEM DAS EXPORTAÇÕES PARA OUTROS ESTADOS.....	50
4.3 O COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	57
4.4 O MERCADO NACIONAL DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO.....	67
4.5 O COMPORTAMENTO DO MERCADO E DOS AGENTES.....	75
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	90
5 O PAPEL DO ESTADO NAS POLÍTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO...	91
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	115
6 A AÇÃO FISCAL DO ESTADO DO PARANÁ.....	116
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	128
7 O SETOR INDUSTRIAL DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO.....	129
8 O DESEMPENHO HISTÓRICO DA BOLSA COMO INSTRUMENTO DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS.....	141
8.1 A RESISTÊNCIA AO DESENVOLVIMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS.....	144
8.2 AS BOLSAS DE MERCADOIRAS NO BRASIL.....	146
8.3 O PAPEL DO ESTADO E O CAPITAL FINANCEIRO NO DESENVOLVIMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS.....	152
NOTAS DE REFERÊNCIA.....	158
9 ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS...	159
9.1 ESTRUTURA.....	160
9.1.1 Situação Econômico-Financeira.....	167

9.2	FUNCIONAMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS.....	171
9.3	MERCADO FUTURO, RACIONALIDADE OU IRRACIONALIDADE DOS SISTEMA DE BOLSAS.....	185
	NOTAS DE REFERÊNCIA.....	193
	CONCLUSÃO.....	195
	ANEXO 1 - RELAÇÃO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS.....	209
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	215

## LISTA DE TABELAS

2.1 - Percentual de crescimento do número de estabelecimentos e composição da mão-de-obra ocupada no comércio de alimentos, segundo classe e gênero de comércio, no Paraná - 1970-1980.....	15
2.2 - Percentual de crescimento da receita, despesa investimento dos estabelecimentos do comércio de alimentos, segundo classe e gênero de comércio, no Paraná - 1970-80.....	16
2.3 - Taxa geométrica anual de crescimento da receita dos estabelecimentos do comércio de alimentos, segundo classe e gênero de comércio, no Paraná-1970-75-80.....	18
3.1 - Preços reais do arroz, a nível de atacado, varejo e recebido pelo produtor, no Paraná - 1982-86....	28
3.2 - Preços reais do feijão preto, a nível de atacado, varejo e recebido pelo produtor, no Paraná - 1982-86.....	34
3.3 - Preços reais do feijão de cor, a nível de atacado, varejo e recebido pelo produtor, no Paraná - 1982-86.....	36
3.4 - Preços reais do milho, a nível de atacado, e recebido pelo produtor, no Paraná - 1982-86.....	41
4.1 - Produção agrícola paranaense e participação na produção brasileira, segundo tipo de produto - 1980-86.....	46
4.2 - Quantidade de arroz, feijão e milho procedentes do Paraná, destinada a outros estados e sua participação no total da produção paranaense - 1977-85.....	46
4.3 - Quantidade de feijão procedente do Paraná destinada a outros estados - 1983-85.....	48
4.4 - Quantidade de feijão preto procedente do Paraná destinada a outros estados - 1983-85.....	48

4.5 - Quantidade de feijão de cor procedente do Paraná destinada a outros estados - 1983-85.....	49
4.6 - Quantidade de feijão rajado procedente do Paraná destinada a outros estados - 1983-85.....	49
4.7 - Quantidade de milho procedente do Paraná destinada a outros estados - 1983-85.....	50
4.8 - Quantidade de arroz procedente do Paraná destinada a outros estados, segundo MRH de origem - 1983-85.....	51
4.9 - Quantidade de feijão procedente do Paraná destinada a outros estados, segundo MRH de origem - 1983-85.....	52
4.10 - Quantidade de feijão preto procedente do Paraná destinada ao mercado do Rio de Janeiro, segundo MRH de origem - 1983-85.....	53
4.11 - Quantidade de feijão de cor e rajado procedente do Paraná, destinada ao mercado de São Paulo, segundo MRH de origem - 1983-85.....	54
4.12 - Quantidade de milho procedente do Paraná destinada a outros estados, segundo MRH de origem - 1983-85.....	55
4.13 - Quantidade de milho procedente do Paraná destinada ao mercado de São Paulo, segundo MRH de origem - 1983-85.....	56
4.14 - Quantidade de milho procedente do Paraná destinada ao mercado de Santa Catarina, segundo MRH de origem - 1983-85.....	56
4.15 - Importação pelo Paraná de feijão, arroz e milho, por quantidade e valor, segundo estado de origem 1980.....	58
4.16 - Balanço comercial de milho, segundo países importadores e exportadores, no Brasil - 1982-87....	59
4.17 - Balanço comercial do arroz por tipo de beneficiamento, segundo países importadores e exportadores, no Brasil - 1982-87.....	61
4.18 - Principais empresas importadoras de arroz, no Brasil - 1982-87.....	63

4.19 - Balanço comercial do feijão por tipo de produto, segundo os países importadores e exportadores no Brasil - 1982-87.....	64
4.20 - Distribuição da produção de arroz, feijão e milho, no Paraná - 1975-1980.....	66
4.21 - Margem média anual da comercialização de feijão, no Paraná - 1982-86.....	81
4.22 - Margem média anual da comercialização de arroz, no Paraná - 1982-86.....	86
5.1 - Quantidade de arroz, feijão e milho sob EGF e adquiridos em AGF, no Paraná e no Brasil - 1979-86.....	95
5.2 - Participação das AGF na produção de arroz, feijão e milho no Paraná e Brasil - 1979-86.....	95
5.3 - Importância da produção de arroz, feijão e milho do Paraná nos AGF e AGF nacionais - 1979-86.....	96
5.4 - Compra por AGF especial, no Brasil - 1980-84.....	98
5.5 - Remoção de arroz em casca dos estados de origem para os estados compradores, no Brasil - 1982-84.....	98
5.6 - Distribuição dos estoques oficiais de arroz, por tipo de produto, no Brasil - 1980-84.....	100
5.7 - Distribuição dos estoques oficiais de arroz, por tipo de produto, no Brasil - 1980-84.....	102
5.8 - Participação dos estoques oficiais do Paraná, nas remoções da CFP - 1982-84.....	103
5.9 - Destino dos estoques oficiais removidos do Paraná para outros estados - 1982-84.....	104
5.10 - Distribuição dos estoques oficiais de feijão, no Paraná - 1980-84.....	105
5.11 - Importação de milho, no Brasil - 1980-86.....	106
5.12 - Milho adquirido pelo governo através das operações especiais de compra, no Brasil - 1980-84.....	107
5.13 - Distribuição dos estoques oficiais de milho, no Brasil - 1980-84.....	108

6.1 - Estimativa da quantidade de arroz e feijão comercializada no Paraná, em outros estados e no exterior - 1983-86.....	123
6.2 - Estimativa da quantidade comercializada de milho no Paraná, em outros estados e no exterior - 1983-86.....	126
7.1 - Número de estabelecimentos por grupo de insumos, segundo MRH, no Paraná - 1985.....	130
7.2 - Número de estabelecimentos, por período de início de funcionamento, segundo grupos de insumos, no Paraná - 1969-85.....	131
7.3 - Número de estabelecimentos por atividades principais, segundo grupos de insumos, no Paraná - 1985.....	132
7.4 - Empresas agrupadas por número de estabelecimentos integrantes, segundo grupos de insumos, no Paraná - 1985.....	133
7.5 - Classificação dos estabelecimentos por tamanho, segundo os grupos de insumo, no Paraná - 1985.....	134
7.6 - Número de estabelecimentos por faixa de área construída, segundo grupos de insumos, no Paraná - 1985.....	135
7.7 - Origem dos insumos, no Paraná e no Brasil - 1984.....	136
7.8 - Destino do arroz beneficiado, segundo os grupos de estabelecimentos que o processam, no Paraná - 1984.....	137
7.9 - Destino dos subprodutos do milho por grupo de indústrias, no Paraná - 1984.....	138
7.10 - Destino do feijão beneficiado segundo grupo de indústria, no Paraná - 1984.....	139
9.1 - Índices de liquidez da BMP - 1983-86.....	168
9.2 - Demonstrativo da apuração de resultados na BMP - 1982-85.....	169
9.3 - Balanço patrimonial dos exercícios na BMP - 1982-85.....	169

9.4 - Mercadorias negociadas em algumas bolsas do Brasil, por tipo de contrato e quantidade mínima de venda - 1986.....	177
9.5 - Resumo dos leilões de arroz, feijão e milho, realizados na BMP - 1982-86.....	191



## LISTA DE GRÁFICOS

3.1 - Variação mensal dos preços reais do arroz, no Paraná- 1982-86.....	29
3.2 - Variação mensal dos preços reais do feijão preto, no Paraná - 1982-86.....	35
3.3 - Variação mensal dos preços reais do feijão de cor, no Paraná - 1982-86.....	37
3.4 - Variação mensal dos preços reais do milho, no Paraná - 1982-86.....	42

## LISTA DE FLUXOGRAMAS

4.1 - Organização do mercado do arroz no Brasil.....	68
4.2 - Organização do mercado do feijão preto no Sudoeste Paranaense.....	69
4.3 - Organização do mercado do feijão preto em colonial de Irati e Curitiba.....	70
4.4 - Organização do mercado do feijão de cor no Paraná.....	71
4.5 - Organização do mercado de milho no Paraná.....	74
9.1 - Modelo operacional da bolsa de mercadorias do Paraná.....	172

## LISTA DE ORGANOGRAMAS

9.1 - Estrutura de funcionamento da bolsa de mer- cadorias do Paraná.....	163
9.2 - Estrutura de funcionamento da bolsa mercan- til e de futuros.....	164



## APRESENTAÇÃO

O presente estudo é decorrente das investigações realizadas no bojo do projeto "Consolidação e Expansão da Agricultura de Alimentos no Paraná", elaborado em convênio com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - FAO - e Organização para a Agricultura e Alimentação - PNUD (Projeto BRA/82/017) no período 1982-86.

Esse projeto abrangeu o estudo da questão da sobrevivência da pequena produção e da oferta de alimentos, bem como a análise do processamento agroindustrial nas cooperativas e do abastecimento alimentar urbano, a partir da demanda da população carente e dos agentes fornecedores.

Uma das lacunas que necessitavam ser preenchidas, para que se conhecesse melhor a questão do descompasso entre a oferta de alimentos básicos e o comportamento do consumo, cada vez mais urbanizado, era o estudo da comercialização de alimentos.

Nesse sentido, este estudo tem uma característica mais de diagnóstico, que procura apreender o movimento do setor comercial de alimentos a partir de sua inserção na economia como um todo e não apenas como um setor restrito em si mesmo. Restringe-se à comercialização de estoques - nível do atacado, procurando identificar as alterações estruturais por que tem passado o setor, ou seja, as alterações na composição dos agentes, na sua forma de atuar e no próprio fluxo das mercadorias. Procura ainda entender a formação de preços no atacado e sua relação com o mercado financeiro, além de avaliar o papel do Estado através da formação de estoques e sua liberação no mercado, tendo como instrumento fundamental as bolsas de mercadorias.

Desta forma, procura conhecer o processo de formação das bolsas de mercadorias no Brasil e mais especificamente no Paraná, como instrumento repassador dos estoques governamentais.

Para tanto, este estudo centra-se em três produtos - arroz, feijão e milho - e tem como espaço empírico de investigação o Estado do Paraná, apesar de ser uma questão de amplitude nacional.

As fontes básicas das informações quantitativas foram: os censos comerciais (FIBGE); os relatórios da Comissão de Financiamento da Produção - CFP -, Empresa Paranaense de Classificação de Produtos - CLASPAR -, Carteira de Comércio Exterior - CACEX - e Bolsa de Mercadoria do Paraná - BMP; e o cadastro dos estabelecimentos industriais da Secretaria da Indústria e Comércio - SEIC.

Porém, mais esclarecedoras foram as entrevistas realizadas no Paraná e em São Paulo com cerealistas, corretores das bolsas de mercadorias, associações de classe e sindicatos de atacadistas e varejistas de alimentos, diretores de supermercados e atacados distribuidores e com técnicos de diversas instituições governamentais experientes no assunto.

## 1 A DINÂMICA DA COMERCIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS

A bibliografia que trata da comercialização agropecuária comumente evidencia o pouco conhecimento e as escassas informações sobre o assunto. Entretanto, como a preocupação com esse setor da economia não é recente, inúmeros trabalhos já foram elaborados com o objetivo de explicar seu funcionamento. A dificuldade de investigar essa temática não se deve portanto à falta de dedicação dos pesquisadores, mas sim ao pequeno avanço obtido pelas pesquisas. A quase totalidade dos estudos tem reproduzido uma visão bastante instrumentalista, no sentido de tornar o setor mais ágil, eficiente e transparente, com base num diagnóstico bastante convencional. Ou seja, prevalece a noção bastante difundida de que a cadeia comercial é extremamente longa, necessitando-se portanto da eliminação de determinadas frações dessa estrutura comercial, uma vez que ela é responsável, em grande parte, pelo comportamento ascendente dos preços. Diversos trabalhos que abordam essa questão, expondo as excessivas margens de comercialização, sugerem que uma parcela do valor apropriado na esfera da circulação deveria ser retida pelos produtores ou consumidores, na medida em que o setor comercial se torna mais eficiente.

A partir dessa avaliação, é também comum atribuir-se ao setor a tarefa de transferir o produto da zona produtora à zona consumidora, cabendo aos intermediários o transporte, armazenamento, beneficiamento, empacotamento, etc., para que o abastecimento seja efetivado eficientemente. Afinal quando vamos comprar qualquer produto, embora na maioria das vezes não nos demos conta, temos diante de nós bens que estão na prateleira graças a todo um trabalho anterior que o fez sair da propriedade rural, no caso de bens agropecuários, e de seu estado primário e chegar de forma acabada ao consumo até uma prateleira de supermercado, por exemplo.<sup>3</sup>

A comercialização é vista, portanto, como um segmento econômico passivo, como uma peça encaixada na engrenagem da economia, cuja função é levar ao consumidor os produtos no

tempo necessário e na forma adequada; ou seja, a comercialização passa a ser uma questão de competência. Evidentemente, aqueles que não atendem às exigências estabelecidas por essa racionalidade são apontados como ineficazes ou especuladores, nocivos ao mercado e ao abastecimento.

Um dos instrumentos de análise mais comum nos estudos sobre comercialização<sup>2</sup> são os fluxos de comercialização, através dos quais se demonstra o caminho percorrido pelas mercadorias. Esses esquemas são capazes de detectar os tipos de agentes que compõem o fluxo de comercialização, embora insuficientes para indicar a anatomia do setor, suas atividades e seu comportamento ao longo do tempo. Ou seja, há uma caracterização do circuito das mercadorias, em grande parte exposta genericamente, segundo a qual se afirma que o produto, após sair da unidade produtiva, se divide em vários agentes, nas sucessivas etapas de comercialização, passando pelos atacadistas, caminhoneiros, varejistas, supermercados, empórios, etc.<sup>3</sup> Todavia, essa caracterização tem sido feita a-historicamente, sem dar conta das transformações ocorridas no setor e de suas diferenças regionais. Na verdade, esse processo é profundamente condicionado pelas características da produção - grau de concentração e transformação tecnológica -, pelo nível de desenvolvimento da indústria e sua localização espacial, pela distribuição populacional - urbano/rural -, pelas suas condições de vida - nível de renda -, pela existência de infra-estrutura, pela atuação do Estado via política agrícola, pelo comportamento do mercado internacional, etc. Por outro lado, a produção oriunda de áreas localizadas na fronteira do capital vai a mercado através de uma estrutura comercial de pequenos agentes, eliminados nos espaços onde a agricultura se modernizou.

<sup>2</sup>Uma revisão sobre os enfoques dados à questão é encontrada em MALUF, Renato Sérgio. Algunas questões teórico-metodológicas no estudo da comercialização agrícola. Campinas, UNICAMP, 1982. 92p. (Texto para discussão, 16)

<sup>3</sup>Para maior esclarecimento a respeito desse assunto ver: REIS FILHO, Carlos Gomes dos & SILVA, Valquíria da. Canais de comercialização de feijão no Estado de São Paulo. São Paulo, Instituto de Economia Agrícola, 1981. MALUF, Renato Sérgio. Algunas questões teórico-metodológicas no estudo da comercialização agrícola. Campinas, UNICAMP, 1982. 92p. (texto para discussão, 16). UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS. Comercialização e formação de preços. Campinas, 1977. 2v. Convênio INCRA/UNICAMP.

Na tentativa de avançar no estudo da comercialização, um primeiro passo seria tratá-la como um campo específico da atuação do capital, pautado por uma rentabilidade oriunda dos mecanismos de compra e venda e de outras fontes de remuneração proporcionadas pelo giro do dinheiro.

Não existe, portanto, um fluxo de mercadorias que trafegue da zona produtora aos centros de consumo como numa correia de transmissão. Há, sim, uma circulação em direção aos melhores preços, que refletem, no fundo, a remuneração dos agentes, em níveis diferenciados de acordo com sua capacidade de intervenção no mercado. Entretanto, a reprodução do capital nessa esfera resulta das condições gerais da economia, em função das quais se molda o setor. A crescente hegemonia do capital industrial na economia brasileira, associada à maior urbanização da população, redefiniu o "papel" do setor comercial já a partir da década de 50. Nesse processo, o setor atacadista se desvincula do varejo, que passa a crescer, tendo à frente a figura do supermercado, revertendo uma tendência iniciada na década de 30. Até então, o setor atacadista exercia a ligação entre as importações e o abastecimento, de acordo com a predominância do capital comercial num estágio pouco desenvolvido da indústria.<sup>9</sup>

A partir dos anos 70, os agentes comerciais situados no atacado sofrem um forte processo de concentração, ao mesmo tempo que se diversificam no rol de produtos manipulados. Portanto, (...) Há várias indicações a partir dos anos 70, segundo as quais a figura do atacadista diversificado se encontra em desaparecimento quer pela sua especialização em determinados produtos, quer pela mudança de ramo, em alguns casos representando ingresso no varejo.<sup>9</sup>

Essa constatação, entretanto, deve ser rebatida pela evidência de que ao longo dessa década todas as transformações ocorridas na economia impuseram um desafio ao setor atacadista. Adotando novos procedimentos, inclusive tecnológicos, na base de grandes empresas, esses comerciantes não desapareceram. Ao contrário, aqueles que permaneceram concentraram capital, atendendo a uma ampla faixa do mercado, representada pelo pequeno varejo, que sobrevive nos espaços onde o supermercado não controla o abastecimento.

Nesse período de industrialização da agricultura, atra-

vés de transformações tecnológicas, amplia-se a escala de produção e estreita-se a vinculação com o setor agroindustrial em diferentes níveis. Conseqüentemente essas transformações são projetadas no âmbito comercial, afastando pequenos agentes como os bodegueiros, barraqueiros e outras denominações do capital comercial, todos reproduzidos à sombra dos pequenos produtores, nos espaços pouco transformados pelo capital na esfera da produção. Durante esse processo, há uma profunda mudança no circuito comercial: o produto deixa de percorrer longas cadeias comerciais, transferindo-se do produtor à cooperativa, ao atacadista ou à indústria, indo diretamente aos equipamentos varejistas.

A partir das transformações ocorridas na economia brasileira ao longo da década de 70, reestruturaram-se diferentes instâncias de mercado, como a rede de corretagem e as bolsas de mercadorias, e criaram-se novos agentes (cooperativas, supermercados ou equipamentos ligados ao abastecimento, como as Centrais de Abastecimento - CEASA -, sacolões, varejões, etc.). Na esfera da infra-estrutura, uma série de inovações redefiniu as relações mercantis. A construção de estradas facilitou aos agentes comerciais regionais o acesso à zona produtora - competindo diretamente com os pequenos comerciantes locais, os quais passam a ter dificuldades de acesso aos produtores - e facilitou ainda a entrada da produção no mercado nacional. Outro elemento decisivo foi a implantação do sistema DDD, que permitiu o contato direto entre compradores e vendedores de todo o País, possibilitando assim a ampliação da rede de corretagem, cujo principal meio de trabalho é o telefone. O sistema de armazenagem, por sua vez, também cresceu significativamente, através da instalação de graneleiros, utilizados para estocagem de soja e trigo, enquanto os demais produtos, oriundos de pequenos estabelecimentos, continuaram ocupando unidades convencionais, grande parte das quais remanescentes do Período do Café.

Entretanto, mais além da forma, o mercado se caracterizou pela confirmação de uma estrutura cada vez menos competitiva e crescentemente oligopolizada. Já no início da década de 60, esse setor era identificado por RANGEL como oligopólio-

oligopsônio: (...) os pequenos comerciantes ao domínio de barão e cutelo do oligopólio-oligopsônio, ao gangsterismo tolerado, passando pelo estabelecimento de barreiras que dificultam a circulação de mercadorias. Graças a isso, em certos casos, o oligopólio levou à formação de verdadeiros cartéis de âmbito nacional, que dividem discricionariamente o mercado e ditam os preços.<sup>4</sup>

Enquanto essa condição oligopsônica do mercado exerce um poder de determinação dos preços junto ao produtor amplamente pulverizado, a capilaridade da rede de captação dos comerciantes menores não se estende à distribuição do produto. Forma-se, então, um pequeno afunilamento na esfera intermediária, justamente onde se localiza grande número de agentes comerciais (atacadistas, corretores, representantes, etc.) e industriais (beneficiadores e de transformação), o que não caracteriza, entretanto, uma situação de concorrência perfeita, já que o mercado contém regras que estipulam o ritmo de reajuste de preços e de circulação dos produtos, responsáveis pelo retorno obtido pelo produtor na venda de suas safras. Digase de passagem que nos mercados agrícolas o que forma os preços e a renda do produtor é a oferta e demanda por estoques e não a oferta e demanda tradicionais, uma vez que o consumo de 12 meses é colhido de uma só vez. Na safra, o que ocorrer no mercado dos estoques determina a renda agrícola.<sup>5</sup>

Há portanto uma determinação do mercado atacadista sobre o abastecimento e as opções de venda do produtor. É sobre ela que se forma o giro dos estoques e que se estabelecem as condições oligopólicas e oligopsônicas do mercado, para as quais o governo, com sua política de distribuição de estoques, contribui decisivamente. Por mais que o governo tenha perseguido um controle rígido dos preços, visando índices inflacionários aceitáveis, continua contando com a participação da estrutura atacadista ou das grandes redes varejistas.

Quando promoveu a distribuição direta aos supermercados e/ou atacadistas, tinha como objetivo contornar uma conjuntura de escassez e elevação de preços através de grande subsídio ao preço, o que nem sempre permitiu atingir seus objetivos. Posteriormente, passou a empregar a tática de distribuição dos estoques (arroz, feijão e milho), através das bolsas de mercadorias, com a intenção de tornar o mercado mais transparente. Novamente os estoques do governo entraram, via leilões, no mesmo circuito mercantil, do qual participam os mesmos agentes atacadistas. Com isso os estoques oficiais, que supostamente

deveriam provocar uma estabilidade nos preços, foram reintroduzidos no mercado atacadista pelos mesmos canais que o restante da produção. Ou seja, ao invés de alterar a estrutura de funcionamento dos agentes, o governo interferiu no mercado apenas através do aumento da oferta.

Além desses aspectos, relativos à estrutura do setor comercial e à intervenção do governo, são fundamentais na conformação do mercado as expectativas de ganho dos seus agentes. Não se deve esquecer o fato de que o setor financeiro passou a conduzir o processo de acumulação monopolista, dando unidade aos diferentes grupos de capital. No período recente, de alta inflação, o sistema financeiro esteve na base dos reajustes de preços, tendo em vista a remuneração dos agentes a partir da taxa de juros. O capital-dinheiro, como contraface do circuito de mercadorias, apresentou uma dinâmica de acumulação a ser extrapolada para o conjunto da atividade econômica em que o "negócio de dinheiro" foi apresentando maior rentabilidade. Essa referência financeira refletia no fundo a indexação dos preços, associada à rentabilidade dos ativos financeiros e à dimensão do passivo via correção monetária. Houve portanto uma associação entre as duas esferas de circulação do dinheiro: a monetária, ligada ao comportamento dos preços, que desvaloriza o dinheiro, e a financeira, que dispõe do mecanismo de correção monetária. Segundo Conceição Tavares, esses dois lados tendem para uma confluência de acordo com a rentabilidade do dinheiro, possibilitando uma nítida associação entre o comportamento dos preços e a remuneração no mercado financeiro: Esse circuito especulativo representa um dos mecanismos mais perversos de aceleração inflacionária. Isto porque, ao estimar a rentabilidade de qualquer aplicação financeira, os agentes calculam uma taxa de inflação futura, em geral superior à inflação corrente.\*

A formação de preços no atacado contava, por um lado, com esse componente financeiro em função da inclusão de altas taxas de juros nos custos de manutenção de estoque, transferidas para os preços e, por outro, com a retenção de estoque especulativo, na expectativa da elevação dos preços para além dos custos financeiros. Considerando 1977 - como ano base (igual a 100), os preços dos produtos agrícolas no atacado (oferta global) apresentam em 1984 um índice de 20.070,2,

enquanto o Índice Geral de Preços, Disponibilidade Interna - IGP-DI - alcançou 14.311,7 no mesmo período. A esfera do atacado apresentou um ritmo de aumento de preços bastante além dos demais preços da economia, indicando um nível de ganho resultante de uma prática especulativa num mercado altamente inflacionado, cuja aproximação com a esfera financeira, exacerbada no período recente, é histórica. Por outro lado, essa situação é reforçada tanto pelo fato de os comerciantes conseguirem manipular estoques sempre apostando num ritmo inflacionário superior, como pelo crescente ganho de escala, mais factível quando as operações se restringem a comprar e vender. Na medida em que passa a ocorrer um trabalho de beneficiamento ou transformação industrial, os ganhos de escala ficam relativizados pelos custos variáveis desse processamento industrial.

A partir de fevereiro de 1986, com o Plano Cruzado, algumas alterações significativas foram promovidas, destacando-se o fim da indexação dos preços, com vistas a uma redução da inflação a níveis próximos de zero. Isto fez com que a prática especulativa de retenção de estoque se tornasse inviável, forçando os comerciantes a um giro maior de seu capital-dinheiro, tendo em vista o custo financeiro de um capital parado e o congelamento dos preços no varejo. Com isso, os ganhos passaram a depender da movimentação dos estoques, intensificando o uso dos recursos. É importante considerar que nesse período de congelamento a estrutura de mercado se manteve em funcionamento, tanto do ponto de vista de seus agentes, quanto do mecanismo de circulação dos produtos, incrementada por novas instâncias de compra e venda. Dessa forma, o surgimento das bolsas e de todo o sistema de corretagem que se ramificou amplamente no mercado nacional dá um sentido dinâmico que extrapola a simples transferência da mercadoria do produtor ao consumidor. Os agentes comerciais reproduzem, portanto, uma conduta ditada pelas regras que o mercado estabelece, de cunho nitidamente oligopsônico, as quais constituem em grande parte os objetivos deste estudo. Vale dizer, a busca por melhores preços é o objetivo precípuo dos comerciantes; para tanto a manipulação especulativa se torna uma prática reconhecidamente

normal entre aqueles que atuam no mercado. Em suma, a intermediação especulativa no sentido técnico do termo, agindo no interesse do lucro, motivado unicamente por interesses privados, aparece no mercado por um processo natural de divisão de trabalho, cuja base é formada pela habilidade individual de tomar risco. E esta atividade é remunerada na medida em que há uma oferta e uma demanda pelos serviços de tomar risco.<sup>7</sup>

Há aqui um entendimento técnico que procura justificar o comportamento dos preços a partir de uma expectativa de ganho. Entretanto, é preciso fazer algumas qualificações. A prática especulativa resulta, por um lado, de uma simples retenção de estoque para venda posterior no próprio mercado físico, provocando uma escassez artificial, de pouca repercussão atualmente, mas amplamente difundida e condenada durante os anos 60.

Ainda nos dias de hoje, a especulação continua sendo condenada pelo governo e alguns segmentos sociais como responsável pela elevação exagerada de preços ao consumidor, sobretudo dos hortigranjeiros. O mercado futuro e a termo de algumas mercadorias constitui outra vertente especulativa, embora baseado na simples transação de papéis, num sistema de mercado consagrado nas bolsas de mercadorias em todo mundo. Aqui, a figura do especulador assume outra forma, basicamente em função "do prêmio ao risco", transando na circulação dos papéis. Esta modalidade, entretanto, ainda não atinge os produtos alimentares básicos, podendo vir a ampliar-se futuramente também sobre eles. Os especuladores compreendem o grupo de clientes que não transacionam com as mercadorias em questão e podem ser pessoas físicas e pessoas jurídicas. Eles participam do mercado com o intuito de obter lucro proveniente das oscilações de preço nestes mercados.<sup>8</sup>

Esse elemento busca, portanto, uma compensação no mercado de papéis, atuando basicamente sem cobertura física, o que o diferencia do proprietário da mercadoria em sua primeira venda no mercado a termo (produtor industrial, comerciante, etc.). Trata-se do hedger, que procuraria se defender das oscilações transferindo para o circuito de papéis o risco de queda de preços, através das operações de mercado futuro. Dessa forma, o vendedor transfere para o setor financeiro o ônus de suportar as intempéries do mercado.

O que acontece quando uma operação destas é efetuada é que o risco de oscilação de preço, que logicamente não pode ser eliminado, é na verdade transferido do setor real da economia, o qual não pode, não deve e não quer assumir este risco, para o setor financeiro da economia, que pode, e que é especializado em assumir riscos. Desta forma, o especulador, por exemplo, que é parte do setor financeiro da economia, acaba assumindo o risco de oscilação de preço que o produtor de soja não está disposto a assumir.<sup>9</sup>

É importante destacar a associação que se estabelece entre o mercado de produtos e o mercado financeiro através da conversão de mercadorias em papéis, cuja remuneração certamente não se dá independentemente dos demais papéis desse mercado. É preciso considerar, entretanto, que os ganhos que ocorrem no mercado financeiro podem significar um impacto no consumo, provocando a elevação dos preços no fechamento de negócios no mercado futuro.

Por outro lado, esse tipo de mercado não existe para os produtos alimentares básicos, com exceção da carne. O mercado desses produtos sustenta práticas especulativas através do mercado físico, a partir de outras razões, sintetizadas na busca do lucro maior. Ao invés de uma divisão de funções entre aquele que especula e aquele que não especula, há uma estratégia de retenção ou liberação de estoques e de expectativa de preços, executada por produtores, comerciantes, cooperativas, etc., que obedece evidentemente à disponibilidade de capital de giro. Nesse caso, o comportamento da oferta corresponde à rentabilidade proporcionada pelos preços nos momentos mais adequados.

O mercado de alimentos tende a assumir uma grande complexidade por conta do comportamento dos preços, do fortalecimento das bolsas de mercadorias e da ação do governo como integrante do sistema de comercialização, ao distribuir estoques via leilões, ao promover a importação de alimentos, ao comprar safras via política de EGF e AGF, ao definir uma política de estoque regulador, etc. Agregam-se aí os programas de alimentação popular que, embora se destinem a um público consumidor específico (incapacitado de integrar o contingente da

demanda), não estão de todo distantes do sistema de comercialização.

Outro aspecto que merece ser ressaltado são as transformações estruturais: as alterações na composição dos agentes, na forma de atuar e no próprio fluxo das mercadorias. Para grande parte da produção houve uma condensação dos fluxos comerciais, sem que isso implicasse redução do preço ao nível do consumidor, ou renda mais elevada ao produtor. Há, portanto, uma crescente oligopolização nesse mercado, concentrando as margens de comercialização.

O fortalecimento das cooperativas, apesar de concentradas em produtos considerados dinâmicos (ligados ao mercado externo ou industrial), ampliou a comercialização de produtos oriundos de pequenos produtores, destinados ao mercado interno, colocando-os diretamente no varejo, no caso do feijão, e na indústria processadora, no caso do milho. Esse encurtamento da cadeia comercial se deve ainda a uma maior aproximação da indústria à agricultura que adquire diretamente sua matéria-prima dos produtores, acompanhada de alterações técnicas que impõem novas características aos produtos; o mesmo ocorre com o arroz que, a partir da indústria beneficiadora, sofisticava o produto final (maceração e parbolização), em grande parte suprimindo as pequenas máquinas de benefícios, cujo subproduto é apenas o arroz descascado. Nesse sentido, ocorrem mudanças também na venda do feijão, na medida em que grande parte do produto se destina empacotado aos supermercados e demais varejistas, normalmente com uma marca, que, a exemplo do arroz, é impressa pelo atacadista ou cooperativa. Estabeleceu-se assim uma ligação direta entre o atacadista (detentor da marca do produto) e o consumidor, tornando-se necessário alimentar permanentemente esse fluxo, sob pena de perda do mercado comprador, o que evidentemente passa pela presença dos supermercados, que ocupam uma posição hegemônica nesse circuito.

A tendência à condensação da cadeia comercial conta ainda com uma forte concentração de capital entre os atacadistas, afastando gradativamente pequenos agentes.

A partir dessas alterações na estrutura de mercado,

torna-se fundamental sua caracterização quanto à circulação espacial dos produtos, quanto aos agentes que atuam e quanto à composição de custos e preços. Adicionalmente, esse processo é demarcado por uma profunda transformação qualitativa. A estrutura de mercado de alimentos anteriormente continha elementos que foram desbancados. Cabe lembrar: os pequenos agentes que perdem espaço pela concentração oligopólica, os sistemas de troca e comprometimento de safras, característica de pequenos produtores, e a divisão de trabalho pouca desenvolvida, na qual o comerciante assumia um papel central nas sociedades locais e regionais. Os intrincados e despersonalizados laços entre produtor e comerciante, as longas distâncias e a gradativa perda de importância dos mercados locais imprimem uma complexidade distinta à estrutura comercial, à qual se deve adicionar a extensa pulverização dos agentes varejistas e dos mecanismos de venda de estoques. Portanto, nos últimos anos essa estrutura se transformou e condensou, nem por isso tornando o mercado mais transparente.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

\*BRAUM, Argeiro Luís. A comercialização no contexto econômico; o caso da agropecuária. Petrópolis, Vozes, 1983. 141p. p.30.

\*SILVA, Sérgio. Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil. São Paulo, Alfa-Omega, 1976. 120p.

\*CASTRO, Ana Célia et alii. Evolução recente e situação atual da agricultura brasileira; síntese das transformações. Brasília, BINAGRI, 1979. 268p. (Estudos sobre o Desenvolvimento Agrícola, 7). p.237.

\*RANGEL, Ignácio. A inflação brasileira. 3<sup>ª</sup> ed. São Paulo, Brasiliense, 1970. p.91.

\*LOPES, M. R. A intervenção do governo nos mercados agrícolas no Brasil; o sistema de regras de interferência no mecanismo de preços. Brasília, CFP, 1986. (Coleção Análise e Pesquisa, 33). p.22.

\*TAVARES, Maria da Conceição. O sistema financeiro brasileiro e o ciclo de expansão recente. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. & COUTINHO, Renata. Desenvolvimento capitalista no Brasil; ensaios sobre a crise. 2<sup>ª</sup> ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. p.135.

\*LOPES, M. R. Formação e estabilização dos preços agrícolas; a especulação nos mercados agrícolas e formação de renda dos produtos. Brasília, CFP, 1983. (Coleção Análise e Pesquisa, 28). p.84.

\*BOTELHO, Fausto de Arruda. O mercado a termo de mercadorias. In: SIMPÓSIO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS E DERIVADOS - ORGANIZAÇÃO E AGILIZAÇÃO, São Paulo, 1984. Anais do... Brasília, Ministério da Agricultura, 1985. p.99.

\*BOTELHO, p.90.

## 2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR COMERCIAL DE ALIMENTOS

### Período 1970-80

Apresentando um desenvolvimento instável e desordenado até o início da década de 70 - época em que se consolida a ocupação do território paranaense -, o setor comercial de alimentos passa, a partir de então, por um processo de transformação consentâneo às mudanças ocorridas na sociedade paranaense.

O elevado grau de modernização na agricultura foi acompanhado por um intenso processo de urbanização, que apresentou, no período 1970-80, uma taxa geométrica anual de crescimento da ordem de 5,8%. O enorme desenvolvimento do sistema de telecomunicações e a integração regional através da abertura de estradas possibilitaram a ampliação do mercado e, conseqüentemente, dos negócios realizados. Esses elementos, aliados a uma maior integração da economia paranaense a nível nacional, deram uma nova configuração ao setor.

Essa nova realidade passa a exigir um comércio de alimentos mais ágil, que possa responder também a um maior volume demandado continuamente. O comércio tradicional, disperso e ineficiente, não mais consegue atender satisfatoriamente aos novos requerimentos, passando a haver uma modernização no setor, que se especializa na venda de produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza.

Essa especialização está diretamente condicionada à consolidação de um setor industrial que requer agilidade, fluidez e capilaridade na distribuição de seus produtos, induzindo assim à transformação dos agentes distribuidores urbanos, especialmente do varejo.

Esse processo de transformação do varejo, que já vinha ocorrendo de forma mais lenta, consolida-se e amplia-se a partir da década de 70 - através das lojas de auto-serviço (supermercados).

Os supermercados, clientes preferenciais das indús-

trias, passam a se organizar em grandes redes, com uma tecnologia de administração e de vendas moderna, provocando no decorrer da década uma substituição gradativa do comércio tradicional que, apesar de não apresentar uma diminuição substancial em termos numéricos, passa a apresentar um desempenho decrescente.

Observando-se os dados censitários,\* constata-se que o comércio varejista apresentou no período 1970-80 uma diminuição de 1,3% no número de estabelecimentos. Essa redução - maior no gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos - indica que a competição se deu mais enfaticamente no gênero mais moderno. A utilização crescente de novas tecnologias e a concentração em grandes redes, nesse gênero, têm como estratégia um menor número de lojas, porém maiores e melhor localizadas. O gênero mais tradicional - Produtos alimentares, bebidas e fumo - permanece numericamente (com uma redução de apenas 1,2%), porém muda a sua pauta de produtos no confronto com as novas lojas de supermercados, deixando de ser fornecedor preferencial da "compra mensal" de produtos básicos, para se concentrar em produtos de requerimento diário, com "venda picada" (tabela 2.1).

\*Censitariamente, o comércio de alimentos está classificado em varejo e atacado, subdividindo-se cada classe em dois gêneros: Produtos alimentares, bebidas e fumo e mercadorias em geral, inclusive alimentos.

No gênero Produtos alimentares, bebidas e fumo, há predominância de estabelecimentos mais tradicionais, representados no varejo por lojas de pequeno e médio porte com sistemas de vendas de balcão, abastecidas notadamente pelo atacado; no atacado, estão incluídos nesse item os cerealistas, que de modo geral também possuem uma administração e organização menos moderna.

No gênero mercadorias em geral, inclusive alimentos, estão alocados os estabelecimentos maiores, com administração mais moderna, representados no varejo notadamente pelos supermercados e no atacado por distribuidores diversificados, ambos comercializando produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza, sendo abastecidos diretamente pelas indústrias.

TABELA 2.1 - PERCENTUAL DE CRESCIMENTO DO NUMERO DE ESTABELECIMENTOS E COMPOSICAO DA MAO-DE-OBRA OCUPADA NO COMERCIO DE ALIMENTOS, SEGUNDO CLASSE E GENERO DE COMERCIO, NO PARANA - 1970-1980

CLASSE GENERO	NUMERO ESTAB. (X)	COMPOSICAO DA MAO-DE-OBRA					
		1970			1980		
		Ligado a Comerc.	Nao Li- gado a Comerc.	Membros Fam.Nao Remun.	Ligado a Comerc.	Nao Li- gado a Comerc.	Membros Fam.Nao Remun.
Varejista de Alimentos	(1,3)	17,6	60,8	21,6	34,6	42,7	22,7
Produtos alimentares, bebidas e fumo	(1,2)	16,7	61,5	21,8	16,7	53,0	30,3
mercadorias em geral, inclusive alimentos	(3,8)	26,7	54,8	18,5	70,0	17,6	4,4
Atacadista de Alimentos	12,5	36,0	60,0	4,0	54,1	41,9	4,0
Produtos alimentares, bebidas e fumo	11,3	36,0	59,6	4,2	52,4	43,2	4,4
mercadorias em geral, inclusive alimentos	78,1	35,9	63,7	0,4	66,5	32,8	0,7
TOTAL Comercio Alimentos	(0,3)	20,9	60,7	18,4	38,5	42,5	19,0

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Censo Comercial - IBGE

A diferenciação entre esses dois gêneros de varejo ocorrida na década de 70 pode ser observada a partir de alguns indicadores censitários:

- a) composição da mão-de-obra ocupada - em ambos os gêneros houve um aumento na absorção de pessoal ocupado, maior no gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos. O gênero Produtos alimentares, bebida e fumo praticamente não altera a sua composição da mão-de-obra, predominando o pessoal não-ligado à comercialização e crescendo o percentual de membros familiares não-remunerados. Já no gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos, há uma alteração significativa: cresce substancialmente a participação do pessoal ligado à comercialização e diminui acentuadamente a daqueles não-ligados à comercialização e mais ainda dos membros familiares não-remunerados (ver tabela 2.1);
- b) receita e despesa - a receita total auferida nos estabelecimentos do gênero Produtos alimentares, bebidas e fumo cresceu apenas 2,2%, enquanto no gênero

Mercadorias em geral, inclusive alimentos, 771,6%, em termos reais. Assim como a receita, a despesa realizada apresentou um crescimento maior no segundo gênero;

- c) investimentos - houve um decréscimo real de 24,2% no número de estabelecimentos que realizaram investimentos, apesar de um aumento de 50,2% no valor investido. Essa diminuição se deu no gênero Produtos alimentares, bebidas e fumo, sendo que o outro gênero cresceu 75% no número e 638% no valor investido (tabela 2.2).

TABELA 2.2 - PERCENTUAL DE CRESCIMENTO DA RECEITA, DESPESA E INVESTIMENTO DOS ESTABELECEMENTOS DO COMERCIO DE ALIMENTOS, SEGUNDO CLASSE E GENERO DE COMERCIO, NO PARANA - 1970-80  
(Preços constantes dez./85)

CLASSE GENERO	RECEITA	DESPESA	INVESTIMENTO	
			Estabele- cimentos	Valor
Varejista de Alimentos	95,3	110,6	(24,2)	50,2
Produtos alimentares, bebidas e fumo	2,2	39,5	(29,2)	(10,0)
Mercadorias em geral, inclusive alimentos	771,6	745,6	75,0	638,1
Atacadista de Alimentos	103,0	73,1	24,1	115,3
Produtos alimentares, bebidas e fumo	82,9	58,2	21,4	82,3
Mercadorias em geral, inclusive alimentos	806,3	460,7	125,0	654,0
TOTAL Comercio Alimentos	99,9	95,0	49,0	73,1

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Censo Comercial - IBGE

Esses resultados demonstram um desempenho melhor do gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos, corroborando o processo de diferenciação por que passa o varejo de alimentos na década, quando os supermercados passam a representar o comércio de ponta do setor.

A nível do atacado também se iniciam algumas transformações, porém em ritmo mais lento. Existe uma diferença histórica no próprio atacado de alimentos: a especialização nos produtos comercializados, que se dá tanto por tipo de produ-

tos - in natura e industrializados - como, dentre os in natura, pelo produto em si.

Há uma clara divisão de trabalho entre os cerealistas; aquele que trabalha com feijão, por exemplo, dificilmente trabalha com outro produto.

Apesar das transformações ocorridas na sociedade paraense, o setor cerealista permaneceu como um segmento marcado pelo atraso, pela estagnação e pela extrema precariedade de seus processos de trabalho. As mudanças mais visíveis se deram no aproveitamento do sistema de telecomunicações - notadamente o DDD e o sistema viário -, que permitiram uma agilização nas transações comerciais.

A partir do crescimento da atuação dos supermercados, os estabelecimentos que trabalhavam com Mercadorias em geral passam, principalmente na segunda metade da década de 70, a se especializar em produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza, porém em ritmo mais lento.

De acordo com os dados censitários, os estabelecimentos atacadistas, agrupados da mesma forma que o varejo, cresceram 12,5% no período 1970-80, devido principalmente ao gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos (ver tabela 2.1).

Alguns indicadores demonstram que houve um desempenho diferenciado entre os dois gêneros de comércio:

- a) composição da mão-de-obra ocupada - tanto o gênero Produtos alimentares, bebidas e fumo, quanto o Mercadorias em geral, inclusive alimentos, apresentaram um crescimento do pessoal ocupado, mais significativo no segundo; em ambos observa-se uma alteração na composição da mão-de-obra, com crescimento do pessoal ligado à comercialização e diminuição dos membros familiares não remunerados (ver tabela 2.1);
- b) receita e despesa - tanto a receita quanto a despesa apresentaram um crescimento substancialmente maior no gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos (ver tabela 2.2);
- c) investimentos - nos estabelecimentos de ambos os gêneros houve um crescimento tanto no número quanto no valor investido; no gênero Produtos alimentares, be-

bidas e fumo houve um aumento de 21,4% de estabelecimentos e de 82,3% do valor real investido; já no Mercadorias em geral, inclusive alimentos, os estabelecimentos cresceram em 125% e o valor real em 654% (ver tabela 2.2).

Ao contrário do varejo, o desempenho diferenciado entre os dois gêneros não significou substituição de um tipo pelo outro, pois trata-se de atividades praticamente excludentes, devido ao grau de especialização de cada uma. Na verdade o que ocorreu foi uma modificação intragêneros, destacando-se Mercadorias em geral, inclusive alimentos.

A observação da taxa geométrica anual de crescimento da receita dos estabelecimentos varejistas e atacadistas no período 1970-80 confirma o fato de os estabelecimentos do gênero Produtos alimentares, bebidas e fumo terem apresentado um desempenho inferior e decrescente ao do gênero Mercadorias em geral, inclusive alimentos (tabela 2.3). O segundo gênero, que se apresentou mais dinâmico, cresceu em torno de 22%; no varejo, o maior crescimento se deu na primeira metade da década de 70 (30,4%), e no atacado na segunda metade (33,1%). Esse descompasso temporal se deve ao fato de o setor atacadista ter permanecido desorganizado até meados da década de 70.

TABELA 2.3 - TAXA GEOMETRICA ANUAL DE CRESCIMENTO\* DA RECEITA DOS ESTABELECEMENTOS DO COMERCIO DE ALIMENTOS, SEGUNDO CLASSE E GENERO DE COMERCIO, NO PARANA - 1970-75-80 (Precos constantes dez./85)

CLASSE GENERO	1970-80	1970-75	1975-80
Varejista de Alimentos	6,7	10,5	2,8
Produtos alimentares, bebidas e fumo	0,2	5,1	(4,7)
Mercadorias em geral, inclusive alimentos	21,6	30,4	12,8
Atacadista de Alimentos	7,1	12,9	1,3
Produtos alimentares, bebidas e fumo	6,0	12,9	(0,8)
mercadorias em geral, inclusive alimentos	22,0	10,9	33,1
TOTAL Comercio Alimentos	6,9	11,9	1,9

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Censo Comercial - IBGE

Ft  
ln --  
Po

$$*r = \frac{\text{---}}{N} \times 100$$

A necessidade de o atacado fazer frente ao enorme crescimento dos supermercados levou-os a iniciar um processo de modernização e diferenciação que envolve uma busca de maior eficiência e organização, processo possível devido à acumulação ocorrida no setor durante o crescimento econômico da primeira metade da década.

#### Período Pós-80

O processo de diferenciação do setor comercial de alimentos, iniciado na década de 70, se consolida no período pós-80.

Com o disparo da inflação, inicia-se um processo de concentração, consolidando grandes empresas, que passam a trabalhar com elevado grau de informatização.

A nível do atacado, essas grandes empresas ampliam sua área de ação, atendendo não mais apenas ao Paraná, mas também Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul e até mesmo o interior de São Paulo; trabalham em média com 2.000 itens e têm como principal cliente o pequeno e médio varejo.

A concorrência com o supermercado é intensa, levando o atacado a desenvolver formas de atendimento, que vão além da simples venda, ao prestar serviços adicionais, como a utilização de técnicas mais modernas de exposição de mercadorias, de marketing, etc. Tudo pela necessidade de manter no mercado esse segmento do varejo, base de sua sobrevivência. Esse tipo de atacado é chamado "de serviço", pois combina a entrega de mercadorias com a prestação de serviços adicionais. Tem como projeto desenvolver uma cadeia de comercialização com os pequenos varejistas, a qual além de divulgar novas tecnologias, garante o fornecimento por parte do atacado e a compra por parte do varejista. Trata-se do esquema vigente a nível internacional, principalmente na Europa, que conseguiu conter o processo de eliminação dos pequenos varejistas.

Outro tipo de atacado moderno, altamente informatizado no Paraná, é o "auto-serviço", embora não seja um tipo muito disseminado.

Além desse atacado tecnologicamente mais avançado, predomina nos grandes e médios centros o atacado "de entrega",

que também se caracteriza como uma forma mais moderna de atuação, em relação ao atacado tradicional, que é o "de balcão". A entrega também é um serviço adicional, visando à continuidade do segmento do pequeno varejo. Encontra-se, nesse grupo, uma diversificação tecnológica maior, embora ainda predomine o baixo nível tecnológico; diferencia-se do atacado de balcão quase que apenas pela entrega, independentemente do tamanho do estabelecimento.

Quanto aos cerealistas, permanecem ainda no decorrer dessa década como um ramo no qual não se operam transformações tecnológicas visíveis. Compõem-se especificamente de fornecedores do atacado de produtos básicos, o qual adquire os produtos já empacotados, notadamente arroz e feijão. Nem todos os grandes atacadistas trabalham com esses produtos; grande parte de sua clientela está localizada no interior, onde se encontra elevado número de cerealistas empacotadores, que efetuam uma venda regional. Além disso, o mercado de arroz e feijão é mais ágil, com um circuito historicamente estabelecido, voltado principalmente para os grandes centros urbanos, onde os cerealistas e beneficiadores procedem à distribuição dos produtos para os diversos estabelecimentos comerciais. Esse espaço comercial, característico da própria especialização existente no mercado atacadista de alimentos, foi consolidado pelos cerealistas e beneficiadores.

Com exceção dos cerealistas, cuja clientela básica abarca desde o pequeno até o grande varejo e o atacado, todos os outros tipos de atacado têm como clientela o micro, pequeno e médio varejo, seja tradicional ou auto-serviço.

Geralmente, o atacado trabalha com capital próprio, recorrendo a banco muito esporadicamente. Segundo declaração de atacadistas, a margem de lucro é muito pequena para que ainda se remunere o lucro do banco. São, em sua maioria, empresas familiares, o que em si não caracteriza a maior ou menor "modernidade" da firma. Além dos fatores de ordem econômica, que condicionam a possibilidade de acumulação e a mudança no padrão das firmas, a diferenciação passa também pelo aspecto cultural, como acompanhar as transformações da sociedade"; existem firmas com capacidade financeira para dar um salto

tecnológico, que não o fazem por impedimentos de cunho quase que psicológico, como por exemplo "o medo de uma forma de atuação desconhecida".

A relação do atacado com a indústria fornecedora tem sido relativamente tensa. Historicamente, a indústria tem dado preferência de fornecimento aos supermercados - notadamente as grandes redes - não só pela concentração dos compradores, mas também pelo fato de permitir à indústria um certo controle quanto à colocação do produto no mercado.

Atualmente, com o encarecimento da estrutura de vendas diretas da indústria, aliado a uma tomada de consciência do atacado quanto à importância do seu papel como distribuidor - a nível de Brasil é responsável pela distribuição de 50% dos produtos industriais básicos de alimentação, higiene e limpeza, possuindo uma frota de 20.000 caminhões - essa situação apresenta sintomas de alteração.

Essa alteração tem sido "forçada" pelo atacado, na busca de preços assemelhados aos cobrados dos supermercados pela indústria. Além disso, há um processo de conscientização quanto à sua importância como distribuidor dos produtos industriais. O grande atacado já vem conseguindo tabelas de preços diferenciadas, porém a luta apenas se inicia, continuando o pequeno e médio atacado a ser preterido tanto quanto a preços quanto a fornecimento. Um exemplo dessa situação se deu durante o Plano Cruzado, quando houve uma escassez relativa de produtos: a indústria fornecia em primeiro lugar às grandes redes de supermercados, depois o grande atacado e por fim ao pequeno e médio atacado, com preços e prazos de pagamento diferenciados.

A busca de um maior grau de organização do atacado tem por objetivo, além de uma melhor posição em relação aos fornecedores, a constituição de uma organização política, na tentativa de comporem um lobby, que lhes permita influir na política econômica, uma vez que este setor nunca foi objeto específico de atuação governamental.

Essa organização não absorve os cerealistas, os quais constituem um grupo sem nenhuma organização e sem qualquer expressão em termos políticos, sendo extremamente competitivos

entre si e altamente individualizados.

Uma outra questão importante diz respeito à formação de preços dos produtos no atacado, que se dá de modo diferenciado entre os diversos tipos e tamanhos.

Apesar dessas diferenças, cada empresa geralmente trabalha com uma margem obtida através de um mix de todos os produtos comercializados, distribuídos por grupos afins de produtos.

É fixado um prazo (uma semana, por exemplo), ao fim do qual aquele grupo de produtos deve gerar uma margem  $x$ , formada pelo custo da mercadoria, mais o custo do trabalho, mais uma taxa de lucro pré-definida e mais a remuneração do capital - que consiste em imputar o percentual que este capital imobilizado em mercadoria renderia, caso estivesse aplicado no mercado financeiro. A partir dessa previsão, altera-se o preço de venda de cada produto individualmente, dependendo do mercado, podendo ocorrer até mesmo a venda de um produto abaixo do preço de custo, contanto que o preço de outro do mesmo grupo seja aumentado, de modo a não alterar a margem média esperada.

Aqueles que não têm condições de escala e de diversidade dos itens comercializados, notadamente em época de inflação mais elevada, não conseguem reproduzir seu capital e acabam saindo do mercado.

Esse processo de concentração vem se acentuando no decorrer da década de 80, e o enorme fortalecimento das grandes empresas altamente modernas tem impedido o surgimento de novos estabelecimentos que, para entrarem no mercado de modo competitivo, têm que iniciar com um nível tecnológico mais elevado, o que exige investimentos vultuosos.

Assim, a perspectiva para esse setor de atacado de produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza é de continuidade do processo de concentração, com o desaparecimento contínuo de pequenas e médias empresas, sem condições de se manterem nesse mercado.

Além da concorrência intra-setorial, o atacado tem que concorrer ainda com a grande rede varejista de auto-serviço: os supermercados.

Assim como aconteceu com o setor atacadista, no decor-

rer da década de 80, com a elevação acentuada da taxa de inflação acentuou-se um processo de concentração nesse setor, havendo mesmo o surgimento de novos estabelecimentos, inclusive de capital estrangeiro, que impuseram um novo padrão tecnológico à atividade.

Atualmente, o setor de distribuição varejista de produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza é dominado por grandes redes de supermercado, de caráter nacional, regional, estadual e mesmo local, oligopolizado e com acentuada concorrência intra-setorial, que vem provocando o desaparecimento gradual do pequeno e médio varejo independente e impondo limites à sobrevivência do atacado.

Apesar das diferenças específicas entre as diversas redes, em função do maior ou menor grau de capitalização, os supermercados têm uma mesma tecnologia de trabalho, chegando a elevado nível de informatização das atividades.

Conforme pesquisa realizada pelo IPARDES<sup>1</sup> em Curitiba, as cadeias de supermercados são tidas como comércio preferencial de compra por 64,7% dos moradores em favela, 54% dos das áreas carentes e 87% da classe média. Esses dados são mais um indicativo da penetração das redes de supermercados, em detrimento do pequeno e médio varejo.

Essa situação leva ao cerne da questão: a existência, além do elevado nível de concorrência intra-setorial, da concorrência entre atacado e supermercado, pela conquista e manutenção de um espaço que é o da própria sobrevivência como atividade econômica.

Os supermercados são clientes preferenciais da indústria, a qual lhes dá prioridade no fornecimento - tanto em quantidade quanto em relação a novos lançamentos - e tabela de preços mais baixos. Essa relação, que vem dos seus primórdios, caracteriza uma dependência mútua, uma vez que os supermercados são responsáveis pela distribuição de 50% do produto industrial; é na luta pelo aumento dessa fatia de distribuição que se embatem supermercados e atacado.

Apesar dessa questão mais geral, existe uma relação comercial entre o atacado e os supermercados: mesmo os de grandes redes compram do atacado esporadicamente, notadamente em

épocas de inflação elevada, quando o atacado, que trabalha com preço médio, apresenta preços mais baixos que a indústria, que trabalha com o preço do dia, individualizado por produto.

Assim como o atacado, os supermercados de maior porte também embutem no seu preço a remuneração do capital empatado em estoque, trabalhando com margens médias, resultado de seu mix de produtos, com programações por período variáveis, chegando mesmo a ser anual.

A tendência vislumbrada para o setor é o aumento da concentração já existente tanto entre grupos quanto no seio de cada rede, que vem tendo como política acabar com as lojas menores e se centrar nas maiores, estrategicamente localizadas, além de lhes permitir uma maior modernização das atividades, com conseqüentes diminuições de custos e aumento dos lucros.

Desta forma, o espaço para a reprodução do pequeno e médio varejo independente se estreita cada vez mais, passando a depender da sua capacidade de organização e do trabalho do atacado, para sua sobrevivência. Nesse processo de concentração só se mantêm na atividade, ou mesmo nela ingressa, aqueles que possuam elevada capacidade de capitalização e que trabalhem com capital próprio, uma vez que a elevada taxa de juros inviabiliza investimentos vultuosos.

Como o objetivo deste estudo é analisar especificamente a questão do arroz, feijão e milho, a análise a seguir passa a abordar um segmento de agentes não-identificado nos dados censitários. Por mais especializados que esses agentes pareçam em termos dos produtos, caracterizam-se pela movimentação de qualquer tipo de estoque que esteja a seu alcance e que seja lucrativo: como os limites são dados estruturalmente pelo mercado, há uma identificação maior com algumas mercadorias, de acordo com sistemas específicos de comercialização.

Portanto, os itens seguintes estarão concentrados naqueles três produtos, abordando diferentes aspectos de seu mercado, começando pela variação do nível de preços.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

\*IPARDES-FUNDAÇÃO EDISON VIEIRA. A compra de alimentos em Curitiba pela população de baixa-renda. Curitiba, 1984. 56p. Convênio PNUD/FAO/BRA/82/017. Trabalho de campo 07.

### 3 COMPORTAMENTO DOS PREÇOS DO ARROZ, FEIJÃO E MILHO NO PERÍODO RECENTE\*

As variações temporais de preço ao longo do período 1982-86 refletem não apenas a sucessão das safras e entressafras, mas também os períodos de escassez e excesso, segundo o simples confronto de oferta e demanda. Alguns elementos têm interferido fundamentalmente nessas oscilações, destacando-se a política de comercialização e abastecimento implantada a cada nova safra, com vistas à estabilização dos preços.

Com o objetivo de abordar mais detidamente essa questão, faz-se necessário avaliar cada produto de forma particular. Enquanto as informações relativas aos preços em geral se referem ao Paraná, as relativas aos preços a nível de varejo se referem apenas a Curitiba. Alerta-se, portanto, que possíveis distorções possam ocorrer, considerando que o mercado dos produtos agrícolas do Paraná é nacional. Além disso, algumas variações não são explicáveis de forma particular, mesmo porque existem problemas na captação dos dados, de forma que os gráficos a seguir devem ser vistos como tendência e não como movimento preciso dos preços.

Arroz - O gráfico 3.1 (elaborado a partir dos dados da tabela 3.1) destaca em primeiro lugar a ampla margem de comercialização do arroz entre o preço recebido pelo produtor e o preço no atacado, comparada ao diferencial entre este e o preço no varejo. Isto se explica logicamente pela atividade de beneficiamento, que agrega um valor mais significativo ao produto do que simplesmente aos custos de compra e venda, referentes à simples atividade comercial. Ao longo do período, entretanto, a tendência é de uma ampliação das margens entre atacado e produtor. Se isto é resultado do aumento desproporcional dos custos ou de um nível de lucro mais elevado não

\*Este item não reproduz as variações mensais, embora tenha sido este o intervalo utilizado nos gráficos.

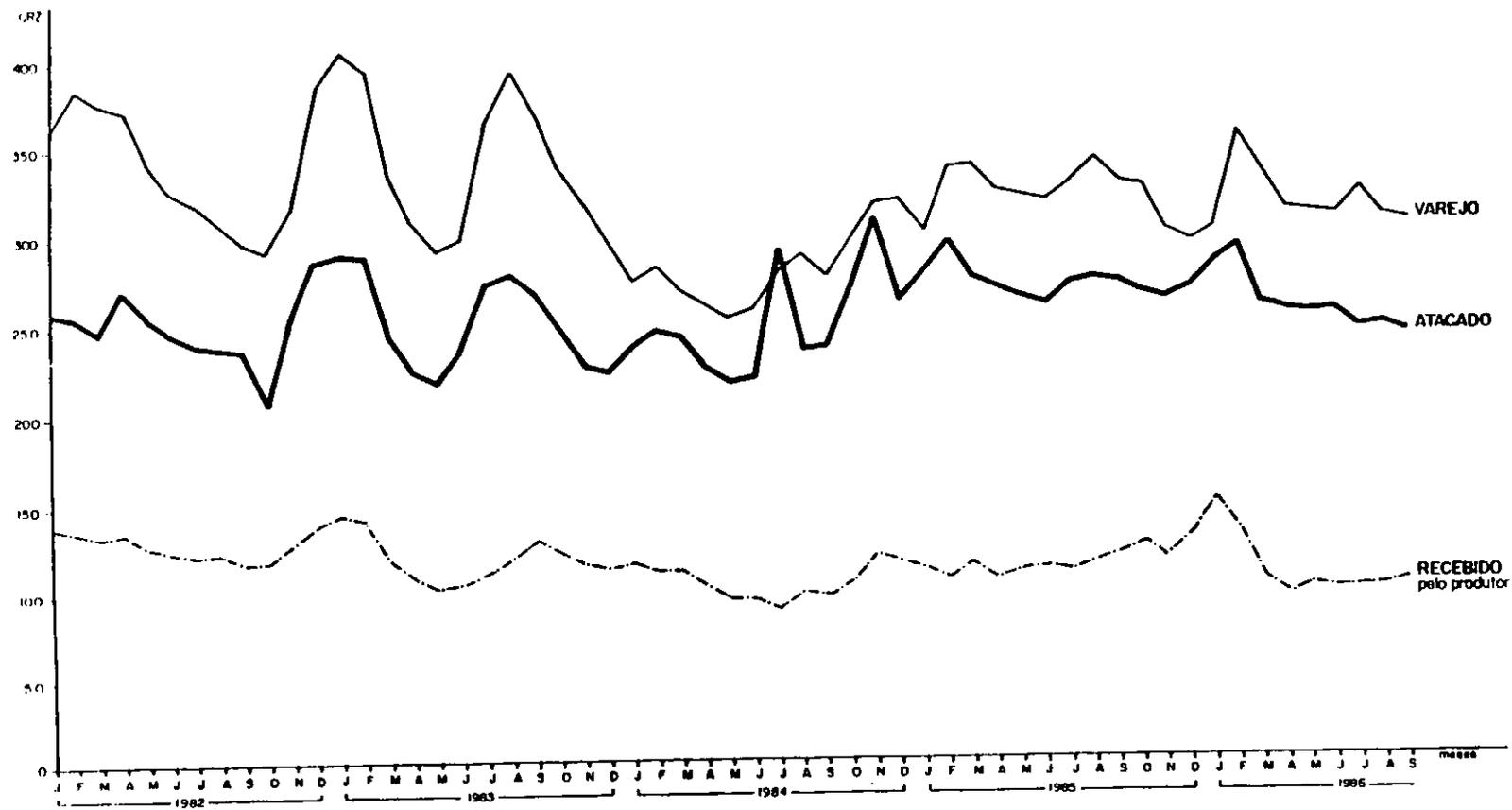
TABELA 3.1 - PREÇOS REAIS DO ARROZ, A NÍVEL DE ATACADO, VAREJO E RECEBIDO PELO PRODUTOR, NO PARANÁ - 1982-86  
(Preços constantes dez./85)

PREÇO (sc. 60 kg)	MÊS											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
1982												
Varejo	361.784	385.147	377.453	373.736	343.020	325.780	319.913	307.020	295.748	290.563	316.523	384.493
Atacado	258.734	255.030	246.300	270.790	255.742	243.761	239.090	236.326	235.598	205.751	252.365	285.641
Recebido	139.873	137.670	133.150	134.736	127.227	124.311	121.212	121.632	118.110	119.925	126.523	137.837
1983												
Varejo	405.263	392.558	334.802	307.971	291.606	298.165	363.612	392.989	368.681	337.380	319.160	295.281
Atacado	289.783	284.622	244.195	223.647	217.828	235.605	271.512	277.124	266.819	246.506	226.627	222.700
Recebido	143.962	141.860	119.525	109.903	101.583	102.822	110.676	118.093	128.366	121.265	115.752	112.798
1984												
Varejo	272.055	291.346	268.951	259.147	252.910	257.330	278.677	288.891	274.058	297.028	327.633	319.048
Atacado	236.936	247.262	242.321	224.842	216.968	219.894	291.305	233.570	234.021	266.341	307.555	260.368
Recebido	114.624	112.676	111.290	102.865	95.205	94.561	89.635	99.746	97.572	103.378	120.370	116.286
1985												
Varejo	300.000	337.307	338.049	323.895	320.725	319.352	327.541	341.926	329.920	326.542	300.775	293.734
Atacado	276.682	294.593	273.855	269.114	269.408	259.844	270.293	272.530	271.321	264.150	262.621	266.000
Recebido	111.871	106.130	114.785	105.051	110.512	111.517	110.326	114.122	119.767	124.137	118.858	129.000
1986												
Varejo	302,57	353,51	331,43	312,35	310,00	309,78	323,67	308,00	305,00	-	-	-
Atacado	281,26	292,36	259,63	254,40	253,90	254,60	243,62	246,07	242,93	-	-	-
Recebido	150,26	132,16	105,00	97,25	100,66	99,00	99,09	100,00	103,57	-	-	-

FONTE: Acompanhamento da Situação Agropecuária do Paraná - DERAL; Projeto Índice de Preços ao Consumidor - IFARDES

NOTA: Os índices de preços a partir de março de 1986 tem como base este mês

GRÁFICO 3.1- VARIACÃO MENSAL DOS PREÇOS REAIS DO ARROZ, NO PARANÁ - 1982-86



FONTE TABELA 31

38

é possível saber, pois os diferenciais de preços expressos no gráfico 3.1 se referem a produtos de origem diferenciada. Como o arroz produzido no Paraná não é suficiente para atender ao consumo estadual, recorre-se, em grande parte, à produção gaúcha e catarinense. Assim o preço de venda no varejo e no atacado não corresponde aos custos e ao lucro na obtenção de arroz apenas do Paraná.

As variações de preço sofrem uma influência básica dos períodos de safra e entressafra, ocorrendo uma sistemática queda nos primeiros meses do ano, por conta da entrada da safra. Essas variações são mais intensas em determinados anos em função de outros elementos relativos a outras fontes de oferta de estoque.

De maneira geral, detecta-se uma oscilação mais acentuada de preço no atacado e varejo, do que no âmbito do produtor. Aqui a curva é mais estável, o que faz supor que a retenção de estoque é inexpressiva, ao mesmo tempo em que o agricultor está sujeito à determinação do comprador. Por outro lado, é possível que os ganhos especulativos e a variação dos preços se dêem mais intensamente entre os atacadistas, beneficiadores e varejistas. A isto se soma a venda de estoques do governo, que desemboca entre os agentes beneficiadores que controlam o mercado de estoque, o que provoca variações bruscas em determinadas conjunturas, principalmente quando a tendência é de alta.

Ao longo do período de 1982-86, o comportamento dos preços foi acompanhado em primeira instância pelos resultados das safras. A cada frustração ou a cada superprodução correspondem níveis diferenciados de preço. Em janeiro de 1983, por exemplo, com a proximidade da colheita, os preços começaram a cair, entretanto devido a problemas climáticos houve uma redução considerável da oferta, obrigando inclusive a importação de 436 mil toneladas, fato que, adicionado à liberação de estoques oficiais, equilibrou temporariamente o mercado. Essa mesma situação se repetiu nos anos posteriores, mais intensamente em 1986, quando uma estiagem no Centro-Sul levou a uma redução de oferta, mais propriamente como resultado de retenção do produto. Afinal o impacto do desequilíbrio climático

não foi tão forte quanto se esperava e a especulação forçou uma elevação artificial dos preços, apenas contida pela liberação de arroz beneficiado importado para os supermercados. Por outro lado, à medida em que o governo apresenta um baixo nível de estoque, exerce influência sobre os preços, intensificando a instabilidade no mercado e o conseqüente movimento especulativo.

Um último elemento que promove ascensão de preços é a própria ação reivindicatória dos produtores. Em julho de 1984, no Rio Grande do Sul e Goiás, iniciou-se um movimento por melhores preços através de boicote à comercialização, exigindo-se a aplicação da correção monetária no reajuste dos preços mínimos. Após 30 dias o preço mínimo foi reajustado em 20%, enquanto os preços a nível de produtor e atacado tinham evoluído 31% e 24%, respectivamente. A retomada da oferta permitiu que os preços decaíssem nos meses subseqüentes, tornando sem efeito os ganhos obtidos.

De maneira geral, como os preços oscilam em função da oferta, o governo tem exercido um papel central, tentando controlar os piques pelo suprimento de estoque. Por isso, a tendência é sempre de altos e baixos, de acordo com a ação do governo, sem que isso implique em estabilidade. Do lado oposto, quando as safras são bem sucedidas, o socorro se dirige ao produtor na tentativa de conter o prejuízo de um mercado abastecido, e portanto de preços baixos. Quando a situação é de alta, a primeira iniciativa é a liberação de estoques através de acordos com supermercados e da venda direta aos beneficiadores, por meio de licitação e leilões. Essa situação se repetiu quase todos os anos, nos meses em que os preços no varejo e atacado tinham se elevado. Em 1983, foram liberados estoques no varejo nos meses anteriores à entrada da nova safra, com o propósito de conter a tendência altista dos preços; a partir de junho desse ano, o governo liberou via bolsa 684.249 toneladas. Em 1984-85, destacam-se novamente essas operações de venda através de leilões, levadas a efeito pela necessidade de conter as elevações de preço.

Esse mecanismo de intervenção nos anos em que os estoques oficiais são baixos é reforçado pelas importações, que

em determinadas conjunturas de alta de preço pretendiam reduzir as variações ascendentes dos preços. Em fevereiro de 1986, os preços permaneceram aquecidos em função do pequeno volume ofertado, característico do período de entressafra, agravado pela estiagem e pela especulação decorrente da retenção do produto. Contudo, houve uma reversão desta expectativa com o anúncio, por parte do governo, do tabelamento do preço do arroz, aliado à liberação do produto beneficiado, importado diretamente, a supermercados do Rio e São Paulo. Ocasionalmente o governo vendeu arroz em casca nos leilões, o que contribui para um certo equilíbrio dos preços. A tendência à queda é iniciada primeiramente pelo congelamento, a partir de fevereiro, e em seguida pela nova safra. Adicionalmente são autorizadas importações com isenção de impostos, o que coloca a oferta num nível mais satisfatório, restringindo o espaço dos agentes intermediários. Com isso, as quedas de preço fizeram com que o produto fosse vendido, sobretudo pelo pequeno produtor, abaixo do mínimo estabelecido pelo governo, demonstrando sua fragilidade, nessa circunstância, frente aos agentes comerciais.

Um segundo mecanismo da ação do Estado se refere mais diretamente à política de comercialização na agricultura. Com a contenção de recursos para EGF, os produtores necessitam ainda mais vender o produto, o que aumenta a oferta e reduz os preços ao nível do atacado. Por ocasião da safra 83/84, com a não-disponibilidade de recursos para crédito de comercialização, os produtores foram obrigados a vender seus produtos logo após a colheita, não formando estoques para melhores preços.

Por outro lado, à medida que haja redução significativa dos preços ao produtor, o preço mínimo passa a vigorar como preço máximo. Com isso o governo passa a ser um grande comprador e os produtores recebem um preço em muitos casos inferior ao mínimo. Nessa situação, o preço oficial, que é o mecanismo utilizado para evitar os efeitos negativos de uma supersafra, torna-se inócuo. Uma forma de compensar essa tendência, em alguns casos, foi a prorrogação dos vencimentos do EGF, dando um fôlego maior ao produtor, reequilibrando a oferta e estimulando uma reação dos preços no mercado atacadista. Em 1985,

para evitar a obrigação de adquirir os estoques privados financiados por EGF, uma vez que os preços de mercado continuaram abaixo do mínimo, o governo prorrogou até agosto os vencimentos dos empréstimos, provocando elevação de preços a nível de produtor e conseqüentemente no varejo nos meses de julho e agosto.

De maneira geral, as oscilações de preço do arroz se dão mais bruscamente ao nível do atacado e do varejo. Nesse âmbito, governo, agentes comerciais e beneficiadores se complementam na oferta, sem promoverem uma disputa pela aquisição dos estoques, disputa que ocorre, no entanto, na manipulação dos preços. Dada a estrutura de mercado existente, por mais que a estabilização seja uma preocupação contida nas medidas de intervenção no mercado, seu resultado não tem atingido o objetivo esperado.

**Feijão** - Com relação a este produto, foram construídos (a partir dos dados das tabelas 3.2 e 3.3), os gráficos 3.2 e 3.3, para manter minimamente as diferenças entre tantas variedades. O primeiro se refere ao feijão preto, cuja produção no Paraná se concentra em algumas microrregiões do sul e também sudoeste; o segundo se refere ao feijão de cor, produzido em toda face norte do Estado. Além dessa distinção geográfica no plano da produção, há uma diferença de mercado: enquanto o feijão preto é destinado ao Rio de Janeiro e Curitiba, o de cor é comercializado predominantemente em São Paulo e, em menor escala, nos estados nordestinos.

Os gráficos 3.2 e 3.3 apresentam os diferentes preços pagos tanto ao produtor, como no atacado e no varejo, no período 1982-86. A variação entre o preço do feijão de cor pago ao produtor e no atacado foi muito pequena, embora ela seja ampliada em relação ao varejo. Por outro lado, essa mesma variação foi maior, no caso do feijão preto, do que a variação entre atacado e varejo. Se comparada ao feijão de cor, a margem observada nessa variedade continua sendo maior.

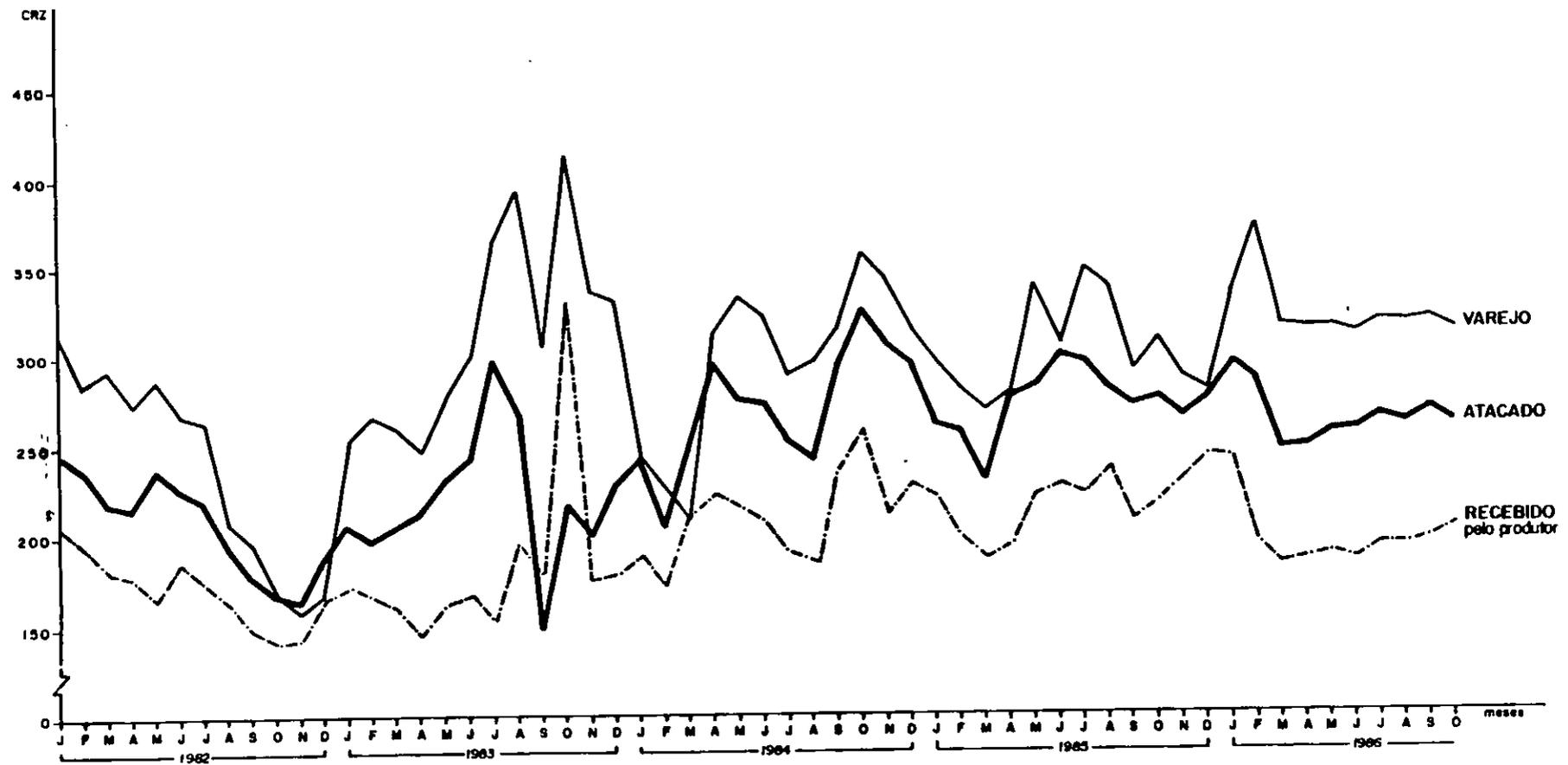
TABELA 3.2 - PREÇOS REAIS DO FEIJÃO PRETO, A NÍVEL DE ATACADO, VAREJO E RECEBIDO PELO PRODUTOR, NO PARANÁ - 1982-86  
(Preços constantes dez./85)

PREÇO (sc. 60 kg)	MES											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
1982												
Varejo	310.254	283.035	292.467	271.073	286.534	267.064	262.727	206.352	196.578	169.358	157.168	166.520
Atacado	245.506	235.976	218.342	214.000	236.436	225.183	219.956	193.114	177.786	166.113	163.763	186.115
Recebido	203.821	195.833	181.111	178.947	166.830	185.790	174.459	163.524	149.802	141.886	141.935	164.527
1983												
Varejo	252.880	265.640	259.420	247.191	276.462	298.627	364.260	393.624	304.921	413.279	335.630	330.477
Atacado	205.603	196.744	204.021	212.566	230.430	241.757	299.465	267.702	149.942	217.962	199.370	228.490
Recebido	171.517	168.604	161.111	147.940	161.678	157.171	169.163	197.411	177.905	331.645	174.065	178.067
1984												
Varejo	244.713	217.694	208.046	311.405	331.411	321.075	289.127	295.605	314.188	357.016	341.700	313.967
Atacado	241.500	213.503	248.262	295.764	275.780	273.943	251.921	241.550	292.002	324.607	303.120	294.520
Recebido	187.747	170.774	208.967	222.058	214.044	207.665	190.475	183.794	236.938	258.852	210.448	227.210
1985												
Varejo	295.382	282.828	269.777	278.542	339.249	306.683	349.950	337.196	290.403	309.181	287.265	279.218
Atacado	266.964	256.220	230.600	276.396	281.003	300.757	297.023	280.006	271.888	275.862	264.885	274.000
Recebido	220.172	199.081	186.676	193.562	221.899	228.802	222.457	331.196	203.599	217.306	230.925	243.000
1986												
Varejo	336,20	372,12	315,40	314,44	315,07	312,73	318,23	317,00	319,65	313,30	-	-
Atacado	296,12	283,96	248,08	248,72	253,54	254,17	263,80	261,00	268,22	263,60	-	-
Recebido	241,10	197,13	182,38	186,81	189,35	185,20	193,31	191,00	197,00	262,32	-	-

FONTE: Acompanhamento da Situação Agropecuária do Paraná - DERAL; Projeto Índice de Preços ao Consumidor - IFARDES

NOTA: Os índices de preços a partir de março de 1986 tem como base esse mês

GRÁFICO 3.2- VARIAÇÃO MENSAL DOS PREÇOS REAIS DO FEIJÃO PRETO, NO PARANÁ - 1982 - 86



FONTE: TABELA 3.2

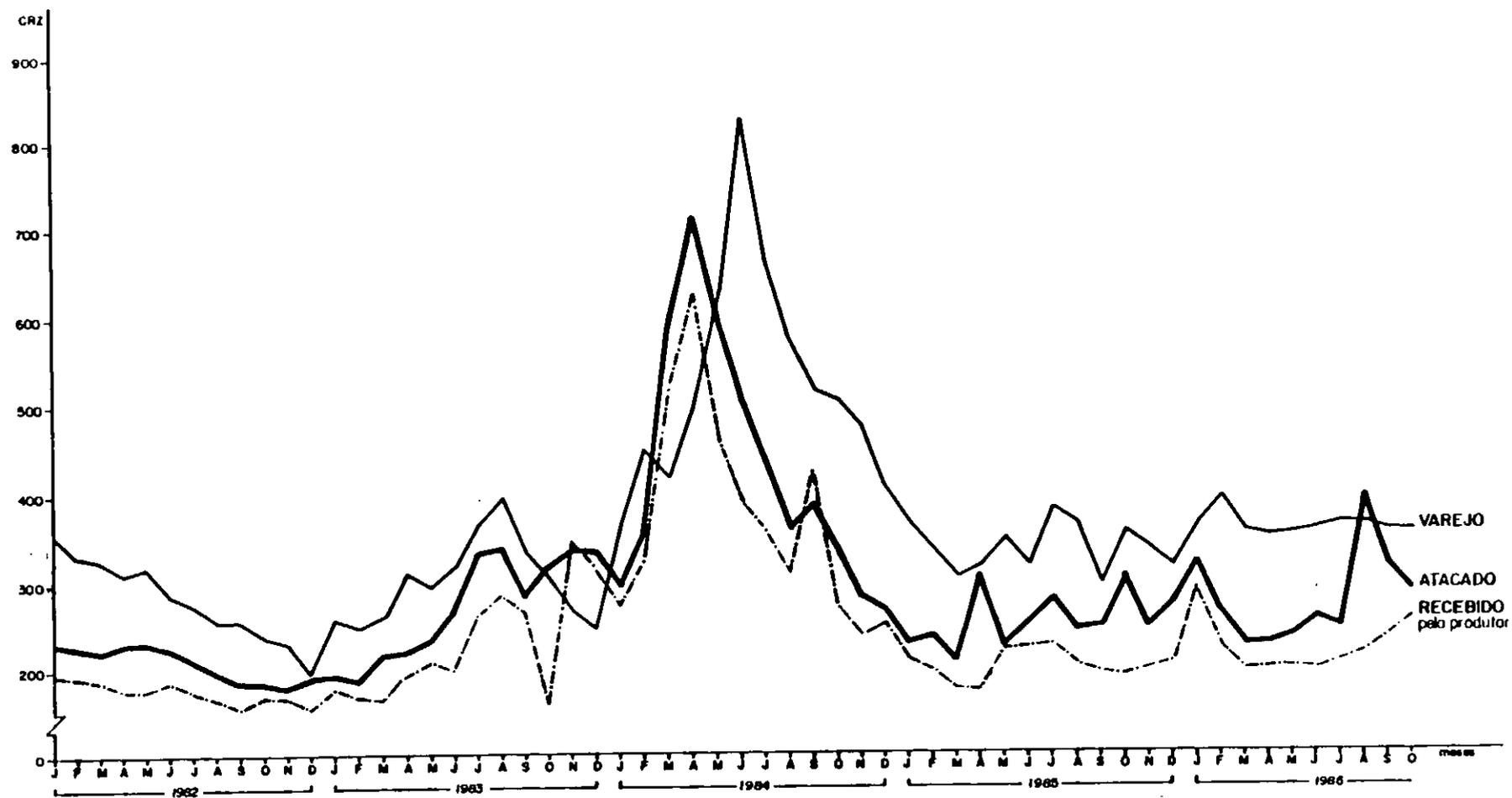
TABELA 3.2 - PREÇOS REAIS DO FEIJÃO DE COR, A NÍVEL DE ATACADO, VAREJO E RECEBIDO PELO PRODUTOR, NO FARANA - 1982-86  
(Preços constantes dez./85)

PREÇO (sc. 60 kg)	MES											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
1982												
Varejo	354.331	330.535	324.500	311.948	318.560	288.990	272.640	253.524	252.766	238.301	228.004	188.176
Atacado	230.506	226.035	220.276	222.000	229.554	221.101	208.917	192.868	184.308	183.849	176.810	186.212
Recebido	194.904	191.071	186.111	177.368	176.237	185.780	174.459	165.164	155.335	164.528	164.157	152.365
1983												
Varejo	255.572	246.191	259.417	310.363	293.038	319.475	364.260	393.625	333.415	304.797	267.616	249.600
Atacado	190.278	184.622	212.540	218.668	232.766	265.252	331.782	335.097	284.964	314.164	336.998	332.853
Recebido	177.400	168.023	165.343	191.525	206.350	198.990	260.250	284.790	265.423	160.760	343.457	313.790
1984												
Varejo	362.401	451.417	415.260	493.573	624.247	825.278	666.817	572.704	514.014	502.035	478.544	405.834
Atacado	294.041	356.330	588.246	711.955	601.397	507.496	435.742	359.043	387.218	336.503	230.763	265.402
Recebido	275.691	321.302	511.609	623.530	475.354	393.077	360.224	313.417	428.964	272.283	238.977	251.340
1985												
Varejo	368.595	337.793	305.140	316.591	347.040	316.335	382.288	361.685	299.045	355.884	333.215	313.984
Atacado	228.915	234.079	208.353	309.655	223.757	251.284	279.334	242.992	246.771	304.490	249.037	272.000
Recebido	210.056	198.811	177.810	177.470	221.990	224.956	227.754	205.978	194.409	192.582	199.230	209.000
1986												
Varejo	361,60	398,70	353,25	350,12	352,24	358,20	365,55	365,04	358,10	357,57	-	-
Atacado	321,58	262,47	224,60	225,70	234,57	256,26	244,25	396,85	315,06	284,36	-	-
Recebido	290,00	222,23	196,53	199,41	200,00	199,22	205,07	215,00	236,25	225,74	-	-

FONTE: Acompanhamento da Situação Agropecuária do Farana - DERAL; Projeto Índice de Preços ao Consumidor - IFARDES

NOTA: Os índices de preços a partir de março de 1986 tem como base este mês

GRÁFICO 3.3 - VARIAÇÃO MENSAL DOS PREÇOS REAIS DO FEIJÃO DE COR, NO PARANÁ - 1982-86



FONTE: TABELA 3.3

Por outro lado, em ambos os gráficos nota-se uma profunda instabilidade nos três níveis, com exceção do período do Plano Cruzado, quando os preços foram congelados. A sucessão de safras e entressafras se sobrepõe uma complexa interferência de ordem climática e da política agrícola. Mesmo assim é possível perceber os movimentos de ascensão dos preços na entressafra e da queda no início do ano, quando a safra já está indo a mercado.

Assim, quando há excesso de oferta a tendência dos preços é de redução, nem sempre compensada pelas compras do governo. Esse foi o comportamento ao longo de 1982, resultado do plantio realizado em 1981. Os preços decaíram vertiginosamente, em ambas as variedades de feijão, assim como as margens de comercialização, que caíram nos dois níveis, atacado e varejo.

O desestímulo dos produtores para o plantio da safra seguinte resultou da supersafra anterior, levando à elevação dos preços no ano de 1982.

As variações climáticas e as características da produção do feijão\* têm provocado constantes frustrações de safras em um ou outro estado. Em 1981-83 ocorreram geadas no Sul e estiagem no Nordeste, que se refletem nas safras seguintes; em 1983-84, a safra de Irecê teve mais de 80% de quebra, e a safra 85/86 apresentou uma redução de 50% em ambas as variedades de feijão.

Por sua vez, a ação do governo na comercialização, adquirindo e liberando estoque, tem ocorrido praticamente em todos os anos, sem provocar um efeito mais significativo no sentido da estabilização dos preços. Em 1982, embora o governo tenha sido o grande comprador, não conseguiu provocar uma reversão na tendência declinante - grande parte desses estoques foi desovado no ano seguinte, quando a produção não chegou a níveis satisfatórios.

A formação de estoque por parte do governo não chega a ser suficiente para enfrentar todas as vicissitudes da comer-

\*Na maior parte cultivado em pequenos estabelecimentos e com grande suscetibilidade a doenças e às próprias mudanças de clima.

cialização. Em 1983, com uma elevação desproporcional no preço do feijão preto, e em 1984 do feijão de cor, foi exigido um volume de estoque regulador que praticamente não existia. O governo havia vendido 86% das 696 mil toneladas do estoque acumulado. Em janeiro de 1984, os preços, especialmente de feijão de cor, elevaram-se significativamente, enquanto que os estoques eram de 27.000 toneladas. Mesmo retendo os EGF para esse tipo de feijão, para forçar uma venda maior por parte dos produtores, não foi possível reter a ascensão dos preços, reflexo da escassez. A partir de setembro, com a venda de estoques oficiais, com a internalização de produto importado e com a entrada da nova safra, os preços cederam.

Essa situação vai se refletir em menor grau nos anos seguintes, quando os estoques oficiais desempenharam um papel mais importante, embora não decisivo. Em 1985, por exemplo, de janeiro a março as variações de preço do feijão de cor e preto foram menos acentuadas, ocorrendo queda em função da entrada de estoques oficiais no mercado.

Finalmente, é interessante destacar a conjuntura do Plano Cruzado, quando os preços foram congelados no varejo. Para enfrentar essa situação, o governo liberou importações sem limite de quantidade, ao mesmo tempo que foram vendidos seus estoques nas bolsas.

De maneira geral, o mercado de feijão apresenta uma instabilidade muito grande (ver gráfico 3.2 e 3.3) devido principalmente à sensibilidade característica deste produto a qualquer incremento da oferta de safra mais recente. Dessa forma, explica-se em parte a limitação do governo em interferir mais decisivamente no mercado, já que seus estoques são normalmente de safras anteriores. Entretanto, isto não justifica a força relativamente pequena na concorrência com o setor atacadista para determinação dos preços e, de uma maneira geral, contra a prática especulativa. O efeito psicológico que as importações e as vendas de estoques oficiais conseguem reduzindo temporariamente os preços é insuficiente para inibir uma oscilação tão constante.

Milho - O comportamento dos preços do milho, ao longo do período 1982-86, demonstra uma peculiar estabilidade, com

algumas oscilações bruscas, conforme se pode observar no gráfico 3.4 (construído a partir dos dados da tabela 3.4). Destaca-se também a estreita margem obtida pelo comércio atacadista, se comparada ao arroz e ao feijão, o que confirma a hipótese de que o espaço de ganho dos cerealistas é menor, uma vez que está à sua frente a indústria, que acaba impondo o preço e as margens de comercialização. Assim, o mercado do milho tem como características: ser menos especulativo, mais integrado ao âmbito internacional e representar uma produção mais elevada. Não há crise de mercado do milho com a frequência registrada no caso dos outros dois produtos; além disso, a ação do governo é também específica.

O mercado desse produto, durante o período 1977-83, caracterizou-se por uma forte intervenção do governo, principalmente com a proibição de exportações, que só eram permitidas aos excedentes, no final da entressafra. Esta política visava manter o mercado interno suficientemente abastecido, a preços controlados, sob a alegação de não se poder inviabilizar a produção suinícola e avícola.

A evolução do preço do milho tem sido pautada, por um lado, pelos resultados das safras em si e pela ocorrência de problemas climáticos, embora sem muita repercussão; por outro, está condicionada à demanda do setor industrial e dos criadores, bem como às diferentes formas de atuação do governo, comprando parte da safra e suplementando a oferta. Além disso, como o volume de milho é significativo, seu escoamento sempre esbarra em problema de armazenagem.

Quanto ao resultado das safras, destaca-se a de 1982, que atingiu um recorde de produção. A situação de excesso foi reforçada pela crise no setor de criação, que se estendeu até 1984, reduzindo a demanda do produto; ou seja, o mercado do milho estava vinculado ao comportamento dos preços de outros produtos. Conseqüentemente, o governo tornou-se o principal comprador, formando um grande estoque, desovado durante o ano de 1983, quando os resultados da safra foram inversos aos de 1982. Com enchentes no sul do País e seca no Nordeste, houve um aumento automático dos preços, combatido pelos estoques oficiais e por importações, medidas tomadas, entretanto, de-

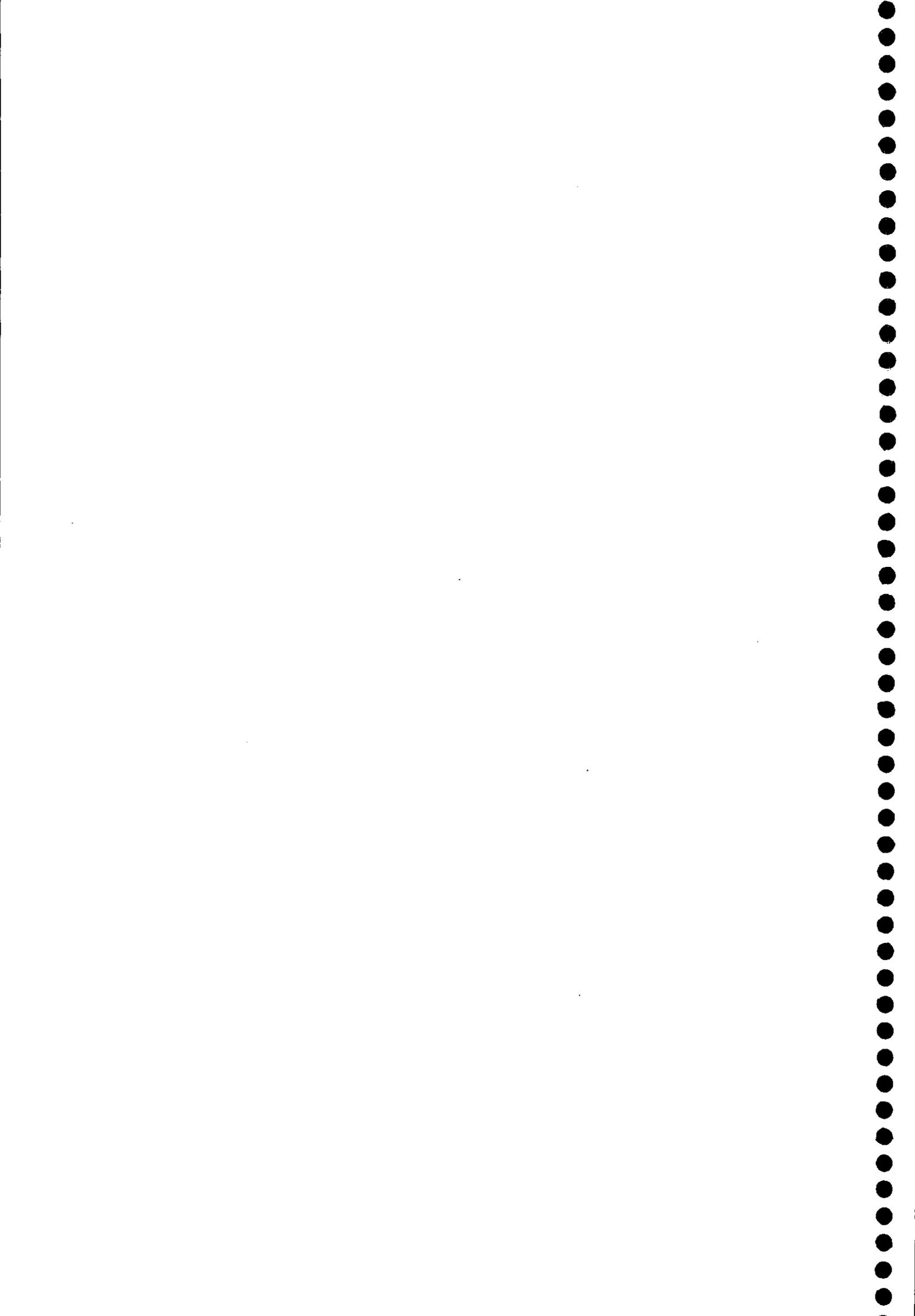


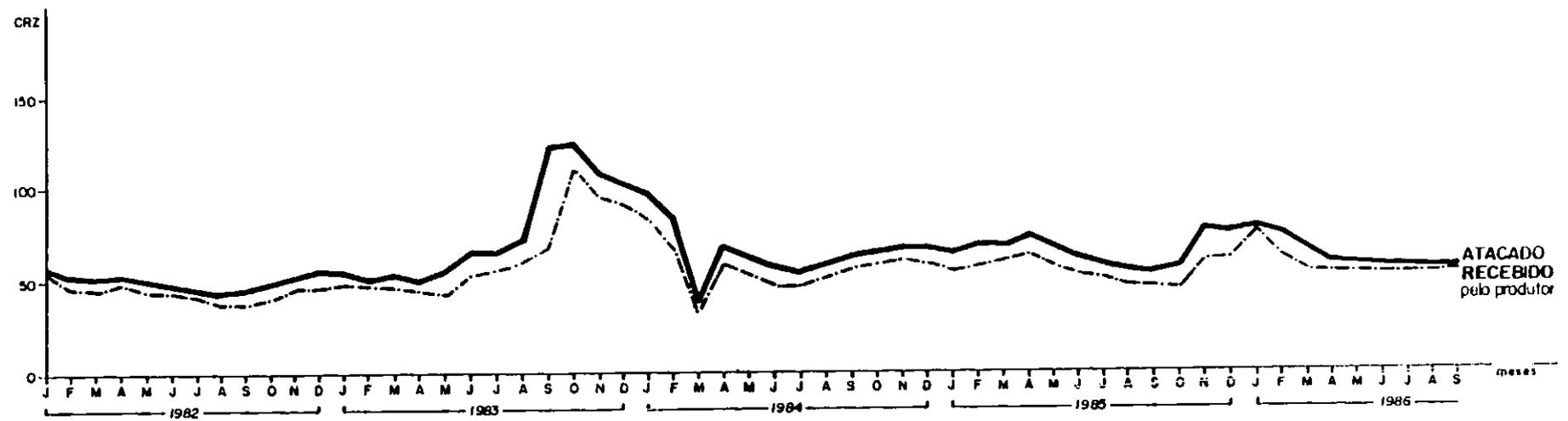
TABELA 3.4 - PREÇOS REAIS DO MILHO, A NÍVEL DE ATACADO, E RECEBIDO PELO PRODUTOR, NO FARANA - 1982-86  
(Preços constantes dez./85)

PREÇO (sc. 60 kg)	MES											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
1982												
Atacado	55.886	52.485	51.436	52.526	50.000	47.431	45.627	44.081	45.630	49.548	51.397	55.912
Recebido	50.316	47.337	46.353	48.421	45.247	43.669	41.255	38.897	38.582	40.977	46.953	47.972
1983												
Atacado	54.767	50.640	52.480	50.093	54.185	65.826	66.601	72.600	121.450	122.088	106.907	101.757
Recebido	48.606	47.965	47.757	44.685	42.760	52.016	55.516	60.056	67.765	109.493	95.682	90.455
1984												
Atacado	96.037	83.186	37.348	66.900	62.424	56.341	54.616	58.045	62.890	65.738	66.185	66.390
Recebido	82.707	68.978	32.243	58.045	53.342	48.825	48.180	50.632	55.428	58.201	60.370	58.310
1985												
Atacado	65.650	69.255	68.437	72.306	66.794	61.290	57.638	54.041	53.214	56.603	67.013	65.500
Recebido	55.638	57.520	60.388	63.030	58.470	53.643	50.308	47.692	46.686	45.933	60.787	61.000
1986												
Atacado	77,68	74,79	65,31	59,29	58,45	57,93	57,92	56,93	57,00	-	-	-
Recebido	76,27	62,53	54,30	53,94	53,63	53,45	53,10	53,38	53,47	-	-	-

FONTE: Acompanhamento da Situação Agropecuária no Farana - DERAL

NOTA: Os índices de preços a partir de março de 1986 tem como base este mes

GRÁFICO 3.4 - VARIAÇÃO MENSAL DOS PREÇOS REAIS DO MILHO, NO PARANÁ - 1982-86



FONTE: TABELA 3.4

pois que os preços já haviam iniciado sua ascensão, após julho de 1983 (ver gráfico 3.4). Mesmo assim, os preços mantêm seu movimento, que só será revertido com a entrada da safra seguinte.

Com o objetivo de estabilizar os preços, têm sido comum as autorizações alternadas para importar e exportar, por parte do governo. Foi o que ocorreu no início de 1984, quando foram importadas 200.000 toneladas, medida que, associada à proibição de exportação e à menor demanda por parte do setor de criação, restabeleceu uma situação de equilíbrio. Posteriormente, em junho, na medida em que os preços tendiam à queda, com os produtores sem crédito para esperar reação do mercado, o governo liberou exportação. Inicia-se, a partir daí, uma tendência à recuperação em função de preços mínimos acima das expectativas e da reativação da demanda dos criadores. Entretanto, em vista de uma possível especulação em torno da escassez, foram autorizadas importações.

No ano de 1985, o governo foi novamente o grande comprador, incrementando seus estoques a ponto de saturar sua capacidade de armazenagem. Com isso, tendo reduzido o volume de AGF, o produtor chegou a vender milho abaixo do preço mínimo para os intermediários. Essa tendência de queda foi reforçada pela própria estratégia das indústrias processadoras, que reflete sua conduta no mercado diante da presença do governo. Na medida em que os estoques oficiais estavam superdimensionados, as indústrias reduziram a demanda, esperando para adquirir do governo no momento do uso da matéria-prima. Essa prática, segundo a qual as empresas transferem para o governo os custos de armazenagem e transporte, vem se repetindo; a indústria compra, portanto, "da mão para a boca". Em 1985, essa questão era tão flagrante que o governo teve de reexportar produto por problemas de deterioração.

A evolução posterior dos preços acusou uma alta a partir de outubro de 1985, quando se anunciava uma possível quebra na safra seguinte. A prática especulativa se ampliou enquanto os preços sofriam uma forte pressão da demanda. Em vista disso, novamente o governo autoriza importações. A safra 85/86 entra no mercado superando as previsões, com uma margem

de quebra menor, fato que, associado à comercialização do milho já importado, permite uma maior estabilidade nos preços ao longo do Plano Cruzado.

Observa-se que o governo tem uma presença decisiva no mercado do milho. Seus instrumentos de formação e desova de estoques contam com um fluxo internacional do produto, que garante suprir a demanda interna e dividir excessos nos momentos adequados e às vezes inadequados, em função de avaliações de estoques incorretas. Assim, o objetivo de manter os preços estabilizados, por conta da demanda industrial e da própria criação animal, tem como consequência inevitável, em alguns momentos, a penalização dos produtores com as exportações proibidas e as importações autorizadas.

Os três produtos aqui focalizados apresentam mercados bastante diferenciados em função do mercado final, dos agentes compradores e das características da produção e do produto, intrinsecamente. Entretanto, a presença do governo é comum, comprometida com a necessidade de evitar aumentos excessivos de preço no varejo e de garantir mercado quando os preços ao produtor são baixos. Portanto, a formação de estoque regulador não tem sido suficiente ou adequada para garantir um comportamento de preços menos oscilante. Ao mesmo tempo, a manutenção desses estoques tem sido freqüentemente atropelada pela entrada de novas safras, tornando menor e menos ágil a estrutura de armazenagem oficial.

Finalmente, dado o perfil do mercado comprador, no atacado e no varejo, a desova dos estoques não tem sido suficiente para reverter totalmente as tendências de alta de preços, mais claramente observadas no arroz e no feijão.

#### 4 ORGANIZAÇÃO DO MERCADO

O entendimento do mercado envolve pelo menos duas ordens de questões, a serem apontadas neste item. A primeira é relativa aos caminhos percorridos pelas mercadorias, tanto do ponto de vista espacial, quanto dos agentes comerciais. A segunda trata do comportamento desses agentes, indicando suas formas de atuação, de acordo com as condições apresentadas em cada produto especificamente.

##### 4.1 INDICAÇÃO DOS FLUXOS DE COMERCIALIZAÇÃO

A análise da circulação mercantil dos produtos agrícolas não deve se restringir ao âmbito do Estado do Paraná. Deve-se evitar o simples cotejo entre oferta e demanda dentro dos limites geográficos do Estado porque os produtos não trafegam simplesmente em direção ao consumidor, mas são transacionados por agentes, levando-se em conta os diferenciais de preço e suas margens de ganho. Em função disso, os produtos destinam-se a um mercado consumidor através de mecanismos que os submetem às mesmas exigências de custo e qualidade. É dentro desse princípio que os agentes comerciais se relacionam, segundo o qual a venda ao consumidor é a realização final da mercadoria e sua conversão em capital dinheiro. Além disso, a divisão regional do trabalho não obedece às unidades administrativas dos estados, sendo, portanto, impossível isentar-se de importações e anular as vantagens comparativas de outros estados em relação ao Paraná e vice-versa. Alguns estados importam parte significativa de alguns produtos, pela impossibilidade de produzir (caso do Nordeste, em relação à grande parte dos cereais e hortigranjeiros) ou devido à grande concentração populacional (caso de São Paulo e Rio), cuja produção não dá conta da demanda. Nesses termos, o Paraná apresenta deficiência em relação a alguns produtos, com destaque para o arroz, cujo consumo é atendido amplamente por importações de outros estados. Por outro lado, o Paraná apresenta uma condi-

ção superavitária em relação a vários produtos, alcançando a condição de 1º produtor nacional no caso do feijão, milho, batata, soja, trigo, etc. (tabela 4.1).

TABELA 4.1 - PRODUÇÃO AGRÍCOLA PARANAENSE E PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO BRASILEIRA, SEGUNDO TIPO DE PRODUTO - 1980-86

PRODUTO	1980		1991		1982		1983		1984		1985		1986	
	Abs.	%												
Arroz	38.000	6,5	493.632	6,0	257.229	2,6	368.313	4,0	222.570	2,7	296.000	3,3	206.000	2,0
Feijão	462.250	23,5	570.860	24,4	666.780	23,0	347.035	22,0	479.100	18,2	499.617	19,6	213.000	9,6
Milho	5.466.967	26,8	5.363.109	25,4	5.430.000	24,9	5.818.070	26,8	5.400.000	25,5	5.882.713	26,4	4.300.000	20,7
Soja	5.400.192	35,6	4.983.210	33,2	4.200.120	32,7	4.315.000	29,6	4.121.000	26,5	2.520.000	13,8	2.600.000	9,5
Trigo	1.350.006	50,0	715.000	41,4	1.025.000	56,1	1.066.000	47,7	1.113.000	56,1	2.917.500	67,5	2.950.000	52,3
Batata	521.752	26,7	459.375	24,0	598.553	27,0	422.070	23,2	509.673	23,5	497.532	25,6	416.596	22,7
Cebola	21.170	3,0	26.786	3,4	21.923	3,3	23.000	3,2	19.089	2,7	27.635	4,6	19.300	3,0
mandioca	927.310	3,9	1.100.380	4,5	1.218.740	5,1	1.383.000	6,3	1.446.250	6,7	1.722.884	7,4	1.700.000	6,7

FONTES: IRGE, CFI, DERAL-SEAR

Nota-se que a maior participação do Paraná ocorre em cinco produtos: feijão, milho, soja, trigo e batata. Conseqüentemente, a posição que o Estado ocupa como exportador para o restante do País se deve a esses produtos, mesmo nos casos em que a demanda interna é bastante significativa, o que ocorre, por exemplo, com o milho. Entretanto, como o presente estudo se restringe apenas ao arroz, feijão e milho, limitou-se a estes a quantificação das exportações, embora as informações sejam referentes ao que foi detectado através dos certificados de classificação da CLASPAR - de 1983 a 1985 - e dos registros em nota fiscal - de 1977 a 1983 (tabela 4.2).

TABELA 4.2 - QUANTIDADE DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO PROCEDENTES DO PARANÁ, DESTINADA A OUTROS ESTADOS E SUA PARTICIPAÇÃO NO TOTAL DA PRODUÇÃO PARANAENSE - 1977-85

ANO	ARROZ		FEIJÃO		MILHO	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
	1977	53.906,4	6,0	173.100,1	30,0	303.232,8
1978	24.111,4	11,5	194.908,5	38,4	259.907,2	10,6
1979	24.743,4	8,6	241.768,2	48,0	700.144,0	17,0
1980	8.597,6	1,3	149.785,0	32,4	603.183,1	11,0
1981	13.622,5	2,8	159.035,2	27,9	564.566,7	10,5
1982	14.717,4	5,7	143.292,6	21,5	359.315,5	6,6
1983	14.475,0	3,9	121.777,0	35,1	464.106,0	9,2
1984	21.234,0	8,8	226.191,0	47,2	651.682,0	12,1
1985	25.905,0	8,8	206.820,0	41,4	902.818,0	15,6

FONTES: DEE, CLASPAR, IRGE

A partir desses dados, fica evidente que ocorre exportação para outros estados, mesmo no caso do arroz, produto que o Paraná importa. Evidentemente, a exportação é maior no caso do feijão, o que reflete a superioridade do Paraná, em relação aos estados para onde exporta, e a integração do mercado desse produto.

O destino do feijão e do milho é extremamente concentrado ao nível dos estados compradores. Como para o arroz não se dispõe de estatísticas, e dado sua pequena exportação, não é possível apresentar o destino dessa quantidade.

Essa concentração certamente se refere a uma parte do que é exportado para outros estados, considerando que parcela da produção circula à margem de qualquer controle de qualidade ou mesmo fiscal. Mesmo assim, cobrindo um universo mais estreito que o ideal, é possível apontar o destino dos produtos entre os estados compradores.

No caso do feijão, a exportação maior se destina predominantemente ao Rio de Janeiro e a São Paulo, destacando-se ainda Minas Gerais (tabela 4.3). Quando se considera apenas o feijão preto, o mercado comprador mais significativo é o do Rio de Janeiro, que em 1985 absorveu 78% do total exportado pelo Paraná (tabela 4.4). Há uma pulverização da outra parcela exportada, entre praticamente todos os estados da federação. No que se refere a feijão de cor e rajado, destacam-se os mercados compradores de Minas Gerais, São Paulo e Pernambuco (tabelas 4.5 e 4.6).

É importante frisar que o produto destinado a esses estados não necessariamente corresponde ao atendimento à sua população consumidora. É possível que a parte do produto adquirida em um estado seja redirecionada para o interior e mesmo a outro, tendo em conta que os compradores na sua maioria são atacadistas que enviam a produção a varejistas ou a outros atacadistas. Além disso, o comércio do feijão conta com uma oferta composta de safras de diferentes regiões do País, em períodos diferentes do ano, permitindo uma constância na disponibilidade do produto no mercado atacadista.

No que se refere ao milho, nota-se que a maior parcela destina-se aos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul

TABELA 4.3 - QUANTIDADE DE FEIJÃO PROCEDENTE DO PARANÁ DESTINADA A OUTROS ESTADOS - 1983-85

(Em t)

ESTADO	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
	Acre	23,10	0,0	244,44	0,1	164,88
Alagoas	965,37	0,8	2.112,30	0,9	820,84	0,4
Amapá	15,00	0,0	-	-	11,28	0,0
Amazonas	415,84	0,3	794,59	0,3	508,08	0,2
Bahia	4.957,39	4,1	10.570,97	4,6	3.066,09	1,4
Ceará	1.141,47	0,9	2.764,55	1,2	1.191,99	0,6
D. Federal	895,64	0,7	4.828,88	2,1	2.010,61	0,9
Esp. Santo	1.337,28	1,1	2.521,86	1,1	5.312,13	2,5
Goiás	699,59	0,6	6.343,55	2,8	3.242,18	1,5
Maranhão	128,70	0,1	470,82	0,2	74,68	0,0
Mato Grosso	1.157,60	0,9	2.360,10	1,0	3.494,76	1,6
M. G. Sul	2.281,70	1,9	3.723,07	1,6	2.619,53	1,2
M. Gerais	5.897,59	5,0	30.761,89	13,6	19.967,82	9,3
Paraná	600,13	0,5	1.564,00	0,7	295,73	0,1
Paraíba	1.536,48	1,3	3.523,36	1,5	637,75	0,3
Pernambuco	10.051,42	8,3	18.124,69	8,0	8.203,95	3,8
Piauí	87,17	0,1	9,00	0,0	-	-
R. Janeiro	19.932,21	16,4	54.210,66	24,0	101.209,89	47,2
R. G. Norte	5.100,69	4,2	10.251,18	4,5	1.190,15	0,6
R. G. do Sul	1.042,38	0,9	8.977,82	3,9	3.617,93	1,7
Rondonia	277,38	0,2	1.443,76	0,6	1.001,90	0,5
Roraima	2,10	0,0	105,30	0,0	71,52	0,0
S. Catarina	747,48	0,6	3.276,42	1,4	6.501,23	3,0
São Paulo	51.099,07	42,0	56.804,15	25,1	49.321,34	22,9
Sergipe	1.325,28	1,1	1.561,24	0,7	204,30	0,1
F. Noronha	4,59	0,0	6,42	0,0	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	121.742,65	100,0	227.355,02	100,0	214.710,16	100,0

FORNTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

TABELA 4.4 - QUANTIDADE DE FEIJÃO PRETO PROCEDENTE DO PARANÁ DESTINADA A OUTROS ESTADOS - 1983-85

(Em t)

ESTADO	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
	Acre	1,20	0,0	17,64	0,0	1,80
Alagoas	0,60	0,0	826,20	0,7	27,92	0,0
Amapá	-	-	-	-	-	-
Amazonas	54,30	0,2	300,85	0,2	51,54	0,0
Bahia	63,06	0,2	702,14	0,7	215,04	0,2
Ceará	21,00	0,1	101,42	0,1	40,20	0,0
D. Federal	374,91	1,2	1.331,40	1,1	604,93	0,5
Esp. Santo	905,91	2,9	2.382,81	2,0	4.705,04	3,6
Goiás	182,86	0,6	3.872,97	3,1	1.025,84	0,8
Maranhão	20,52	0,1	186,24	0,1	22,56	0,0
Mato Grosso	53,43	0,2	336,04	0,3	84,81	0,1
M. G. Sul	291,13	0,9	1.351,59	1,1	251,05	0,2
M. Gerais	1.261,05	4,1	9.203,01	7,4	4.738,99	3,7
Paraná	56,62	0,2	501,05	0,4	52,20	0,0
Paraíba	177,30	0,6	2.133,06	1,7	61,74	0,0
Paraná	-	-	-	-	-	-
Pernambuco	793,27	2,6	6.653,13	5,3	441,39	0,3
Piauí	12,36	0,0	-	-	-	-
R. Janeiro	19.295,94	62,8	53.843,23	42,8	100.576,42	79,1
R. G. Norte	938,24	3,0	5.738,99	4,6	164,76	0,1
R. G. do Sul	1.011,88	3,3	8.847,39	7,0	3.488,11	2,7
Rondonia	35,63	0,1	231,31	0,2	24,69	0,0
Roraima	-	-	-	-	-	-
S. Catarina	392,32	1,3	2.943,20	2,3	6.239,17	4,9
São Paulo	4.722,79	15,4	23.553,41	18,7	6.061,50	4,8
Sergipe	48,26	0,2	104,77	0,1	-	-
F. Noronha	-	-	-	-	-	-
Outros	459	0,0	-	-	-	-
TOTAL	30.718,44	100,0	125.443,65	100,0	128.879,68	100,0

FORNTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

TABELA 4.5 - QUANTIDADE DE FEIJAO DE COR PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA A OUTROS ESTADOS - 1983-85

(Em t)

ESTADO	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
	Acre	5,10	0,0	54,54	0,1	42,36
Alagoas	400,68	1,2	563,89	1,2	391,66	1,5
Amapa	12,90	0,0	-	-	2,48	0,0
Amazonas	137,32	0,4	303,00	0,7	291,78	0,9
Bahia	2.376,56	7,2	4.406,24	9,7	1.666,47	6,5
Ceara	707,04	2,2	2.049,56	4,5	504,66	2,0
D. Federal	58,62	0,2	977,54	1,9	445,38	1,7
Esp. Santo	328,83	1,0	94,30	0,2	547,50	2,1
Goiias	29,65	0,2	738,20	1,6	283,22	1,1
Maranhao	89,82	0,3	210,88	0,5	30,58	0,1
Mato Grosso	210,99	0,6	342,75	0,8	479,15	1,9
M. G. Sul	931,45	2,5	542,40	1,2	350,76	1,4
M. Gerais	10.121,33	30,9	14.859,74	32,7	9.030,82	35,0
Para	211,92	0,6	301,92	0,7	121,07	0,5
Paraiba	710,88	2,2	724,99	1,6	435,84	1,7
Pernambuco	5.418,37	16,6	7.308,49	16,1	3.852,25	14,9
Piaui	3,58	0,0	7,00	0,0	-	-
R. Janeiro	252,51	0,8	108,97	0,2	262,56	1,0
R. G. Norte	2.900,00	9,0	2.244,45	4,9	438,42	1,7
R. G. do Sul	26,10	0,1	31,58	0,1	13,59	0,1
Rondonia	114,48	0,3	205,09	0,5	140,60	0,5
Roraima	-	-	36,60	0,1	36,66	0,1
S. Catarina	182,26	0,6	24,00	0,1	30,36	0,1
Sao Paulo	7.250,85	22,3	8.620,78	19,0	6.369,63	24,6
Sergipe	245,78	0,7	703,98	1,6	72,00	0,3
F. Noroeste	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	32.823,04	100,0	45.361,39	100,0	25.769,80	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

TABELA 4.6 - QUANTIDADE DE FEIJAO RAJADO PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA A OUTROS ESTADOS - 1983-85

(Em t)

ESTADO	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
	Acre	16,80	0,0	154,20	0,3	110,52
Alagoas	509,79	1,0	611,61	1,2	371,04	0,7
Amapa	2,10	0,0	-	-	7,80	0,0
Amazonas	213,96	0,4	169,50	0,3	236,76	0,4
Bahia	2.397,65	4,6	4.882,43	9,7	934,08	1,7
Ceara	378,93	0,7	595,79	1,2	619,53	1,1
D. Federal	448,31	0,9	2.384,29	4,7	292,02	0,5
Esp. Santo	86,64	0,2	44,75	0,1	57,61	0,1
Goiias	411,78	0,8	1.590,88	3,2	1.838,92	3,3
Maranhao	18,36	0,0	62,84	0,1	18,12	0,0
Mato Grosso	937,44	1,8	1.500,89	3,0	2.702,98	4,8
M. G. Sul	975,00	1,9	1.572,16	3,1	1.944,15	3,3
M. Gerais	4.277,53	8,2	6.310,06	12,5	5.819,60	10,4
Para	317,75	0,6	670,03	1,3	121,96	0,2
Paraiba	590,70	1,1	543,45	1,1	140,17	0,3
Pernambuco	3.546,20	6,8	3.763,09	7,5	3.806,15	6,8
Piaui	66,23	0,1	-	-	-	-
R. Janeiro	313,56	0,6	192,46	0,4	298,46	0,5
R. G. Norte	1.122,73	2,2	2.115,22	4,2	552,77	1,0
R. G. do Sul	1,23	0,0	83,85	0,2	101,23	0,2
Rondonia	97,44	0,2	862,16	1,7	775,11	1,4
Roraima	2,10	0,0	44,70	0,1	24,60	0,0
S. Catarina	136,88	0,3	306,97	0,6	231,70	0,4
Sao Paulo	34.327,26	65,9	21.160,98	42,0	33.847,99	60,8
Sergipe	1.015,45	1,9	692,43	1,4	114,90	0,2
F. Noronha	-	-	6,42	0,0	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	521.121,86	100,0	50.311,16	100,0	55.568,17	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

e, numa proporção menor, a São Paulo (tabela 4.7). A organização de seu mercado é totalmente distinta da do feijão, devido a uma atuação bastante restrita dos comerciantes atacadistas, enquanto a indústria assume uma posição mais avançada na compra direta do produtor e no processamento do produto.

TABELA 4.7 - QUANTIDADE DE MILHO PROCEDENTE DO PARANÁ DESTINADA A OUTROS ESTADOS - 1983-85

(Em t)

ESTADO	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Acre	15,29	-	-	-	-	-
Alagoas	16,80	-	425,57	0,1	123,38	-
Amazonas	31,78	-	15,49	-	12,00	-
Bahia	1.029,68	0,2	3.263,46	0,5	282,85	-
Ceará	2.485,62	0,5	730,22	0,1	25.681,00	3,0
D. Federal	-	-	6,00	-	69,03	-
Esp. Santo	204,37	-	5.003,91	0,8	19.705,04	2,3
Goiás	4,00	-	15,66	-	-	-
Maranhão	15,00	-	155,82	-	8,70	-
Mato Grosso	42,20	-	-	-	12,30	-
M. G. Sul	104,09	-	95,03	-	50,42	-
M. Gerais	275,64	-	1.918,54	0,3	1.044,48	0,1
Para	-	-	81,18	-	-	-
Paraíba	1.482,56	0,3	1.140,61	0,2	68,10	-
Pernambuco	4.772,79	1,0	6.991,96	1,1	14.816,77	1,7
Piauí	-	-	15,00	-	-	-
R. Janeiro	9.201,60	2,0	16.250,78	2,6	19.366,55	2,3
R. G. Norte	215,67	-	768,61	0,1	40,91	-
R. G. do Sul	80.854,42	17,6	80.293,53	12,7	185.428,67	22,0
Rondonia	15,53	-	33,00	-	32,44	-
Roraima	29,59	-	-	-	-	-
S. Catarina	351.280,40	76,2	455.729,00	72,3	448.232,12	53,0
São Paulo	10.014,85	2,2	57.951,57	9,2	132.665,09	15,6
Sergipe	65,04	-	211,80	-	60,53	-
TOTAL	462.156,92	100,0	631.096,74	100,0	847.700,38	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

#### 4.2 DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DA ORIGEM DAS EXPORTAÇÕES PARA OUTROS ESTADOS

O produto destinado a outros estados tem uma procedência regional que em grande medida corresponde à sua importância no conjunto da produção estadual. É também nessas regiões que se concentra a maior rede dos agentes comerciais: atacadistas, maquinistas de arroz, indústria de derivados de milho, etc.

Para o arroz, há uma predominância da microrregião de Apucarana, onde se concentra grande número de máquinas de

arroz (em torno de 50 apenas na cidade de Apucarana); sua sobrevivência vem dependendo crescentemente de importações de outros estados, em especial do Rio Grande do Sul, e em pequena escala do Mato Grosso do Sul. Apesar de deficiente, parte da produção estadual se destina a outros estados, à qual se agrega produto importado do Sul, que entra nesse circuito na forma de arroz em casca. Outras regiões que concentram parte da exportação são Ponta Grossa, Maringá, Umuarama e Extremo-Oeste (tabela 4.8). Trata-se de uma concentração do mercado regional, reunindo uma produção bastante pulverizada em pequenas áreas. Assim, a classificação do produto só é feita à medida que se desloca para um mercado mais amplo, saindo do contexto do produtor.

TABELA 4.8 - QUANTIDADE DE ARROZ PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA A OUTROS ESTADOS, SEGUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Curitiba	907,23	6,3	2.722,41	12,8	345,55	1,5
Litoral Paranaense	10,50	0,1	-	-	27,06	0,1
Alto Ribeira	-	-	-	-	-	-
Alto Rio Negro Paranaense	-	-	-	-	-	-
Campos da Lapa	87,00	0,6	142,86	0,7	53,40	0,2
Campos de Ponta Grossa	2.955,13	20,4	2.935,37	13,9	3.352,68	14,1
Campos Jaguariaiva	190,22	1,3	133,08	0,6	76,35	0,3
Sao Mateus do Sul	16,02	0,1	244,37	1,2	354,48	1,5
Campos de Irati	96,00	0,7	7,20	0,0	19,00	0,1
Alto Irati	-	-	-	-	-	-
Norte V. Wenceslau Braz	832,59	5,8	1.140,37	5,4	1.038,92	4,4
Norte V. Jacarezinho	489,53	3,4	861,68	4,1	1.328,27	5,6
Algodoeira do Assai	48,96	0,3	-	-	4,50	0,0
Norte N. de Londrina	560,37	3,9	1.113,19	5,2	1.132,87	4,8
Norte Novo Maringa	1.567,06	10,8	1.310,40	6,2	1.700,97	7,1
Norte N. Paranavai	50,61	0,4	64,45	0,3	336,04	1,4
Norte N. Apucarana	5.253,15	36,3	6.872,98	32,4	5.691,16	23,9
Norte N. Umuarama	665,95	4,6	1.965,00	9,3	4.463,97	18,8
Campo Mourao	112,48	0,8	261,57	1,2	81,04	0,3
Pitanga	40,50	0,3	61,50	0,3	-	-
Extremo-Oeste Paranaense	135,38	0,9	509,94	2,4	2.635,17	11,1
Sudoeste Paranaense	16,92	0,1	39,23	0,2	4,00	0,0
Campos de Guarapuava	376,85	2,6	567,00	2,7	1.096,86	4,6
Medio Iguacu	28,35	0,2	256,87	1,2	78,32	0,3
Nao especificado	33,00	0,2	22,95	0,1	-	-
TOTAL	14.474,60	100,0	21.234,42	100,0	23.821,41	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

Por sua vez, o feijão circula para o mercado nacional através de agentes concentrados basicamente nas mesmas regiões produtoras. O Sudoeste Paranaense, que produziu 12% do total estadual em 1983, apresenta uma grande participação no volume exportado para outros estados, mais de 18% em 1985. A microrregião de Irati, da mesma forma responsável por mais de 11% da produção em 1983, apresenta uma alta participação nas exportações: 17% em 1985 (tabela 4.9). É preciso destacar que essas duas microrregiões, principalmente a segunda, despontam na produção do feijão preto, mantendo em função disto uma vinculação direta com o mercado do Rio de Janeiro, onde há uma predominância do consumo deste tipo de feijão. Em 1985, do volume de feijão preto destinado ao Rio de Janeiro, 40,4% era do Sudoeste e 29,8% de Irati (tabela 4.10).

TABELA 4.9 - QUANTIDADE DE FEIJOAO PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA A OUTROS ESTADOS, SEGUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Curitiba	7.413,59	6,1	32.357,66	14,3	25.504,61	12,3
Litoral Paranaense	9,00	0,0	451,97	0,2	36,29	0,0
Alto Ribeira	-	-	37,94	0,0	28,38	0,0
Alto R. Negro Paranaense	119,64	0,1	622,74	0,3	1.270,13	0,6
Campos da Lapa	1.054,44	0,9	2.593,03	1,1	3.222,31	1,6
Campos de Ponta Grossa	1.329,25	1,1	2.429,44	1,1	5.156,86	2,5
Campos Jaguariaiva	2.797,96	2,3	3.614,89	1,6	2.270,30	1,1
Sao Mateus do Sul	188,24	0,2	976,51	0,4	3.969,33	1,9
Campos de Irati	13.082,49	10,7	27.927,36	12,4	35.058,56	16,9
Alto Irati	379,20	0,3	1.357,68	0,6	855,04	0,4
Norte V. Wenceslau Braz	19.982,36	16,4	25.547,46	11,3	22.448,87	10,9
Norte V. Jacarezinho	10.504,75	1,6	16.489,60	7,3	7.043,31	3,4
Algodoeira do Assai	52,02	0,0	39,12	0,0	0,12	0,0
Norte N. de Londrina	2.836,75	2,4	6.595,59	2,9	5.219,68	2,6
Norte Novo Maringa	10.985,04	9,0	3.058,02	1,4	4.816,64	2,3
Norte N. Paranavaí	41,88	0,0	35,10	0,0	170,60	0,1
Norte N. Apucarana	24.784,15	20,4	30.151,39	13,3	19.044,61	9,2
Norte N. Umuarama	4.573,25	3,8	3.917,94	1,7	5.172,44	2,5
Campo Mourao	8.204,54	6,7	5.904,16	2,6	7.779,97	3,8
Pitanga	397,02	0,3	1.043,31	0,5	1.391,96	0,7
Extremo-Oeste Paranaense	3.887,35	3,2	14.276,55	6,3	15.301,33	7,4
Sudoeste Paranaense	8.005,68	6,6	42.461,05	18,8	37.527,88	18,1
Campos de Guarapuava	1.002,82	0,8	2.513,73	1,1	1.812,39	0,9
Medio Iguacu	129,72	0,1	694,35	0,3	1.026,32	0,5
Nao especificado	14,76	0,0	1.094,10	0,5	691,79	0,3
TOTAL	121.776,70	100,0	226.190,69	100,0	206.819,66	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

TABELA 4.10 - QUANTIDADE DE FEIJÃO PRETO PROCEDENTE DO PARANÁ DESTINADA AO MERCADO DO RIO DE JANEIRO, SEGUNDO MRR DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRR	1983		1984		1985	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Curitiba	3.701,65	19,1	8.936,02	16,6	17.222,58	17,2
Litoral Paranaense	-	-	-	-	35,29	0,0
Alto Ribeira	-	-	-	-	-	-
Alto R. Negro Paranaense	28,26	0,1	191,22	0,4	507,32	0,5
Campos da Lapa	570,64	3,0	708,04	1,3	1.193,73	1,2
Campos de Ponta Grossa	441,41	2,3	578,14	1,1	3.592,46	3,6
Campos Jaguariaiva	61,98	0,3	74,40	0,1	31,82	0,0
Sao Mateus do Sul	-	-	-	-	135,00	0,1
Campos de Irati	10.689,12	55,3	22.967,63	42,8	30.014,70	29,8
Alto Irati	248,40	1,3	848,16	1,6	533,10	0,5
Norte V. Wenceslau Braz	-	-	69,30	0,1	212,76	0,2
Norte V. Jacarezinho	-	-	-	-	26,40	0,0
Algodoeira do Assai	-	-	-	-	-	-
Norte N. de Londrina	-	-	9,60	0,0	-	-
Norte Novo Maringa	160,60	0,9	337,80	0,6	640,00	0,6
Norte N. Paranavai	-	-	-	-	-	-
Norte N. Apucarana	14,40	0,1	539,67	1,0	810,44	0,8
Norte N. Umuarama	-	-	27,00	0,0	38,70	0,0
Campo Mourao	15,00	0,1	91,80	0,2	226,38	0,2
Pitanga	40,25	0,2	156,15	0,3	410,70	0,4
Extremo-Oeste Paranaense	251,55	1,30	2.371,11	4,4	3.473,79	3,4
Sudoeste Paranaense	2.559,57	13,3	15.654,62	29,1	40.314,78	40,4
Campos de Guarapuava	473,87	2,5	80,03	0,1	316,02	0,3
Medio Iguacu	31,20	0,2	177,44	0,3	338,52	0,3
Nao especificado	-	-	24,90	0,0	500,87	0,5
TOTAL	19.295,94	100,0	53.843,23	100,0	100.576,44	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

Outras microrregiões que assumem importância no comércio interestadual de feijão são Apucarana e Wenceslau Braz, justamente as que polarizam a produção e conseqüentemente o comércio do feijão de cor. Como o destino desse tipo de feijão é São Paulo, constata-se um predomínio dessas mesmas regiões no movimento do produto para esse Estado, ao que se adiciona a microrregião de Jacarezinho, que, pela sua posição estratégica (fronteira com o Estado de São Paulo), dispõe de uma rede de comerciantes, que negociam este produto, em grande parte oriundo da vizinha região produtora de Wenceslau Braz (tabela 4.11).

TABELA 4.11 - QUANTIDADE DE FEIJAO DE COR E RAJADO PROCEDENTE DO PARANA, DESTINADA AO MERCADO DE SAO PAULO, SEGUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
Curitiba	513,63	1,2	901,52	3,0	1.109,03	2,8
Litoral Paranaense	-	-	-	-	-	-
Alto Ribeira	-	-	-	-	-	-
Alto R. Negro Paranaense	-	-	-	-	20,34	0,0
Campos da Lapa	-	-	1,44	0,0	153,04	0,4
Campos de Ponta Grossa	309,83	0,7	264,60	0,9	534,74	1,3
Campos Jaguariaiva	835,19	2,0	734,84	2,5	1.217,22	3,0
Sao Mateus do Sul	-	-	58,44	0,2	3,00	0,0
Campos de Irati	175,80	0,4	145,26	0,5	731,92	1,8
Alto Irati	-	-	1,20	0,0	9,08	0,0
Norte V. Wenceslau Braz	5.891,58	14,3	6.247,69	21,0	9.908,19	24,7
Norte V. Jacarezinho	6.220,41	15,0	6.960,15	23,3	6.102,40	15,2
Algodoeira do Assai	36,12	0,1	-	-	-	-
Norte N. de Londrina	1.384,10	3,3	2.606,69	8,8	2.199,23	5,5
Norte Novo Maringa	2.790,32	6,7	564,41	2,0	1.404,11	3,5
Norte N. Paranavai	18,90	0,0	9,60	0,0	113,58	0,3
Norte N. Apucarana	14.410,46	34,6	6.560,41	22,0	7.357,78	18,3
Norte N. Umuarama	2.665,82	6,4	853,64	2,9	2.818,48	7,0
Campo Mourao	3.879,24	9,3	723,25	2,4	2.702,00	6,7
Pitanga	283,20	0,7	46,56	0,2	140,10	0,3
Extremo-Oeste Paranaense	831,65	2,0	2.089,25	7,0	2.088,21	5,2
Sudoeste Paranaense	1.116,42	2,7	662,78	2,2	1.075,85	2,7
Campos de Guarapuava	255,48	0,6	154,20	0,5	390,27	1,0
Medio Iguacu	-	-	10,50	0,0	60,00	0,1
Nao especificado	-	-	185,34	0,6	79,08	0,2
TOTAL	41.618,15	100,0	29.781,77	100,0	40.217,65	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

Com relação ao milho, considerando que se destina basicamente aos estados do Sul, as maiores regiões exportadoras são o Extremo-Oeste e o Sudoeste, destacando-se ainda Guarapuava. Apesar dessa cultura ser bastante pulverizada no Estado, há uma concentração maior nessas regiões, principalmente nas duas primeiras (tabela 4.12).

TABELA 4.12 - QUANTIDADE DE MILHO PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA A OUTROS ESTADOS, SE-  
GUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
Curitiba	5.558,79	1,2	7.806,22	1,2	46.794,55	5,5
Litoral Paranaense	5.196,29	1,1	8.638,63	1,4	32.750,42	3,8
Alto Ribeira	-	-	56,92	0,0	60,00	0,0
Alto R. Negro Paranaense	33,00	0,0	303,74	0,0	426,00	0,0
Campos da Lapa	404,98	0,1	2.092,97	0,3	2.554,05	0,3
Campos de Ponta Grossa	2.467,04	0,5	8.097,69	1,3	3.431,22	0,4
Campos Jaguariaiva	1.425,08	0,3	2.389,40	0,4	2.869,11	0,3
Sao Mateus do Sul	36,71	0,0	915,98	0,1	763,04	0,1
Campos de Irati	5.841,60	1,3	8.016,89	1,3	9.794,26	1,1
Alto Irati	956,74	0,2	1.098,16	0,2	1.866,66	0,2
Norte V. Wenceslau Braz	8.621,69	1,8	13.968,48	2,2	8.715,82	1,0
Norte V. Jacarezinho	37.399,67	8,1	20.844,03	3,3	20.022,10	2,3
Algodoeira do Assai	87,94	0,0	163,28	0,0	509,48	0,1
Norte N. de Londrina	21.296,16	4,6	15.500,82	2,4	18.117,30	2,1
Norte Novo Maringa	10.248,12	2,2	8.748,06	1,4	14.006,24	1,6
Norte N. Paranavai	1.084,90	0,2	1.015,33	0,2	317,47	0,0
Norte N. Apucarana	16.483,25	3,6	13.565,37	2,1	12.797,61	1,5
Norte N. Umuarama	5.415,75	1,2	5.253,77	0,8	7.002,55	0,8
Campo Mourao	23.297,03	5,1	43.685,37	6,9	66.812,69	7,8
Pitanga	23.879,10	5,2	34.422,89	5,4	40.243,63	4,7
Extremo-Oeste Paranaense	66.869,81	14,6	108.252,70	17,0	238.530,91	28,0
Sudoeste Paranaense	160.711,63	34,8	273.428,45	43,0	252.599,11	29,6
Campos de Guarapuava	61.931,50	13,4	53.715,41	8,4	72.153,84	8,5
Medio Iguacu	755,38	0,2	4.203,91	0,7	2.338,11	0,3
Nao especificado	1.436,70	0,3	2,40	0,0	174,02	0,0
TOTAL	461.437,86	100,0	636.186,87	100,0	655.650,19	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

Considerando que grande parte do milho exportado para outros estados se destina a Santa Catarina e São Paulo, constata-se uma distinção regional, à medida que para o primeiro as regiões fornecedoras estão ao sul, enquanto para o segundo assumem importância maior as microrregiões de Campo Mourão, Jacarezinho, Pitanga, Wenceslau Braz e outras ao norte do Estado (tabelas 4.13 e 4.14).

TABELA 4.13 - QUANTIDADE DE MILHO PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA AO MERCADO DE SAO PAULO, SEGUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
	Curitiba	1.515,67	15,1	179,02	0,3	105,15
Litoral Paranaense	184,65	1,8	2.095,14	3,6	1.800,00	1,4
Alto Ribeira	-	-	-	-	60,00	0,0
Alto R. Negro Paranaense	-	-	-	-	-	-
Campos da Lapa	-	-	88,48	0,2	89,40	0,1
Campos de Ponta Grossa	8,40	0,1	1.730,75	3,0	1.785,74	1,3
Campos Jaguariaiva	409,50	4,1	1.065,40	1,8	1.705,08	1,3
Sao Mateus do Sul	-	-	15,00	0,0	-	-
Campos de Irati	44,40	0,4	600,40	1,0	1.261,18	1,0
Alto Irati	-	-	69,00	0,1	244,89	0,2
Norte V. Wenceslau Braz	407,37	4,1	8.100,95	14,0	10.360,97	7,8
Norte V. Jacarezinho	6.859,04	68,5	18.580,53	32,1	15.586,04	11,7
Algodoeira do Assai	-	-	126,89	0,2	211,42	0,2
Norte N. de Londrina	48,19	0,5	7.380,70	12,7	9.455,72	7,1
Norte Novo Maringa	37,38	0,4	3.159,30	5,4	9.297,92	7,0
Norte N. Paranavai	3,00	0,0	232,97	0,4	93,60	0,1
Norte N. Apucarana	131,75	1,3	1.744,95	3,0	3.022,01	2,3
Norte N. Umuarama	114,52	1,2	1.257,79	2,2	1.021,16	0,8
Campo Mourao	129,00	1,3	7.163,60	12,4	49.971,76	37,6
Pitanga	-	-	319,11	0,6	12.564,78	9,5
Extremo-Oeste Paranaense	-	-	3.173,92	5,5	10.845,85	8,2
Sudoeste Paranaense	-	-	338,07	0,6	1.360,95	1,0
Campos de Guarapuava	120,00	1,2	511,36	0,9	1.238,82	0,9
Medio Iguacu	-	-	-	-	461,57	0,3
Nao especificado	-	-	2,40	0,0	121,22	0,1
TOTAL	10.014,87	100,0	57.951,73	100,0	132.665,23	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

TABELA 4.14 - QUANTIDADE DE MILHO PROCEDENTE DO PARANA DESTINADA AO MERCADO DE SANTA CATARINA, SEGUNDO MRH DE ORIGEM - 1983-85

(Em t)

MRH	1983		1984		1985	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
	Curitiba	3.906,96	1,1	1.735,16	0,4	19.091,75
Litoral Paranaense	2.011,33	0,6	6.318,77	1,4	2.369,68	0,5
Alto Ribeira	-	-	23,29	0,0	-	-
Alto R. Negro Paranaense	-	-	15,18	0,0	119,70	0,0
Campos da Lapa	240,88	0,1	1.117,21	0,2	889,83	0,2
Campos de Ponta Grossa	1.750,54	0,5	5.314,23	1,2	382,03	0,1
Campos Jaguariaiva	128,20	0,0	211,24	0,0	620,04	0,1
Sao Mateus do Sul	36,71	0,0	889,58	0,2	590,68	0,1
Campos de Irati	3.018,83	0,9	3.903,64	0,8	5.801,99	1,3
Alto Irati	919,06	0,3	528,46	0,1	437,24	0,1
Norte V. Wenceslau Braz	6.069,04	1,7	266,43	0,0	451,00	0,1
Norte V. Jacarezinho	12.218,93	3,5	587,10	0,1	189,23	0,0
Algodoeira do Assai	12,94	0,0	36,40	0,0	15,89	0,0
Norte N. de Londrina	12.362,84	3,6	1.584,48	0,3	1.698,83	0,4
Norte Novo Maringa	3.207,97	0,9	362,12	0,1	71,43	0,0
Norte N. Paranavai	894,19	0,2	48,41	0,0	77,28	0,0
Norte N. Apucarana	11.346,53	3,2	1.401,23	0,3	2.260,68	0,5
Norte N. Umuarama	3.085,06	0,9	2.347,20	0,6	728,35	0,2
Campo Mourao	14.439,69	4,1	20.477,22	4,6	4.399,41	1,0
Pitanga	18.629,13	5,2	27.412,24	6,0	13.782,48	3,0
Extremo-Oeste Paranaense	48.317,40	13,7	74.095,06	16,2	131.648,81	29,5
Sudoeste Paranaense	158.081,57	45,1	256.989,12	56,5	229.886,66	51,5
Campos de Guarapuava	48.600,32	13,8	46.809,88	10,3	31.561,82	7,0
Medio Iguacu	711,58	0,2	3.255,63	0,7	1.103,89	0,2
Nao especificado	1.290,94	0,4	-	-	52,80	0,0
TOTAL	351.280,64	100,0	455.729,28	100,0	448.232,30	100,0

FONTE: Comercio Interestadual - CLASPAR

Do ponto de vista da inserção do Estado no mercado nacional, é preciso avaliar a posição do Paraná como importador dos produtos aqui analisados (tabela 4.15). Embora a informação refira-se apenas ao ano de 1980, é possível ter uma noção da origem do arroz, feijão e milho, os quais são insignificantes no conjunto das importações - Cr\$ 886.497 mil representaram 0,7% naquele ano. O que efetivamente pesou foram os produtos manufaturados - 85% do total importado.

Entre os três produtos, a maior quantidade se refere ao milho, 68.640 toneladas, seguido do arroz em casca, 17.800, sem casca, 10.600, e por último o feijão, com 3.967. Conforme se pode observar na tabela 4.15, os estados de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina são os grandes fornecedores do Paraná, com níveis diferentes para cada produto.

Embora pouco expressivas, essas importações demonstram que o mercado está suficientemente integrado, a ponto de um estado que se destaca pela produção de grãos importar o mesmo produto de outros estados. Isso evidentemente ocorre por conta da ação dos agentes, em busca de melhores posições no mercado, ou do suprimento de matéria-prima, ou ainda de uma conjuntura de escassez desses produtos no Paraná.

É preciso, entretanto, frisar que a quantidade importada de arroz está bastante aquém do que normalmente o Paraná recebe de outros estados.

#### 4.3 O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Nesse movimento espacial dos produtos, destaca-se finalmente o mercado internacional, captado a nível de Brasil, já que não se dispõe de estatísticas a esse respeito para o Estado.

TABELA 4.15 - IMPORTAÇÃO PELO PARANÁ DE FEIJÃO, ARROZ E MILHO, POR QUANTIDADE E VALOR, SEGUNDO ESTADO DE ORIGEM - 1980

85

ESTADO DE ORIGEM	PRODUTO									
	Feijão		Arroz com Casca		Arroz sem Casca		Milho		TOTAL	
	Quant. (Kg)	Valor (Cz\$)	Quant. (Kg)	Valor (Cz\$)	Quant. (Kg)	Valor (Cz\$)	Quant. (Kg)	Valor (Cz\$)	Quant. (Kg)	Valor (Cz\$)
ROCHA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alagoas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amapá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amazonas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bahia	228.250	5.119.800	-	-	-	-	-	-	228.250	5.119.800
Ceará	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Distrito Federal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Espírito Santo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fernando de Noronha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Goiás	-	-	18.720	156.000	78.000	677.750	-	-	96.720	833.750
Maranhão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mato Grosso	266.272	8.766.600	9.825.104	99.774.700	886.200	14.066.400	17.400	79.750	10.994.976	122.687.490
Mato Grosso do Sul	2.619.275	80.186.160	4.667.845	47.023.879	231.990	3.028.599	67.350.100	380.001.450	74.869.120	510.240.079
Minas Gerais	-	-	393.650	3.381.004	302.345	6.572.226	596.400	16.402.000	1.292.395	26.355.230
Pará	-	-	-	-	7.200	90.000	-	-	7.200	90.000
Paraíba	-	-	27.660	479.000	-	-	-	-	27.660	479.000
Pernambuco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Piauí	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rio de Janeiro	-	-	-	-	130.360	2.851.410	-	-	130.360	2.851.410
Rio Grande do Norte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rio Grande do Sul	500	18.240	942.955	11.990.840	2.399.840	33.646.270	103.150	3.750.910	3.446.445	49.406.354
Rondonia	128.940	2.607.000	206.615	1.593.167	119.742	1.769.400	-	-	455.297	5.949.567
Roraima	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Santa Catarina	153.950	3.196.297	1.049.920	11.797.830	3.294.770	58.613.793	10.980	67.120	4.509.620	73.675.040
São Paulo	504.360	10.199.610	1.061.800	9.755.260	3.157.647	63.455.284	561.810	5.359.210	5.285.617	88.789.364
Sergipe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	3.901.547	110.093.707	10.194.269	105.971.774	10.600.004	184.771.163	60.639.840	405.660.440	101.343.660	886.497.084

FONTE: Importação por Vias Internas - IEE

No caso específico do milho, observa-se que as transações internacionais têm sido deficitárias nos últimos anos, agravadas pela maciça importação ocorrida no ano de 1986. Da tabela 4.16 constam os principais países importadores e exportadores desse produto, demonstrando uma aparente divisão de mercado. Assim, constata-se que os Estados Unidos e a Argentina são os principais vendedores para o Brasil, embora os compradores mais importantes sejam outros.

TABELA 4.16 - BALANÇO COMERCIAL DE MILHO, SEGUNDO PAÍSES IMPORTADORES E EXPORTADORES, NO BRASIL - 1982-87

(Em t)

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987(1)
<b>Importação</b>						
Estados Unidos	-	50.000,0	102.138,0	965.000,0	1.357.061,0	139.250,0
Argentina	-	161.125,0	132.500,0	-	1.113.600,0	2.500,0
Paraguai	-	-	-	-	4.000,0	-
R. S. Africana	-	-	-	-	25.000,0	-
TOTAL	-	211.125,0	234.638,0	965.000,0	2.499.061,0	140.750,0
<b>Exportação</b>						
Espanha	491.024,0	394.035,0	86.795,0	-	-	-
Bolivia	257,4	286,2	257,9	188,0	224,6	-
Síria	25.000,0	-	-	-	-	-
Países Baixos	469,0	8.000,0	84.000,0	-	-	-
Países Rico	2.675,0	1.595,8	-	-	-	-
Nigéria	5.000,0	-	7.000,0	-	10,5	-
URSS	-	286.615,0	-	-	-	-
Jergania	-	-	-	-	-	-
Chile	19.000,0	31.200,0	-	-	-	-
A. Oriente	-	44.150,0	-	-	-	-
Outros(2)	104,0	17,1	191,8	231,0	17,0	-
TOTAL	543.529,4	765.929,1	176.244,7	419,0	254,3	-
BALDO	543.529,4	510.624,1	(56.393,3)	(964.581,0)	(2.499.406,7)	-

FONTE: CACEX

(1) Janeiro a junho

(2) Argentina, E. Unidos, H. Kong, Japao, Uruguai, Serra Leoa, Nicaragua, Filipinas, Angola, França, Peru, Congo, Zaire

Trata-se de uma mercadoria com um circuito internacional próprio, controlado sobretudo pelos Estados Unidos, que concentraram a maior parte das importações brasileiras. Por outro lado, embora a Espanha tenha sido o principal destinatário do milho brasileiro em três anos - 1982 a 1984 -, as exportações foram distribuídas por vários países, conforme a tabela anterior. Além disso, é importante considerar que, por

ser uma commodity de 1ª linha,\* o milho tem um mercado dominado por grandes empresas nas transações internacionais.

As importações, nesse período, foram realizadas por poucas empresas, predominantemente multinacionais. Em 1983, a Bantrade Cia. de Comércio Internacional, a CARGIL, CONTIBRASIL e FELIXAL foram responsáveis por 73% do total importado, enquanto em 1984 somente as duas últimas movimentaram 87% do total. Já nos anos posteriores a maior parte das importações foi realizada por empresas nacionais. A PETROBRÁS Comércio Internacional importou 82% do milho recebido pelo País em 1985 e 47% em 1986. Outras empresas nacionais sem a mesma expressão no volume importado são a COTIA Agropecuária e a Bianchini S.A. Indústria e Comércio, cujo volume esteve em torno de 16% em 1986.

A presença das empresas nacionais é mais significativa no tocante às exportações, com destaque para a PETROBRÁS, Costa Pinto, algumas centrais cooperativas - COCAP, COTIA, COTRIGUAÇU, COAMO etc. -, com alguma atuação no mercado internacional. Merece destaque, também, a Costa Pinto que, em 1983, exportou 98% das 765.929 toneladas.

Essas informações são apenas um indicativo do perfil das empresas comerciais que operam no mercado internacional e das características do milho nesse nível das transações mercantis. Por mais que empresas não-ligadas às relações internacionais tenham participado das importações e exportações desse produto, sua presença é insignificante. Portanto, trata-se de uma divisão de posições no circuito do milho, já que as empresas que atuam nesse mercado atendem a requisitos não preenchidos por aquelas ligadas a outros ramos de atividade ou cujo âmbito seja o mercado nacional.

O arroz, por sua vez, apresenta um mercado internacional distinto tanto no que se refere aos países quanto às empresas participantes, conforme se pode observar na tabela 4.17.

\*Devido à predominância dos EUA em sua produção e à organização do mercado internacional, possibilitando cotações nas principais bolsas, inclusive nas transações a futuro.

TABELA 4.17 - BALANÇO COMERCIAL DO ARROZ POR TIPO DE BENEFICIAMENTO, SEGUNDO PAÍSES IMPORTADORES E EXPORTADORES, NO BRASIL - 1982-87

PAIS	ARROZ SEM CASCA						ARROZ BRANQUEADO - POLIDO					ARROZ COM CASCA			
	1982	1983	1984	1985	1986	1987(1)	1983	1984	1985	1986	1987	1982	1983	1985	1986
<b>Importacao</b>															
Argentina	15.000,0	13.425,0	5.000,0	3.600,0	16.720,0	-	16.275,0	18.294,5	6.400,0	21.324,0	-	-	-	-	-
Uruguai	108.000,0	21.000,0	-	25.610,0	28.099,3	13.601,2	77.036,0	-	48.734,1	138.702,0	28.850,0	-	-	-	8.525,0
Paquistao	-	-	-	-	-	-	72.700,0	-	136.500,0	123.000,0	-	-	-	-	-
Tailandia	-	-	-	-	-	-	86.814,0	-	195.000,0	336.000,0	-	-	-	-	-
Birmania	-	-	-	-	-	-	21.000,0	-	-	28.000,0	-	-	-	-	-
Vietna	-	-	-	-	-	-	31.250,0	-	-	-	-	-	-	-	-
China Cont.	-	-	-	-	-	-	-	-	32.000,0	70.000,0	-	-	-	-	-
E. Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	314.525,0	-	-	-	-	-
Indonesia	-	-	-	32.500,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros(2)	-	-	-	-	-	-	16.500,0	-	-	20.250,0	-	-	-	-	370.500,0
TOTAL	123.000,0	34.425,0	5.000,0	61.710,0	44.819,3	13.601,2	321.575,0	18.294,5	418.634,1	1.073.001,0	28.850,0	-	-	-	382.025,0
<b>Exportacao</b>															
Congo	-	15,6	49,4	106,4	-	-	-	-	-	42,9	-	-	-	-	-
Bolivia	1.518,5	33,2	-	60,3	108,5	-	-	-	-	-	-	16	-	7,8	9,9
Angola	-	-	-	38,6	14,9	-	-	-	39,0	334,6	-	150,0	-	50,0	-
T. Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
P. Rico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Iraque	700,0	-	-	-	-	-	-	-	-	262,6	-	-	-	-	-
Outros(3)	6.001,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	18,0	-	2
TOTAL	8.299,5	48,8	49,4	205,3	123,4	-	-	-	39,0	640,1	-	150,0	18,0	57,8	10,1
SALDO	(114.700,5)	(34.376,2)	(4.950,6)	(60.904,7)	(44.695,9)	(13.601,2)	(321.575,0)	(18.294,5)	(418.595,1)	(1.073.169,9)	(28.850,0)	150,0	18,0	57,8	(382.014,0)

PAIS	ARROZ FARTIDO OU QUIRERA				ARROZ ESTUFADO - PARBOILE				OUTROS		TOTAL GERAL					
	1984	1985	1986	1987	1984	1985	1986	1987	1985	1986	1984	1985	1986	1987		
<b>Importacao</b>																
Argentina	-	13.283,3	-	-	-	-	-	-	-	15.000,0	29.700,0	5.400,0	23.283,3	68.044,0	-	
Uruguai	-	750,0	7.650,0	770,0	-	16.632,6	21.000,0	20.859,0	500,0	108.000,0	98.036,0	18.294,5	92.224,7	203.974,3	64.080,2	
Paquistao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	72.700,0	-	136.500,0	123.000,0	-	
Tailandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	86.814,0	-	195.000,0	336.000,0	-	
Birmania	-	-	10.000,0	-	-	-	-	-	-	-	21.000,0	-	-	38.000,0	-	
Vietna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31.250,0	-	-	-	-	
China Cont.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32.000,0	70.000,0	-	
E. Unidos	-	-	-	-	-	-	12.000,0	-	-	-	-	-	-	697.025,0	-	
Indonesia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32.500,0	-	-	
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16.500,0	-	-	23.250,0	-	
TOTAL	-	14.033,3	17.650,0	770,0	-	16.632,6	33.000,0	20.859,0	500,0	123.000,0	356.000,0	23.294,5	511.510,0	1.551.295,3	64.080,2	
<b>Exportacao</b>																
Congo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,6	49,4	106,4	42,9	-	
Bolivia	971,9	1.524,6	2.101,4	-	-	-	11,9	-	-	1.519,1	33,2	971,9	1.592,9	2.231,7	-	
Angola	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150,0	-	-	127,6	349,5	-	
T. Tobago	-	-	-	-	321,3	1.635,3	-	-	-	-	-	321,3	1.635,3	-	-	
P. Rico	-	-	-	-	-	-	1.106,8	-	-	-	-	-	-	1.106,8	-	
Iraque	-	-	-	-	-	-	-	-	-	700,0	-	-	-	262,6	-	
Outros(2)	-	-	-	-	6,7	69,5	239,1	-	-	6.001,2	18,0	6,7	69,5	239,3	-	
TOTAL	971,9	1.524,6	2.101,4	-	328,0	1.704,8	1.357,8	-	-	8.450,3	66,0	1.349,3	3.531,7	4.232,8	-	
SALDO	971,9	(12.508,5)	(15.540,6)	(770,0)	328,0	(14.927,8)	(31.642,2)	(20.859,0)	(500,0)	(114.549,7)	(355.933,2)	(21.945,2)	(507.978,3)	(1.547.062,5)	(64.080,2)	

FONTE: CACEA

OBS.: Nos anos omitidos nao houve movimento de arroz

(1) Janeiro a junho

(2) Paraguai, Filipinas, Ilhas Caiman, Indonesia, Suriname.

(3) Chile, Camaroes, C. Marfim, Benin, Equador, Gabao, Liberia, Niger, Portugal, Iogo

Ao longo dos últimos seis anos a circulação internacional do arroz apresentou um déficit permanente, caracterizando o Brasil como país importador dessa mercadoria.

Os países participantes são em sua maioria do Terceiro Mundo, com destaque para a Argentina e o Uruguai, além de países orientais, como o Paquistão e a Tailândia. É desses países orientais o tipo padrão negociado no mercado internacional, embora originalmente importado dos Estados Unidos, que levou o arroz tipo americano para o mundo todo, através dos esquemas estabelecidos na PL480.

Nos principais centros de comercialização do mundo, o arroz é uma commodity considerada de 2ª linha. Apesar disso, os EUA ainda constituem o principal produtor: em torno de 6 milhões de toneladas, para um consumo interno em torno de 30% a 40% daquele volume. A desova desse estoque excedente no mercado internacional, entretanto, em alguns momentos ocorre através de expedientes políticos, além das simples transações comerciais. Foi o que ocorreu em agosto de 1983, quando da vinda do Secretário da Agricultura daquele país ao Brasil. O Secretário americano anunciou a possibilidade de seu país conceder um crédito ao governo brasileiro para importação de arroz dos Estados Unidos, em condições favoráveis ao Brasil. A linha de crédito seria similar à existente para o trigo (pela PL480), na qual o Brasil tem um prazo de três anos para pagamento.<sup>4</sup>

Resultado ou não dessa ofensiva americana, aquele país exportou para o Brasil apenas em 1986, predominando os demais países já referidos.

No sentido inverso, as exportações brasileiras não são nada significativas e destinam-se a países não-desenvolvidos, à margem dos grandes centros comerciais.

Quanto à qualidade do produto, vale ressaltar que sua maior parte é comercializada com algum nível de beneficiamento. O arroz em casca, no entanto, é marginal desse movimento, o que significa que tanto o Brasil quanto os demais países agregam internamente algum valor, com o seu beneficiamento.

O último elemento a ser apresentado, em relação ao arroz, se refere às empresas que executam as importações e exportações. A partir das estatísticas da CACEX, observa-se que são empresas nacionais, em sua maioria ligadas ao mercado in-

ternacional especificamente; são poucos os casos de empresas apenas comerciais ou com outra atividade que não importação e exportação. Nesse sentido, destacam-se a Cotia S.A. e a AGROPEC, responsáveis por parte significativa do arroz importado, cuja ação nesse mercado vai além dos limites nacionais (tabela 4.18).

TABELA 4.18 - PRINCIPAIS EMPRESAS IMPORTADORAS DE ARROZ, NO BRASIL - 1982-87

EMPRESA	1982	1983	1984	1985	1986	1987	TOTAL
COTIA	115.000,0	229.500,0	23.294,5	161.112,7	347.000,0	-	875.907,2
AGROPEC	8.000,0	41.700,0	-	58.000,0	250.000,0	-	357.700,0
PETROBRAS	-	-	-	150.000,0	245.000,0	-	395.000,0
Outros	-	84.800,0	-	142.397,3	709.295,3	64.080,2	1.000.572,8
TOTAL	123.000,0	356.000,0	23.294,5	511.510,0	1.551.295,3	64.080,2	2.629.180,0

FONTE: CACEX

No tocante às exportações, as empresas que se destacam são outras, bem mais pulverizadas, quanto à quantidade movimentada, igualmente grandes e ligadas ao mercado internacional, embora não apresentem o porte das multinacionais.

No caso do feijão, o circuito internacional chega a ser insignificante. Em que pese a grande produção nacional na maior parte do período, o saldo é deficitário (tabela 4.19).

Quanto às importações, a maior parte da fonte supridora está na América Latina, especialmente na Argentina, embora em 1984 os Estados Unidos tenha se destacado. Da mesma forma que os outros produtos, no ano de 1986 as importações foram bastante acima da média do período, devido às necessidades surgidas durante a primeira fase do Plano Cruzado. No tocante às exportações, o volume chega a ser irrisório, com exceção dos outros tipos de feijão destinados aos Países Baixos. De resto, os países que importam do Brasil, diferentemente dos que exportam, encontram-se na sua maioria no Terceiro Mundo. Isto é compatível, portanto, com essa condição de commodity de 2ª linha do feijão, a exemplo do arroz.

Finalmente, as empresas que realizam esse movimento do feijão, em grande parte pulverizadas, são tanto multinacionais quanto pequenas unidades - supermercados e cerealistas - e até mesmo empresas de outro ramo, como construção civil, por exem-

TABELA 4.19 - BALANÇO COMERCIAL DO FEIJÃO POR TIPO DE PRODUTO, SEGUNDO OS PAÍSES IMPORTADORES E EXPORTADORES, NO BRASIL - 1982-87

(Em 1)

PAIS	FEIJÃO PRETO					FEIJÃO BRANCO						OUTROS TIPOS DE FEIJÃO					
	1982	1983	1984	1985	1986	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1982	1983	1984	1985	1986	1987(1)
<b>Importação</b>																	
Argentina	-	-	3.132,4	-	66.287,0	3.471,0	3.883,0	4.733,7	4.923,0	10.506,0	1.278,0	-	-	1.441,4	98,0	4.838,0	-
Chile	-	-	1.500,0	-	18.250,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3.834,4	-	11.929,0	-
Países Baixos	-	-	1,0	2,7	1,2	-	-	-	-	-	-	-	1,0	1.838,0	1,8	,9	-
Paraguai	-	-	-	90,0	2.068,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150,0	-	-
Uruguai	-	-	-	-	4.000,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	7.358,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	33.116,4	3,5	1.650,0	-
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31.367,4	-	-	-
Bolívia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,0	-	-	-	120,0	400,0
<b>TOTAL</b>	-	-	4.633,4	92,7	97.956,2	3.471,0	3.883,0	4.733,7	4.923,0	10.506,0	1.278,0	24,0	1,0	71.597,6	245,3	17.729,9	400,0
<b>Exportação</b>																	
Iraque	40,1	11,0	34,8	10,5	7,8	-	-	-	1,4	-	-	102,0	15,0	12,0	165,3	26,0	-
Congo	-	,2	2,6	3,4	1,0	-	-	-	-	-	-	-	5,2	10,5	21,2	6,0	-
Países Baixos	-	-	-	-	14,9	-	-	-	-	-	-	6.350,0	14.696,9	5.571,0	3.718,1	4.289,5	-
Alem. Ocidental	-	-	-	1,2	1,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.585,3	-	-
Angola	-	3,0	-	18,9	44,0	-	6,0	-	201,3	103,2	-	-	-	-	24,4	135,1	-
Outros(2)	5,6	3,0	,2	8,0	7,5	-	-	-	-	-	-	150,0	-	1,0	,5	,2	-
<b>TOTAL</b>	45,7	17,2	37,6	42,0	62,1	-	6,0	-	202,7	103,2	-	6.602,0	14.717,1	5.594,5	9.434,8	4.456,8	-
<b>SALDO</b>	45,7	17,2	(4.595,8)	(50,7)	(97.894,1)	(3.471,0)	(3.877,0)	4.733,7	(4.720,3)	(10.402,8)	(1.278,0)	(6.578,0)	14.716,1	(66.003,1)	9.189,5	(13.273,1)	(400,0)

FONTE: CACEX

(1) Janeiro a junho

(2) França, Moçambique, Bolívia, Japão, Estados Unidos, Guiana Francesa, Paquistão, Panamá, Suécia, Argentina

plo. A maior quantidade de empresas participantes desse mercado inviabiliza uma quantificação adequada, da forma como foi apresentada para o arroz e o milho.

Para concluir, note-se que no âmbito desses três produtos há uma posição deficitária do País, ao mesmo tempo em que sua produção interna não evoluiu significativamente até 1986. Cabe lembrar ainda que esses dados se referem ao conjunto das importações e exportações, inclusive as promovidas pelo governo, que acionou tanto as empresas estatais quanto as particulares, quando autorizou as importações e exportações.

A partir dos dados demonstrados neste tópico, tem-se um nível de informação mínimo para caracterizar a integração do Estado no mercado nacional e dimensionar o mercado internacional desses produtos. Evidentemente, essa circulação de produtos não se dá pelas "próprias pernas", mas a partir dos agentes que se envolvem no mercado em função de seu quadro de necessidades (matéria-prima) e basicamente de sua perspectiva de lucro. Nesse sentido, tudo é válido, até importar produto de outros estados para um espaço onde a produção é superavitária. Assim, o mercado não reflete apenas a contabilidade da auto-suficiência estadual ou nacional; a esfera atacadista, a privada e também a oficial exercem uma determinação na circulação dos produtos, ao nível dos preços e das quantidades disponíveis, oriundas das safras de todo o País, comercializadas num mercado unificado. Um primeiro aspecto a ser abordado, na análise dos agentes, é o fluxo de comercialização, indicado inicialmente a partir da primeira venda do produtor, captada nas estatísticas do Censo Agropecuário (tabela 4.20).

As variações durante o período devem ser observadas tendo em conta a não-atualidade dos dados, que impede uma avaliação da tendência. A distribuição do produto depende, portanto, do comportamento da safra específica desses dois anos censitários. Soma-se a estas restrições a ausência do governo como agente comprador, que em determinadas safras recebe quantidades significativas.

TABELA 4.2ª - DISTRIBUICAO DA PRODUCAO DE ARROZ, FEIJAO E MILHO, NO PARANA - 1975-1980

(Em %)

DESTINO*	ARROZ		FEIJAO		MILHO	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980
Consumo Estabelecimento	13,1	43,5	9,5	7,5	24,4	27,2
Cooperativa	9,5	9,9	1,4	8,3	2,5	10,4
Industria	10,9	8,4	0,7	0,7	2,6	3,9
Intermediario	64,3	35,7	86,1	81,4	66,9	53,7
Consumidor	2,1	2,4	2,2	2,0	3,3	4,7
Sem declaracao	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Censo Agropecuario - IBGE

\*O destino da producao e classificado pelo IBGE, segundo a venda da maior parcela no total comercializado pelo produtor. Forem, se o produtor vende a dois tipos de agentes diferentes, o registro se efetua naquele que adquiriu a maior quantidade

Apesar desses aspectos restritivos, é possível revelar primeiramente a predominância dos intermediários (cerealistas), que mesmo com uma tendência de queda eram, ainda em 1980, os compradores de maior peso. Em posição inversa, os agentes menos tradicionais de comercialização (cooperativa e indústria) não alcançam níveis significativos, mesmo que ascendentes, entre os dois anos censitários. Embora as cooperativas venham apresentando uma importância crescente no conjunto da comercialização agrícola para esses três produtos, constituem uma alternativa pouco expressiva.

No caso específico do arroz, cultura sem expressão mercantil na agricultura paranaense, reafirma-se a grande incidência do autoconsumo (passando de 13,2% para 43,5% no quinquênio). Grande parte do arroz produzido no Paraná destina-se às pequenas máquinas de benefício, com uma tecnologia bastante precária, e seu mercado restringe-se ao local, inclusive aos próprios agricultores. Essas unidades de beneficiamento certamente estão incluídas na categoria de intermediários, uma vez que não ocorre no Estado a comercialização de arroz em casca em grandes proporções.

Na primeira venda, o comércio do feijão é praticamente sustentado pelos cerealistas, apesar da variação negativa. A

ampliação da importância das cooperativas, entre 1975 e 1980, se deu mais restritamente entre as pequenas, com as quais os comerciantes particulares realizam uma concorrência bem sucedida. Os demais destinos mantêm-se inexpressivos.

O mercado do milho, em sua primeira transação, recebe a influência direta da indústria, restringindo bastante a margem de ganho dos intermediários. Entretanto, percebe-se que mesmo assim esses agentes continuaram com uma importância razoável na aquisição do produto junto ao agricultor, para depois repassá-lo à indústria ou aos criadores. A venda direta para esses agentes é captada no primeiro destinatário (consumo no estabelecimento), o que inclui também a circulação entre os agricultores e criadores.

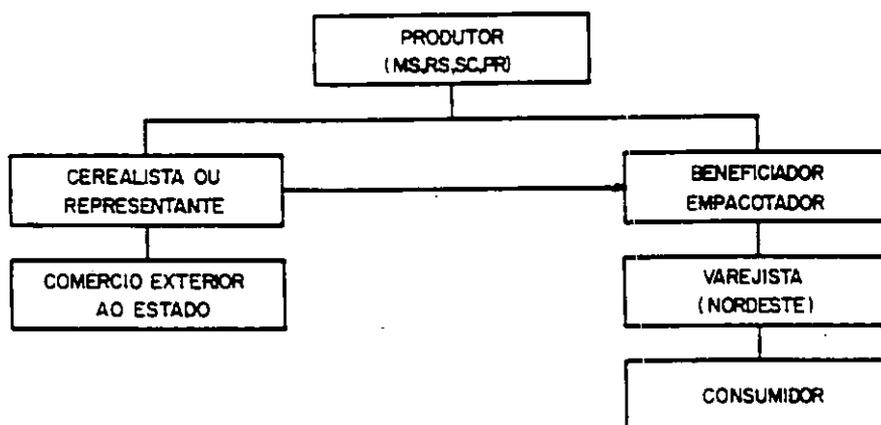
De maneira geral, para os três produtos aqui analisados, destaca-se a presença do intermediário cerealista como uma instância fundamental de mercado, que se estende na sequência do circuito mercantil sob formas distintas. Da mesma forma, os demais agentes que participam na cadeia comercial se diferenciam de acordo com as regiões destinatárias, com o comportamento conjuntural dos preços, etc. Assim, o agente econômico é resgatado de acordo com o caminho de cada um dos três produtos.

#### 4.4 O MERCADO NACIONAL DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO

Arroz - Conforme já foi dito, este produto tem origem predominante no Estado do Rio Grande do Sul, e mais recentemente no Mato Grosso do Sul, com o arroz de sequeiro. No primeiro caso, trata-se de uma variedade com grande aceitação - agulhinha tipo americano -, superando portanto o arroz produzido no Paraná, de tipo sequeiro, cujo consumo ocorre mais intensamente nas cidades próximas às áreas de produção. O fluxo do arroz parte do produtor desses estados, sendo adquirido por representantes de beneficiadores ou por cerealistas, e daí enviado para o Paraná, com grande incidência no norte do Estado, onde se destaca a microrregião de Apucarana. O destino desse produto beneficiado é a própria região, interior de São Paulo e também as capitais, onde concorre com produto oriundo dos beneficiadores gaúchos e

catarinenses (fluxograma 4.1).

#### FLUXOGRAMA 4.1- ORGANIZAÇÃO DO MERCADO DO ARROZ NO BRASIL



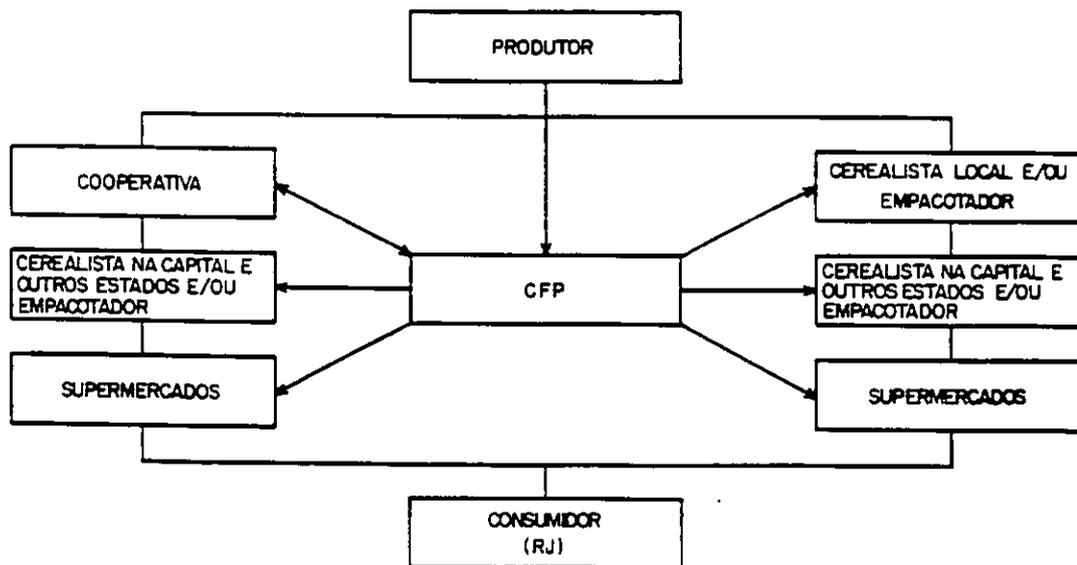
FONTE: IPARDES

Embora a maior parte desse produto seja comercializada em casca, para ser beneficiada aqui, ocorre também venda de arroz já beneficiado. Além disso, é importante destacar que em algumas regiões do Paraná também se cultiva arroz irrigado, até mesmo por iniciativa dos próprios beneficiadores. Há inclusive casos de beneficiadores que, através de sua associação, distribuíram sementes de arroz irrigado tipo americano a agricultores do Paraná. A produção deste arroz no Paraná, entretanto, é complementar à oferta de outros estados, e também do exterior, e menor do que a produção das áreas de sequeiro.

O mercado do arroz, por outro lado, é caracterizado pelas marcas que o produto empacotado apresenta. Nos últimos 15 anos, ao lado das mudanças tecnológicas no beneficiamento, o surgimento das marcas impôs um padrão de qualidade e uma estabilidade maior ao fornecimento. E mais, o beneficiador estabelece um vínculo mais estreito com o consumidor, o que significa um certo compromisso em termos de qualidade, como forma de manter o mercado comprador - prática até mesmo das pequenas cidades. O comércio do arroz em saca (avulso), não-empacotado, tende a permanecer apenas na área rural, nas trocas entre produtores e maquinistas.

**Feijão** - O circuito mercantil do feijão é diferenciado regionalmente, de acordo com a variedade do produto, uma vez que aí se formam mercados distintos. O feijão preto destina-se ao mercado do Rio de Janeiro e Curitiba, basicamente através de cerealistas e cooperativas, cujo ponto de partida são algumas regiões do sul do Estado, com destaque para as microrregiões de Irati e Sudoeste (fluxograma 4.2).

**FLUXOGRAMA 4.2- ORGANIZAÇÃO DO MERCADO DO FEIJÃO PRETO NO SUDOESTE PARANAENSE**



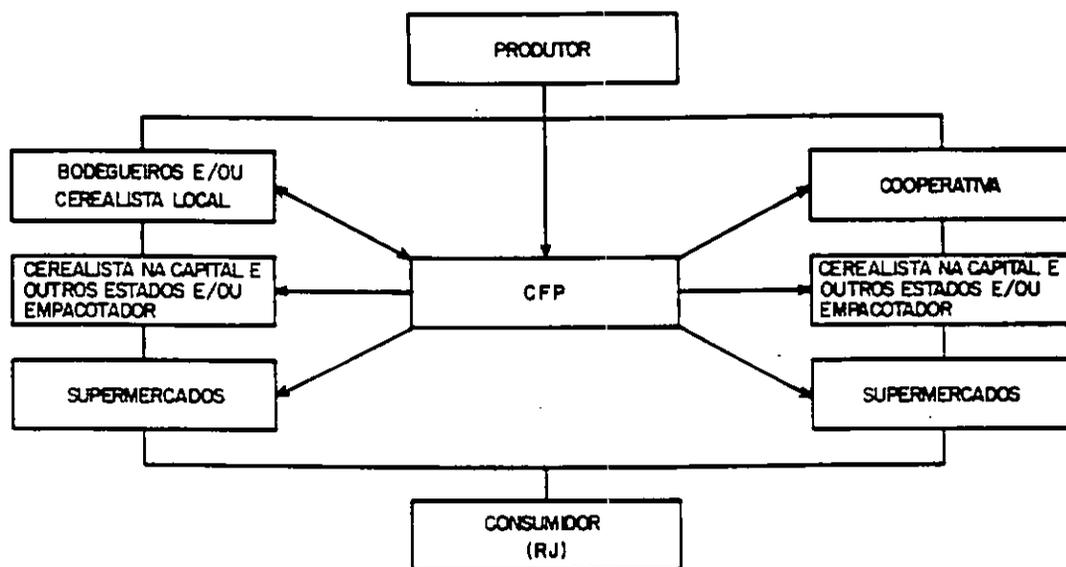
FONTE: IPARDES

Esse circuito apresenta todas as possibilidades de transação do produto, sendo necessárias algumas qualificações. No caso do Sudoeste, o fluxo predominante é a venda para cooperativas e em parte para os cerealistas, que enviam o produto para o Rio de Janeiro diretamente aos supermercados e atacadistas, que por sua vez empacotam o produto e o vendem para os supermercados e para outros varejistas.

O feijão preto de Irati tem maior penetração no mercado de Curitiba, embora tenha como destino principal o Rio de Janeiro (fluxograma 4.3). Neste caso, há uma predominância dos cerealistas em relação à cooperativa, já que esta só consegue competir em conjunturas em que prevalece o preço mínimo. Os

grandes atacadistas realizam o trabalho de empacotamento do produto, desfrutando do fato de ter marca própria, o que lhes garante um mercado específico. Ou seja, aqueles que empacotam vendem diretamente para os supermercados e outros varejistas, enquanto aqueles que não empacotam vendem o produto em saca para outros cerealistas, supermercados, além de outros compradores, como mercearias, restaurantes, hospitais, etc. A presença da Comissão de Financiamento à Produção - CFP - ocorre apenas em algumas conjunturas, adquirindo dos produtores e repassando tanto à esfera intermediária - cerealistas e cooperativas -, quanto aos varejistas.

FLUXOGRAMA 4.3- ORGANIZAÇÃO DO MERCADO DO FEIJÃO PRETO EM COLONIAL DE IRATI E CURITIBA



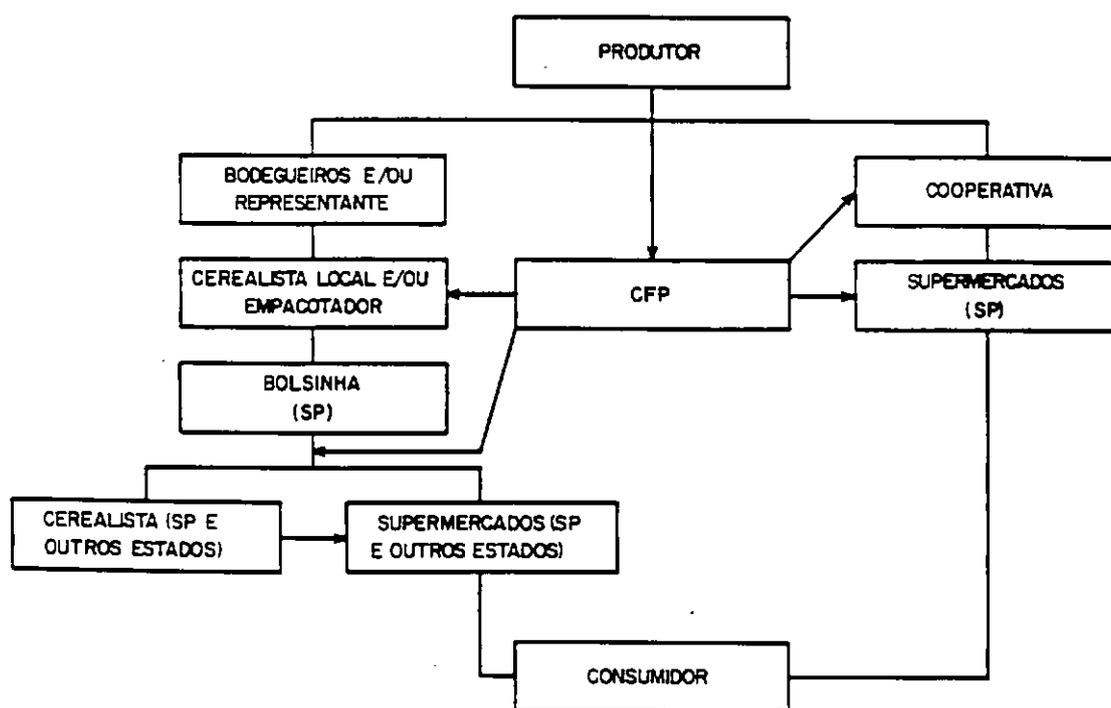
FONTE: IPARDES

Os produtores localizados em torno da Região Metropolitana de Curitiba normalmente vendem o produto para um cerealista/bodegueiro local, que o repassa para os cerealistas empacotadores da capital, os quais o enviam aos supermercados. Ou seja, o bodegueiro, embora uma figura em extinção, ainda permanece nessas regiões como passagem obrigatória do feijão de muitos produtores. Segundo um grande cerealista de Curitiba, mais de 90% de suas aquisições de feijão são feitas diretamente com os bodegueiros, localizados no interior. De ma-

neira geral, o feijão preto realiza um longo percurso, pelo menos parte dele, passando por até quatro intermediários comerciais.

No tocante ao feijão de cor, há um circuito ligando a região norte do Estado aos consumidores de São Paulo e estados do Nordeste (fluxograma 4.4).

FLUXOGRAMA 4.4 - ORGANIZAÇÃO DO MERCADO DO FEIJÃO DE COR NO PARANÁ



FONTE: IPARDES

O feijão de cor caracteristicamente não sai da região empacotado, o que só vai ser feito pelo cerealista da zona de consumo. Destina-se predominantemente ao mercado de São Paulo, à zona cerealista conhecida como Bolsinha, onde se concentra praticamente todo o comércio de feijão de cor, sendo portanto uma instância de determinação de preços para o mercado nacional. Da mesma forma, passa pela Bolsinha grande parte do feijão destinado ao Nordeste.

A existência do bodegueiro vem desaparecendo ou assumindo a função de representante do cerealista maior, localizado numa cidade de maior porte. Assim, este agente recebe o

feijão do produtor por preços estabelecidos pelo cerealista, que tem no bodegueiro um instrumento de expansão e garantia de sua base de fornecimento.

A ação da CFP, por sua vez, se sobrepõe aos agentes, vendendo aos cerealistas, cooperativas, empacotadores e varejistas (mesmo de outros estados), o que ocorre quando os preços de mercado estão abaixo do mínimo. Sua venda, entretanto, pode ser feita a qualquer um dos agentes, embora quando destinado à esfera atacadista realmente o fluxo do produto já existente.

Um personagem que ainda não foi mencionado em todo esse processo, mas que não deixa de ser mencionado pelos agentes, é o caminhoneiro. Trata-se na verdade de um agente em extinção, na medida em que não há mais espaço para sua atuação autônoma.

Em sua maior parte, o circuito do feijão de cor conta com três agentes: o cerealista regional, o cerealista da capital e o supermercado ou varejista. O produto, entretanto, tem como destino o mercado atacadista de São Paulo, sendo aí negociado, através dos corretores, com os compradores do varejo ou do atacado, mesmo de outros estados.

A comercialização do feijão no Paraná obedece a uma certa regionalização, segundo a qual no local em que se concentra a produção forma-se uma rede comercial correspondente. Em Curitiba, os comerciantes recebem a produção basicamente da região metropolitana, mas também de municípios circunvizinhos e mesmo de outros mais distantes. O mesmo ocorre em outros espaços, na forma de "complexos comerciais regionais", a partir dos quais se estabelecem relações mercantis com os agricultores e com os pontos centrais do mercado nacional; é o caso também do Sudoeste, de Ivaiporã, de Apucarana, num raio maior, e de Wenceslau Braz. Esse mercado conta, por outro lado, com uma oferta distribuída regionalmente, que entra em circulação em momentos diferentes por meio dos mesmos agentes. Assim, tem-se o seguinte cronograma:

Janeiro: RMC - feijão preto

Ivaiporã - feijão carioca

Jan./fev. mar.: Colonial de Irati - feijão preto  
 Santa Catarina - feijão carioca  
 Abr./maio: N.V. Wenceslau Braz - feijão carioca  
 Rondônia - feijão rosado (safrinha)  
 Jun. a out.: entressafra - produto da CPF, negociado  
 nas bolsas de mercadorias  
 Nov./dez.: Ivaiporã, Sudoeste, Maringá, Região do Vale  
 do Ivaí - vários tipos

A safra de feijão a nível nacional tem o seguinte calendário, de acordo com os estados produtores:

CALENDRARIO DA SAFRA DE FEIJO, POR TIPO DE SAFRA, SEGUNDO ESTADOS, NO BRASIL

ESTADO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ISao Paulo	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
IFarana	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
ISanta Catarina	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
IRio Grande do Sul	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
IMinas Gerais	-	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-	-
IEspirito Santo	-	-	SA	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
IGoias	-	-	SA	-	-	SS	-	-	-	-	-	-
IBahia	-	-	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-
IMato Grosso do Sul	-	-	-	SA	-	-	-	SS	-	-	-	-
IPiaui	-	-	-	-	-	SA	-	-	-	-	SS	-
IAmazonas	-	-	-	-	-	SA	-	-	SS	-	-	-
ICeara	-	-	-	-	-	-	SA	-	-	-	-	SS
IRio Grande do Norte	-	-	-	-	-	-	-	SA	-	-	-	-
IMato Grosso	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-	-	-
IRoraima	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-	-
IParaiba	-	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-
IFernambuco	-	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-
ISergipe	-	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-
IPara	-	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-	-
IAlagoas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	SS	-	-
IRio de Janeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	SS

SA = Safra das Aguas

SS = Safra das Secas

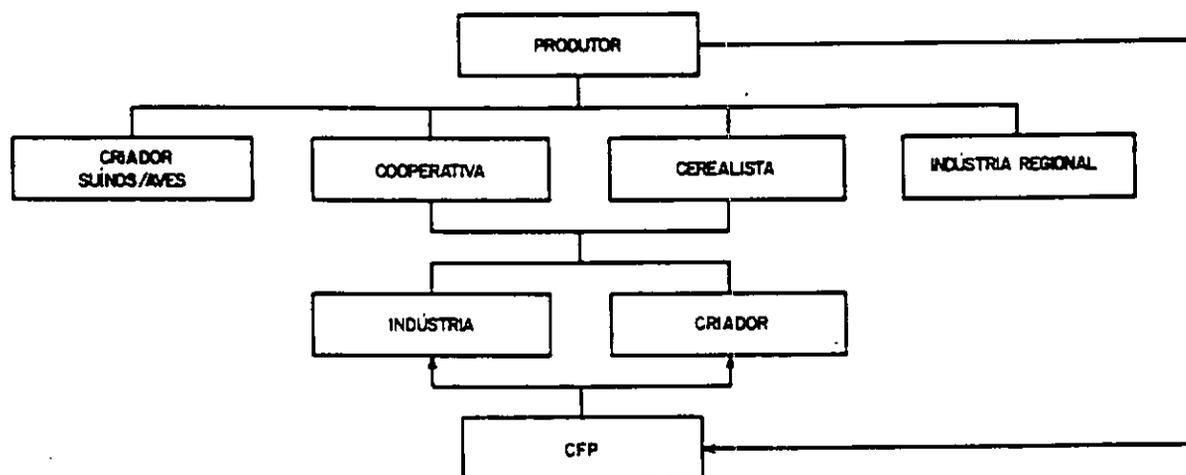
Há, portanto, uma oferta nacional de feijão, que permite um dinamismo do mercado, capaz de canalizar o produto novo periodicamente aos centros comerciais.

Com essa integração do mercado, as demais regiões produtoras têm um importante peso no comportamento dos preços. É o caso de Irecê na Bahia, cuja safra, comercializada nos meses de março/abril, alivia a tendência ascendente dos preços.

Essa sintonia de todas as regiões produtoras com um comando de preço instalado na Bolsinha de São Paulo resulta de um processo de aproximação das zonas produtoras ao mercado final. A ampliação da infra-estrutura básica de comunicação permitiu que os agentes comerciais regionais ampliassem seu raio de ação, invertendo a ação dos supermercados que se deslocavam diretamente à zona produtora para obtenção de estoque.

Milho - A comercialização do milho em grão é extremamente condensada, tendo como destinatário principal o setor industrial de rações e alimentos, juntamente com os criadores de suínos e aves que constituem importantes demandantes da sua produção (fluxograma 4.5).

FLUXOGRAMA 4.5 - ORGANIZAÇÃO DO MERCADO DO MILHO NO PARANÁ



FONTE: IPARDES

As alternativas de venda do produtor variam de acordo com alguns aspectos: a presença do cerealista ocorre mais frequentemente com os pequenos produtores, que constituem o espaço de atuação daquele agente; sua margem de ganho no milho está, portanto, na escala e na renda menor do pequeno produtor, já que a indústria impõe limites precisos no preço, como item de custo. Os produtores mais capitalizados, ao contrário dos pequenos produtores, vendem diretamente para a indústria e também para a cooperativa. Nas safras em que há uma predominância do preço mínimo, a ação da CFP é mais significativa com as AGF, formando estoques a serem desovados junto as indús-

trias e aos criadores, através de leilões separados nas bolsas de mercadorias.

Além de produzirem seu próprio milho, os criadores complementam sua produção comprando diretamente de outros produtores. A importância da cooperativa tende a ser superior quando realiza processamento industrial, o que requer um suprimento mais sistemático.

De maneira geral, o milho passa no máximo por um agente intermediário antes de ser processado pela indústria (cerealista, CFP ou cooperativa não-industrial). Com isso, pode-se dizer que nas regiões onde há unidades industriais predominam as aquisições diretamente pela indústria. Recentemente a indústria tem adquirido diretamente da CFP, poupando-se da necessidade de formação de estoque. Nas demais regiões ocorre uma concorrência entre cooperativas e cerealistas, embora estes disponham de um espaço mais amplo nas áreas onde aquelas são menores.

Finalmente, é importante frisar que o milho apresenta um potencial de ganho em sua escala, já que sua densidade de preço por unidade é baixa. Com isso, os agentes com maior capacidade financeira e de patrimônio tendem a ampliar seus ganhos.

#### 4.5 O COMPORTAMENTO DO MERCADO E DOS AGENTES

A circulação das mercadorias em direção ao consumo (demonstrada através de vários fluxogramas), ocorre em função de uma determinada estratégia que os agentes econômicos adotam em seus negócios de compra e venda. As mercadorias são transacionadas em função da rentabilidade que proporcionam aos que as manipulam; seu espaço de ganho, entretanto, resulta da oportunidade propiciada pela estrutura de mercado, pela estrutura produtiva e pela forma como o governo intervém na aquisição e desova de estoques.

Faz-se necessário, novamente, distinguir entre si os produtos enfocados, por mais que a lógica dos negócios seja a mesma. Isto é, a posse do capital-dinheiro é empregada dentro dos mesmos princípios, embora a existência do equipamento industrial, nos casos do arroz e do milho, limite sua fluidez no

movimento de trocas. A imobilização de capital para o beneficiamento e transformação do arroz e do milho é bem maior do que no caso do feijão. Portanto, cada produto merece uma abordagem à parte, mesmo porque há uma divisão de trabalho entre os agentes e uma especificidade dos seus mercados.

**Feijão** - O mercado do feijão é bastante dinâmico e a influência das novas safras é decisiva no comportamento dos preços. Para o consumidor é preferível adquirir produto novo, portanto de qualidade, pois nesse caso ela dificilmente é camuflada por algum processo de benefício ou preparo. Essa preferência acaba, portanto, exercendo uma grande influência na circulação dos estoques. Assim, por exemplo, quando entra um lote de feijão novo no mercado atacadista de São Paulo, inaugurando a comercialização de uma nova safra, o produto das safras anteriores passa a ser desvalorizado. Este é um dos motivos principais da baixa rentabilidade do mercado, citado pelos cerealistas (feijoeiros).

Esse processo, entretanto, é relativizado pela transformação do feijão velho em novo, com a mistura de safras distintas, o que mais facilmente ocorre com o feijão preto. Adicionalmente, o fato de haver um mercado unificado coloca todos os estoques locais numa mesma sintonia de preço, embora existam distinções entre as variedades do produto, dificultando uma uniformidade na comercialização.

As transações, portanto, vão além do simples fluxo do produtor em direção ao consumidor. Na medida em que o interesse fundamental do comerciante é o lucro, justifica-o qualquer transação, desde que possibilite uma margem de ganho na manipulação do capital. Com isso, não é impossível adquirir estoque fora do Paraná, para venda também em outro estado, numa simples operação de corretagem.

Trata-se de uma mercadoria que circula por meio de uma estrutura pouco transformada, cujas práticas ainda permitem uma série de disfunções, com espaço até mesmo para firmas fantasmas e para os chamados "picaretas". Comprar e vender feijão é um negócio que exige uma preparação econômica bastante incipiente, embora exija um conhecimento das regras de um mercado tão intrincado, na maioria das vezes. É o caso dos corretores,

cujo campo de trabalho está ligado às bolsas de mercadorias. Todavia, existe a prática da corretagem desempenhada por qualquer comerciante, representante ou mesmo o corretor, no sentido de fazer negócio e ganhar dinheiro com um estoque disponível, descobrindo compradores e vice-versa. Para tanto, não precisam mais que conhecer os integrantes do mercado, suas regras e dispor de um telefone. Esse tipo de intermediação no feijão é normal e bastante precário; suas normas são ditadas basicamente pela oportunidade do negócio. De maneira geral os cerealistas do feijão dispõem de uma infra-estrutura restrita no máximo a um armazém, uma máquina de limpeza e empacotamento, e os meios de comunicação e transporte. Em termos técnicos, o empacotamento é a única mudança de peso significativo ocorrida nos últimos anos. Além de promover um procedimento inovador na prática mercantil, pela forma de apresentação do produto, estabelece um vínculo do consumidor não com quem o produz, mas sim com o proprietário da marca - o comerciante. Com isso, o comerciante cria com o consumidor o compromisso para fornecimento da marca, relativa a uma qualidade específica de feijão. Para amenizar essa obrigação, os comerciantes normalmente registram três marcas, uma para cada nível de qualidade, evitando desse modo um prejuízo de seu mercado comprador. Ao mesmo tempo, atinge faixas diferentes de consumidores, vendendo a preços inferiores os piores lotes. Em São Paulo, grande parte dos feijoeiros fazem empacotamento do produto com marca própria. Esta atividade existe há mais de 20 anos, praticada por cerealistas que, ao mesmo tempo, vendem feijão ensacado para lanchonetes, hospitais, restaurantes, etc.

Nessa caracterização do mercado de feijão, ressalta-se o fato de que se trata basicamente de um negócio de dinheiro, para o qual essa forma do capital é preponderante. É portanto um mercado onde o ganho está na rotação do dinheiro, principalmente em momentos de congelamento de preço no varejo. Quando os preços são livres, a possibilidade de reter estoque é maior tendo em vista uma relativa autonomia na determinação dos preços. Entretanto, isto é condicionado pela competição muito grande entre os comerciantes e pelo nível dos custos financeiros na manutenção de estoque. Além disso, quando o fei-

ção é adquirido, já está articulado com a venda posterior. É comum, por exemplo, o estoque chegar de manhã, ser maquinado durante o dia e ser embarcado à noite, chegando a São Paulo de madrugada, quando ocorrem as negociações na Bolsinha da Rua Santa Rosa.\* Como parte do produto é empacotado em São Paulo, ocorre uma retenção em torno de 2.000 sacas entre os atacadistas. O produto circula nessa instância por um período de três dias. Considerando que São Paulo recebe feijão de todo o País, há produto durante o ano todo, permitindo ainda que uma parcela pequena transite para outros estados, principalmente do Nordeste. No caso do feijão preto, o consumo é concentrado no Rio de Janeiro, e a sistemática é semelhante.

O aspecto mais importante a ser reafirmado no mercado do feijão é o predomínio de uma estrutura bastante atrasada se comparada com outros segmentos do comércio, inclusive o atacadista, tanto no equipamento de comercialização quanto nas práticas de comércio. Algumas características podem ser destacadas:

- a) vendas, em determinadas regiões, a caminhoneiros, que simplesmente formam carga de retorno;
- b) avaliação precaríssima da qualidade do produto, como grau de umidade e impureza;
- c) elevado grau de resistência dos cerealistas no fornecimento de informações, revelando-se bastante arredios sobre o assunto nos debates com pesquisadores;
- d) elevado grau de desconhecimento dos cerealistas das formas mais modernas de comercialização, como bolsa de mercadorias, mercado futuro, etc.;
- e) ausência de controle fiscal através de notas na primeira transação, com o produtor, além de existência de sonegação;
- f) existência de casos de dependência de pequenos produtores a comerciantes numa relação exclusiva;
- g) impossibilidade, por parte dos integrantes desse mercado, de constituir uma forma de associação,

\*No caso do feijão de cor do norte do Paraná.

através da qual possam exercer alguma forma de pressão junto ao governo, ou exercer um controle maior sobre os preços. Em São Paulo, existe a Associação Brasileira de Cerealistas - ABACE -, ligada à Bolsa de Cereais, cujo papel é representar os comerciantes, principalmente na defesa do livre mercado para os alimentos;

- h) limitação, no âmbito do mercado atacadista de São Paulo, da infra-estrutura, tanto com relação ao equipamento quanto ao sistema de negócio, já que as vendas são feitas de madrugada nos bares e esquinas. Segundo informação de cerealistas, quando há produto com excesso de umidade, ele é secado nas ruas e calçadas.

O mercado atacadista do feijão está, portanto, sustentado por uma estrutura tradicional, bastante distribuída (concorrencial), embora concentrada em relação a uma produção bastante atomizada, o que lhe permite determinar os preços.\* Por outro lado, diferencia-se claramente quando comparado ao que ocorre nos demais segmentos do comércio, onde a concentração de capital e as melhorias tecnológicas têm sido mais intensas.\*\* A comercialização do feijão mantém-se no mesmo patamar dos últimos 30 anos; as alterações mais significativas têm sido o empacotamento, restrito a uma parcela apenas, e as relativas ao âmbito externo, como a melhoria dos meios de transporte.

Finalmente, a respeito dos agentes comerciais, é importante salientar que por mais especializada que seja a atividade de comércio, constatou-se que esses capitais têm uma grande vinculação com a atividade agropecuária. Assim, por menor que seja o potencial de acumulação na compra e venda de estoques, é comum a derivação para a compra de terras e exploração agropecuária. Trata-se aqui de uma alternativa de ampliação do capital, com a valorização das terras e a renda

\*Nos espaços onde a propriedade da terra se concentrou, houve uma redução do número de comerciantes atacadistas, principalmente os dozeiros, ligados à comercialização de alimentos.

\*\*Esta-se referindo aqui ao fortalecimento dos supermercados no varejo; ao atacado de alimentos básicos e ao processamento industrial na soja, no milho, no arroz, etc.

obtida na venda de seus produtos. Não se cogita, portanto, da ampliação dos negócios na própria atividade de comércio, a qual padece da falta de qualquer transformação, ate mesmo no sentido de concentração de capital. A redução do número de comerciantes, nos últimos 10 anos, não implicou necessariamente a ampliação da capacidade dos que permaneceram. Por um lado, isso ocorreu porque o volume de produtos diminuiu sensivelmente; por outro, porque com a alteração na política agrícola, reforçando o preço mínimo, o governo se tornou um grande comprador, afastando os comerciantes particulares. Essa diminuição, em grande parte atingindo as pequenas unidades, levou a uma oligopolização, apesar de permitir um espaço relativamente mais amplo para a aquisição dos produtos.

Nesses termos, vale a pena reafirmar que a eliminação de determinados agentes comerciais, tornando a cadeia comercial mais condensada, não resulta em redução de preço ao consumidor ou em elevação ao produtor. Ao contrário, ela amplia a margem de ganho dos agentes, sem constituir todavia uma estrutura oligopolizada. Mesmo que o número de cerealistas se mantenha alto, seu comportamento em relação aos preços não é de competição. Assim, as opções de venda do produtor são muitas, embora haja um padrão unificado de preço, estabelecido em locais estratégicos do mercado, seguido pelo conjunto dos comerciantes, na defesa ao seu lucro.

O fator determinante de preço é o nível de produção, embora sua oscilação seja controlada pela esfera atacadista. Em geral esperaríamos que nos mercados de produtos agrícolas, onde a comercialização é realizada por um número menor de firmas, ou seja, onde o setor é mais concentrado, as margens de lucro na comercialização assumiriam valores mais elevados já que os agricultores, neste caso, teriam menos opções.<sup>2</sup>

No caso do feijão, a não-existência de um número limitado de agentes para a venda possibilita uma maior distribuição, ao mesmo tempo que promove uma sustentação de preços ascendentes, sem transferi-los aos produtores.

Uma avaliação mínima dos ganhos do setor comercial, no período 1982-86, pode ser obtida observando-se a margem de comercialização. Quando se trata de feijão preto, as margens relativas a toda a cadeia comercial giram em torno de 30%, porcentagem que deve ser suficiente para cobrir os custos de

transportes, limpeza, empacotamento e ainda as parcelas de lucro dos componentes do mercado (tabela 4.21).

TABELA 4.21 - MARGEM MEDIA ANUAL DA COMERCIALIZAÇÃO\* DE FEIJÃO, NO PARANÁ - 1982-86

ANO	FEIJÃO PRETO	FEIJÃO DE COR
1982	26,9	36,7
1983	41,2	32,8
1984	30,4	37,1
1985	28,4	39,4
1986	37,3	38,6

FONTE: IPARDES, DERAL-SEAB  
PV - PC

$$*MARGEM = \frac{\text{PV} - \text{PC}}{\text{PV}} \times 100$$

Essa média anual permite apenas uma vaga idéia da parcela retida na esfera comercial, uma vez que existe distorção em sua estimativa. Há uma defasagem entre o momento da compra e o da venda, devido a um adicional inflacionário apropriado na esfera comercial, que não está embutido nessa estimativa.

O aspecto fundamental desse diferencial de preço, entretanto, é a cobertura a ser dada aos custos de produção e ao lucro das empresas. A estrutura de custo das empresas comerciais, entretanto, é dificilmente detectada, em parte pela inexistência de um registro sistematizado e em parte pela resistência desses agentes em fornecer informações sobre o conjunto das transações - do produtor ao consumidor. Apesar disso, é possível fazer uma estimativa dos custos a partir de alguns casos específicos. A estrutura de custo de um cerealista de Irati, que vende feijão preto para o Rio de Janeiro, apresentava em janeiro de 1986 uma composição correspondente a 47% sobre o preço de compra do produtor, assim discriminada:

DISCRIMINACAO	%
Quebra	6,7
Sacaria e mão-de-obra	3,3
Empacotamento	6,7
ICM/FUNRURAL	13,3
Frete	5,0
Comissão do vendedor	4,0
Juro de 15 dias	8,3
TOTAL	47,3

Nesse caso, há a ausência do lucro e de outros itens de custo, como despesas de transporte da zona rural, seguro, depreciação do imobilizado, energia elétrica, custos administrativos, etc. No entanto, mesmo que esses custos não fossem representativos, superariam em muito o preço de venda no varejo. Admitindo o preço médio pago ao produtor de Cz\$ 241,10 (ver tabela 3.2), apenas nessa etapa o custo já chegaria a Cr\$ 355,00 no varejo, acima do preço médio de venda ao consumidor. Mesmo que fosse esse o preço, não haveria espaço para o lucro desses agentes, cuja fonte pode estar na omissão de algum item de custo (imposto, por exemplo), ou embutida nas próprias informações.

Uma segunda estimativa de custo compatibiliza dados obtidos em contatos com cerealistas, cooperativas e núcleos da Secretaria da Agricultura, para o feijão de cor, predominantemente vendido em São Paulo, para março de 1986. Essa estimativa está assim composta:

ITEM	Cz\$
Preço pago ao agricultor	250,00
Explicação - frete da lavoura	5,00
Sacaria	10,00
Limpeza e mão-de-obra	10,00
Quebra	10,00
Empacotamento	12,30
ICH	42,00
PIS	2,00
FINSOCIAL	1,20
FUNRURAL	0,20
Frete ate Sao Paulo	17,00
Classificacao	0,80
TOTAL	366,50

NOTA: O preço de venda estimado pela Secretaria da Agricultura - Núcleo de Ivaipora - era de Cz\$ 350,00. Não estão incluídos custos financeiros, despesas administrativas, depreciação do equipamento, etc.

Essa estimativa não prevê, portanto, o lucro dos comerciantes que adquirem do produtor ou de um comerciante menor e enviam para São Paulo. É preciso considerar que a maior parte do feijão é comercializada em saca, devendo ser subtraído o item empacotamento. Supondo que o preço de aquisição em São Paulo seja Cz\$ 354,20, sem a despesa do empacotamento, mesmo assim permanece uma grande dúvida em relação à fonte de lucro dos cerealistas.

Outra situação que merece ser demonstrada se refere aos cerealistas de Curitiba, cuja maior parte do mercado vendedor é local, embora também se venda para o Rio de Janeiro. Os dados de custo, apresentados a seguir, referem-se a fevereiro de 1987 e se baseiam em informações de dois cerealistas empacotadores, no comércio de feijão carioca.

ITEM		Cz\$
Preço pago ao produtor		290,00
ICM		73,10
PIS		6,00
Quebra		18,90
Embalagem		13,00
Entrega em Curitiba		3,00
Custo financeiro		2,00
TOTAL		406,00

Segundo informações dos entrevistados, o preço de venda ao supermercado era Cz\$ 430,00, proporcionando ao cerealista uma margem de Cz\$ 24,00 de lucro por saca, ou 8,3% sobre o preço de compra. Embora o lucro tenha sido explicitado, nota-se que outros itens de custo estão ausentes nesta pauta, como depreciação do capital imobilizado, mão-de-obra, sacaria, etc. Admite-se, todavia, que alguns desses itens podem estar embutidos naqueles explicitados. É necessário, por fim, lembrar que o custo do ICM é citado pelos cerealistas com base no preço da saca vendida, quando na verdade essa despesa só ocorre sobre o valor adicionado, ou seja, sobre a diferença entre o preço de compra e o de venda.

Independente da exatidão das estimativas de custo, é preciso considerar que a margem de ganho desse setor depende em grande parte do giro de capital e da dinâmica do mercado. Ou seja, quanto mais rápida for a circulação do produto, maior a margem de ganho, e quanto maior o lote negociado, menor o custo por unidade; essa é a lógica do capital comercial.

Por outro lado, a questão da rentabilidade está intimamente associada ao comportamento do mercado financeiro, mais especificamente à taxa de juro. Pelo lado dos custos, os cerealistas não contam com nenhum suporte financeiro por parte

do Estado. O acesso dos comerciantes ao sistema do EGF foi possível até o começo da década de 70. Paralelamente, até 1978 havia a Nota Promissória Rural, que permitia utilizar recursos dos bancos na aquisição da safra. Após esse período, os comerciantes passaram a trabalhar com recursos próprios, ou de empréstimo, na forma de cheque especial, pagando juros de mercado sobre o saldo. Dessa forma, à medida que o juro aumenta, o custo de comercialização encarece.

Entretanto, com a elevação do juro no mercado apresenta-se uma alternativa de ganho, que estabelece parâmetros para a manipulação do capital-dinheiro. Mesmo que isso não leve a um abandono da atividade, permite aos cerealistas uma avaliação daquela possibilidade, transferida para os preços do produto, o que em muitos casos significa ausentar-se do mercado, forçar um preço menor ao produtor, etc. Além disso, o sistema de pagamento do ICM através de Conta Gráfica possibilita aos comerciantes trabalhar com o montante do imposto até o período de 30 dias, ampliando sua margem de ganho.

Esta avaliação evidencia que esse segmento atacadista detém uma certa autonomia no mercado em relação aos preços praticados; é inadmissível que se façam negócios com prejuízo, fato comprovado pela sua prática. Uma vez conhecido o preço praticado em São Paulo, o comerciante define sua margem de ganho, estabelecendo a partir daí o preço de compra. Concretamente, isto se dá da seguinte forma: quando o produtor vai ao cerealista para saber o preço, o cerealista já conhece os preços praticados desde a madrugada, quando os negócios acontecem na bolsinha de São Paulo, e portanto pode comprar do produtor impondo o seu nível de lucro. Ou seja, o cerealista do Paraná faz a ligação entre a esfera produtiva e o mercado central, com autonomia para estabelecer seu ganho; mesmo porque tem a opção de não comprar em determinado dia pelo fato de o mercado estar parado, em função do acúmulo de estoque pelos compradores finais, ou de uma safra problemática.

Esse controle do mercado pela esfera atacadista entretanto, deve ser relativizado, pois não se trata de um setor monolítico. Seus integrantes, por mais que exerçam esse controle não conseguem atuar de forma organizada no mercado,

estabelecendo os preços de forma definitiva. Tanto é que não existe no Estado nenhuma forma de organização que possa expressar os interesses desse setor.

Arroz - A caracterização do mercado de arroz difere da do feijão fundamentalmente pela existência de um setor beneficiador, que vem apresentando profundas transformações técnicas nos últimos anos. Podem ser apontados dois segmentos bastante distintos, pelo porte do capital e pela tecnologia empregada.

O primeiro é composto pelas tradicionais máquinas de benefício, cujo espaço tem se restringido ao meio rural e às pequenas cidades, processando a pequena produção local. É portanto um segmento bastante pulverizado, estagnado tecnologicamente e sem mecanismos de representação.

É comum essas máquinas trocarem com os produtores arroz beneficiado por arroz em casca, na base de 1 por 2 kg, no que reside sua margem de lucro. Esses agricultores, em sua maioria pequenos, ao lado da população das pequenas cidades constituem o mercado de grande número de máquinas de benefício.

O segundo é constituído por unidades que se diferenciaram das demais, atingindo um porte maior e abarcando um mercado mais amplo; sua fonte de matéria-prima extrapola também o âmbito regional, chegando aos estados do Sul e Mato Grosso do Sul. As importações interestaduais garantem, portanto, a sobrevivência do parque beneficiador do Paraná, já que a produção neste estado tornou-se insuficiente.

A transformação desse segmento enfrentou uma forte concorrência dos beneficiadores de Santa Catarina e Rio Grande do Sul no atendimento do mercado, inclusive de Curitiba, uma vez que a produção de arroz irrigado tipo Americano, com produtividade mais elevada, passou a ter uma penetração mais forte no mercado. Adiciona-se aqui o fato de que o produto já era vendido empacotado em suas marcas, mais uma diferença em relação ao produto paranaense.

As inovações no beneficiamento do arroz - com a parboilização, maceração, polimento, etc. - introduziram um maior aproveitamento do grão, diminuindo a proporção dos grãos quebrados. A medida que as máquinas se equipam para esse tipo de

processamento, ocorre uma preferência ainda maior pelo arroz irrigado agulhinha.

Apesar da conversão do capital comercial em capital industrial, pela sofisticação do processo de beneficiamento, há a participação de atacadistas na sua distribuição, quando se trata de venda ao pequeno varejo. O fornecimento aos supermercados é feito pelos seus próprios representantes, localizados na zona de produção, pelos produtores ou ainda por grandes cerealistas daquelas regiões. Salienta-se, nesse circuito do arroz, que em São Paulo o empacotamento é feito por cerealistas e até mesmo por firmas importadoras, ou pelos próprios supermercados.

Vale para o arroz a mesma observação feita para o feijão, no que diz respeito ao comportamento oligopólico dos agentes, apesar da aparente atomização na determinação dos preços.

Um aspecto a ser destacado no circuito do arroz se refere à margem de comercialização, captada pela diferença entre o preço recebido pelo produtor e o preço de venda no varejo de Curitiba (tabela 4.22).

TABELA 4.22 - MARGEM MÉDIA ANUAL DA COMERCIALIZAÇÃO DE ARROZ, NO PARANÁ - 1982-86

ANO	%
1982	62,6
1983	65,2
1984	62,7
1985	64,2
1986	65,4

FONTE: DERAL-SEAB

Essa é, portanto, a margem de sobrevivência dos beneficiadores e cerealistas, cabendo aos primeiros a maior parcela, devido ao custo de processamento. Ressalta-se que o preço-base pago ao produtor se refere ao arroz do Paraná, enquanto a estrutura de custo dos beneficiadores leva em consideração o preço pago ao produtor do Rio Grande do Sul, predominantemente; a diferença, entretanto, não é significativa, principalmente levando-se em conta o transporte. Em maio de 1986, por

exemplo, enquanto o preço médio pago no Paraná era de Cz\$ 143,00 a saca, no Rio Grande do Sul era Cz\$ 130,00; o frete era de Cz\$ 20,00. Portanto, o arroz do Sul estaria chegando aqui a um preço de Cz\$ 150,00.

A composição do custo do arroz, por sua vez, foi montada tendo por base aqueles beneficiadores do Paraná com perfil tecnológico mais avançado, o que proporciona supostamente uma produtividade mais elevada. Os dados apresentados a seguir referem-se a abril de 1987.

ITEM	Cz\$
Preço pago ao produtor	130,00
Frete de recebimento	20,00
Taxa de classificação	0,48
Seguro	0,44
FUNRURAL	3,49
Processamento industrial	17,42
Empacotamento	9,79
ICM	45,12
PIS	1,99
FINSOCIAL	1,33
Defesa de Venda	7,96
Juro	33,84
Frete de distribuição	5,00
Subtotal - custo	276,86
Lucro	6,49
TOTAL	283,35*

\*Não está incluído o preço pago ao produtor

É preciso considerar que essa estrutura de custo tem uma conotação apenas informativa, já que não permite uma análise comparativa com outros segmentos desse setor. Além disso, há o agravante de que as informações fornecidas a esse respeito contêm um tom reivindicatório, uma vez que naquele momento estava em vigor o congelamento de preços no varejo, com uma forte pressão para sua liberação. Mesmo assim é possível verificar que os itens que mais pesam são o ICM, o custo financeiro e o frete de recebimento do produto. Entretanto, o valor relativo ao ICM é fictício, uma vez que é pago por meio de Conta Gráfica, apenas sobre o valor adicionado. Por outro lado, curiosamente, o custo do "processamento industrial" representa muito pouco, tendo em conta o equipamento utilizado.

Já com relação ao custo financeiro, supõe-se que esta embutido o custo alternativo, referente à remuneração do capital na esfera financeira.

Grosso modo, portanto, há um excedente de aproximadamente 10% sobre o custo de comercialização, considerando a margem estipulada anteriormente. É preciso todavia, adicionar os custos e lucro do varejo ao total de Cz\$ 283,35, o que fatalmente superaria aquela margem total. A partir desses dados, portanto, permanece a impossibilidade de detectar o lucro real dos agentes desse setor; se efetivamente refletem o custo praticado, pode-se supor que seu potencial de acumulação deriva de fontes alternativas, além do giro das mercadorias.

O mercado do arroz, portanto, é caracterizado por uma maior centralização, na qual predomina a fase industrial do capital comercial, e por uma menor dispersão do suprimento de matéria-prima, localizada nas importações de outros estados e países.

Milho - O mercado do milho se diferencia dos demais, notadamente pela forte presença do setor industrial; apesar disso, os cerealistas ocupam um espaço na forma de simples transferência do produto para os processadores industriais ou criadores. Nesse sentido, os agentes comerciais são os mesmos que atuam com o feijão e outros produtos, segundo a lógica de que tudo que não proporcionar prejuízo é passível de ser negociado. Sabe-se todavia, que os ganhos com a comercialização desse produto são limitados devido à intervenção mais incisiva do governo (com vistas ao setor industrial e de criação) e ao mercado oligopsônico representado pelas indústrias e pelas cooperativas. O espaço para a atuação dos agentes comerciais é proporcionado amplamente pelos produtores, que ainda mantêm vínculos reservados, transferindo-lhes uma parcela de sua renda.

Sinteticamente, o mercado do milho apresenta condições mais modernas, influenciadas pelas transações internacionais e pelas bolsas de mercadorias, onde é negociado em mercado a termo. Além disso, trata-se de um produto de mais fácil transação, pois além de não haver diferença de variedades, as exigências quanto à apresentação do produto são minimizadas,

devido a sua utilização final. Finalmente, torna-se necessário esclarecer que não foi feito um levantamento dos custos de comercialização do milho, devido à presença predominante de indústrias, onde os custos se diluem por uma série de subprodutos.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

<sup>1</sup>GARCIA, R. C. Imperialismo, FMI e política agrícola. Brasília, s.ed., 1984. Mimeografado. p.15.

<sup>2</sup>SAYAD, J. Comercialização de produtos agrícolas e indústria de alimentos: estrutura do mercado e formação de preços. s.l., FIPE, s.d. Mimeografado. p.12.

## 5 O PAPEL DO ESTADO NAS POLÍTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO

A presença do governo no mercado de alimentos abrange todo o circuito mercantil, sem que isto signifique um controle dos mecanismos do mercado ou uma via alternativa de comercialização capaz de reenquadrar o sistema dentro de padrões mais eficientes. Pelo contrário, sua intervenção se dá como um elemento a mais do funcionamento do mercado, sem que nessas circunstâncias provoque alterações fundamentais.

Para os propósitos deste trabalho, interessa verificar a presença do Estado no tocante à manipulação dos estoques e suas conseqüências no comportamento dos preços. Antes disso, entretanto, é preciso fazer referência, ainda que rapidamente, à política de preços mínimos e principalmente aos instrumentos de EGF e AGF, já que estes estão na retaguarda da formação dos estoques oficiais. Está-se referindo, aqui, à posição do governo como comprador de safras, cujos preços de mercado são superados pelos preços de garantia. A partir do estabelecimento dos limites de preço mínimo, apresenta-se ao produtor a possibilidade de vender sua safra enquanto o mercado não oferece preços superiores, mesmo que essa venda não cubra os custos de produção, como normalmente acontece. Não se pretende reproduzir o funcionamento e a abrangência desse instrumento quanto aos produtos e aos segmentos sociais no campo. Mesmo assim, é importante afirmar que embora o propósito dessa política seja permitir aos produtores a cobertura de seus custos de produção, sua aplicação não tem respeitado esse princípio. Da mesma forma, a intenção de, através dessa política, estimular a ampliação de algumas culturas ou provocar sua redução tem se tornado inócua devido a razões de outra natureza, ligadas ao orçamento monetário e ao próprio controle da inflação.

Mesmo que os preços tenham se mantido acima dos custos de produção, o que é verdade para algumas safras, sua implementação implica sempre na eventualidade de o governo se converter no principal comprador. Assim, por um lado o produtor

requisita do governo um preço que lhe garanta rentabilidade, mesmo numa conjuntura de mercado em retração; por outro o governo procura estabelecer um preço não prejudicial ao produtor, que lhe garanta níveis de remuneração compatíveis com o custo de produção. Entretanto, nos últimos anos o reajuste dos preços vem apresentando uma crescente defasagem, o que inviabiliza esta última alternativa. Desse modo, apesar dos indícios de aumento dos custos de produção e de escassez perspectiva, no momento da fixação de preços mínimos prevalece sempre a norma de sinalizar através deles com uma inflação cadente.<sup>4</sup>

Do ponto de vista operacional, os limites dessa política são conhecidos quanto ao alcance junto à grande maioria dos produtores de alimentos. Além disso, não se configura uma situação de exclusividade de compra por parte do governo, como se se formasse um mercado alternativo. A ação do governo não chega a afastar os agentes particulares do mercado comprador, já que principalmente entre os pequenos produtores é significativa a parcela daqueles que vendem aos comerciantes abaixo do preço mínimo. A suposta "marginalização" dos atacadistas não acontece porque os produtores ainda se dispõem a vender abaixo do preço mínimo, recebendo no ato da venda, sem ter de atender às exigências do governo quanto à sacaria nova, tipo de produto, etc.

Mesmo com esses limites, o preço mínimo passou a ser a principal referência dos produtores, tornando-se o governo, após 1980, grande comprador de alguns produtos. Isso evidentemente corresponde a uma reversão da política agrícola após o final da década de 70, que, tendo reduzido a carga de subsídio ao crédito, passou a estabelecer preços mais elevados como medida de compensação, embora agravadas pelo quadro inflacionário geral.

Enquanto instrumento de intervenção no mercado, essa política de garantia é acionada através de EGF e AGF. Os empréstimos do governo visam transferir os negócios no tempo, dando oportunidade ao produtor de acompanhar as variações de preços; isto entretanto não é homogêneo para o conjunto dos produtores.

Para os pequenos produtores essa oportunidade é muito importante, pois possibilita obter maior rentabilidade no mo-

mento em que os preços estiverem mais elevados. O mais importante, todavia, é a possibilidade de saldar em tempo as dívidas do financiamento de custeio. É importante lembrar que os pequenos produtores não recorrem a esse instrumento com a mesma incidência, predominando os esquemas de comercialização através de intermediários e particulares. Esbarra-se, portanto, na defesa do lucro que esses agentes impõem na relação com os produtores.

Para os médios e grandes produtores, há uma condição diferente no uso desse recurso para empréstimo. O maior poder de percepção sobre o comportamento da economia em geral e do sistema financeiro em particular permite que estes produtores tirem vantagem de sua opção mais interessante em termos de aplicação de curto prazo, em lugar de fixarem exclusivamente preços ao pagamento de dívidas contraídas anteriormente.<sup>2</sup>

Essa distorção atinge toda a política de crédito rural, cujos recursos foram amplamente desviados para o sistema financeiro. De qualquer forma, o EGF possibilita aos produtores chegar ao limite de suas alternativas de mercado, que em última instância é o próprio governo, por meio de AGF.

Com o objetivo de equilibrar os preços no momento da safra, o governo concede EGF às indústrias, para que intensifiquem a demanda quando os preços tendem a cair por excesso de oferta. Com isso, o empresário reduz seus custos de estocagem da matéria-prima, que pode ser substituída por produto já processado.

A maior parte do EGF é feita com opção de venda ao governo, o que não deixa os produtores totalmente à mercê dos compradores particulares. Entretanto, mesmo que haja uma transferência para oportunidades mais adequadas de venda, o que de fato garante a renda ao produtor é o preço mínimo, mesmo defasado; ou seja, não se estabelece uma alternativa de mercado, considerando a estrutura de compradores existente. Apesar de não serem contemplados com o crédito EGF e o preço mínimo ser predominante, é bastante comum que os compradores particulares ainda permaneçam recebendo a produção.

De maneira geral os produtores, beneficiadores e industriais recorrem ao EGF em função dos ganhos obtidos com a diferença entre os preços esperados e os correntes, descontadas as despesas de transporte e armazenagem. Considerando que se

trata de um financiamento a juros subsidiados, quando ocorre uma safra pequena, que pode comprometer o abastecimento de matéria-prima, as indústrias estocam o produto no momento de maior oferta. Quando ocorre o inverso, os industriais e beneficiadores estocam apenas o necessário. À lógica de garantir produto a preços baixos na hora certa, subjaz uma prática conveniente de utilização dos recursos oficiais subsidiados no mercado financeiro.

A idéia de regularizar o mercado através de EGF, estabilizando preços e dando poder de barganha ao produtor, deve ser avaliada sob o aspecto da estrutura desse mercado, do ponto de vista dos agentes.

O governo está dando um reforço adicional aos produtores, que apesar disso enfrentarão uma estrutura reconhecidamente oligopolizada, cuja margem de lucro garantida exerce uma pressão sobre os preços dos agricultores, principalmente quando há um controle maior sobre os preços no varejo. Com isso, resta ao produtor apelar ao próprio governo como última alternativa, convertendo seu EGF em AGF, se o preço de mercado não estiver acima do preço mínimo; se isto ocorrer, o empréstimo é liquidado e o produto é vendido no mercado.

A importância do governo como comprador da safra depende de diferentes aspectos, relativos a cada conjuntura e à própria estrutura agrária. Estes dizem respeito mais propriamente à grande distância que os produtores, sobretudo os pequenos, mantêm dos instrumentos de intervenção no mercado, nos momentos de preços baixos. A tabela 5.1 mostra o volume de arroz, feijão e milho, financiado pelo governo a título de EGF, e a parcela adquirida sob a forma de AGF.

Nota-se que o governo tem atuado mais propriamente através dos EGF do que como comprador de safra, com raras exceções.

TABELA 5.1 - QUANTIDADE DE ARROZ, FEIJAO E MILHO SOB EGF E ADQUIRIDOS EM AGF, NO PARANA E NO BRASIL - 1979-86

ANO	ARROZ				FEIJAO				MILHO			
	EGF		AGF		EGF		AGF		EGF		AGF	
	Parana	Brasil	Parana	Brasil	Parana	Brasil	Parana	Brasil	Parana	Brasil	Parana	Brasil
1979	16.903	842.679	-	110.871	90.944	139.178	10.780	10.889	318.018	1.109.660	16	66.791
1980	23.258	1.584.956	-	221.868	14.916	26.197	-	-	446.572	1.532.794	-	404
1981	34.948	1.374.097	17.790	800.040	90.534	129.623	10.647	18.537	1.273.928	3.752.376	8.034	64.391
1982	15.487	1.751.403	-	733.343	165.226	288.412	429.194	1.054.595	845.374	3.072.900	1.489.204	3.530.604
1983	23.554	2.009.008	153	501.142	30.836	75.770	106.244	161.421	689.831	2.223.675	564.954	1.376.545
1984	11.244	940.938	-	664.475	57.315	91.815	60.231	116.617	737.555	1.748.193	31.037	470.052
1985	8.148	1.772.279	12.658	1.486.706	75.081	125.667	210.663	580.944	687.952	1.600.161	1.209.165	3.202.638
1986	24.870	2.126.362	5.333	1.729.640	51.328	117.030	26.489	43.291	694.482	1.381.989	217.896	2.318.425

FONTE: CFP

A tabela 5.2 mostra a participação dos financiamentos e compras do governo na produção paranaense e brasileira. Como se observa, o feijão é o produto que teve maior incidência de aquisições por parte do governo, tanto a nível de Paraná como de Brasil, especialmente durante os anos de 1982 e 1985.

TABELA 5.2 - PARTICIPACAO DAS AGF NA PRODUCAO DE ARROZ, FEIJAO E MILHO NO PARANA E BRASIL - 1979-86

(Em %)

ANO	ARROZ		FEIJAO		MILHO	
	Parana	Brasil	Parana	Brasil	Parana	Brasil
	1979	-	1,5	2,1	,5	,0
1980	-	2,9	-	-	-	,0
1981	2,8	6,2	2,3	,9	,1	,3
1982	-	8,9	75,2	45,0	27,8	16,7
1983	,1	5,1	15,9	5,6	10,4	6,3
1984	-	8,6	17,4	7,4	,6	2,5
1985	5,2	16,5	44,0	22,1	22,4	15,1
1986	1,8	19,2	5,3	1,7	3,8	10,5
media	2,5	8,9	23,2	11,9	9,3	6,5

FONTE: CFP, IBGE

O Paraná destaca-se mais na venda de feijão, enquanto a venda de arroz chega a ser irrisória. Por sua vez, os estados de Goiás e Mato Grosso apresentam um nível de venda de arroz para o governo bastante superior aos demais, inclusive ao próprio Rio Grande do Sul. Em 1984, por exemplo, aqueles dois estados venderam ao governo 393.062 toneladas, enquanto o volume

em EGF foi de apenas 127.472 toneladas. Já no Rio Grande do Sul, neste mesmo ano, o volume de arroz em EGF foi sete vezes superior ao volume vendido ao governo a título de AGF. As diferenças relativas à infra-estrutura de armazenagem e à própria condição do produtor são fundamentais para explicar o fato de a parcela estocada ter sido menor nos estados centrais.

No Estado do Paraná, esses três produtos têm absorvido a maior parte de AGF, diferentemente do que ocorre com os EGF, que apresentam uma maior superioridade da soja. Em 1984, da quantidade total adquirida pelo governo no Estado, 99,5% se referiam ao feijão e ao milho. Essa situação também ocorreu nos anos anteriores, correspondendo portanto à própria posição do Estado como fornecedor desses dois produtos para o mercado nacional. Os dados da tabela 5.3 confirmam essa avaliação através de outro corte, que evidencia a grande parcela que o Paraná representa na utilização desses dois instrumentos de política de comercialização, especialmente para o feijão.

TABELA 5.3 - IMPORTANCIA DA PRODUÇÃO DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO DO PARANÁ NOS EGF E AGF NACIONAIS - 1979-86  
(Em %)

ANO	EGF			AGF		
	Arroz	Feijão	Milho	Arroz	Feijão	Milho
1979	2,0	65,3	28,7	-	99,0	,0
1980	1,5	56,9	29,1	-	-	-
1981	2,5	69,8	34,5	2,2	57,4	12,5
1982	,9	57,3	27,5	-	40,7	42,2
1983	1,2	40,7	31,0	,0	65,8	41,0
1984	1,2	62,4	42,2	-	51,6	6,6
1985	,5	59,7	43,0	,9	36,3	37,8
1986	1,2	43,9	50,2	,3	61,2	9,4
media	1,4	41,5	26,0	,8	53,9	21,4

FONTE: CFP

Por mais que o governo seja o principal comprador da safra desses três produtos, ela não tem atingido uma proporção significativa, com exceção do feijão, em alguns anos. Mesmo assim, os estoques oficiais, incrementados pelas importações, têm sido importantes na regularização do mercado, principalmente no tocante ao abastecimento final. Para tanto, o go-

verno tem exercido controle de preços, remoção de estoques, importação, distribuição aos supermercados, por meio de acordos, e venda sob diferentes formas, etc.

Os expedientes utilizados, evidentemente, são diferenciados por produto, de acordo com as condições de cada safra - que não podem ser reproduzidas aqui em função dos objetivos deste estudo. Serão explicitadas a seguir as formas de obtenção e desova dos estoques dos três produtos em análise.

**Arroz** - O manejo dos estoques oficiais de arroz em casca tem canalizado o produto basicamente aos beneficiadores, como forma de abastecer e alimentar toda a cadeia comercial - até o varejo - a partir de um ponto intermediário. Há nessa estratégia a idéia de manter em atividade as unidades de benefício, evitando assim possíveis crises no setor por falta de matéria-prima. Para retomar objetivamente o sistema de distribuição, as informações se referem às safras posteriores a 1980. A política utilizada pela CFP na comercialização dos seus estoques de arroz em casca foi de entrar no mercado somente quando os preços nos principais centros beneficiadores do produto ultrapassem os valores de referência previamente estabelecidos. Tais valores foram fixados procurando compatibilizar a cotação do mercado do arroz em casca com os preços mínimos a vigorarem na próxima safra.<sup>3</sup>

Os estoques oficiais exercem um papel fundamental no comportamento dos preços e nas atividades da malha de beneficiamento do produto. A partir de fontes diversas o governo intervém no mercado tentando ordenar a oferta, temporal e espacialmente. Não se trata propriamente da formação de um estoque regulador, mas de um mecanismo de ajuste de safra, enxugando excessos e suprindo escassez. O primeiro expediente utilizado é a AGF, quantificada anteriormente, incluindo-se as aquisições especiais através dos Postos Volantes de Compra - POVOC. Trata-se, neste caso, de produto adquirido com classificação simplificada, observando-se apenas o grau de umidade e o teor de impureza. A base de captação do produto está nos estados de fronteira - Mato Grosso, Goiás e Rondônia -, onde a infra-estrutura de recepção e transferência é precária. Em algumas safras, seu volume chega a ser bastante significativo, superando até mesmo as quantidades normais das AGF, as quais podem ser observadas na tabela 5.4.

TABELA 5.4 - COMPRA POR AGF ESPECIAL,  
NO BRASIL - 1980-84  
(Em t)

ANO	QUANTIDADE
1980	124.800
1981	543.377
1982	492.296
1983	242.921
1984	17.113

FONTE: CFP

Já o movimento interno de arroz a título de remoção tem se dado a partir dos estoques adquiridos nas regiões de fronteira. Dos Estados de Mato Grosso e Goiás foram removidos quase 90% em 1982, mais de 80% em 1983 e mais de 70% em 1984. A maior parte desses estoques destinou-se ao próprio Estado, enquanto as movimentações interestaduais se deram em menor escala. O Paraná aparece quase que marginalmente como estado-origem ou destino de estoques oficiais removidos (tabela 5.5).

TABELA 5.5 - REMOCAO DE ARROZ EM CASCA DOS ESTADOS DE ORIGEM PARA OS ESTADOS COMPRADORES,  
NO BRASIL - 1982-84  
(Em t)

ANO ESTADO	ORIGEM									
	RS	RO	GO	MT	MA	RR	MG	PA	TOTAL	
1982										
RJ	12.097	-	-	-	-	-	-	-	-	12.097
GO	-	-	189.096	-	-	-	-	-	-	189.096
MG	-	25.892	-	56.695	-	-	-	-	-	82.587
MT	-	-	-	203.233	-	-	-	-	-	203.233
MA	-	-	-	-	6.034	-	-	-	-	6.034
CE	-	2.428	-	-	-	7.944	-	-	-	10.372
TOTAL	12.097	28.320	189.096	259.928	6.034	7.944	-	-	-	563.419
1983										
RO	-	3.600	-	3.597	-	-	-	-	-	7.197
MT	-	-	-	177.625	-	-	-	-	-	177.625
MG	-	-	-	27.987	-	-	11.714	-	-	39.701
SP	-	-	-	35.651	-	-	-	-	-	35.651
PR	-	-	-	6.752	-	-	-	-	-	6.752
GO	-	-	59.706	43.874	-	-	-	-	-	103.580
MA	-	-	-	-	7.376	-	-	-	-	7.376
TOTAL	-	3.600	59.706	292.486	7.376	-	11.714	-	-	374.882
1984										
MT	-	466	-	149.250	-	-	-	-	-	149.716
GO	-	-	54.953	3.205	-	-	-	-	-	58.158
MA	-	-	-	-	24.582	-	-	-	-	24.582
RO	-	10.376	-	4.091	-	-	-	-	-	14.467
MG	-	18.310	-	-	-	-	147	-	-	18.457
PR	-	7.896	-	-	-	-	-	-	-	7.896
PA	-	-	-	-	-	-	-	9.211	-	9.211
TOTAL	-	37.046	54.953	156.546	24.582	-	147	9.211	-	222.467

FONTE: CFP

Dos dados disponíveis sobre remoção de arroz, observa-se portanto que a atuação do governo tem-se restringido a uma zona de produção e consumo periférica. Mesmo que esses estoques sejam posteriormente transferidos para os estados centrais, essa transferência só será feita após a negociação com os beneficiadores. Mesmo assim a maior parte do consumo atendido por essa produção destina-se aos estados centrais e nordestinos. A maior parte do abastecimento das grandes cidades no Centro-Sul é garantida pela produção gaúcha e catarinense.

Além desse mecanismo de remanejamento interno do arroz, o governo recorre às importações quando de safras frustradas e de elevação desproporcional dos preços no varejo. Foi o que aconteceu em 1981, quando supostamente se detectou uma onda especulativa em torno do arroz, em virtude do reduzido estoque nas mãos do governo. Com o objetivo de aliviar as pressões de demanda, a maior parte das importações foi dirigida aos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.

Considerando que a política de comercialização anda "ao sabor das safras", o governo tenta adequar o estoque e a safra de outras formas. A primeira se refere às trocas de arroz em casca por beneficiado, como forma de melhor conservar o produto. Em 1981 essa operação se deu com 14.053 toneladas de arroz importado. Nesse mesmo ano foram trocadas também 17.317 toneladas de arroz beneficiado nacional por arroz em casca. A relação estabelecida foi de 1 kg de arroz beneficiado por 0,8325 kg de arroz em casca. A segunda forma de intervenção do governo no mercado se refere à venda de seus estoques acumulados na forma descrita anteriormente, o que ocorre quando se constata a falta do produto, e a conseqüente elevação exagerada de preços, assim como a ociosidade dos beneficiadores.

A partir desse momento, o produto tem se destinado ao mercado através de três modalidades: bolsa de mercadorias, vendas públicas (licitações) e vendas localizadas. Além disso, parte desse estoque é adquirida por entidades e empresas do próprio setor público, como ocorre com o exército, os programas alimentares da Legião Brasileira de Assistência - LBA -, Instituto Nacional de Alimentação e Nutrição - INAN - e da Companhia Brasileira de Alimentação - COBAL -, que abastece

sua rede própria de distribuição (tabela 5.6).

TABELA 5.6 - DISTRIBUICAO DOS ESTOQUES OFICIAIS DE ARROZ, POR TIPO DE PRODUTO, NO BRASIL - 1980-84 (Em t)

MODALIDADE	1980		1981		1982		1983		1984	
	IE	Em Casca Benef.	IE	Em Casca Benef.	IE	Em Casca Benef.	IE	Em Casca Benef.	IE	Em Casca Benef.
Bolsas	13.800	66.492	224.100	8.772	413.939	20.016	681.598	-	305.270	-
Vendas publicas	30.886	-	39.288	-	2.841	-	28.298	-	22.948	-
Vendas localizadas	-	-	1.411	-	3.240	-	-	-	-	-
COBAL	16.064	27.429	35.217	94.907	139.823	14.713	51.636	-	60.022	-
Entidades estaduais de abastecimento	-	-	43.434	14.400	161.322	8.416	47.227	-	49.131	-
Exercito	-	-	-	9.598	-	5.000	-	-	-	-
Frog. assistenciais	-	17.360	417	-	-	-	-	-	-	-
Supermercados	-	138.118	-	104.600	-	-	-	-	-	-
Outros	1.354	8.049	-	4.377	-	156	-	-	9.654	-
TOTAL	62.106	257.448	343.867	236.654	721.165	48.285	808.761	-	446.025	-

FONTE: CFP

Conforme se pode observar a maior parte do arroz em casca, vendido pela CFP, destinou-se ao mercado através das bolsas de mercadorias. Este fato corresponde a uma estratégia do governo para desova dos estoques, já adotada através dos Centros Integrados de Comercialização e Armazenagem - CICOA -, implementados pela Cia. Brasileira de Armazéns - CIBRAZEM -, sem grande sucesso. Na verdade, as bolsas constituem um sistema de comercialização ampliado pelo estímulo do próprio governo, o que se deu mais intensamente após 1982. Anteriormente, apenas alguns estados dispunham desse mecanismo - São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

As vendas públicas, promovidas pelos escritórios regionais da CFP, através de licitação, têm sido a forma utilizada nos estados onde não existem bolsas estruturadas. O produto é distribuído de acordo com as ofertas de preços dos compradores diretamente à CFP, ou órgão promotor da venda, de forma confidencial. Após ter estipulado um preço mínimo, a CFP distribui os estoques com base numa escala de preços. Analisadas todas as propostas, serão as mesmas classificadas em ordem decrescente de preços. Será considerada vencedora a proposta que cotar o maior preço, desde que o mesmo seja de interesse da CFP. Em caso de empate, será oferecido aos proponentes envolvidos nesta situação o prazo de 30 minutos para apresentarem novos preços para os lotes disputados. Persistindo o empate, será promovido um sorteio, visando declarar o vencedor.\*

As vendas localizadas, por sua vez, ocorrem apenas com os estoques formados a partir das aquisições do governo nas regiões de fronteira. Trata-se, normalmente, de produto "bica corrida", sem padronização, capaz de atender a um conjunto bastante restrito de compradores; esse sistema não chega a ser representativo.

A COBAL aparece como um canal importante na venda do governo, uma vez que atende diretamente aos programas assistenciais (promovidos pelo INAN) e à sua rede de distribuição no varejo, através da rede SOMAR.

Ao lado da COBAL existem entidades mantidas pelos governos estaduais, cuja finalidade é atender às populações carentes. A forma de recebimento dos estoques varia de acordo com os objetivos da compra e do funcionamento das próprias entidades. É importante destacar, nesse sentido, que em 1982 a venda de estoques do governo superou os demais anos significativamente. Das 721.165 toneladas de arroz em casca vendidas, 22% destinaram-se a essa finalidade. Boa parte do arroz do governo ficou na própria esfera oficial, provocando novas despesas com beneficiamento, serviço prestado por particulares. Nesse ano, sobressaíram as compras de governos estaduais, através de suas entidades assistenciais, de abastecimento e até empresas nada ligadas à questão do abastecimento.

Merece destaque o fato de que em 1980 e 1981 os supermercados receberam 54% e 44%, respectivamente, do volume de arroz beneficiado, como resultado do acordo de cavalheiros, com o objetivo de conter os preços no mercado varejista (tabela 5.7).

Esse movimento dos estoques oficiais de arroz em grande parte requer um remanejamento regional, que coloque o produto mais próximo dos centros de beneficiamento e de consumo. Nesse sentido, o Paraná surge como Estado comprador, ficando à margem das notas de remocão do produto, uma vez que o alvo está nas maiores concentrações urbanas - São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Ou seja, a maior parte do arroz que entra no Paraná vem através das aquisições nas bolsas de mercadorias, que comercializam produto de qualquer estado. A partir de 1982, o Paraná passou a sediar negócios de arroz, que chegaram

nesse ano a 41.449 toneladas, 22.301 toneladas em 1983 e 16.185 em 1984. É preciso lembrar que nem todo o produto negociado na bolsa do Paraná é do próprio Estado e nem todo o produto vendido destinou-se a compradores do Paraná. Da mesma forma, os beneficiadores do Estado adquirem arroz de outras bolsas, complementando o sistemático fornecimento dos produtores e comerciantes do Sul. Nos demais itens de venda do estoque oficial de arroz, o Paraná está praticamente ausente.

TABELA 5.7 - DISTRIBUIÇÃO DOS ESTOQUES OFICIAIS DE ARROZ, POR TIPO DE PRODUTO, NO BRASIL - 1980-84

(Em %)

MODALIDADE	1980		1981		1982		1983		1984	
	Em Casca	Benef.								
Bolsas	22,2	25,8	65,3	3,7	57,4	41,4	64,3	-	68,5	-
Vendas publicas	49,7	-	11,4	-	,4	-	3,5	-	5,1	-
Vendas localizadas	-	-	,4	-	,4	-	-	-	-	-
COBAL	25,9	10,7	10,2	40,1	19,4	30,5	6,4	-	13,5	-
Entidades estaduais de abastecimento	-	-	12,6	6,1	22,4	17,4	5,8	-	11,6	-
Exercito	-	-	-	4,0	-	10,4	-	-	-	-
Prog. assistenciais	-	6,7	,1	-	-	-	-	-	-	-
Supermercados	-	53,7	-	44,3	-	-	-	-	-	-
Outros	2,2	3,1	-	1,8	-	,3	-	-	1,9	-
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0	-

FONTE: CFP

**Feijão** - Este é outro produto estritamente vigiado pelo governo que, ao adotar medidas em sua comercialização, objetiva diretamente o controle de preços no varejo. Para tanto, a preocupação maior se dá com o abastecimento dos centros urbanos de São Paulo, Rio de Janeiro e estados nordestinos. Nesse sentido, são acionados todos os mecanismos necessários para suprir a demanda e estabilizar preços, com importações e remoções dos principais estados produtores.

A formação dos estoques do governo deriva basicamente das operações da AGF, já dimensionadas anteriormente. Em alguns anos, entretanto, as importações foram significativas para o abastecimento interno, como em 1980, quando foram importadas 36.184 toneladas. Sua maior parcela foi destinada aos supermercados do Rio de Janeiro, que receberam 33.761,8 toneladas de feijão preto, objetivando conter o ritmo de ascensão

dos preços no local onde era captado o nível de inflação do País.

Nos demais anos, a formação dos estoques oficiais contou com uma parcela maior das AGF, sem recorrer às importações, com exceção de 1984, quando foram importados 46.739,9 toneladas. Com isso, a ação do governo se restringia às remoções de estoques dos estados produtores para as áreas estratégicas de abastecimento, assumindo os custos de transporte e armazenagem do produto e facilitando sua absorção pelo mercado. Nessa transferência, parte do produto é movimentada dentro do próprio Estado, apenas concentrando um estoque disperso em vários municípios. Parte desse produto será destinado a outros estados após sua venda. Ou seja, nos leilões das bolsas de mercadorias podem ser ofertados produtos de vários estados, que podem ser adquiridos por compradores de todo o País.

De todo o produto removido como estoque oficial no período abordado, a maior parcela originou-se no Paraná, confirmando a importância do Estado como principal fornecedor de feijão, conforme se pode observar na tabela 5.8.

TABELA 5.8 - PARTICIPAÇÃO DOS ESTOQUES OFICIAIS DO PARANÁ, NAS REMOÇÕES DA CFP - 1982-84  
(Em t)

ANO	PARANÁ	TOTAL	%
1982	334.713	389.239	86,0
1983	216.772	269.863	80,2
1984	134.807	149.361	90,2

FORTE: CFP

O destino desse produto concentra-se em poucos estados, como fica evidenciado na tabela 5.9.

TABELA 5.9 - DESTINO DOS ESTOQUES OFICIAIS REMOVIDOS DO PARANA PARA OUTROS ESTADOS - 1982-84

(Em t)

ESTADO	1982		1983		1984	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
Parana	260.289	77,8	72.600	33,5	37.016	27,5
Sao Paulo	5.000	1,5	44.708	20,6	19.416	14,4
Rio de Janeiro	69.424	20,7	50.369	23,2	78.375	58,1
Ceara	-	-	25.928	12,0	-	-
Bahia	-	-	9.539	4,4	-	-
Pernambuco	-	-	13.628	6,3	-	-
TOTAL	334.713	100,0	216.772	100,0	134.807	100,0

FORTE: CFP

Embora não esteja discriminado na tabela 5.9, é preciso afirmar que a variedade destinada ao Rio de Janeiro é o feijão preto, com exceção de uma pequeníssima parcela, enquanto o feijão destinado a São Paulo é de cor, com destaque para o cariquinha. Como existem muitas variedades deste produto, torna-se difícil a formação de grandes lotes e sua própria classificação; adiciona-se a isto a grande pulverização das unidades produtivas dentro do Estado. A grande importância do Paraná como destino de seu próprio produto reflete a grande dispersão dos estoques pelas diversas regiões produtoras. Como exemplo disso, em 1984 foi reunido em Ponta Grossa o produto de 14 municípios de todo Estado, compondo um lote de 16.436 toneladas, com quantidades mínimas.<sup>2</sup>

O remanejamento de estoques obedece, portanto, à necessidade de dispor de maior capacidade estática de armazenagem e de colocar o produto estrategicamente mais próximo do seu destino final, o que implica um alto custo de transporte assumido pelo governo; em 1982, esta despesa somou Cr\$ 1.607.781.001,00 em 1983 chegou a Cr\$ 3.353.753.818,05 e em 1984 a Cr\$ 5.086.095.725,00.

Além da formação e remanejamento dos estoques, o governo deu ao feijão o destino descrito na tabela 5.10.

TABELA 5.10 - DISTRIBUICAO DOS ESTOQUES OFICIAIS DE FEIJAO, NO PARANA - 1980-84

(Em X)

MODALIDADE	1980		1981		1982		1983		1984	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
Boisas	2.923	7,0	-	-	161.371	38,6	365.500	61,3	96.285	38,5
Vendas publicas	-	-	-	-	-	-	12.066	2,0	877	,4
COBAL	129	,3	428	31,2	75.799	18,1	56.390	9,4	33.001	13,2
Programas estaduais e municipais	2.533	6,1	18	1,3	32.371	7,7	27.634	4,6	12.871	5,2
Programas assistenciais	-	-	1	,1	1	,0	37.173	6,2	24.208	9,7
Forças armadas	-	-	720	52,4	5.703	1,4	1.890	,3	2.740	1,1
Supermercados	36.184	86,6	198	14,4	101.416	24,2	87.374	14,6	72.669	29,1
Vendas por agentes financeiros(1)	-	-	-	-	38.762	9,3	-	-	-	-
Cooperativas de Consumo	-	-	8	,6	52	,0	29	,0	-	-
Exportacao	-	-	-	-	-	-	(2)8.204	1,4	1.496	,6
Outros	-	-	-	-	2.046	,7	1.186	,2	5.501	2,2
TOTAL	41.779	100,0	1.373	100,0	418.321	100,0	597.453	100,0	249.648	100,0

FONTE: CFP

(1)Venda por bancos diretamente a comerciantes proximos dos estoques, com exigencia de uma compra minima de 600 kg

(2)Exportacao de feijao estragado, vendido como racao

O destino dado ao feijão é pautado pelo comportamento de cada safra, pelo nível de produção e dos preços no mercado e pelos objetivos do governo. O volume negociado nas bolsas é absorvido em grande parte pelos comerciantes particulares (em sua maioria cerealistas), a partir dos quais o produto é destinado ao mercado varejista. As vendas públicas têm se restringido aos estados do Norte e Nordeste, que não dispõem da estrutura de bolsas. Na modalidade programas estaduais e municipais, estão incluídas atividades de abastecimento, promovidas por órgãos diretamente envolvidos com a área, como a Empresa Baiana de Alimentos - EBAL - e outras similares à COBAL. Estão também incluídas aquisições por parte de empresas pouco ligadas à questão do abastecimento (FEPASA, DER). No ano de 1982, por exemplo, 52% das 32.371 toneladas destinadas a programas estaduais e municipais foram adquiridas por governos estaduais. No que se refere aos programas assistenciais, estão incluídos os sustentados pela LBA e os promovidos pela SUDENE - nos quais estiveram envolvidas diferentes instituições ligadas ou não à atividade de abastecimento alimentar.

As vendas aos supermercados estiveram concentradas ba-

sicamente nos estados do Rio e São Paulo, como forma de abastecer um mercado desfalcado através dos acordos entre governo e associações de supermercados. Com isso o governo apenas repassou o produto por um preço que viabilizou a margem aos comerciantes sem inflacionar o preço de venda final.

Para concluir, pode-se dizer que a desova dos estoques de feijão atendeu, por um lado, ao mercado atacadista (mercado de estoques), no que tem predominado as bolsas de mercadorias; por outro, atendeu diretamente à parcela dos consumidores com acordos de cavalheiros. Numa terceira instância, existem os programas assistenciais, dispersos em todo o País, embora mais concentrados na região nordestina; e finalmente há uma demanda pouco definida, representada por diversas instituições oficiais.

Milho - A atuação do governo no mercado deste produto diferencia-se dos demais pela existência de transações internacionais (exportação e importação) mais sistemáticas e pela existência de um setor industrial que concentra grande parte da demanda interna. Adiciona-se a esses dois fatores grande crescimento dos setores de avicultura e suinocultura.

No que se refere ao mercado externo, há um forte controle por parte das empresas multinacionais e uma negociação, inclusive com mercado futuro, nas principais bolsas de mercadorias do mundo. Assim, uma importante fonte de suprimento do produto em determinadas conjunturas se localiza no exterior (tabela 5.11), cujo mercado é dominado pelos EUA, que produzem mais de 50% do milho e exportam mais de 70% do volume total exportado mundialmente.

TABELA 5.11 - IMPORTAÇÃO DE MILHO, NO  
BRASIL - 1980-86

ANO	QUANTIDADE (t)
1980	2.155.000
1981	901.936
1982	-
1983	213.149
1984	253.609
1985	262.152
1986	1.865.816

FONTE: CFP

Ao longo desse período, os estoques oficiais têm sido formados em maior escala pelas AGF, como já foi demonstrado anteriormente. Além disso, as compras especiais através do POVOC também têm ocorrido nas regiões de fronteira, a exemplo do que ocorre com o arroz (tabela 5.12). A idéia deste programa é portanto facilitar a recepção do produto, simplificando as normas burocráticas e o sistema de classificação.\*

TABELA 5.12 - MILHO ADQUIRIDO PELO GOVERNO  
 ATRAVES DAS OPERACOES ESPE-  
 CIAIS DE COMPRA, NO BRASIL -  
 1980-84

ANO	QUANTIDADE (t)
1980	316
1981	26.570
1982	221.703
1983	59.194
1984	15.057

FONTE: CFP

Como já se observou com relação ao feijão, a aquisição de estoques segue-se seu remanejamento interno de forma a localizá-los estrategicamente nas áreas de processamento industrial. Isto, evidentemente, é condicionado tanto pelo comportamento de cada safra, como pela participação do governo como comprador. Nesse sentido, a formação de estoques e sua localização inicial indicam o percurso e a própria necessidade de remanejamento. Assim, em 1981 a maior parcela de milho em posse do governo era importada e concentrava-se em São Paulo e Minas Gerais, sendo daí removida para os estados do Nordeste; das 188.952 toneladas remanejadas, Pernambuco e Ceará receberam 78,1%. O Paraná não recebeu nem forneceu milho a título de estoque oficial. Em 1982, o total movimentado entre municípios e estados foi 2.652.915 toneladas, das quais o Paraná enviou para outros estados 34%; seu destino concentrou-se em São Paulo e Rio Grande do Sul. Por outro lado, embora seja um dos principais estados produtores de milho, o Paraná recebeu, a título de remoção, 171.653 toneladas nesse mesmo ano.

No ano de 1983, a maior parcela do milho removido a partir do Paraná ficou no próprio Estado; os estoques disper-

tos em todo o Estado foram transferidos para alguns municípios, como Ponta Grossa, Curitiba, etc., onde se concentra grande parte da demanda industrial. Além disso, o Paraná recebeu 299.906 toneladas de outros estados, das quais quase 200 mil de São Paulo. De maneira geral, a remoção de estoques durante o ano de 1983 ocorreu dentro dos próprios estados.

Em 1984 ocorre o mesmo, destacando-se o estado de Mato Grosso com 50% de todo o milho transportado pelo governo, praticamente dentro do próprio Estado. Além disso, a parcela dos estoques circulou basicamente entre os estados do Nordeste, concentrando-se em Pernambuco e no Ceará, que receberam 57% do volume remanejado entre os estados.

A partir dos estoques acumulados, o governo tem comparcido no mercado vendendo-os basicamente através de leilões públicos em bolsas de mercadorias, conforme se pode observar na tabela 5.13.

TABELA 5.13 - DISTRIBUIÇÃO DOS ESTOQUES OFICIAIS DE MILHO, NO BRASIL - 1980-84

(Em t)

MODALIDADE	1980		1981		1982		1983		1984	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Bolsas	1.840.030	96,0	1.142.136	100,0	1.372.156	55,0	1.588.640	93,7	480.745	94,1
Vendas públicas	38.751	2,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Entid. governamentais	-	-	-	-	-	-	29.334	1,7	7.726	1,5
Licitacao p/exportacao	-	-	-	-	-	-	75.000	4,4	-	-
Vendas para exportacao										
Concor. públicas	-	-	-	-	507.763	20,0	-	-	-	-
Vendas antecipadas	-	-	-	-	600.000	24,0	-	-	-	-
Outras	34.154	2,0	-	-	44.614	1,0	1.117	0,2	21.959	4,4
TOTAL	1.912.935	100,0	1.142.136	100,0	2.479.919	100,0	1.694.091	100,0	510.430	100,0

FONTE: CFF

Diferentemente do que ocorre com o arroz e com o feijão, o governo tem utilizado o sistema de bolsas, predominando a distribuição às indústrias e aos criadores, em pregões separados. As demais formas de venda não têm sido significativas, com exceção de casos isolados, como as vendas para exportação em 1982.

Quanto à distribuição regional dos estoques, não há informações que indiquem quanto cada estado recebeu, uma vez que

os compradores nos leilões não são do mesmo estado que os das bolsas.

A avaliação dos mecanismos de desova de estoque desses três produtos por parte do governo deve levar em conta os seguintes parâmetros:

- a) só seria iniciada a venda maciça dos estoques do governo quando esta intervenção não mais prejudicasse o produtor;
- b) a CFP iria procurar abastecer todas as áreas que se mostrassem efetivamente carentes do produto;
- c) as vendas se iniciariam em pequenas quantidades, direcionadas para as cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo que, como grandes centros consumidores, mas sem produção local, atuam como formadores de preços com reflexos em todo o País;
- d) com a intensificação dos problemas de entressafra seriam aumentadas as quantidades fornecidas e as regiões abrangidas;
- e) o produto deveria ser colocado de forma a, complementando a oferta privada, ir mantendo a níveis estáveis o suprimento e atuar como moderador de preços.

A intervenção do governo com base nesses princípios tem como propósito deslocar seus estoques para as áreas de maior concentração urbana, sem que isso implique um controle excessivo dos preços a ponto de prejudicar a esfera produtiva e de afastar a iniciativa privada da comercialização. O Estado não pode, portanto, absorver todo o sistema de distribuição de estoque no mercado, mas mesmo assim deve buscar o equilíbrio do mercado; ou seja, prevalece a necessidade de uma ação adequada, nem sempre atingida. Por isso cabe avaliar os mecanismos predominantes de desova de estoque.

Segundo a própria CFP, há uma preferência pelo sistema de pregão, o qual entre outras vantagens viabiliza as vendas em pequenos lotes. Com isso, é possível cobrir as 27 variedades de feijão que vão a mercado, o que seria muito mais trabalhoso através do sistema de vendas por licitação, tendo em conta o procedimento administrativo de cada venda. Nos casos

de lotes muito pequenos, ai sim a venda é feita individualmente, em licitações separadas. Portanto, as vendas através de bolsas permitem uma homogeneização do produto, facilitando a saída de estoque de forma conjunta.

Outra grande desvantagem do sistema de cotas em relação às vendas em pregão, alegada nos relatórios da CFP, se refere ao espaço mais restrito do pequeno comprador. Como suas chances na concorrência são menores, o próprio governo estimulou a formação de associações de classe, através das quais aumentaria a escala das aquisições. Além disso, aquele sistema dificultava o livre funcionamento do mercado, transferindo ao governo a incumbência de administrar a alocação dos estoques por estado até o nível de segmentos consumidores.<sup>7</sup> A preferência pelo sistema de bolsa se justifica portanto pela maior dinamização do mercado de cereais. Ou seja, a aquisição dos estoques do governo passou a ocorrer de forma mais transparente, segundo a qual a oscilação dos preços refletia o comportamento do mercado.

Essa avaliação, entretanto, deixa de lado alguns aspectos que merecem ser destacados, alguns citados pela própria CFP. O primeiro deles se refere ao sistema de pregão junto ao qual passou a ser necessário manterem-se formas conjuntas de compra através de associações, para fazer frente às grandes indústrias na aquisição de milho. Ou seja, o mercado de cereais, inclusive do milho, tem se tornado caracteristicamente oligopólico, requerendo para sua maior democratização nas bolsas que se criem formas de preservar o espaço do pequeno comprador. Foi o que ocorreu com as associações de criadores - aves e suínos - que solicitaram a separação dos leilões, para que o estoque fosse distribuído aos pequenos compradores. O segundo aspecto se refere à manipulação dos preços nos pregões, que inibe a manifestação mais transparente do mercado. Cabe ressaltar que as medidas adotadas visando gerar facilidades no acesso à Bolsa, conjugadas com o fato de a CFP ser a única vendedora, permitiram que os corretores efetuassem composições de preços e, em consequência, nem sempre as cotações de Bolsa refletiam o mercado. Por outro lado, as composições mencionadas foram criticadas quando o preço do fechamento ficava próximo ao de abertura, porém, algumas vezes, quando as cotações eram consideradas elevadas, foram estimuladas.<sup>8</sup>

Há portanto um reconhecimento de que o mercado mais transparente padece dessa imperfeição, que reflete suas próprias distorções. Numa palavra, o mercado não é e nem pode ser

perfeito. Apesar dessa preferência pelo sistema de pregões, a CFP tem mantido até hoje os mecanismos de vendas públicas, em função das dificuldades de promover pregões em espaços onde não há ainda uma estrutura organizada de bolsa. É realizada ainda distribuição de estoque para os órgãos oficiais ligados ao abastecimento. As operações em bolsa, inicialmente restritas a São Paulo, se estenderam a Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Goiás, Paraíba, Rio de Janeiro e Paraná, indicando que a tendência da administração dos estoques certamente passará por esse mecanismo.

Finalmente, é importante afirmar que esse sistema não elimina totalmente os desvios administrativos ocorridos nas vendas públicas, embora constitua uma forma mais aberta de promover as vendas de produtos.

Faz-se necessário enfocar ainda a presença do governo na comercialização de forma mais abrangente. Um primeiro aspecto, nesse sentido, diz respeito à sua posição frente a dois extremos nem sempre compatíveis, posição agravada pela manipulação de instrumentos política e institucionalmente divididos.

Assim, num extremo está a Secretaria Especial de Abastecimento e Preços - SEAP -, à qual interessa o controle de preços, com o objetivo de conter o processo inflacionário - com vigilância, mais ou menos severa, sobre cada produto no varejo. É a partir desse momento que o arroz, o feijão e o milho sofrem um controle mais direto, a pretexto de não se paralisar a remuneração da força de trabalho. Trata-se de um antigo mecanismo de sustentação dos baixos salários, ligado às necessidades de capital industrial. Seus resultados, entretanto, são contestados, por um lado, pelos próprios preços, cujos aumentos não têm sido contidos nem mesmo por medidas arrojadas, como o tabelamento e o congelamento. Frente a essa realidade é sobejamente conhecida a incapacidade de os salários acompanharem o nível dos preços de produtos básicos, mantendo portanto uma histórica deterioração do poder de compra. Por outro lado, um resistente foco de contestação são os comerciantes, defendendo suas margens de ganho quando os preços de alguns alimentos são controlados. Portanto, liderar os preços ao consumidor significa ampliar a margem de lucro no âm-

bito do atacado e mesmo do varejo.

Em um extremo, na retaguarda dos preços ao consumidor, a ação do Estado tem tido como objetivo levar os estoques até a entrada da nova safra, evitando falsa escassez e especulação, que afetam os preços. Embora este seja o âmbito da CFP, há uma consonância com os demais órgãos do governo quanto ao aumento dos preços. Entretanto, nesse caso a intervenção do governo está condicionada por outros aspectos que não apenas o reajuste de preços.

O primeiro se refere à manifesta necessidade dos produtores para que sejam garantidos preços remuneradores, o que se torna mais emergente nas safras bem sucedidas, quando os preços de mercado estão abaixo do preço mínimo. Ao governo cabe proporcionar lucro ao produtor, assumir os custos de armazenagem e transporte e ainda não afetar o teto tabelado ao consumidor.

O segundo aspecto se refere ao manejo de estoque, que não se dá à revelia da iniciativa privada; sua distribuição tem sido feita por meio dos comerciantes particulares. Portanto, estes não têm tido o governo como um concorrente, mas sim como um grande fornecedor, principalmente nas entressafras. O nível de preços não pode ser baixo sob pena de sobrecarregar o governo com os custos de manutenção do estoque, mas também não pode ser elevado para não contradizer a política geral de controle de preços no varejo. No caso específico do milho, o governo tem assumido o papel de depositário de produto para a indústria. Quando a distribuição é feita diretamente no varejo, é preciso que os preços não sejam tão baixos, para evitar o retorno do produto ao AGF no campo, como já ocorreu com o feijão no Paraná, o milho em Goiás, etc.

Um último aspecto se refere à infra-estrutura. Quando o governo adquire produto nas regiões de fronteira (em muitos casos como "bica corrida"), o faz dentro de programas especiais, substituindo a iniciativa privada, que é incapaz de realizar essa tarefa. Isto evidentemente encarece o produto que não é necessariamente repassado para seu comprador. Além disso, a manutenção de estoques reguladores tem sido permanentemente ameaçada pela entrada de um outro produto, cuja safra

seja maior. Ou seja, a deficiência na armazenagem oficial não tem permitido a estabilização de preços no atacado, contribuindo para que o governo tenha uma política de comercialização marcada pela precariedade.

Portanto, a condição fundamental para a sobrevivência dos comerciantes particulares é a liberação dos preços ao consumidor, o que daria espaço para o lucro dos diferentes agentes que atuam na intermediação. Nesse sentido, as críticas à intervenção exagerada do Estado são concentradas no tabelamento e demais normas de controle de preço no varejo.

Também não têm faltado referências à responsabilidade que o Estado deve assumir quanto à garantia de rentabilidade no campo. Nesse sentido, o governo deveria se concentrar nos problemas relativos à produção de alimentos. Gradualmente o governo foi desviando sua atenção, recursos e estímulos para a comercialização, em detrimento do setor de produção, onde deveriam se concentrar todos os esforços para se resolver os problemas de escassez crônica que justamente haviam criado grandes dificuldades de abastecimento no país.<sup>9</sup>

Sabe-se, entretanto, que a produção de alimentos básicos não tem atraído o segmento mais capitalizado da agricultura. Além disso, aqueles que produzem alimentos não têm recebido o suporte necessário para aumentar a oferta. Dentre os impedimentos estruturais mais sérios está a questão da terra, pois a concessão de benefícios ao campo ainda permanece concentrada.

O governo tem em si, quanto à comercialização, uma contradição: controlar preços ao consumidor e manejar estoques no atacado. A garantia de preços ao agricultor leva necessariamente à formação de estoques a preços nem sempre compatíveis com o objetivo estabelecido pela SEAP. A não ser que os custos de sua manutenção não sejam incorporados nos preços, o que acaba beneficiando determinados setores e sobrecarregando os gastos do Estado. Não existe, portanto, uma intervenção do Estado, organizada e coerente, uma vez que as medidas sobre importações e exportações a pretexto de estabilizar preços têm resultado em prejuízo ao setor produtivo.

É preciso reconhecer, entretanto, que a simples condenação da presença do governo na economia, especificamente na comercialização, esconde a ineficiência do setor privado. Para

este tem sido mais prático contestar o tabelamento de preços do que investir na melhoria dos processos de produção, aumentando sua eficácia.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

<sup>1</sup>MOLLO, Maria de Lourdes R. Política de Garantia de Preços Mínimos: uma avaliação. Brasília, CFP, 1983. 45p. (Coleção Análise e Pesquisa, 29) p.15.

<sup>2</sup>COELHO, Carlos Mayro de Azevedo. Opções de política econômica. Brasília, CFP, 1986. (Coleção Estudos Especiais, 19) p.66.

<sup>3</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. FGPM - Política de Garantia de Preços Mínimos; desempenho 1981. Brasília, 1982. p.101.

<sup>4</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. Convocação Agron n.º1/85; venda dos estoques governamentais nos estados de Rondônia e Acre. s.n.t.

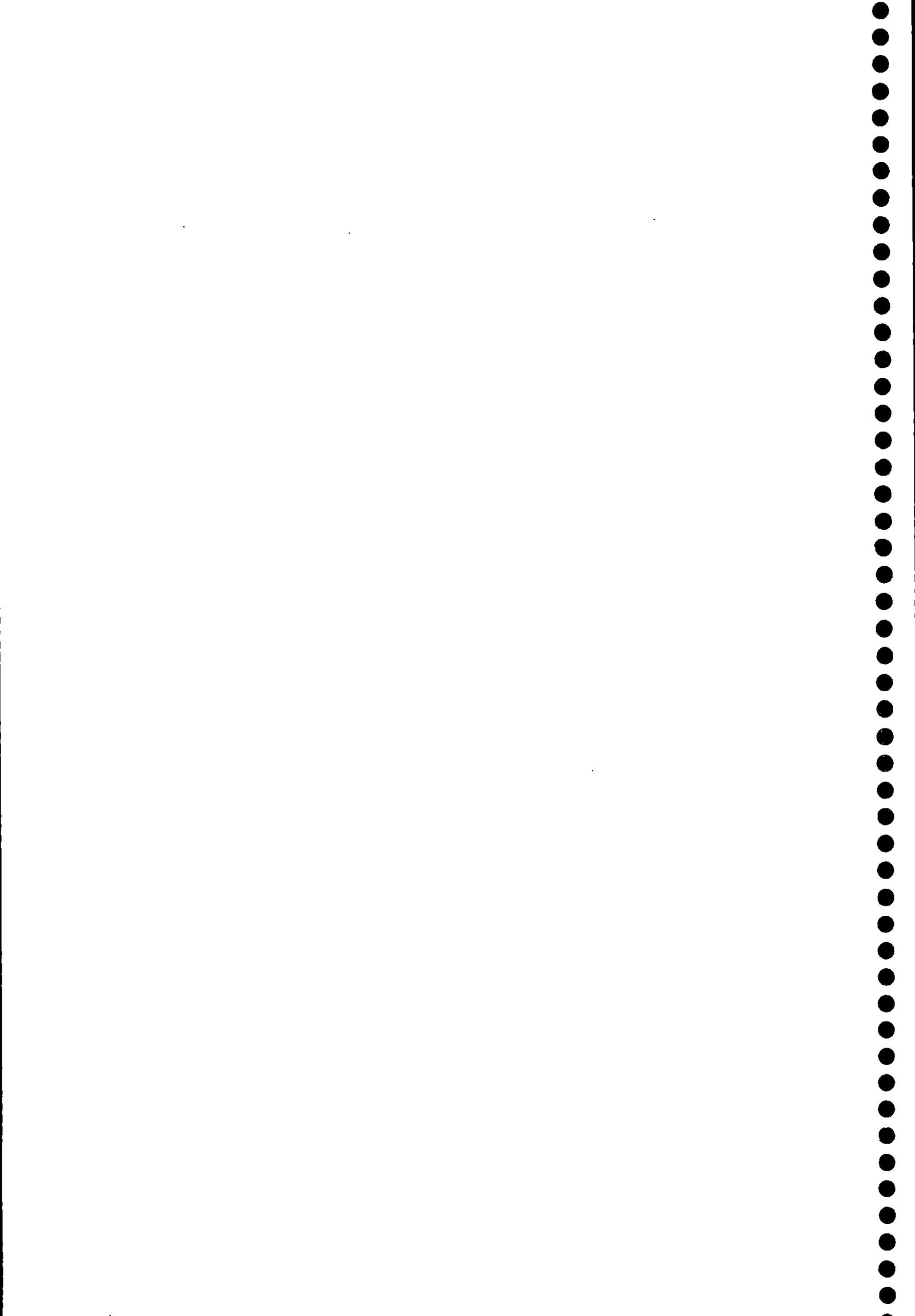
<sup>5</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. Relatório anual da CFP - 1984. Brasília, 1986. p.145.

<sup>6</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. Relatório... 1984.

<sup>7</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. Relatório anual da CFP - 1979. Brasília, 1980. p.161.

<sup>8</sup>COMISSÃO DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO. Relatório... 1979, p.161.

<sup>9</sup>LOPES, M. R. A intervenção do governo nos mercados agrícolas no Brasil. O sistema de regras e interferência no mecanismo de preço. Brasília, CFP, 1986. (Coleção Análise e Pesquisa, 33) p.13.



## 6 A AÇÃO FISCAL DO ESTADO DO PARANÁ

A arrecadação de ICM, com base nos produtos agrícolas, obedece a uma complexa e oscilante regularização, o que dificulta profundamente sua análise. No entanto, faz-se necessário tratar essa questão, no âmbito dos três produtos em foco neste trabalho, já que ela representa um mecanismo de intervenção do Estado na comercialização, com vistas à sua receita, e supostamente um importante item de despesa da atividade comercial. Entretanto, o pagamento deste imposto está limitado por elementos redutores, na forma de diferimento, isenção, suspensão de pagamento, que estreitam ainda mais esta fonte arrecadadora.

Como cada produto está sujeito a um regime fiscal específico, não há como tratar essa questão de forma genérica; portanto, deve-se acompanhar o processo de taxação dos produtos aqui analisados.

**Arroz e Feijão** - Estes dois produtos estão sujeitos ao mesmo procedimento, gerando ICM nas transações internas e externas ao Estado. Entretanto, em algumas delas está prevista suspensão de pagamento, o que significa a transferência da responsabilidade do recolhimento para outros compradores.

Um primeiro caso se refere à venda de (...) produtor não inscrito no cadastro do ICM (CAD-ICM) para estabelecimento comercial ou industrial (exceto os enquadrados no regime de microempresa), de produtor inscrito no CAD-ICM, de cooperativa da qual o produtor remetente não faça parte.<sup>4</sup> Com isso, a responsabilidade de recolhimento do ICM é transferida à empresa que adquire o produto, acumulando um crédito a ser deduzido no momento da venda, o que implica o pagamento efetivo apenas sobre o valor adicionado. Um segundo caso é o das remocões de produto realizadas pela CFP, entre seus estabelecimentos, no Estado. Um terceiro caso de suspensão do pagamento do produtor ocorre quando o seu produto é vendido para a cooperativa da qual faz parte. Finalmente, beneficiam-se do não-pagamento de imposto as cooperativas,

quando da transferência desses produtos entre suas unidades.

Com exceção desses casos, o recolhimento do ICM deve ser normal, podendo ser feito por meio de GR-3\* ou de Conta Gráfica.\*\* Considerando a primeira etapa da comercialização, devem gerar ICM as vendas feitas pelo produtor inscrito no cadastro de Contribuintes do Estado - CCE -, com destino a outro produtor, inscrito ou não no CCE, a estabelecimento comercial, industrial, de cooperativa de consumo, ou ainda de cooperativa de produtores da qual o produtor remetente não faça parte.º Essa situação é extremamente insignificante na medida em que os produtores cadastrados são aproximadamente 450, na maioria não-ligados à produção de arroz e feijão. Isto torna a regulamentação praticamente letra morta, na medida em que se refere a uma operação comercial que normalmente não ocorre.

Da mesma forma deve-se recolher imposto sobre as vendas realizadas pelo produtor não-inscrito, seja para outro, seja para consumidores não-contribuintes. Nesse caso, há também uma regulamentação inócua, já que essas operações não têm a menor expressão em termos econômicos. Mesmo no caso dos reais produtores daquelas culturas, as transações diretas se dão numa escala desprezível, inclusive sem circulação monetária. Além disso, a venda a consumidor também não tem a menor importância, pois, a não ser em algumas iniciativas isoladas, não passa pelos mecanismos próprios de controle fiscal.

Ainda no âmbito da agricultura, prevê-se que devem recolher ICM as vendas feitas pelo produtor inscrito no CCE para restaurantes e estabelecimentos similares, empresas fornecedoras de refeições prontas e outros estabelecimentos - quando superiores a 600 kg diários por destinatário. Também aqui a venda do produtor de arroz e feijão para esses compradores dificilmente ocorre, uma vez que o abastecimento desses pontos de demanda é feito pelos atacado, cooperativas, indústrias e outros agentes do mercado. Agrega-se a isto a restrita produção de arroz e de feijão por esses segmentos.

A última transação que gera imposto é a venda por pro-

\*Guia de Recolhimento específica para pagamento na agência de rendas no momento da venda.

\*\*Sistema de apuração do imposto, através da compensação entre débito e crédito, que pode resultar num débito a ser recolhido em prazo estipulado por instruções da SEFI, através de Guia de Recolhimento Modelo 1.

dutor, inscrito ou não, diretamente para outro estado ou para o exterior. Trata-se, ainda, de uma ocorrência insignificante, pois esses dois produtos seguem o mesmo destino, basicamente através da intermediação comercial - cooperativas, beneficiadores, cerealistas, etc.

Ainda por meio de GR-3, deve ser recolhido ICM, após a primeira etapa de comercialização pelo estabelecimento comercial ou industrial com destino a estabelecimento produtor, inscrito ou não no CCE, a outro estabelecimento comercial, industrial, de sociedade cooperativa ou Comissão de Financiamento da Produção.<sup>3</sup>

A esses casos se somam as vendas a restaurantes e estabelecimentos similares, empresas fornecedoras de refeições prontas e outras, vendas realizadas por estabelecimentos industriais, comerciais ou de cooperativas de produtos.

Uma segunda instância de recolhimento, depois de vendida a primeira etapa de comercialização, refere-se à venda realizada pela cooperativa singular, com destino a estabelecimento comercial, industrial, de produtor inscrito ou não no CCE, de cooperativa de consumo, ou ainda de outra sociedade cooperativa da qual a cooperativa não faça parte.<sup>4</sup> Agrega-se ainda a essa instância um outro item, que contempla as transações entre as centrais de cooperativas.

Finalmente devem recolher ICM todas as transações de saída de arroz e feijão para outros estados e para o exterior, com o pagamento a ser efetuado pelo estabelecimento comercial ou industrial no momento do despacho do produto. Esse é o campo de arrecadação, através de GR3, que cobre o conjunto das relações mercantis após a primeira venda. A outra forma de recolhimento se dá com o sistema de Conta Gráfica, efetuado nas seguintes operações:

- a) saída promovida pela CFP, inclusive para outros estados e exterior, que não esteja contemplada nas suspensões de pagamento;
- b) venda direta ao consumidor final, varejistas, cooperativas de consumo e restaurantes, similares e empresas fornecedoras de refeições prontas, realizadas por estabelecimentos comerciais, industriais, de

produtor inscrito no CCE, de cooperativas de produtores e de consumo.\*

O recolhimento do imposto em Conta Gráfica significa uma vantagem para os contribuintes em relação às operações que recolhem em GR-3, já que o pagamento efetivo do imposto poderá ocorrer num prazo de até 50 dias após a transação. Entretanto, somente aqueles inscritos no CCE poderão recolher em Conta Gráfica. Nesse sistema, o contribuinte (produtor, industrial ou comercial) faz o registro dos débitos e créditos comprovados por notas fiscais, em livros específicos. Findo o mês, o contribuinte deverá apurar o imposto a recolher ou saldo credor, através da compensação, e informar a repartição fiscal por meio da Guia de Informações e Apuração de Imposto - GIA. Com isso o imposto a ser pago não se refere a cada produto especificamente, mas à somatória do movimento de todos os produtos ao longo do mês.

A distinção entre os dois sistemas é que as transações realizadas no atacado estão enquadradas na GR-3, com exceção das vendas realizadas pela CFP, enquanto aquelas destinadas ao varejo devem ser recolhidas em Conta Gráfica. A distinção se dá, portanto, entre as operações e entre os agentes remetentes.

Torna-se impossível quantificar precisamente o volume de arroz e feijão sobre o qual se recolhe ICM em Conta Gráfica, pois através deste sistema é feita apenas a apuração de valores, sem explicitar o produto e a quantidade negociada. Ressalte-se que um lote de produto adquirido na forma de GR-3 pode ser vendido em Conta Gráfica. De maneira geral, os cerealistas vendem feijão para outros cerealistas, em grande parte de outros estados, no que se aplica a GR-3. Por outro lado, as vendas para os diversos tipos de varejistas permitem o recolhimento através de Conta Gráfica. Aqui enquadram-se as vendas para supermercados, empórios, quitandas e outros equipamentos, mantendo-se a ressalva de que os pequenos agentes do varejo

\*Nessas operações, com exceção das vendas ao consumidor final, é estabelecido que as quantidades diárias não podem ser superiores a 600 kg, por destinatário. Embora as remocões para outros estados e vendas para o exterior, e das próprias vendas no Estado, superem esse limite, a CFP se beneficia do pagamento em Conta Gráfica dentro de um regime especial.

podem enquadrar-se nos benefícios previstos para a microempresa.

Depois de explicitar as operações comerciais, os agentes que recolhem imposto e o sistema desse recolhimento, faz-se necessário expor seus procedimentos operacionais. A alíquota de 17% para transações internas ao Estado, 12% para estados limítrofes e 9% para o Norte e Nordeste incide apenas sobre o valor adicionado.\* Ou seja, o contribuinte acumula como crédito o ICM das compras embutido no valor a ser deduzido do ICM relativo ao valor da venda. Quando o produto é repassado, deve vir acompanhado de uma nota fiscal do produtor, sobre o valor da qual o comprador irá recolher. No que se refere à apropriação do crédito, ocorrem diferentes situações. A primeira é a do contribuinte (um comerciante cerealista, por exemplo), que faz uma dedução do ICM devido, correspondente a operações anteriores, no valor do crédito anterior comprovado em GR-3. Esse valor é lançado na GR-3 por ocasião da nova etapa de circulação. A terceira via desse documento deve ser entregue na agência de rendas, acompanhada de nota fiscal do produto.\*\* Assim, o valor do crédito é transferido para a próxima GR-3, deduzindo o valor do imposto a ser pago. Aqui se enquadram também as operações efetuadas pela CFP. Na prática, entretanto, se a agência de rendas não retiver a 3ª via e não carimbar a 1ª do documento comprobatório de crédito, propiciará a fraude com a utilização de um mesmo documento diversas vezes, evitando com isso o devido recolhimento do ICM. Segundo informações obtidas junto a fiscais e agentes comerciais, essa é uma prática passível de ser usada, embora seja mais comum a utilização da mesma nota várias vezes.

Quando há saldo credor, com a utilização do crédito anterior, simplesmente é abatido o valor do imposto a ser pago, mantendo-se portanto o crédito remanescente.

Quando ocorrem transações interestaduais, ao enviar arroz ou feijão para outro estado, o contribuinte deverá fazer

\*Quando se trata de venda do produtor, o valor adicionado se refere ao valor da produção.

\*\*A regulamentação sugere que os créditos obtidos em um produto sejam aproveitados em outro, desde que sujeitos a um mesmo regime fiscal, como no caso do arroz e do feijão.

acompanhar alguns documentos que comprovem o recolhimento e permitam o transporte da mercadoria, tais como nota fiscal do produto, guia especial de pagamento de imposto (GR-3) e nota de controle fiscal emitida pela repartição fiscal.

Esse é o sistema de arrecadação vigente para o arroz e para o feijão, que deveria disciplinar todas as operações após a primeira venda, quando ocorre a fase de suspensão. Observa-se que não há benefícios especiais para determinados agentes, exceto para as microempresas. Mesmo assim o volume de produto que gera arrecadação não assume proporções significativas se comparado ao nível efetivamente comercializado. Duas indicações colaboram para essa avaliação.

A primeira é relativa a manifestações de pessoas ligadas ao setor (comerciantes, corretores, fiscais, etc.), indicando o alto nível de sonegação existente no comércio desses dois produtos. Exemplo disso é que mais de 50% do feijão comercializado na Bolsinha em São Paulo não recolhe imposto. No Paraná a comercialização sem documentação correta, sem pagamento de imposto, é fato conhecido da própria fiscalização. Há uma espécie de "cultura da sonegação", a exemplo de outras esferas, segundo a qual o não-recolhimento de imposto é uma regra, uma prática normal que justifica até mesmo ações violentas de ameaça e represália aos agentes fiscais. Em função disso, chega a ser mais conveniente a não-rigidez na ação de fiscalizar.

A segunda indicação é quantitativa e pode ser observada mais detidamente na tabela 6.1.

Nota-se que a menor parte do que é produzido gera imposto, o que não significa que a outra parcela se destine ao autoconsumo na propriedade, como cultura de subsistência. Embora isso seja cogitado em algumas avaliações, não há como concordar com ela. O que fica retido na propriedade para autoconsumo é muito pouco, somente o suficiente para que a família do produtor possa subsistir ao longo do ano. Embora reconhecidas muito implicitamente, as "dificuldades de controle fiscal" têm uma importância maior do que se admite. O boletim da SEFI de outubro/86 traduz essa mesma ausência ao justificar o não-aumento de arrecadação proporcionalmente ao

da área pelo fato de o feijão ser um produto de subsistência, possuir regime especial e ser de difícil controle fiscal.<sup>5</sup>

TABELA 6.1 - ESTIMATIVA DA QUANTIDADE DE ARROZ E FEIJAO COMERCIALIZADA NO PARANA,\* EM OUTROS ESTADOS E NO EXTERIOR - 1983-86

(Em t)

ANO	ARROZ					FEIJAO				
	No Estado	Outros Estados	Exterior	TOTAL	% da Produção	No Estado	Outros Estados	Exterior	TOTAL	% da Produção
1983	45.234	50.484	-	95.718	26,0	31.000	94.600	2.700	128.300	37,0
1984	41.898	15.666	42	57.606	23,7	44.800	122.500	2.000	169.300	35,3
1985	27.396	16.662	-	44.058	14,9	20.100	94.100	-	114.200	22,9
1986	36.900	55.020	144	92.064	44,7	65.800	114.300	400	180.500	84,7

FONTE: SEFI, DERAL

\*Estas quantidades referem-se apenas a parcela recolhida em GR-3. Aquela recolhida em Conta Grafica e inestimavel

Quanto ao arroz, a interpretação é a mesma, embora nesse caso haja uma retenção na propriedade proporcionalmente maior à área, porque a produção se dá em unidades bastante diminutas. Entretanto, não se justifica a alegação de que a produção de subsistência explica a pequena arrecadação.

Cabe ressaltar que os percentuais de 1983 e 1986 são mais altos porque o governo foi o grande comprador das safras (ver tabela 6.1). Esse fato, associado às importações complementares, permitiu uma maior arrecadação, desautorizando portanto o argumento do autoconsumo.

Milho - A incidência do ICM na circulação deste produto obedece a uma regulamentação distinta da do arroz e do feijão, dadas as próprias características de seu mercado. Por isso, não é possível desvinculá-lo da sua conversão industrial em uma série de subprodutos. Da mesma forma, o milho está embutido no mercado de carne (suínos, aves, bovinos, etc.), através de uma forte integração entre o setor agroindustrial e a atividade primária de criação. Enquanto produto agrícola, o milho apresenta um regime tributário cujo recolhimento pelo vendedor ocorre em operações interestaduais, com alíquota de 12%, nas vendas para o exterior, com alíquota de 13%, e raramente em transações dentro do Estado, com 17% através de GR-3.

Normalmente as operações internas do Estado são beneficiadas com diferimento, o que significa a postergação do pagamento, a ser feito nas etapas seguintes da comercialização. Entretanto, só é possível traduzir claramente esse benefício por meio do circuito dos produtos industrializados.

O recolhimento por parte do governo - CFP - obedece às seguintes condições: quando adquire em AGF o milho de produtor cadastrado (que é insuficiente), acumula um crédito de 17%, já que o imposto está incluído no preço pago. A partir daí a CFP só assumirá o débito quando o produto sair do Estado através de venda ou remoção na base de 12%. Quando o produto é vendido internamente, respeita as normas já explicitadas sobre diferimento nas vendas para criadores ou para indústria. A venda que fugir a este esquema leva a um recolhimento normal de 17%, zerando o crédito anterior. Entretanto, como a quase totalidade do milho é adquirida de produtores não-cadastrados, não há acúmulo de crédito. De uma forma ou de outra, o recolhimento da CFP é feito de acordo com um convênio especial, segundo o qual o ICM é pago em GR-3, embora com um prazo de 30 dias após a operação, semelhante portanto à Conta Gráfica.

Quando o milho é adquirido como insumo para fabricação de ração, deveria haver recolhimento em função do encerramento da fase de diferimento. Entretanto, o não-pagamento permanece nas seguintes condições:

- a) quando o produto é destinado a outros estados da Região Sul, Sudeste e Centro-Oeste, como insumo para ração, sofre uma redução de 75% na base de cálculo; se for para o Norte e Nordeste há isenção total;
- b) quando o produto for convertido em ração, em função da sua imunidade prevista em legislação federal. Se o milho é comercializado no Estado está sujeito ao diferimento, postergando-se portanto o recolhimento do ICM;
- c) quando a ração é vendida para consumo animal, transfere-se a responsabilidade de pagamento para os criadores e demais agentes do mercado de carne, se os criadores forem integrantes da Associação Parana-

- ense de Suinocultores - APS -, Associação Paranaense de Avicultores - APAVI - e outras.\* Aqui entram em vigor regulamentações específicas por tipo de carne (aves, suínos, bovinos, etc.), o que em geral representa novos contornos quanto à obrigação tributária;
- d) quando os criadores não forem integrantes dessas associações, a indústria deverá recolher o ICM, correspondente ao milho utilizado na fabricação de ração com uma redução de 75% da base de cálculo. A venda para produtores não filiados, entretanto, é decidida pela empresa a posteriori, o que implica recuperar o ICM do milho na proporção de 50% da quantidade de ração para pecuária leiteira, 60% para suínos e 65% para aves;
- e) quando a ração é destinada a outros estados, para uso na pecuária e avicultura, há isenção total do imposto.

Quando o milho in natura é destinado ao consumo animal, prevalece o diferimento, desde que os criadores sejam filiados às associações de classe referidas anteriormente. Senão, o pagamento será feito ainda com o benefício de 75% de redução da base de cálculo. Isto não é válido, todavia, se o produto se destinar a empresas exportadoras ou que atuem no comércio exterior.<sup>4</sup>

Nas operações com o exterior, o sistema de recolhimento aplicado ao milho in natura prevê o pagamento normal com uma alíquota de 13% integral. Entretanto, quando se refere a insumo para fabricação de ração, o exportador fará o recolhimento do ICM do milho numa proporção de 5% do valor FOB da exportação quando se trata de farelo e 6% quando se trata de milho degerminado. Esse pagamento corresponde, portanto, ao encerramento da fase de diferimento, não dando direito à manutenção do crédito equivalente.

Um último aspecto do ICM no milho diz respeito à utilização de crédito nas operações posteriores e também em outras

\*Os criadores de aves filiados à APAVI são praticamente a totalidade, enquanto os da APS somam em torno de 80%.

atividades. Entretanto, a única situação que permite o surgimento de crédito resulta de aquisições interestaduais, o que faz com que o milho entre no Paraná contendo um imposto pago de 12%. Se o comprador (comerciante, industrial ou criador), destinar este produto para uma finalidade inserida no diferimento, faz-se o estorno desse valor através de Conta Gráfica, tornando sem efeito a carta de crédito que homologa esse direito. Da mesma forma, aquisições do governo via bolsas, contendo um crédito de 17%, fazem com que haja um estorno se o milho entrar no esquema de diferimento. Entretanto, se o produto se destinar a outra atividade fora do circuito do diferimento, esse crédito é incorporado, sendo utilizado posteriormente.

De maneira geral, esse é o esquema de arrecadação incidente sobre a comercialização do milho. Nos casos que foge do previsto, deve-se recolher normalmente o imposto. Como se pode observar, o conjunto de normas é extremamente sinuoso, agravado ainda mais pela utilização do produto como ração animal. Embora o circuito comercial do milho seja mais condensado, em função da indústria, está sujeito a uma série de benefícios, reduzindo bastante sua base de arrecadação. Nesse sentido, a parcela do milho que não entra no mercado como tal é significativa, já que é utilizada como ração pelo produtor, ou vendida diretamente para outro criador, numa transação distante de qualquer controle fiscal. Através dos dados da tabela 6.2, pode-se observar quanto desse produto gera ICM no Paraná.\*

TABELA 6.2 - ESTIMATIVA DA QUANTIDADE COMERCIALIZADA DE MILHO NO PARANÁ, EM OUTROS ESTADOS E NO EXTERIOR - 1983-86

ANO	NO ESTADO	OUTROS ESTADOS	EXTERIOR	TOTAL	% DA PRODUÇÃO
1983	-	654.200	55.600	709.800	14,1
1984	375.700	739.800	100.500	1.216.000	22,5
1985	292.900	761.300	15.600	1.069.800	18,4
1986	124.000	693.600	23.200	840.800	19,6

FONTE: SEFI, DERAL

\*Referente apenas ao imposto recolhido em GR-3.

A maior parcela destina-se aos outros estados, em cuja operação está a maior arrecadação. Globalmente, entretanto, a permanência do milho no campo reduz a base de incidência do imposto. Adicionalmente, a própria legislação tributária (...) concede um tratamento diferenciado para esse produto, na intenção de não onerar os custos de produção avícola e suinícola.<sup>7</sup>

Esses fatores, evidentemente, correspondem a uma ajuda ao setor agroindustrial, uma vez que a atividade foi implantada e é controlada por esse segmento, haja vista o sistema de integração e semi-integração.

Conclusivamente, tem-se que a sistemática de arrecadação do imposto é profundamente marcada por benefícios. Isto tem tornado o ICM um elemento com forte influência na determinação do preço, a partir do qual se incentivam ou não determinadas atividades. Por outro lado, o automatismo na arrecadação depende amplamente da fiscalização oficial. Além disso, tem sido regra a busca de incentivos junto ao governo ou o drible à legislação, com o que entram em cena, primeiramente, os mecanismos de pressão política, que exercem um grande peso junto às decisões econômicas nessa esfera e, em segundo lugar, as estratégias de burla e de cooptação do fisco.

Nessa complexa rede de relações entre o Estado e os agentes contribuintes, destaca-se a ausência quase que total dos dois extremos do mercado. O produtor de arroz, feijão e especialmente de milho, não domina os instrumentos necessários para transferir ao seu comprador a obrigatoriedade da arrecadação. Aqueles que utilizam nota fiscal, por exemplo, são uma minoria, o que reflete o grau de dificuldade de um recolhimento de imposto normalizado. No outro extremo, o consumidor, alheio a toda forma de organização, está longe de exercer qualquer ação de controle junto aos comerciantes, exigindo notas fiscais legítimas e fiscalizando preços.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

<sup>1</sup>INSTRUÇÃO SEFI, Curitiba, Secretaria de Estado das Finanças, n.678, 23 out. 1980.

<sup>2</sup>INSTRUÇÃO SEFI.

<sup>3</sup>INSTRUÇÃO SEFI.

<sup>4</sup>INSTRUÇÃO SEFI.

<sup>5</sup>BOLETIM. Curitiba, Secretaria de Estado das Finanças, v.2, n.10, out. 1986.

<sup>6</sup>INSTRUÇÃO SEFI, Curitiba, Secretaria de Estado das Finanças, n.887, 1984.

<sup>7</sup>BOLETIM. Curitiba, Secretaria de Estado das Finanças, v.1, n.i, jan. 1985.

## 7 O SETOR INDUSTRIAL DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO

Embora este trabalho aborde principalmente o mercado desses produtos e a estrutura de seus agentes, este item se volta para o setor industrial, pelo menos com relação ao arroz e ao milho. Ou seja, não se trata apenas de transações de compra e venda, mas de uma conversão dessas mercadorias em matérias-primas de diferentes subprodutos. Portanto, analisa-se aqui um setor que está na ponta do circuito comercial dos produtos in natura, através de aspectos que indicam sua distribuição espacial, seu grau de diversificação e seu perfil econômico.

A base de informação se restringe ao Cadastro da Secretaria de Indústria e Comércio, do qual extraíram-se apenas os estabelecimentos industriais que utilizam como matéria-prima esses produtos. Para captar a especialização desse segmento, as unidades foram agrupadas de acordo com o uso do insumo, separando-se aquelas que utilizam apenas um dos três (arroz, feijão ou milho), daquelas que utilizam também outros insumos. Toda a análise posterior se baseia, portanto, na classificação dos seguintes grupos:

- Grupo 1 - arroz;
- Grupo 2 - milho;
- Grupo 3 - arroz e milho;
- Grupo 4 - arroz e outros insumos;
- Grupo 5 - milho e outros insumos;
- Grupo 6 - arroz, milho e outros insumos;
- Grupo 7 - outros insumos.

Essas situações predominam no processamento dessas matérias-primas; aqueles que apresentaram ocorrência insignificante, como é o caso do feijão, estão enquadrados no grupo 7. Assim, o objetivo é demonstrar em que grau essas unidades processam apenas um tipo de insumo, ou se manipulam mais de um. No grupo 1 estão inseridas, portanto, aquelas que utilizam apenas o arroz como matéria-prima, e no grupo 2 apenas o milho. Nos demais procurou-se estipular diferentes situações de

incidência de mais de um insumo.

Após esse enquadramento inicial, um primeiro passo será indicar sua distribuição regional (tabela 7.1).

TABELA 7.1 - NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR GRUPO DE INSUMOS, SEGUNDO MRH, NO PARANA - 1985

MRH	GRUPOS DE INSUMO							TOTAL
	Arroz	Milho	Arroz e Milho	Arroz e Outros	Milho e Outros	Arroz, Milho e Outros	Outros	
Curitiba	-	19	2	3	11	3	6	44
Litoral Paranaense	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto Ribeira	-	2	-	-	-	-	-	2
Alto Rio Negro Paranaense	-	-	-	-	1	1	-	2
Campos da Lapa	-	3	1	-	1	1	1	7
Campos de Ponta Grossa	5	2	1	4	11	3	2	28
Campos de Jaguariaiva	3	-	1	-	-	-	-	4
Sao Mateus do Sul	-	-	1	-	-	1	-	2
Colonial de Irati	4	19	4	2	3	-	1	33
Alto Ivaí	3	6	-	1	-	1	1	12
Norte Velho de Wenceslau Braz	34	6	3	-	2	-	1	46
Norte Velho de Jacarezinho	38	3	5	6	9	3	2	66
Algodoeira de Assaí	17	-	2	-	1	-	-	20
Norte Novo de Londrina	81	7	1	8	12	4	3	116
Norte Novo de Maringá	49	2	-	6	11	4	1	73
Norte Novíssimo de Paranavai	54	-	-	4	2	-	-	60
Norte Novo de Apucarana	36	7	-	70	6	1	11	131
Norte Novíssimo de Umuarama	81	1	9	1	2	-	2	96
Campo Mourão	68	1	9	-	1	1	-	80
Pitanga	11	9	3	-	-	-	-	23
Extremo-Oeste Paranaense	52	12	17	1	6	5	1	94
Sudoeste Paranaense	6	1	7	1	6	8	3	32
Campos de Guarapuava	9	15	3	-	3	-	2	32
Medio Iguacu	-	-	4	-	2	-	2	8
TOTAL	551	115	73	107	90	36	39	1.011

FONTE: SEIC, IPARDES

Observa-se que os beneficiadores de arroz são majoritários no conjunto, com 55%, e quando somados aos outros grupos que contêm o arroz como matéria-prima elevam sua representatividade. Quanto à distribuição espacial, há uma concentração no norte do Estado, com destaque para a microrregião de Apucarana, onde há uma predominância das máquinas beneficiadoras. Além disso, trata-se de estabelecimentos que utilizam diferentes matérias-primas, já que mais de 50% estão incluídas no grupo "arroz e outros". No primeiro grupo, "apenas arroz", há uma incidência maior nas microrregiões de Umuarama, Londrina e

Campo Mourão, devida supostamente às pequenas máquinas de beneficiamento, que compõem a maior parte do parque industrial processador desse insumo. Já em relação aos estabelecimentos que utilizam somente milho, destacam-se as microrregiões de Curitiba, Irati e, num segundo plano, Extremo-Oeste Paranaense e Guarapuava.

É preciso atentar o limite dessas informações, já que se referem apenas ao número dos estabelecimentos, o que não significa a concentração do volume produzido.

Os dados sobre o início das atividades desses estabelecimentos industriais permitem constatar que a maior parcela desse universo se instalou num período posterior à grande expansão da agricultura no Estado: 60% das unidades se estabeleceram depois de 1975, o que caracteriza um setor relativamente novo no seu conjunto (tabela 7.2). Isto entretanto apresenta-se de forma diferenciada entre os segmentos, sem demonstrar uma tendência mais definida, que indique alguma predominância de acordo com o insumo processado.

TABELA 7.2 - NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS, POR PERÍODO DE INÍCIO DE FUNCIONAMENTO, SEGUNDO GRUPOS DE INSUMOS, NO PARANÁ - 1969-85

GRUPO DE INSUMO	ATE 69		1970-74		1975-79		1980-85		TOTAL	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Arroz	77	14,1	122	22,3	141	25,6	206	37,7	546	100,0
Milho	23	20,4	23	20,4	26	23,0	41	36,3	113	100,0
Arroz e milho	10	13,7	18	24,7	13	17,8	32	43,8	73	100,0
Arroz e outros insumos	15	14,2	15	14,2	25	23,5	51	48,1	106	100,0
Milho e outros insumos	22	24,4	14	15,6	25	27,8	29	32,2	90	100,0
Arroz, milho e outros insumos	11	30,5	10	27,8	6	16,7	9	25,0	36	100,0
Outros insumos	5	13,2	8	21,1	10	26,3	15	39,5	38	100,0
TOTAL	163	16,3	210	20,9	246	24,6	359	35,8	1.002	100,0

FONTES: SEIC, IPARDES

Quanto às atividades industriais, procura-se mostrar qual o tipo de processamento para cada matéria-prima. Para tanto, a partir da informação de cada estabelecimento à SEIC, foi feito o enquadramento de suas atividades em quatro tipos, segundo sua importância no volume produzido (tabela 7.3). Obteve-se assim o número de estabelecimentos na atividade prin-

principal e em mais três secundárias, em cada grupo de insumo.

TABELA 7.3 - NUMERO DE ESTABELECIMENTOS POR ATIVIDADES PRINCIPAIS, SEGUNDO GRUPOS DE INSUMOS, NO PARANA - 1985

GRUPO DE INSUMO	BENEFICIAMENTO DE ARROZ	FABRICACAO DE FUBA, FARINHA DE MILHO, CANJICA, QUIRERA OU MILHO	FABRICACAO DE RAÇOES BALANCEADAS E ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMAIS	OUTROS	TOTAL
Arroz	536	-	-	11	547
Milho	-	104	1	10	115
Arroz e milho	52	17	-	4	73
Arroz e outros insumos	25	1	1	12	107
Milho e outros insumos	-	32	29	27	88
Arroz, milho e outros insumos	19	10	-	7	36
Outros insumos	10	1	-	28	39
TOTAL	710	165	31	99	1.005

FONTE: SEIC, IPARDES

NOTA: Ha uma diferenca de 3 em relacao a tabela anterior devido aos nao informantes

Essa tabela se refere ao número de estabelecimentos que processam arroz e milho - de acordo com os grupos -, em função de suas atividades principais. Ou seja, 536 unidades têm como atividade principal o beneficiamento do arroz, enquanto 11 se dedicam a outras atividades, mesmo tendo apenas o arroz como matéria-prima. Nesse caso, existem 710 estabelecimentos beneficiadores deste produto, sendo que sua grande maioria, 536, é especializada. Os demais, mesmo tendo como atividade o beneficiamento daquele produto, utilizam outras matérias-primas.

Os segmentos industriais que utilizam apenas o milho como matéria-prima constituem igualmente a maior parte, ao menos com relação à "fabricação de fubá, farinha de milho, canjica, quirera de milho". Os 61 demais estabelecimentos, mesmo estando enquadrados nesta atividade, movimentam outros insumos, além do milho, demonstrando que a especialização quanto à matéria-prima é menor. Por exemplo, 17 estabelecimentos processam arroz e milho, dentro daquela atividade específica ligada ao milho. O mesmo é observado na terceira atividade principal, quando 29 das 31 unidades utilizam como matéria-prima milho e outros insumos. Supõe-se que além do milho o processamento industrial incluía insumos próprios da "fabricação de

rações balanceadas e alimentos preparados para animais”.

Cabe destacar que os estabelecimentos que utilizam arroz estão restritos a essa matéria-prima. O mesmo ocorre com o milho, basicamente no segundo segmento da atividade principal.

Uma segunda instância desse cruzamento entre o grupo de matéria-prima e o processamento industrial se refere às atividades secundárias. Num primeiro plano, 20% do total dos estabelecimentos têm uma atividade secundária, enquanto apenas 2% têm duas atividades secundárias e nenhuma tem três atividades secundárias. Ou seja, é um segmento que desenvolve na maioria de seus estabelecimentos apenas uma atividade.

Após esse primeiro mapeamento da agroindústria desses produtos, é possível verificar seu perfil econômico a partir de três aspectos.

O primeiro diz respeito à expansão do capital em termos do número de estabelecimentos. A distribuição dos 1.011 estabelecimentos industriais está concentrada entre aqueles com apenas uma unidade, numa proporção de 98% do total. Entretanto, o conjunto dos estabelecimentos pertence a 999 empresas, as quais reúnem filiais de unidades de qualquer ramo de atividade diferentemente, de acordo com o grupo de insumos a que pertence (tabela 7.4).

TABELA 7.4 - EMPRESAS AGRUPADAS POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS INTEGRANTES, SEGUNDO GRUPOS DE INSUMOS, NO PARANÁ - 1985

GRUPO DE INSUMO	1		2 a 5		6 a 15		16 a 15		TOTAL	
	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X	Abs.	X
Arroz	511	93,6	33	6,0	1	,2	1	,2	546	100,0
Milho	104	90,3	10	8,7	1	1,0	-	-	115	100,0
Arroz e milho	68	94,4	4	5,6	-	-	-	-	72	100,0
Arroz e outros insumos	93	86,9	13	12,2	-	-	1	,9	107	100,0
Milho e outros insumos	44	51,2	31	36,0	5	5,8	6	7,0	86	100,0
Arroz, milho e outros insumos	31	86,1	5	13,9	-	-	-	-	36	100,0
Outros insumos	25	67,6	8	21,6	2	5,4	2	5,4	37	100,0
TOTAL	876	87,7	104	10,4	9	,9	10	1,0	999	100,0

FONTE: SEIC, IPARDES

Nota-se, portanto, uma predominância das empresas com apenas um estabelecimento, justamente aquele do ramo industrial. Este, entretanto, não é o caso do grupo 5, "milho e

outros insumos", cuja diversificação das atividades, já constatada, possibilita uma pulverização maior de seus estabelecimentos.

A segunda forma de indicar o perfil dos estabelecimentos industriais são as faixas de faturamento. A partir delas os estabelecimentos foram enquadrados nas categoriais de tamanho micro, pequeno, médio e grande (tabela 7.5).

TABELA 7.5 - CLASSIFICAÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO, SEGUNDO OS GRUPOS DE INSUMO, NO PARANÁ - 1985

(Em no. de estabelecimentos)

GRUPO DE INSUMO	MICRO		PEQUENA		MÉDIA		GRANDE		TOTAL	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Arroz	377	75,5	110	22,0	8	1,6	4	,9	499	100,0
Milho	61	59,8	28	27,4	4	4,0	9	8,8	102	100,0
Arroz e milho	51	79,6	11	17,2	1	1,6	1	1,6	64	100,0
Arroz e outros insumos	50	48,1	40	38,5	11	10,6	3	2,8	104	100,0
Milho e outros insumos	14	17,1	17	20,7	13	15,8	38	46,4	82	100,0
Arroz, milho e outros insumos	20	57,1	9	25,7	5	14,3	1	2,9	35	100,0
Outros insumos	7	18,9	16	43,2	8	21,7	6	16,2	37	100,0
TOTAL	580	62,9	231	25,0	50	5,4	62	6,7	923	100,0

FONTES: SEIC, IPARDES

NOTA: Não informaram sua faixa de faturamento 88 estabelecimentos

Esses números confirmam o porte dos estabelecimentos. No grupo onde há uma maior diversificação das atividades, "milho e outros insumos", a maior concentração está entre as grandes unidades, com 46,4%. Por sua vez, nos grupos que contêm o processamento de arroz há uma predominância de microestabelecimentos, diminuindo seu número na medida em que ampliam as faixas. Como se trata do maior número de estabelecimentos do conjunto aqui focalizado, prevalece a classificação geral, segundo a qual 63% estão enquadrados na faixa de microempresas.

O terceiro indicador do perfil dos estabelecimentos se refere ao tamanho da área construída (tabela 7.6).

TABELA 7.6 - NUMERO DE ESTABELECIMENTOS POR FAIXA DE AREA CONSTRUIDA, SEGUNDO GRUPOS DE INSUMOS, NO PARANA - 1985

(Em m<sup>2</sup> e %)

GRUPO DE INSUMO	ATE 100		101 - 200		201 - 300		301 - 500		500 E MAIS		TOTAL	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Arroz	234	53,6	130	29,8	48	11,0	30	6,9	31	7,1	473	100,0
Milho	9	10,7	22	26,2	13	15,5	12	14,3	28	33,3	84	100,0
Arroz e milho	26	38,9	22	32,8	7	10,4	5	7,5	7	10,4	67	100,0
Arroz e outros insumos	29	29,6	29	29,6	9	9,2	15	15,3	16	16,3	98	100,0
Milho e outros insumos	6	8,4	6	8,4	5	7,0	3	4,2	51	72,0	71	100,0
Arroz, milho e outros insumos	4	13,3	9	30,0	8	26,7	5	16,7	4	13,3	30	100,0
Outros insumos	2	6,4	8	25,8	2	6,4	3	9,7	16	54,7	31	100,0
TOTAL	310	36,2	226	26,5	92	10,8	73	8,6	153	17,9	854	100,0

FONTE: SEIC, IPARDES

NOTA: Não informaram sua área construída 157 estabelecimentos

Embora faltem parâmetros comparativos com outros segmentos da indústria, nota-se que a maior parcela do conjunto possui a menor área construída; sua maior incidência está entre as unidades beneficiadoras de arroz. Em posição contrária destaca-se o grupo 5, "milho e outros insumos", que apresenta 72% de seus estabelecimentos na faixa superior. Também o grupo 2, "milho", concentra a maior parte na faixa de mais de 500 m<sup>2</sup>, o que leva a supor que neste segmento industrial há uma concentração maior de capital, pois as plantas apresentam um padrão superior à média verificada no caso do arroz, por exemplo.

De maneira geral os indicadores reunidos possibilitam uma avaliação do porte dos estabelecimentos, além de permitir compará-los entre os grupos. Com isso, é possível inferir apenas que se trata de um setor extremamente diferenciado, com uma forte concentração naqueles que utilizam o milho como matéria-prima, mas que operam com outros produtos, inclusive através de outras atividades. Da mesma forma, o porte econômico entre os estabelecimentos que beneficiam arroz é maior entre os que possuem atividades diversificadas, inclusive com outros produtos. Os estabelecimentos restritos a insumos e produtos específicos apresentam um perfil de pequenos agentes, pulverizados e supostamente com pequena capacidade de acumulação.

Para complementar essa análise, inclusive do ponto de vista mercantil, é interessante indicar a distribuição geográfica da origem dos insumos (tabela 7.7) e do destino dos produtos. Esse aspecto permite uma avaliação do próprio alcance dos estabelecimentos no mercado.

TABELA 7.7 - ORIGEM DOS INSUMOS, NO PARANA E NO BRASIL - 1984  
(Em %)

INSUMO	MRH	ORIGEM		
		Parana	Brasil	TOTAL
Arroz	0,8	39,5	53,7	100,0
Feijao	93,3	6,0	,7	100,0
Milho	33,4	59,9	6,7	100,0
TOTAL	22,4	51,6	26,6	100,0

FONTE. SEIC. IFARDES

Esses dados permitem confirmar o quadro de suprimento já delineado anteriormente. O arroz é um produto majoritariamente adquirido em outros estados, com destaque para Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul. Apesar disso, o fornecimento pelo próprio Estado é significativo, chegando a 40%. O suprimento dessas indústrias, portanto, é feito através de um fluxo mercantil de longas distâncias, mesmo dentro do Estado, já que a parcela da própria MRH é menor. Ao mesmo tempo está implícita nessa circulação a presença do cerealista como intermediário, com exceção dos grandes produtores de arroz do Rio Grande do Sul, cuja organização e escala produzida lhes permitem maior autonomia no mercado.

Com relação ao feijão, a situação é inversa, uma vez que o fluxo de abastecimento das unidades beneficiadoras e industriais se dá dentro da própria microrregião. Cria-se, portanto, um circuito mais rápido entre produtores e esses agentes. Cabe, entretanto, a ressalva de que se trata aqui do processo industrial do feijão, cuja quantidade inclui certamente unidades que apenas fazem a limpeza, secagem e empacotamento. Nesse sentido, predomina o suprimento numa escala relativamente pequena, já que o nível de concentração de capital é também muito baixo.

No caso do milho, prevalece o fornecimento de todo o

Estado, o que significa dizer que o raio de captação de matéria-prima desses estabelecimentos industriais é mais amplo, se comparado ao feijão. Mesmo assim a parcela de 33,46%, recebida no âmbito da microrregião, é significativa. Afinal, a localização dessas unidades leva em conta a localização da oferta, que no Paraná é bastante pulverizada.

Conforme se pode observar na tabela 7.8, os derivados de arroz se restringem praticamente ao arroz beneficiado, cuja distribuição no mercado é diferenciada, segundo os grupos de insumos.

TABELA 7.8 - DESTINO DO ARROZ BENEFICIADO, SEGUNDO OS GRUPOS DE ESTABELECIDAMENTOS QUE O PROCESSAM, NO PARANÁ - 1984 (Em %)

GRUPO	DESTINO			
	MRH	Paraná	Brasil	TOTAL
Arroz	30,3	61,2	8,5	100,0
Arroz e feijão	100,0	-	-	100,0
Arroz e milho	77,1	22,3	,6	100,0
Arroz e outros	20,9	78,6	,5	100,0
Arroz, feijão e outros	40,6	32,7	17,7	100,0
Arroz, milho e outros	60,2	29,6	10,2	100,0
Arroz, feijão, milho e outros	,5	99,0	,5	100,0

FONTE: SEIC, IPARDES

Constata-se, portanto, que este setor está majoritariamente voltado para o mercado estadual, sendo grande parte dele a própria região. A diferença entre os grupos indica que aquele com maior inserção no mercado nacional tem uma participação insignificante na quantidade beneficiada de arroz. Esse segmento da agroindústria é, portanto, apenas um reflexo das condições de produção de arroz no Paraná. Na medida que grande parte dos estabelecimentos necessita importar arroz em casca do Sul, incorre em custos adicionais, comparados às indústrias localizadas na área de produção, diminuindo suas chances de atuar no mercado nacional. Mesmo o grupo mais expressivo - "arroz e outros insumos" - se restringe ao mercado paranaense, inclusive com 21% da produção voltada para a própria microrregião.

As indústrias processadoras de milho apresentam um per-

fil diferente daquelas beneficiadoras do arroz. A partir do seu agrupamento, de acordo com as matérias-primas utilizadas, separou-se apenas os grupos que processam milho nas diferentes situações (tabela 7.9).

TABELA 7.9 - DESTINO DOS SUBPRODUTOS DO MILHO POR GRUPO DE INDUSTRIAS, NO PARANA - 1984

GRUPO DESTINO	MILHO BE- NEFIADO	FUBA	FARINHA	GERME DE TRIGO	GERME DE MILHO	RACAO	CANJICA	GRITZ
<b>Milho</b>								
MRM	3,7	5,8	62,8	41,8	-	100,0	6,0	-
Parana	,5	7,0	33,5	18,0	-	-	19,7	4,0
Brasil	95,8	87,2	3,7	40,2	-	-	61,7	96,0
Exterior	-	-	-	-	-	-	12,6	-
TOTAL (X)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Arroz e Milho</b>								
MRM	100,0	84,2	61,0	50,0	-	100,0	15,0	-
Parana	-	12,8	23,4	50,0	-	-	51,0	-
Brasil	-	3,0	15,6	-	-	-	34,0	-
TOTAL (X)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Milho e Outros</b>								
MRM	12,0	7,1	19,8	96,5	-	5,9	,2	-
Parana	80,0	5,6	44,1	,8	16,6	50,1	31,9	4,8
Brasil	8,0	87,3	36,1	2,7	59,4	43,7	38,1	95,1
Exterior	-	-	-	-	24,0	-	29,8	,1
TOTAL (X)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Arroz, Milho e Outros</b>								
MRM	81,9	52,0	100,0	20,0	-	-	23,8	-
Parana	18,1	33,8	-	40,0	-	-	38,1	-
Brasil	-	14,2	-	40,0	-	-	38,1	-
TOTAL (X)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Arroz, Milho, Feijao e Outros</b>								
MRM	100,0	-	-	-	-	-	-	-
Parana	-	5,0	3,0	100,0	-	-	-	-
Brasil	-	95,0	97,0	-	-	-	100,0	-
TOTAL (X)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>TOTAL</b>								
MRM	10,1	-	50,5	-	16,6	5,9	,4	-
Parana	22,4	-	34,5	-	59,4	50,3	31,5	4,7
Brasil	67,5	-	15,0	-	24,0	43,7	38,9	45,2
Exterior	-	-	-	-	-	-	29,2	,1

FONTE: SEIC, ZPARES

Diferentemente do arroz, a indústria do milho possui um raio de ação no mercado bem amplo, sobretudo em alguns subprodutos: fubá, óleo, canjica e gritz. Seu mercado tem sido, em grande parte, outros estados e mesmo o exterior. Já os demais encontram uma forte demanda no próprio Estado e mesmo na mi-

microrregião. É o caso do milho beneficiado e da ração, que apresentam uma proporção significativa de venda no âmbito do Estado, tendo em vista a grande demanda dos criadores de aves e suínos no caso da ração e mesmo do milho beneficiado.

O feijão, por sua vez, apresenta um incipiente processamento industrial, restringindo-se basicamente ao beneficiamento (tabela 7.10). Outros subprodutos não-constantemente na tabela são a farinha texturizada de feijão, com 732 toneladas destinadas totalmente a outros estados; e creme de feijão, com 264 toneladas com o mesmo destino. Assim, a maior parcela do feijão é processada na forma de um simples beneficiamento (limpeza, secagem, empacotamento), o que caracteriza mais uma atividade comercial.

TABELA 7.10 - DESTINO DO FEIJÃO BENEFICIADO SEGUNDO GRUPO DE INDÚSTRIA, NO PARANÁ - 1984

(Em X)

GRUPO DE INDÚSTRIA	DESTINO			
	MRH	Paraná	Brasil	TOTAL
Feijão	-	10,0	90,0	100,0
Arroz e feijão	100,0	-	-	100,0
Milho	100,0	-	-	100,0
Feijão e milho	-	10,0	90,0	100,0
Arroz e outros	100,0	-	-	100,0
Feijão e outros	100,0	-	-	100,0
Arroz, feijão e outros	29,1	20,0	50,9	100,0
Feijão, milho e outros	91,8	,4	7,8	100,0
Arroz, feijão, milho e outros	57,7	-	42,3	100,0

FONTE: SEIC, IPARDES

Embora o volume de feijão processado pelos estabelecimentos industriais seja insignificante, observa-se que com exceção do grupo 1, "feijão", a maior parte desse produto permanece na própria microrregião. Trata-se, supostamente, de unidades cuja estrutura tem no feijão uma atividade sem importância. Especificamente no grupo (ver tabela 7.10) estão enquadrados os casos mais ligados à atividade comercial propriamente dita, tendo em vista que aqueles considerados ce-realistas têm como atividade central o beneficiamento desse produto. Os estabelecimentos industriais que utilizam dife-

rentes insumos têm no feijão apenas uma atividade secundária, cujo mercado contrasta com o do setor cerealista que abastece os principais centros urbanos do País. Em síntese, o feijão é um produto cuja circulação se dá basicamente através de troca, no que predominam os agentes comerciais, mesmo que a indústria o faça como atividade paralela.

A preocupação, neste item, foi caracterizar o setor industrial de arroz, feijão e milho a partir de alguns indicadores básicos. Evidentemente cada produto apresenta uma especificidade, considerando a origem do produto e a formação do capital industrial. Para o arroz, a configuração do parque beneficiador conta com uma herança das pequenas máquinas de benefício, convivendo com grandes unidades processadoras de produto oriundo de outro estado. No caso do milho, os estabelecimentos já se implantaram com um grande porte, especialmente no caso da fabricação de ração. O feijão, por sua vez, ainda circula predominantemente por meio do capital comercial, portanto sem expressão como matéria-prima.

De maneira geral, para o arroz e para o milho, os segmentos com maior diversificação de suas atividades apresentam um porte maior e supostamente um maior potencial de acumulação. Nesse sentido, destaca-se o grupo "milho e outros insumos" e, num segundo plano, "arroz e outros insumos". Por outro lado, são esses mesmos grupos que apresentam um raio mais amplo de ação no mercado, tanto na captação de matéria-prima quanto no destino final de seus subprodutos.

## 8 O DESEMPENHO HISTÓRICO DA BOLSA COMO INSTRUMENTO DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS

A comercialização, como atividade econômica, carrega em si séculos de história, desde as antigas civilizações que a utilizaram como fonte de poder político,\* até o Mercantilismo, período em que ocorreu o auge das práticas comerciais. Foi nos grandes centros, que floresceram no continente europeu do século XII, que se organizou a primeira bolsa de mercadorias.

No Centro de Flandres (ao norte da Europa) e em cidades do norte da Itália (Florença, Veneza, Gênova, Pisa e Milão), o comércio era regido por códigos que regulamentavam as operações comerciais, tais como as formas de recebimento das mercadorias, os métodos de amostragem e inspeção, as datas de entrega e o pagamento. Estas formas foram evoluindo pouco a pouco até sua utilização atual, tal como aconteceu com a *lettre de faire* ou letra de câmbio, aplicada então em operações individuais, logo convertidas em documentos negociáveis similares às atuais letras de câmbio.

Entretanto, a evolução da comercialização dos produtos de origem agrícola não mostra uma passagem paulatina do comércio à vista, chamado também "mercado disponível", a uma instância superior de negócios para entrega na época de safra (o chamado negócio a termo) e daí para os contratos a futuro, que se caracterizam pelo fato de não entregar mercadorias, mas sim compromissos em papéis. Não se sabe se essas formas de comercialização foram introduzidas como evolução natural dos contratos para entrega física, mas um fato que pode ter afetado as formas tradicionais de comercialização desse período são as grandes quantidades de metais preciosos chegados dos novos continentes, que revolucionaram os preços dos fatores produtivos e estimularam a produção e o comércio de produtos agríco-

\*A superioridade comercial dos povos fenícios, gregos, romanos e bizantinos garantiu em suas épocas respectivas superioridade econômica e político-militar.

las, aumentando seus preços muito mais rapidamente que os preços das manufaturas. A partir do século XVII operou-se as primeiras grandes modificações na forma de propriedade, no modo de ocupação e na utilização da terra.<sup>4</sup>

Com o vertiginoso crescimento da população e do consumo de cereais, as formas de comércio também evoluíram. Em Londres, já existia a Royal Exchange que, ligada aos negócios de seguro, dividiu-se logo após em grupos especializados, de onde surgiu a London Commodity Exchange. No Japão apareceram os registros dos primeiros contratos de operações a termo com arroz, onde se estabeleciam duração do contrato, padronização, obrigatoriedade de honrar os compromissos e de realizar os pagamentos através de caixa de compensação existente.\*

Nos Estados Unidos, as reformas na agricultura começaram às vésperas da independência, no século XVIII, tomando impulso com o triunfo da burguesia liberal, a qual desenvolveu mudanças nas antigas estruturas agrárias e introduziu práticas intensivas. Essas novas práticas renderam um aumento da produtividade e da rentabilidade agrícola; as estruturas comerciais foram também dinamizadas, expandindo-se em formas originais. Uma dessas formas originais foi a formação de um clube para o intercâmbio comercial, criado em Chicago com o nome de Chicago Board of Trade, que no início de 1848 contava com 82 membros com a responsabilidade de manter padrões de comércio e um eficiente sistema de inspeção.

Ao mesmo tempo, o clima econômico e social da época era agitado. Em 1846, a revogação das Corn Laws que regulavam as importações para a Inglaterra significou uma vitória do livre cambismo sobre o protecionismo, bem como a abertura da Inglaterra às importações de trigo, cereais secundários e algodão dos EUA. Porém, é razoável admitir que a criação da Chicago Board of Trade esteve intimamente ligada aos interesses de especuladores e grandes produtores, embora isto não seja motivo suficiente para sua implantação.

Outro fato, a revolução industrial, ajudou na consolidação das bolsas, pois, se não foi condição necessária para o

\*As regras foram evoluindo e se adaptando aos novos tempos, mas a essência delas é a mesma das primeiras versões, e a caixa de compensação japonesa e peça-chave do mercado a termo e a futuro de hoje. (TEWELES, Richard J. et alli. The commodity futures game, s.l., McGraw-Hill, 1977).

sistema de negócios a termo, o transporte de massa (ferrovia e hidrovia) desempenhou um papel impulsionador extremamente importante: as maiores bolsas da época (muitas funcionam ainda hoje) estão situadas em Chicago e Nova York, escolhidas logicamente pela proximidade com o maior número de rotas de transporte.\*

A Chicago Board of Trade alcançou rapidamente proporções gigantescas, sendo limitada por outras bolsas, como a de Nova York (algodão, 1870, e café, 1885) e a de Nova Orleans (algodão, 1870). Devido aos volumes de contratos comercializados e à introdução de negociação especulativa ao estilo da Royal Commodity Exchange de Londres, foram adicionadas novas regras para as negociações, muitas das quais permanecem até hoje:

- a) a commodity selecionada para negociação devia ser de fácil qualificação;
- b) o grau de qualificação deveria estar de acordo com os padrões de inspeção do governo;
- c) o pagamento devia ser feito no momento da entrega;
- d) os preços deviam ser divulgados na abertura com livre acesso a todos os negociantes interessados;
- e) compradores e vendedores podiam ser chamados para o estabelecimento de responsabilidades financeiras;
- f) o número de compradores devia se manter suficientemente amplo para prover contínuas oportunidades de comércio.

Durante a história das bolsas de mercadorias, algumas commodities, tais como o trigo, mantiveram uma enorme popularidade, não só pela fácil qualificação, como também pelo volume de vendas. Outros, como a seda, manteiga e pimenta perderam em razão do volume de comércio, considerado insuficiente. Contudo, as bolsas são hoje uma complexa instituição internacional com 40 commodities negociadas nos EUA, sendo que dez possuem

\*Chicago fica no centro das rotas ferroviárias e hidroviárias que estenderam-se até o coração da produção americana, enquanto Nova York possui um grande porto, ideal para o comércio internacional. É muito provável que se perceba, nesta parte do texto, um vies que tenta explicar a evolução das bolsas através da evolução das bolsas nos EUA, mas isso acontece efetivamente porque o processo de consolidação das bolsas até o que elas são hoje ocorreu naquele país (tome-se como exemplo o mercado futuro, a expressão mais moderna desse mercado, e não na Europa ou no Japão).

um mercado mundial, com um amplo sistema de caixa de compensação (clearing house), que só deixou de funcionar durante um curto período na Segunda Guerra Mundial.

#### B.1 A RESISTÊNCIA AO DESENVOLVIMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS

O caminho percorrido pelas bolsas foi tão sinuoso quanto o próprio desenvolvimento do capitalismo. Com a primeira grande crise cíclica, em 1870, a Alemanha proibiu os negócios a termo de grãos, proibição que permaneceu por vários anos. No congresso dos EUA, uma severa oposição aprovou a restrição de perdas por práticas comerciais de vários tipos (dentre elas as de negócios a termo). Já, antes, em 1868, haviam sido apresentados mais de 100 projetos ao congresso norte americano solicitando a abolição do mercado a termo, pois, ao contrário do que se poderia pensar, as bolsas foram consideradas como casas de jogos, que drenavam dos produtores e consumidores os lucros para serem entregues aos especuladores.

A luta contra a expansão das bolsas passou a ser também uma briga estadual, com alguns estados dos EUA conseguindo avanços em termos de limitar os ganhos de operadores (Illinois, Ohio) e as negociações de certos produtos (batata, cebola, etc.)

Atualmente, as bolsas são reguladas pela Commodity Future Trading Commission - CFTC -, que substituiu a Commodity Charge Authority, pertencente ao Departamento de Agricultura dos EUA, sendo sua base legal a PL-93463, de 15 de novembro de 1974. A fiscalização do governo tem dois objetivos básicos: propiciar a igualdade de competição dos agentes e tentar evitar a manipulação do mercado.

Diferentemente de sua antecessora, a CFTC é uma entidade normativa e "independente", dirigida por cinco comissários indicados pelo Presidente da União (EUA) e aprovados pelo Poder Legislativo, a quem relatam suas atividades. Todo o corpo executivo e administrativo da CFTC (comissários, diretores, conselheiros e funcionários) está proibido de transacionar no mercado futuro e no disponível com caráter especulativo, usar direta ou indiretamente informações adquiridas no

trabalho em benefício de outros, ou permitir que pessoas alheias tenham acesso a informações não-publicadas. Se alguém, sendo funcionário da CFTC, é também fazendeiro, ou participa de alguma forma na produção agropecuária, deve declarar tal condição antecipadamente, junto com as estimativas de suas futuras transações no mercado disponível.

Contrariamente às opiniões do pessoal vinculado às bolsas e aos preceitos do livre mercado apregoados pelos EUA, a CFTC regulamenta as normas e funcionamento das bolsas, podendo intervir diretamente para restabelecer a "normalidade" do mercado; analisa e aprova todos os contratos a termo e a futuro; registra corretoras, pessoas físicas e pessoas jurídicas que transacionam contratos ou mercadorias ou ainda fornecem informações de mercado, regulamentando a atuação de todos aqueles que, sob qualquer título, negociam contratos futuros por ordem ou em nome de terceiros.

Outra atividade da CFTC é fiscalizar o comportamento financeiro das corretoras em sua capacidade para negociar. Como órgão fiscalizador, detém o monopólio da informação sobre distribuição dos totais de "volume negociado" e "contratos em aberto" entre os tipos de operadores (hedgers e especuladores), publicando apenas um resumo percentual ao final de cada mês. Em função disso, está obrigada a supervisionar todas as publicações das bolsas corretoras, impondo-lhes a padronização, cuidando da fidelidade das informações (dados estatísticos, relatórios, análises, comentários, etc.) e exercendo uma censura para evitar que "más interpretações possam causar prejuízos a alguém" a curto ou a longo prazos. Por outro lado, obriga ou toma a iniciativa de publicar qualquer informação cujo ocultamento possa levar o mercado a situações irreais.

Sobre a CFTC recai ainda a responsabilidade de investigar qualquer fato que possa causar distorção no mercado, contando com livre acesso a todos os registros das bolsas e corretoras das caixas de liquidação dos clientes e funcionando como assessora técnica junto aos tribunais.

Para tais atribuições, a CFTC dispõe de uma divisão administrativa com três departamentos. O Departamento de Obrigações é quem recebe e analisa as reclamações; o Departamento

de Comércio com o Mercado analisa contratos e o pessoal que exerce funções estratégicas nas bolsas, corretoras e caixas, faz auditorias e fiscaliza os registros de operações; o Departamento de Economia e Educação se encarrega de pesquisas e análises de mercado, promovendo também o desenvolvimento educacional do mercado a termo e a futuro.

Apesar de todas essas regulamentações e controles, o mercado de commodities nas bolsas de mercadorias tem tido um notável crescimento nos últimos 15 anos, passando a ser a vedete no palco de incertezas: "a crescente instabilidade econômica internacional terminou consagrando a importância dos mercados de commodities (principalmente de futuros) como instrumento de defesa contra riscos associados às oscilações de preços, taxas de juros ou taxas cambiais," defesa que se expressa numa maior lucratividade daqueles que podem jogar para frente e para outros as expectativas de perdas futuras.

## 8.2 AS BOLSAS DE MERCADORIAS NO BRASIL

As bolsas no Brasil percorreram uma trajetória diferente das bolsas nos EUA. A evolução das bolsas nos EUA acompanhou a maturação do capital comercial e industrial, tendo sido criadas como instância anterior à organização e desenvolvimento do capital financeiro. Fatos como a revolução industrial e a abertura do comércio internacional levaram, no século passado, ao auge das bolsas, sem que fosse necessária a ajuda direta do Estado, ao contrário do que aconteceu no Brasil, onde o Estado e o capital financeiro, na sua maturidade, deram cobertura à reprodução das bolsas como instrumento da comercialização de produtos.

Na segunda metade do século XIX, enquanto as associações de bolsas de mercadorias em Chicago e Nova York estavam em pleno apogeu, já existiam no Brasil atividades de corretagem de valores, ouro e outros metais preciosos. Em 1849, durante o reinado de D. Pedro II, os corretores foram reconhe-

\*Cabe lembrar que as bolsas de mercadorias dos EUA há muito tempo deixaram de ser bolsas nacionais, única e exclusivamente, para se converterem no centro das operações internacionais de "commodities".

\*\*Segundo dados citados por Airton Coentro Filho, o volume de negócios das bolsas nos EUA triplicou de 1960 a 1970 de 1970 a 1980, aumentou sete vezes e de 1970 a 1983 aumentou nove vezes. (COENTRO FILHO, Airton. O mercado de commodities: o impacto da inflação, da taxa de juros e da taxa de câmbio. São Paulo, BM & F, s.d. n.p.).

cidos oficialmente e registrados como classe profissional. Foi também mediante promulgação de lei, em 1895, que se instituíram os sistemas organizacionais e operacionais da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, designando-se um corpo de 40 corretores de fundos públicos nomeados oficialmente através de Portaria do Ministro da Fazenda, com autorização do Presidente da República.<sup>1</sup>

No entanto, o Brasil ia pouco a pouco assimilando as inovações tecnológicas da produção, muito mais em termos de técnicas de processamento de produtos primário-exportadores do que de técnicas agrícolas. Essas inovações, segundo Guimarães, eram impostas por (...) força das exigências da competição estrangeira que requeria levar ao mercado produtos de qualidade melhor, e não pela dinamização das relações de produção no campo.<sup>2</sup> Foi o caso de produtos como o café (café de máquina) e o açúcar (açúcar centrifugado), que somavam 70% do valor das exportações em 1880. Com o algodão, terceiro produto em importância nas exportações, estabeleceu-se um padrão de controle de qualidade através do sistema de classificação introduzido pela recém-constituída Bolsa de Mercadorias de São Paulo - BMSP.

No começo do século XX, a Estação Ferroviária do Pari, em São Paulo, era um grande ponto de comércio atacadista de produtos agrícolas, de onde surgiram, por volta de 1915, as primeiras idéias quanto à criação de uma bolsa de mercadorias.<sup>4</sup> A finalidade de sua implantação seria então evitar as freqüentes disputas, inclusive corporais, que existiam derivadas da variação de preços entre contratação da venda e a efetiva entrega da mercadoria.<sup>5</sup> Na realidade, a Bolsa não foi só mediadora de disputas, mas também grande articuladora entre a produção, o capital comercial e a incipiente indústria têxtil nacional e estrangeira.<sup>6</sup> Entretanto, ela não chegou a dominar a comercialização, que foi se concentrando nas grandes empresas exportadoras, nem conseguiu interferir diretamente na produção, apesar de ter tentado, exercendo sempre o papel de intermediária da produção com bastante eficiência. As operações a termo tiveram início em 03 de abril de 1918, quando a BMSP instituiu os mercados de algodão, caroço de algodão, e, anos mais tarde, de

<sup>1</sup>O capitalismo de Estado, incipiente no Brasil, tinha grandes interesses em promover negócios na Bolsa, em razão da Primeira Grande Guerra, podendo assim entrar na disputa por fatias do mercado internacional.

milho, arroz em casca, açúcar e outros produtos de menor importância. Na opinião dos atuais dirigentes da BMSP, somente o algodão conseguiu sobreviver a três graves problemas: os impostos sobre vendas e consignações, as taxas múltiplas de câmbio e a intervenção estatal.\*

Na realidade, a criação da Bolsa foi muito bem recebida pelos industriais que viam as operações a termo como elementos (...) indispensáveis a toda atividade industrial, porque elas asseguram um fornecimento de matérias-primas parcelado e oportuno.\* Conjuntamente às atividades do mercado, a Bolsa desenvolveu um sistema de padronização do algodão, sistema que serviu de expansão das atividades, criando uma Escola de Classificação de Algodão da BMSP, primeira na América Latina especializada na formação de "classificadores". A padronização ajudou a colocação do produto brasileiro no mercado externo, mas também acirrou a competição interna do próprio capital comercial. Anos antes, em 1914, o governo tinha dado cobertura à criação da Bolsa de Santos, a qual iniciou suas atividades com café, sem ampliar seu raio de ação a outros produtos. O governo teve participação acionária e fez esforços para implantar uma caixa de liquidação de operações. Por outro lado, quis proibir as negociações de contratos futuros no estrangeiro, sem êxito.

Em 1923, outro grupo de comerciantes do Centro de Comércio do Pari, em São Paulo, onde hoje funciona a Bolsinha, sentiu-se compelido à formação de outra bolsa, quicá pelos altos ganhos da BMSP, quicá pensando em concorrer por fatias do exíguo mercado com ajuda do próprio governo. A Bolsa de Cereais de São Paulo foi fundada oficialmente em agosto desse ano, como uma entidade civil, de direito privado e sem fins lucrativos porque, segundo seus atuais dirigentes, o sistema de vendas utilizado era atrasado por causa da demora nas comunicações e do transporte: os representantes comerciais em São Paulo vendiam com base nas amostras dos produtos numa bandeja,

\*Apesar do interesse inicial do governo pelas bolsas, essa posição variou de acordo com a conjuntura interna: foi o Governo Imperial quem promoveu o pagamento de taxas por serviços aos corretores, assim como foi o Governo Vargas quem instituiu o ICM, para citar só alguns exemplos. Por outro lado, as taxas múltiplas de câmbio foram outra maneira que o Governo de Getúlio Vargas encontrou para sustentar uma política "nacionalista" de exportações (que no fundo beneficiava o café). O Governo Dutra acabou com essas diferenciações, que depois voltaram em governos posteriores.

sendo que o representante podia fechar diretamente com o corretor.<sup>7</sup>

No entanto, a BMSP, que era a mais dinâmica de então, não se restringiu à atividade comercial nessa fase; graças à concorrência, quis diversificar seus ganhos investindo num projeto chamado "campos de cooperação",<sup>8</sup> que anos mais tarde seria utilizado pela Secretaria de Agricultura de São Paulo, mas que para a BMSP não rendeu tão bons resultados.

Aparentemente, as brigas pelo mercado entre as diferentes bolsas foram se definindo aos poucos: a Bolsa do Café em Santos se manteve só com esse produto, não se podendo afirmar ou negar se teve outros interesses, mas o certo é que não passou a negociar com outras mercadorias. A Bolsa de Cereais não conseguiu ir além de produtos com maior circulação como o algodão, o arroz, o feijão e outros de pouca incidência no comércio exterior, mas também sem muita abrangência em termos do mercado nacional ou estadual.<sup>9</sup>

Por outro lado, a BMSP teve uma abrangência não só nacional como também internacional, através do comércio de algodão (o que a Bolsa do Café procurou fazer em Santos, sem êxito), abrangência que aumentou com o crack de 1929 na Bolsa de Nova York e logo após com o declínio nos preços internacionais do café. Segundo Rui de Albuquerque: Na década de 1930 a bolsa de mercadorias adquiriu maior importância com o surto algodoeiro, e em 1934 recebeu o direito formal de controlar e aferir o funcionamento de todas as máquinas de descarocar do Estado, cuja produção era reconhecida pela identificação de cada fardo. Seu volume de negócio aumenta muito, com mais da metade das exportações dirigidas para a Alemanha e o Japão (....).<sup>10</sup>

Na verdade, o auge dos negócios da BMSP estendeu-se até 1935, quando as empresas transnacionais (principalmente Anderson Clayton e SANBRA) entraram no circuito algodoeiro, aumentando seus negócios, gradativamente, até 50% de todo o beneficiamento do algodão daquela época, durante o quinquênio

<sup>7</sup>Nos campos de cooperação, tentavam-se uma melhoria das condições técnicas de produção e um conhecimento mais amplo das condições agrícolas com técnicos contratados pela BMSP.

<sup>8</sup>Até então, o nível de urbanização das cidades e a relação campo/cidade eram muito mais favoráveis ao campo, onde com certeza os níveis de auto-suficiência eram amplos e, portanto, a comercialização dos produtos alimentares podia apresentar taxas de lucro inferiores comparadas com as dos produtos exportáveis. Porém seria exagero chamar de mercado nacional o fraco intercâmbio de produtos intra-regional daquela época.

seguinte: Anderson Clayton Co. (ACCD) (...) integrava em sua operação desde a compra de algodão em bruto até o financiamento dos produtores comercializando máquinas, adubos e inseticidas, com corpo de engenharia a disposição do agricultor.<sup>9</sup>

A partir de então, a BMSP limitou seu raio de ação à esfera comercial, subordinando-se à crescente hegemonia do capital industrial, nacional e internacional, e buscando diversificar não só suas atividades, como também os produtos comercializados, mas com pouco êxito.

De fato, depois da Segunda Guerra Mundial, o capital comercial como um todo havia-se reorganizado em função daquele núcleo hegemônico industrial, dando novas características ao mercado. Muitos dos que durante a expansão do ciclo cafeeiro mantinham uma situação privilegiada de importadores tiveram acesso a capitais relativamente importantes, recorrendo a créditos em bancos estrangeiros com os quais já se relacionavam e optaram pela indústria. Outros - não com tanta sorte - continuaram no setor e se modernizaram com os lucros que obtinham, pois, como afirma Wilson Cano, o próprio sistema bancário da época era baseado no crédito pessoal, freando o surgimento de empresas de porte médio.<sup>10</sup> E os últimos (menos modernos) migraram com a ampliação da fronteira agrícola.

Por outro lado, a agricultura comercial de alimentos cresceu tanto em termos absolutos como em termos relativos. O crescimento extensivo, contrário ao crescimento intensivo na indústria, provocou aumentos nos custos de intermediação que tiveram repercussão sobre os preços dos produtos, exigindo transformações amplas no circuito comercial sem que as bolsas acompanhassem o dinamismo da economia a partir de então.

Mello,<sup>11</sup> estabelecendo uma discussão em torno da agricultura na década de 50, assinala três fatores que incidiram na sua transformação no período: primeiro, o comportamento dos preços internacionais dos produtos, os quais não foram nada bons; segundo, mas não menos importante, o fato de o governo utilizar como instrumento para garantir a evolução da agricultura o desenvolvimento da infra-estrutura de transporte rodoviário e, com menor ênfase, o aumento na capacidade de armazenamento e assistência técnica; terceiro, o início de uma política de subsídios a insumos e de crédito rural considerada

necessária à modernização.

De fato, a agricultura não foi caracterizada como um problema pelo governo. Tendo em vista as novas terras a serem incorporadas com a ampliação da fronteira agrícola, foram deixados de lado os problemas da estrutura agrária. O que se tentou foi dar um suporte à agricultura comercial, com o fim de abastecer o mercado interno, através dos instrumentos creditícios e tecnológicos, para que esta servisse de sustentação ao núcleo hegemônico em que se convertia a indústria:

É nossa opinião que um conjunto de fatores, predominando no pós-guerra e durante a década dos 50, conduziu à formulação de uma política agrícola baseada naqueles pontos, em que sobressaía a ênfase na rede de transportes, pelo seu impacto a mais curto prazo. Em primeiro lugar, a estrutura agrária provavelmente não era considerada como problemática (...), além de que contava-se com a enorme disponibilidade de terras novas na fronteira agrícola, o que poderia permitir um acesso mais fácil à propriedade por parte de uma parcela da população agrícola.<sup>12</sup>

Outros autores, como Bernardo Sorj e Wilson Cano, discutem a validade desses argumentos. O setor agrícola, ao conceder bens de consumo e mão-de-obra, não só subsidiou o setor industrial, como também dinamizou a expansão do parque industrial orientado para a agricultura.<sup>13</sup>

Junto a esse processo de nacionalização da agricultura através das medidas tomadas pelos governos até a primeira metade da década de 60, ocorre sua internacionalização com substancial aumento nas exportações de produtos considerados não-tradicionais até então. A integração dos capitais financeiro e industrial, assim como a entrada de companhias multinacionais no âmbito da agricultura não só fortaleceram essa posição, como também evitaram qualquer tipo de transformação nas formas de apropriação da terra e permitiram poucas transformações a nível do circuito comercial da agricultura.

O ressurgimento das bolsas aconteceu há pouco mais de 15 anos, na década de 70, em decorrência dos fatores externos e da hegemonia do capital financeiro na economia nacional, com a reacomodação dos capitais ocorrida a partir da lei que vigorou desde 1965. Os Estados Unidos, que até fins dos anos 60

mantinham elevados estoques de grãos e participavam ativamente na comercialização internacional de produtos agrícolas, modificaram radicalmente sua política no início dos anos 70, reduzindo sua presença e diminuindo os elevados estoques oficiais, distribuídos até então pela Commodity Credit Corporation - CCC - e pela Public Law - PL-480.\* Foi nesse período que ocorreu a grande seca que forçou a ida da União Soviética ao mercado internacional de grãos, fazendo disparar os preços e provocando uma aguda crise de escassez de alimentos. Esses fatores, somados à pressão da conjuntura internacional, com o aumento da inflação e a primeira grande alta no preço do petróleo, deram espaço à ampliação dos negócios dos produtos agrícolas em bolsas internacionais.

### 8.3 O PAPEL DO ESTADO E O CAPITAL FINANCEIRO NO DESENVOLVIMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS

A hipótese inicial de que as bolsas no Brasil receberam direta ou indiretamente a cobertura do Estado, numa primeira etapa, e do capital financeiro, numa etapa posterior, tem sentido pela própria forma de acumulação de capitais na indústria. Além disso, foi o Estado quem introduziu a modalidade de vendas de títulos ao público, criando um mercado de valores desde o final do século passado:

(...) os investimentos diretos de capital estrangeiro na indústria são relativamente pouco importantes. O capital estrangeiro é investido principalmente em títulos do Tesouro e outros papéis do Estado. Esses investimentos somavam cerca de 50% do total dos investimentos estrangeiros. Os outros terrenos preferidos pelo capital estrangeiro na época são as estradas de ferro, os serviços públicos como a eletricidade e o gás, os bancos e as companhias de seguro.<sup>14</sup> (Sem grifo no original).

Porém, como o próprio Silva confirma, naquele momento não estavam definidas as condições econômicas e sociais para a formação do capital financeiro nacional, com o capital bancá-

\*A Commodity Credit Corporation e a Public Law são mecanismos de repasse de excedentes agrícolas dos produtores norte-americanos, definidos pelo Congresso em 1955, para oferecer esses produtos a baixos preços e taxas de juros e longos prazos, criando assim potenciais demandantes de seus produtos e eliminando o problema de estocagem.

rio e financeiro do exterior suprindo essa função. Aparentemente, a evolução e a posterior fusão dos capitais consolidaram-se só após a Segunda Guerra Mundial, em 1946; instituiu-se por lei que todas as sociedades anônimas registrassem suas ações na Bolsa local, quer pretendessem ou não vendê-las ao público, como condição para o início de suas operações."

Os fatores que inicialmente limitaram a oferta de títulos ao público foram, principalmente, a estrutura familiar das empresas, bem como o imposto de renda vigente.<sup>15</sup> A explicação para estes fatos é simples: as empresas de então sentiam um grande receio de perder o controle da produção e, para burlar o imposto de renda, emitiam relatórios financeiros falsos com objetivo de omitir lucros.

Entretanto, não é senão a partir dos anos 60, com a promulgação da Lei de Mercado de Capitais, que se organiza o funcionamento do mercado financeiro e, como assinala Conceição Tavares,

(...) produziu-se uma modernização operativa, diversificação dos instrumentos financeiros e um certo grau de especialização de funções que permitiram a atuação mais fluída dos mercados monetário e creditício, bem como o aparecimento de um mercado de capitais institucionalizado. De 1968 para cá, começou a desenvolver-se mais efetivamente um mercado de capitais, mediante a constituição de bancos de investimento, reorganização dos setores financeiros tradicionais, fusões de grupos financeiros, abertura de capitais de empresa, a ativação progressiva dos mercados diretos de valores principalmente em Bolsa.<sup>16</sup>

Nos anos 70, a fusão de capital ao redor do capital financeiro começou a ocorrer na agricultura, impondo sua dinâmica de reprodução na economia como um todo.

Com a renovação dos instrumentos financeiros, foram estabelecidos, em 1970, mecanismos de controle: a Comissão de Valores Mobiliários - CVM -, uma entidade autárquica vinculada ao Ministério da Fazenda, e o Banco Central - BACEN. Contudo, essas medidas, contrariamente ao esperado, não foram suficientes para controlar as intrincadas relações que se es-

<sup>15</sup>Na realidade, até 1960 existiam somente oito bolsas de valores no País. Essa medida marcou o início da liberdade econômica apregoada pelo Governo Dutra para a entrada de capitais estrangeiros (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Os mercados de capitais no Brasil. Rio de Janeiro, FGV, 1971).

tabeleceram dentro do próprio sistema financeiro. Maria da Conceição Tavares<sup>17</sup> ressalva vários fatores:

- a) nos primeiros anos dessa década, todos os indicadores monetários e financeiros cresceram assustadoramente e aumentaram a inflação e a preferência de liquidez para fins especulativos. Os empréstimos privados passaram de 31,5%, no triênio 1967-70, a mais de 50%, no triênio 1970-73, para cair a taxas negativas ao final da década de 70;
- b) houve clara conglomeração dos capitais financeiro e comercial e só alguns poucos elementos do capital financeiro se aventuraram na formação de negócios industriais, retirando-se na medida em que o negócio dinheiro foi mais lucrativo. Depois do auge do ciclo, os bancos tiveram oportunidade de se associarem ao capital industrial, que se havia endividado demais e não tinha acesso aos mercados financeiros internacionais;
- c) a idéia de um Mercado Aberto de Capitais não prosperou nessa década (apesar do aumento de liquidez para fins especulativos) devido ao rombo ocorrido na Bolsa de Valores em 1971 e, mais tarde, à chamada "crise do crédito", que desprestigiaram as operações na Bolsa de Valores.

A decisão tomada pelo governo em 1978, de desovar estoques da CFP através das bolsas de mercadorias, vem à tona com a crise geral da economia, recrudescida no setor agrícola. Com essa medida, o Estado, até então limitado a dar subsídios às instituições de crédito, inaugurava uma nova fase do seu relacionamento com o capital financeiro, adotando um papel ativo na geração de lucros; por outro lado, essa medida resolvia o volumoso problema de escoamento de safra que o governo começava a enfrentar ano após ano. O Estado também autorizou operações a futuro e uma série de isenções fiscais através do Decreto-Lei 1929, que foram prorrogadas em 1984, onde se estabelecia a não-tributação das operações a termo realizadas por pessoas físicas nas bolsas.

A aliança do capital financeiro e comercial soube

aproveitar essas vantagens: a primeira Bolsa de Futuro foi criada em 1978 pela Bolsa de Mercadorias de São Paulo; a segunda, que mais tarde se converteria na grande concorrente, o foi em 1985, auspiciada pela Bolsa de Valores de São Paulo - BOVESPA -, com o nome de Bolsa Mercantil e de Futuros. As bolsas criadas a partir de 1978 foram promovidas pelo Estado (através da CFP), sem um padrão de orientação sobre o funcionamento, o que deu origem às grandes diferenças na forma de atuação de hoje em dia.\*

A Bolsa de Mercadorias do Paraná - BMP - iniciou suas operações no dia 2 de agosto de 1982, com as mesmas características jurídicas das Bolsas de Cereais e da de Mercadorias em São Paulo - uma entidade privada sem fins lucrativos -, mas com uma férrea oposição das mesmas, principalmente da Bolsa de Cereais, que via nela uma futura concorrente das suas vendas.

Os próprios fundadores da BMP assinalaram que, em 1978, a idéia inicial era de uma bolsa de futuros, pois não tinham muito claro o sistema de funcionamento, solicitando então ajuda ao governo do Estado, que, contudo, não foi concedida.\*\*

Em 1981, corretores da Bolsa de Valores, junto ao grupo que inicialmente esteve interessado, iniciaram reuniões com a Organização das Cooperativas do Estado do Paraná - OCEPAR -, e com a Federação de Agricultura do Estado do Paraná - FAEP - para discutir a validade do projeto e solicitar novamente ao governo do Estado subsídios para a fundação da bolsa.\*\*\* Ao se constituir, esse núcleo da BMP solicitou o apoio da CFP em Brasília, que foi obtido a partir do escoamento da safra de cereais de 1982.

A BMP começou a operar com cereais, como milho, arroz, feijão. Acordos feitos em 1983 levaram aos leilões produtos comercializados pelas cooperativas (principalmente COAMO, COCAP E COTIA), ainda que o "grosso" da comercialização fosse

\*Em anexo a listagem das bolsas e seu ano de criação.

\*\*Segundo Ricardo Rezende, presidente da BMP, o governo do Estado encomendou um estudo de viabilidade sobre a implantação de uma bolsa de mercadorias no Paraná, mas o parecer foi negativo.

\*\*\*O apoio do governo foi dado através de duas empresas que compraram títulos: CLASPAR e BANESTADO. A CLASPAR vendeu seu título no ano seguinte; o BANESTADO continua com o título, mas não opera.

feito pela CFP. A partir de 1986, após negociações com a Bolsa Mercantil e de Futuros - BM & F -, iniciou-se a comercialização de operações a futuro de frango resfriado, de boi em pé e de suínos. Para a BMP esse foi um passo decisivo, porque até essa data ela só operou no mercado disponível e à vista.

A Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá - BCM - teve outra origem. Segundo comentários dos diretores da BCM, a idéia de fundar uma Bolsa em Maringá existia desde 1969, sendo mais forte a partir de 1980, com o surgimento da Associação dos Cerealistas do Paraná - ACEPAR -, que contava com 84 membros que negociavam produtos entre si. A instalação definitiva da BCM se deu em janeiro de 1986, quando o governo federal decidiu promover leilões de seus produtos graças ao lobby que foi montado para atingir esse objetivo.

Contudo, a Bolsa mantém convênios informais com associações que reúnem compradores e vendedores, como a Associação de Produtores Avícolas - APAVI -, a Associação de Suinocultores, a ADECOM de Querência do Norte e a Associação de Vendedores de Feijão de Barbosa Ferraz, além das cooperativas da região.

Criada em 1985, a Bolsa Mercantil e de Futuros é uma associação civil que tem como objetivo desenvolver no Brasil um grande e moderno centro de liquidez de contratos a futuro, voltados essencialmente para o atendimento das necessidades de cobertura de risco dos hedgers.<sup>10</sup> A BM & F é exemplo clássico da fusão do capital financeiro e comercial em sua expressão mais moderna. É filha legítima da Bolsa de Valores de São Paulo, de onde saíram seus atuais dirigentes, com uma verba de US\$ 20 milhões para investimentos.

A BM & F não substitui o mercado físico; seu tipo de corretagem abrange produtos considerados internacionalmente como commodities, e não produtos tradicionais, como arroz ou feijão, embora o milho entre na categoria das commodities por sua grande demanda industrial. Mas o forte da BM & F é o mercado de compromissos, para salvaguardar o hedger e dar prejuízo ou lucro ao especulador.

Com o Plano Cruzado, em 1986, as regras do jogo foram mudadas: o Decreto-Lei 2286 dispôs a cobrança de impostos nas operações a termo e futuro e o Conselho Monetário Nacional -

CMN - passou a regulamentar as atividades das bolsas de futuro, pondo fim às concessões feitas no início de 1982. Houve duas versões ligadas uma à outra: na primeira, os níveis de especulação estavam muito acima da realidade do mercado, principalmente de produtos como o boi gordo; a segunda deriva das mudanças que o próprio Plano Cruzado impôs a toda a economia, tabelando os preços que não suportavam o estabelecimento de preços futuros maiores que os níveis esperados pelo congelamento. Apesar dessas medidas, ainda não se criou um órgão de governo capaz de supervisionar efetivamente as bolsas em suas operações internas.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

- <sup>1</sup>GUIMARÃES, Alberto Passos. A crise agrária. Rio de Janeiro, Faz e Terra, 1982. p.29.
- <sup>2</sup>BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Os mercados de capitais no Brasil. Rio de Janeiro, FGV, 1971.
- <sup>3</sup>GUIMARÃES, p.62.
- <sup>4</sup>STILMAN, Meyer. A função seguradora das bolsas de mercadorias. Revista de Mercados, São Paulo: 7-24, abr. 1955.
- <sup>5</sup>STILMAN, p.9.
- <sup>6</sup>BOLSA DE MERCADORIAS DE SÃO PAULO. Relatório da diretoria - 1922. São Paulo, 1923. p.43. Citado por ALBUQUERQUE, Rui H. P. L. de. Capital comercial, indústria têxtil e produção agrícola. São Paulo, MUCITEC, 1982. p.123.
- <sup>7</sup>ALBUQUERQUE, Rui H. P. L. de. [Entrevista]. Curitiba, 1987. Entrevista concedida a Marino Lacay, mar. 1987.
- <sup>8</sup>ALBUQUERQUE, Rui H. P. L. de. Capital comercial..., p.127.
- <sup>9</sup>ALBUQUERQUE, Rui H.P.L. de. Capital comercial..., p.128.
- <sup>10</sup>CANO, Wilson. Raízes da concentração industrial. São Paulo, T. A. Queiroz, 1981. p.201.
- <sup>11</sup>MELLO, Fernando Homem de. Políticas de desenvolvimento no Brasil. In: SAYAD, João, org. Resenha de economia brasileira. São Paulo, Saraiva, 1979, p.45-55.
- <sup>12</sup>MELLO, p.55.
- <sup>13</sup>CANO, p.201. SORG, Bernardo. Estado e classes sociais na agricultura. São Paulo, Zahar, 1980. p.15 e seguintes.
- <sup>14</sup>SILVA, Sérgio. Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil. São Paulo, Alfa Omega, 1976. p.97.
- <sup>15</sup>BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, p.71.
- <sup>16</sup>TAVARES, Maria da Conceição. Natureza e contradições do desenvolvimento financeiro recente. São Paulo, Brasiliense, 19 . p. .
- <sup>17</sup>TAVARES, Maria da Conceição. O sistema financeiro brasileiro e o ciclo de expansão recente. In: BELUZZO, L. G. de M. & COUTINHO, R. Desenvolvimento capitalista no Brasil; ensaios sobre a crise. 2<sup>a</sup> ed., São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2. p.107-38.
- <sup>18</sup>BOLSA MERCANTIL E DE FUTUROS. Estatuto. São Paulo, s.d.

## 9 ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS

Os indicadores que consubstanciam a evolução da Bolsa derivam não só do sucesso técnico e financeiro, mas também da constante reafirmação de fidelidade ao nosso grande ideal, que é aperfeiçoar o processo de comercialização, sobretudo de produtos agrícolas, dentro das mais rígidas condições éticas.<sup>1</sup>

Os manuais que falam sobre as bolsas de mercadorias enfatizam sua definição como um local para a realização de negócios: (....) A bolsa não negocia nem estabelece o preço das mercadorias; ela simplesmente proporciona um local de encontro que é o recinto do pregão, onde os corretores vão diariamente num horário pré-estabelecido apregoar suas ofertas de compra e venda aproximando estes preços de compra e venda até que os mesmos se cruzam, ou seja, sai um negócio.<sup>2</sup> Isso quer dizer que as bolsas são instituições tipicamente capitalistas, sua principal função é operar como local para a negociação de contratos para entrega de mercadorias.<sup>3</sup>

Do ponto de vista funcional, as bolsas tentam desempenhar outras atividades, tais como regulamentar mercados, aplicar normas, concentrar propostas em pregão público e divulgar tanto suas cotações, como suas atividades.\* Quando se fala em regulamentar mercados, alude-se ao fato de que não basta proporcionar um local para as negociações, são necessárias também normas que regulamentem o comportamento dos ofertantes e demandantes. Disso pode-se concluir que a estruturação de uma bolsa exige estatutos e regulamentos das atividades comerciais a realizar no recinto. Essas normas ou regras são para seu uso indistinto a pior infringência das leis de mercado e a inadimplência de um contrato; (....) coibir este tipo de falhas é uma das funções básicas da Bolsa.<sup>4</sup>

Segundo os operadores em bolsa, a concentração de proposta de oferta e demanda em um local único é o melhor serviço que se pode oferecer, pois a dispersão de propostas gera a ignorância da posição real do

\*Ver PRADO, Joaquim de Almeida. Organização e funcionamento das bolsas. In: SIMPÓSIO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS E DERIVADOS - ORGANIZAÇÃO E AGILIZAÇÃO DE SISTEMAS, São Paulo, 20-21 nov. 1984. Anais do Brasília, Ministério da Agricultura, 1985: p.113-9. Vale ressaltar que o mesmo serviu de base para as análises apresentadas neste item.

mercado e o desencontro dos interessados, o caos.<sup>3</sup> Embora a intenção seja válida, nem sempre é certo que o desencontro gere o caos, pois, em primeiro lugar, a maior parte dos negócios de cereais se realiza fora da bolsa. Por outro lado, a complexidade do mercado não é culpa exclusiva da falta de concentração do mercado num local, mais sim da própria reprodução do capital que promove um intrincado e desorganizado circuito comercial.

Os pressupostos em que se baseia o funcionamento das bolsas estão longe de refletir a realidade do mercado ao qual pretende servir, sendo que nem sempre atividades como a divulgação atingem os objetivos propostos. Não obstante isso, todas as bolsas lutam por operar com o mínimo de condições, tentando disciplinar o mercado ao qual se dedica e sendo um mecanismo legítimo e adequado à formação de preços.\* Neste item tenta-se estudar quatro casos: a Bolsa de Mercadorias do Paraná - BMP -, a Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá - BCM -, a Bolsa de Cereais de São Paulo - BCSP - e a Bolsa Mercantil e de Futuros - BM&F.\*

#### 9.1 ESTRUTURA

Com exceção da Bolsa Mercantil e de Futuros, as bolsas de mercadorias, têm, de maneira geral, uma estrutura semelhante.

As bolsas de Mercadorias do Paraná, de Cereais de São Paulo e de Cereais e Mercadorias de Maringá operam no mercado físico, entendido como aquele que tem por objetivo a entrega efetiva da mercadoria. Dentro desse sistema, existem dois tipos de operações: as do mercado disponível, que prevêm a entrega efetiva no momento da operação, e as dos mercados a termo, que indicam que a entrega se realizará num prazo pré-determinado por ambas as partes.

Os detalhes da organização das bolsas, assim como a regulamentação de seu funcionamento estão contidos nos estatutos. Em termos jurídico-administrativos, o estatuto mais deficiente é o da BCM, devido a vários motivos:

- a) a BCM foi fruto do interesse de um grupo de cerea-

\*As informações não são homogêneas para todas as bolsas.

listas em negociar com os estoques de governo para obter maiores ganhos;

- b) quizá por inexperiência, o estatuto não reflete a realidade da BCM, visando objetivos totalmente diversos dos objetivos gerais das bolsas de mercadorias.\* Esses objetivos diversos são, por exemplo, promover a intensificação da policultura de cereais em colaboração com os poderes públicos, ou representar [seus membros] junto aos poderes públicos no que disser respeito aos seus interesses. Ambas as propostas colocam a bolsa como um órgão de pressão ao poder público para a melhoria da comercialização agrícola ou como um lobby;
- c) o tipo de organização da BCM, na prática, corresponde mais ao de uma associação do que ao de uma bolsa, já que existe uma grande centralização em torno de seu presidente.

De maneira geral, os estatutos das bolsas contemplam os seguintes aspectos: quadro social, quadro administrativo, órgãos de serviços e quadro de operadores.

**Quadro Social** - Segundo Almeida Prado, o quadro social de uma bolsa é constituído pelos títulos e classes de títulos dos diversos segmentos da economia da região em que ela atua. A BMP, por exemplo, até 1986 tinha dividido seus patrimoniais de igual valor que, na atual revisão do estatuto aprovado pela assembleia geral, em novembro de 1987, foi aumentado para 72 títulos, sendo que cada associado poderia ter somente um título, representando uma corretora.\*\*

Entretanto, a BCM emitiu 27 títulos nominativos de sócios fundadores-proprietários, que podem formar parte do quadro de operadores, (...) desde que não tenham ocupações ou outras funções que venham a ser incompatíveis com os interesses da Bolsa.\*\*\* Todavia, se o sócio fundador-pro-

\*O estatuto da BCM é muito similar à primeira versão do Estatuto da BCSP, vigente até o Plano Cruzado.

\*\*A BCSP tem 50 cadeiras de corretores que são propriedade de sócios pessoas físicas; a BHSP tem 150 cadeiras e a BCM tem 27. Não é muito clara a forma como são delegadas essas cadeiras e, apesar de nos estatutos constar uma série de exigências, nenhuma delas refere-se à forma de repasse das cadeiras.

\*\*\*24 dos 27 titulares ou sócios fundadores proprietários realizam funções incompatíveis com uma bolsa, contradizendo os próprios estatutos (BCM, Estatuto cap. III, art.16, p. 5).

prietário não puder operar na bolsa, poderá indicar "um outro". A BCSP, em seu estatuto, ao contrário, não faz referência alguma ao patrimônio da bolsa e se ele tem a ver com o quadro de operadores, não sendo possível fazer nenhuma avaliação a esse respeito. Por outro lado, todas as bolsas têm diferentes categorias de associados. Por exemplo:

Bolsa de Mercadorias do Paraná

- a) fundadores-proprietários;
- b) contribuintes;
- c) beneméritos.

Bolsa de Cereais de São Paulo:

- a) fundadores;
- b) beneméritos;
- c) honorários;
- d) contribuintes;
- e) contribuintes-corretores.\*

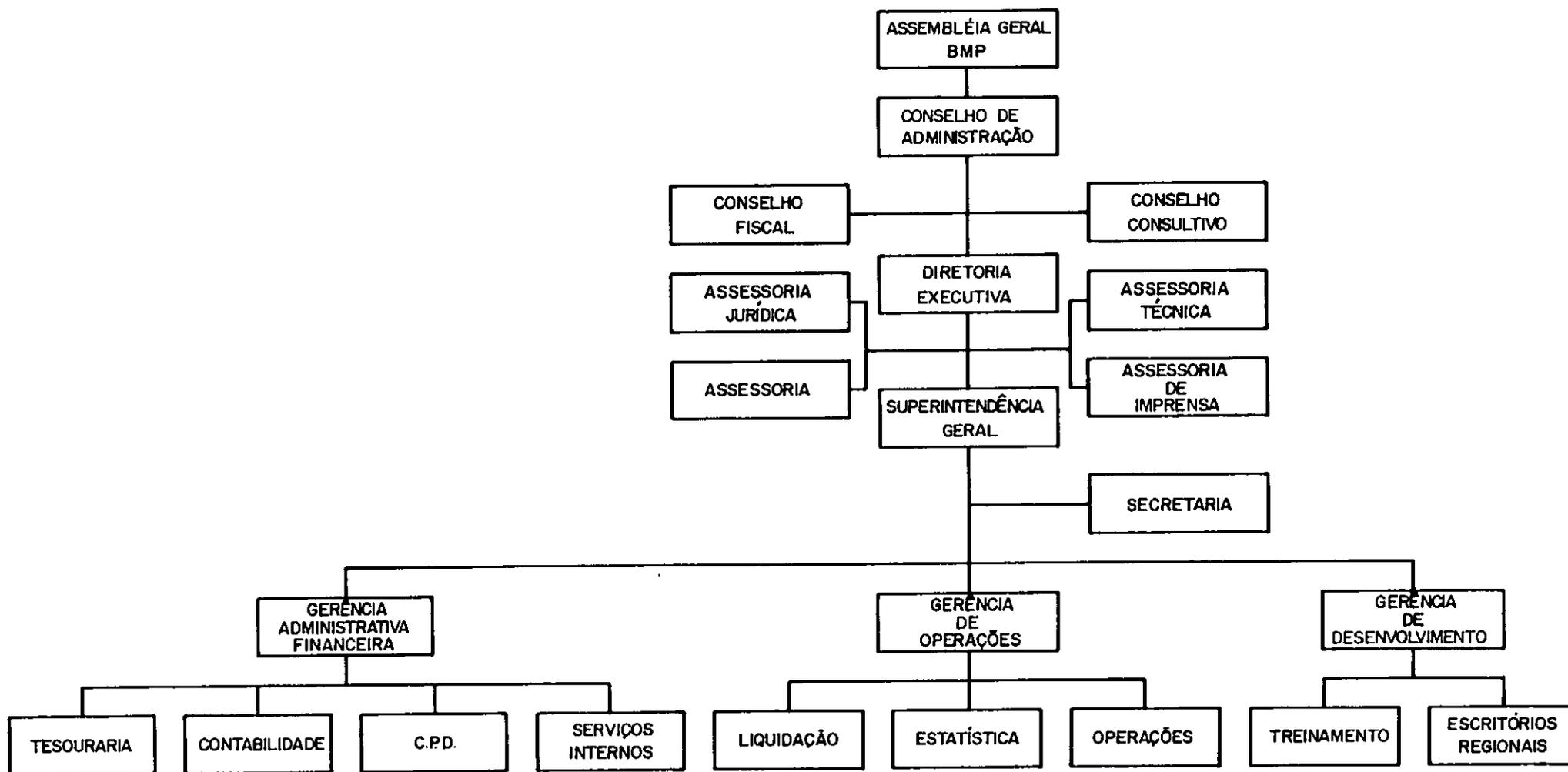
Todos os associados têm características similares, com exceção do sócio-instituidor da Bolsa de Valores do Paraná e do sócio especial, da União Corretora de Mercadorias. Segundo os estatutos, a Bolsa de Valores não opera nos pregões, mas possui direito a voto nas assembleias.\*\* O fato de a Bolsa de Valores participar da BMP, embora pareça não ter importância, reforça a hipótese inicial da participação do capital financeiro na dinamização das bolsas de mercadorias.

**Quadro Administrativo** - As bolsas contam com a Assembleia Geral como órgão máximo; é a assembleia quem reforma os estatutos e quem elege os dirigentes. Em ordem de importância, segue o Conselho de Administração, responsável pelos negócios da bolsa e que a representa ante toda a economia (organogramas 9.1 e 9.2).

\*Da Bolsa Mercantil e de Futuros não se obtiveram as categorias de associados.

\*\*O sócio-instituidor é a Bolsa de Valores, ocupando o primeiro lugar no quadro de corretoras da BM.

ORGANOGRAMA 9.1- ESTRUTURA DE FUNCIONAMENTO DA BOLSA DE MERCADORIAS DO PARANÁ



OBS.: A ASSEMBLÉIA GERAL É O ÓRGÃO MÁXIMO DA BMP, ELEGENDO OS CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO, FISCAL, CONSULTIVO E DIRETORIA EXECUTIVA. AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO, COMPOSTO POR ONZE MEMBROS, COMPETE A DEFINIÇÃO DA POLÍTICA GERAL DA ENTIDADE E À DIRETORIA EXECUTIVA, COMPOSTA POR CINCO DIRETORES, EXECUTAR OS PROGRAMAS APROVADOS.

**ORGANOGRAMA 9.2 - ESTRUTURA DE FUNCIONAMENTO DA BOLSA MERCANTIL E DE FUTUROS**

A Diretoria Executiva, eleita pelo Conselho Administrativo, é composta por profissionais contratados para administrar o dia a dia da bolsa. Os principais cargos são: superintendente, diretor administrativo e financeiro, de operações, etc., mas que nem sempre aparecem, a exemplo da BCM, onde o presidente é, ao mesmo tempo, o superintendente da bolsa.

O Conselho Consultivo, como seu nome indica, é um órgão de assessoria e consulta, tanto do Conselho de Administração quanto da Diretoria; é composto regularmente pelos ex-presidentes da entidade. A BMP e a BCSP contam com o Conselho Consultivo, enquanto a BCM não o possui.

**Órgãos de Serviços** - No esquema de uma bolsa, existem vários órgãos de serviço que contribuem ao seu bom andamento. Têm-se como exemplo as câmaras de mercadorias, cujo objetivo é estudar e sugerir ao Conselho de Administração providências que digam respeito à regulamentação do mercado a vista, a termo, a futuro e suas variações e ao processo de fixação de suas cotações, bem como à recomendação para o estabelecimento ou alteração de padrões ou tipos de mercadorias.<sup>7</sup> A BMP, apesar de fazer constar no estatuto, não tem câmaras de mercadorias; a BCSP conta com uma, e a BCM nem faz menção no estatuto.

**Quadro de Operadores** - Aos corretores (pessoa física) ou corretoras (pessoa jurídica) - peça-chave da estrutura organizacional - compete a intermediação dos negócios nas bolsas. E mais, os componentes do quadro de corretores devem ser exclusivamente intermediários, prestadores de serviços; devem ser independentes e não ligados ao comércio, indústria e produção das mercadorias negociadas em bolsa.\* Eis aqui a grande contradição da corretagem nas bolsas: parece um agente neutro do processo da comercialização dos produtos, quando na realidade possui também seus próprios interesses, que não os da transparência do mercado, desempenhando um papel muito importante nesse processo, deixando de ser exclusivamente intermediário.

A arbitragem, sindicância e outros, de competência do juiz arbitral do Departamento de Publicações e das Comissões Consultivas, fazem parte dos inúmeros serviços que as bolsas

\*FRADO, p.117. Entre a teoria e a realidade existe uma defasagem muito grande; o quadro de operadores da BCSP e da BMP assim o indica.

podem prestar aos seus usuários, muito embora estes comumente não tenham conhecimento desses serviços.

No mercado físico (principalmente a termo) e no mercado a futuro, existe um outro órgão de serviço muito importante que nem sempre é utilizado no mercado disponível (ou à vista): o Sistema de Compensação ou Caixa de Liquidação, cujos objetivos são registrar, compensar e garantir a liquidação dos negócios, independente do tipo de mercado.

O sistema desempenha o papel das clearing house das bolsas americanas e européias, operando toda a parte financeira do mercado a termo como único comprador e único vendedor de todos os contratos. Com exceção de três ou quatro bolsas americanas, que as mantêm como departamentos próprios (à semelhança da BM&F), as clearing house quase sempre são empresas independentes, especialmente constituídas para registrar, acompanhar e liquidar operações nas bolsas.

A integridade financeira do sistema de compensação é garantida por:

- a) depósitos originais de cada contrato realizado (exigidos pelos regulamentos de pregão);
- b) fundo de reservas (composto de depósitos dos membros da compensação);
- c) capital social;
- d) responsabilidade de todos os membros da compensação.

Para ser membro da compensação, cada empresa ou pessoa jurídica deve preencher alguns requisitos, tais como:

- a) ser corretora de valores;\*
- b) ser membro da bolsa (efetivo ou outra categoria similar);
- c) possuir patrimônio líquido mínimo;
- d) ser aprovado por dois terços dos acionistas;
- e) comprar ação do sistema;
- f) apresentar carta de fiança ao sistema para "engrossar" o fundo de garantia.

As atribuições de um membro da compensação são muitas,

\*Esse requisito é o principal empecilho para alguém se tornar membro da compensação, o que desmente o princípio de liberdade empresarial tão apregoado.

sendo as mais importantes: credenciar clientes junto ao sistema de compensação, abrir para cada cliente uma conta-corrente exclusiva para operações com mercadorias e providenciar cartas de fiança para os clientes.<sup>9</sup>

A preocupação com a segurança começa nos próprios clientes, que têm de provar idoneidade antes de iniciarem suas operações. Cada cliente recebe, após o credenciamento, um limite operacional estipulado pelo sistema de acordo com sua posição financeira.

Tanto o cliente como os membros da compensação têm suas posições totais limitadas. Os contratos executados são registrados no sistema por intermédio de um dos membros (corretora), que se responsabiliza por eles. A realização cabe ao corretor que executou o negócio, independente de quem for o cliente. Após o processo diário de registro de compensações, a responsabilidade de cumprimento do contrato se transfere para o sistema, sendo que o membro da compensação deve responder por seu cliente junto ao sistema: Se a negociação é a futuro, cada parte poderá efetuar liquidação por diferença de seu contrato (vendendo um contrato anteriormente comprado e comprando um contrato anteriormente vendido) sem necessidade de qualquer contato com o cliente que negociou.<sup>9</sup>

Na atualidade existem dois sistemas de compensação: o primeiro, fundado em 1977 pela BMSP, sob a forma de sociedade anônima, têm como acionistas corretoras de valores com registro no BACEN; o segundo, ligado diretamente à BM&F, chamado fundo de Liquidação de Operações, começou a operar junto a esta Bolsa em 1985, contando com a participação da BMP.

Por outro lado, no que concerne aos negócios do mercado físico, a BMP funciona como a concentradora das propostas de compras e vendas de mercado, e não exerce o papel de liquidação financeira dos negócios nela realizados. Quem assume esse papel é o sistema de compensação ou a caixa de liquidação, a qual também realiza as aplicações financeiras dos ativos da Bolsa e dos lucros dos exercícios fiscais.

#### 9.1.1 Situação Econômico-Financeira

Em termos contábeis, o balanço patrimonial demonstra os bens, direitos e obrigações de uma empresa: o passivo repre-

sentam a origem dos recursos, enquanto o ativo demonstra sua aplicação.<sup>10</sup>

De fato, um elemento importante para o bom desenvolvimento das bolsas é uma saudável atuação financeira, o que inevitavelmente valoriza o título patrimonial. Para mostrar a evolução dessas contas, será apresentado um resumido parecer dos balanços financeiros da Bolsa de Mercadorias do Paraná.

Verificou-se no período de 1982-85 que houve substancial aumento no patrimônio líquido da BMP, muito superior aos índices de inflação registrados nesses anos,<sup>11</sup> o que proporcionou uma sólida posição econômica. A situação financeira era extraordinária, já que seus quocientes de liquidez indicaram absoluta folga (tabela 9.1). O índice de liquidez geral, que mede a capacidade de uma empresa qualquer em saldar suas dívidas a curto e longo prazo com recursos existentes no ativo circulante e realizável a longo prazo, cresceu de 1,85 em 1983, o que já era excelente, para 779,5, em 1985 (ver balanços financeiros nas tabelas 9.2 e 9.3).

TABELA 9.1 - INDICES DE LIQUIDEZ DA BMP - 1983-86

LIQUIDEZ	1983	1984	1985	1986
Geral	1,85	16,27	779,5	472,05
Corrente	1,88	15,56	776,7	396,21
Seca	1,71	14,79	570,0	374,39

FONTE: Relatórios da BMP, 1983, 1984, 1985 e 1986

A liquidez corrente nesse mesmo período cresceu de 1,88 em 1983 para 776,7 em 1985, indicando que a Bolsa era capaz de pagar mais de setecentas vezes suas obrigações a curto prazo, indicando, portanto, uma execução excepcional.

Por outro lado, a liquidez seca, que tenta medir a capacidade de uma empresa de cumprir suas obrigações com terceiros, sem considerar a venda dos estoques, passou de 1,71 para 570,0. Embora no primeiro ano do exercício aqui registrado tenha sido uma liquidez aceitável, ela mostra uma considerável melhoria nos anos seguintes.

<sup>10</sup>Os índices de inflação de 1982 a 1985 foram respectivamente: 95,4%, 154,5%, 220,6% e 225,5%, dando uma média de 768% contra 664% do crescimento da BMP. Para fins de análise, 1986 é um ano atípico, produto do Plano Cruzado, que fez com que os preços fossem limitados por vários meses. Contudo, seus índices de liquidez são também extraordinários.

TABELA 9.2 - DEMONSTRATIVO DA APURACAO DE RESULTADOS NA BMF - 1982-85

(Em Cz\$)

DISCRIMINACAO	1982(1)	1983	1984	1985
<b>Rendas</b>				
Operacionais	54.468.801	220.143.718	133.785.403	11.745.582.545
Nao Operacionais	9.533.304	193.200.664	1.220.042.409	11.766.711.437
Esquiv. Patrimonial	2.693.689	-	-	1.107.231.328
<b>TOTAL</b>	<b>66.695.795</b>	<b>413.424.382</b>	<b>1.353.827.812</b>	<b>24.619.525.310</b>
<b>Despesa</b>				
Resultado Cor. Monetaria	25.055.504	132.165.238	786.506.977	300.737.924
Depreciacao	-	6.133.326	5.761.830	83.832.515
Administrativas	-	31.293.409	134.961.925	1.373.948.966
Pessoal(2)	6.731.523	23.441.531	90.306.432	226.523.556
Resultado	34.908.768	220.390.876	336.290.648	22.634.482.349
<b>TOTAL</b>	<b>66.695.795</b>	<b>413.424.382</b>	<b>1.353.827.812</b>	<b>24.619.525.310</b>

FONTE: Relatório - BMF

(1)Primeiro Semestre

(2)Corresponde ao total das despesas nao incluída a correcao monetaria

TABELA 9.3 - BALANCO PATRIMONIAL DOS EXERCICIOS NA BMF - 1982-85

(Em Cz\$)

DISCRIMINACAO	1982(1)	1983	1984	1985
<b>ATIVO</b>				
Circulante	43.771.451	672.002.982	833.583.049	17.307.449.046
Caixa e Bancos	4.062.159	60.112.686	3.985.937	141.477.046
Aplicacoes Financeiras	39.709.291	611.890.294	829.597.112	17.165.972.000
Realizavel	45.329.859	71.515.866	83.073.785	6.387.389.665
A Vista	45.329.859	67.568.097	44.230.124	6.301.367.346
Longo Prazo	-	3.947.769	38.843.661	86.022.319
Permanente	18.719.007	145.066.765	1.039.465.520	5.331.314.949
Imobilizado	18.719.007	145.066.765	1.039.465.520	5.331.314.949
Conta de Compensacao	28.000.000	117.867.242	523.574.368	1.927.439.584
Comp.Ativa (tit.caucionados)	28.000.000	117.867.242	523.574.368	1.927.439.584
<b>TOTAL do Ativo</b>	<b>135.820.318</b>	<b>1.006.452.855</b>	<b>2.479.696.722</b>	<b>30.953.593.244</b>
<b>PASSIVO</b>				
Circulante	1.056.046	392.682.014	56.353.550	34.078.076
Obrigacoes ate 30 dias	81.355	392.682.014	56.353.550	-
Obrigacoes ate 1 ano	974.690	-	-	34.078.076
Patrimonio Liquido	106.764.272	495.903.599	1.869.768.804	28.992.075.584
Realizacao (social)	46.800.000	106.764.264	495.903.599	1.899.768.804
Reserva (patrimonial)	25.055.504	168.740.458	1.067.574.557	4.167.479.325
Lucro do Exercicio	34.908.768	220.390.877	336.290.648	22.924.827.455
Conta de Compensacao	28.000.000	117.867.242	523.574.368	1.927.439.584
Compensacao Passiva	28.000.000	117.867.242	523.574.368	1.927.439.584
<b>TOTAL do Passivo</b>	<b>135.820.318</b>	<b>1.006.452.855</b>	<b>2.479.696.722</b>	<b>30.953.593.244</b>

FONTE: Relatório - BMF

(1)Primeiro Semestre

No que se refere à operação de resultados, a receita operacional foi incrementada em mais de 8.000%, enquanto as despesas operacionais em somente 600%, gerando assim superávits no exercício contábil. As aplicações financeiras no mercado aberto foram uma das contas que contribuíram ao acentuado

crescimento das receitas.

Por ser uma sociedade civil sem fins lucrativos, a BMP não paga imposto de renda. Entretanto, só no ano contábil de 1985, a BMP auferiu lucros de Cr\$ 22 bilhões, conseguindo elevar os preços dos títulos patrimoniais para mais de Cz\$ 1 milhão em 1986.

É bom salientar que durante os dois primeiros meses de 1986, a BMP obteve ganhos de mais de Cz\$ 11 bilhões no mercado financeiro, mas a própria BMP liderou um lobby em Brasília com objetivo de aumentar de 0,25% para 0,50% as comissões cobradas pelas bolsas de mercadorias em operações de venda dos leilões da CFP, porque com 0,25% não dava para cobrir nem sequer os custos operacionais, segundo seus dirigentes.

O que se questiona dessa atitude é qual seria a importância dos estoques do governo, ou o porquê de tanto interesse em operar esses estoques. Poderiam ser levantadas duas hipóteses. A primeira refere-se ao lucro garantido pela CFP, não só às bolsas como também aos operadores. Este pode ser colocado no mercado financeiro para render lucros extraordinários, que terminam por aumentar os balanços contábeis das bolsas. Esta foi uma prática das empresas nos anos 70, logo após o "Milagre Econômico". Maria da Conceição Tavares assinala que as empresas faziam com que as aplicações financeiras mantivessem saldos líquidos com valores protegidos da inflação (através da correção monetária) que eram capazes de obter temporariamente remuneração a juros, e termina explicando que ainda que seus superávits financeiros fossem extraordinários, as empresas eram operacionalmente deficitárias.<sup>14</sup>

A segunda hipótese se refere a um fato já colocado neste trabalho, o que se poderia chamar de inserção fictícia da Bolsa no circuito comercial. O circuito comercial dos alimentos, principalmente de arroz e feijão, está há muitos anos com suas regras determinadas, não só pelas relações de produção, mas também pelos mecanismos do mercado. A Bolsa não consegue, por ela mesma, romper os elos desse circuito, porém termina recorrendo aos estoques do governo para se introduzir nele como um novo instrumento.

Assim, a relação governo - bolsa é mantida e reforçada

pelo próprio governo, porque dos instrumentos de escoamento de safras por ele utilizados, o de leilão em bolsas é o menos prejudicial à transferência do mercado, segundo a avaliação feita nos relatórios da CFP.

## 9.2 FUNCIONAMENTO DAS BOLSAS DE MERCADORIAS

Segundo os dirigentes da BM&F, existe uma grande diferença no funcionamento dos leilões no mercado físico e no mercado futuro: o mercado físico, afirmam, negocia mercadorias, enquanto que o mercado futuro negocia compromissos.

**Mercado Físico** - O roteiro dos pregões no mercado físico depende basicamente de quem os patrocina. No caso da CFP, que promove os leilões que ocorrem com maior frequência, o roteiro começa com um ou dois dias de antecedência à data do pregão, quando se divulgam as ofertas através de edital às corretoras, que as repassam aos possíveis clientes.

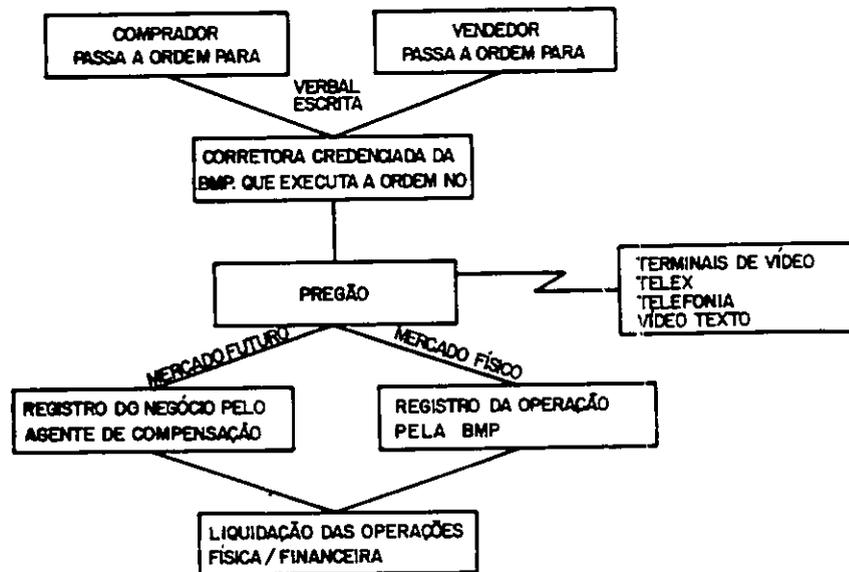
No dia do leilão, o presidente da mesa dá conhecimento das ofertas de venda, especificando as quantidades de lotes ofertados, a praça de estocagem do produto, o armazém depositário, o agente bancário gestor das características da classificação e fixando o preço de abertura.

Os operadores indicam em suas cartelas quantos lotes pretendem adquirir naquele preço. Somadas as ofertas de compras, se o número for maior que a quantidade de lotes ofertados, o preço será então elevado pelo presidente do leilão, que continuará procedendo assim até que as ofertas de compra sejam iguais ou inferiores às de venda, ou até atender todas as intenções de compras. Pode acontecer que a procura seja maior que a oferta, o que pode acarretar o repasse do lote leiloadado para outro leilão.

O operador que inicia os compromissos de compra com determinado número de lotes só poderá alterá-lo a cada lance se for para menor, sendo que estas alterações só poderão ocorrer após a contagem efetuada pela mesa. Ao término da oferta, o operador preenche os boletins referentes às operações que fechou e os encaminha à mesa para seu registro. A Bolsa emite o documento chamado Autorização de Operação - AOP -, discrimi-

nando o produto comercializado e os valores a pagar,\* formalizando assim o negócio realizado (fluxograma 9.1).

### FLUXOGRAMA 9.1- MODELO OPERACIONAL DA BOLSA DE MERCADORIAS DO PARANÁ



**OBS.: O PREGÃO É REALIZADO EM HORÁRIO PRÉ-DETERMINADO PARA QUE OS CLIENTES APREGOEM SUAS OFERTAS DE COMPRA E VENDA. TODOS OS NEGÓCIOS SE FAZEM DE ACORDO COM OS REGULAMENTOS DA BMP.**

O pagamento da mercadoria adquirida normalmente se realiza em duas parcelas: a primeira, diretamente na Bolsa, até meio-dia do segundo dia útil (e subsequente) ao leilão e, a segunda, diretamente ao chamado agente financeiro gestor do estoque (o banco designado pela CFP, geralmente com sede no mesmo município onde o estoque é depositado), entre o décimo e o trigésimo dia corrido a partir da data do leilão.

Na primeira parcela, paga-se 25% do valor do produto adquirido mais 0,5% a título de comissão para as bolsas.\*\* Esse pagamento se realiza através de ordem de crédito, ou é

\*ICM incluso.

\*\*Dependendo do leilão e do produto, a primeira parcela poderá variar. Por exemplo, nos leilões da COBAL cobra-se 40% na primeira parcela, enquanto a comissão de 0,50% na época do Plano Cruzado foi diminuída para 0,25%, tanto para a Bolsa quanto para as corretoras, o que provocou contratempos e queixas por parte dos corretores, que alegavam que "era muito maior o trabalho que o ganho". As comissões pagas pelas cooperativas são menores ainda. Atualmente, a forma de pagamento é a seguinte: 0,50% sobre as vendas recolhidas pelas bolsas e repassadas às corretoras em 4 a 5 dias úteis; a CFP, por sua vez, paga mais 0,5% às Bolsas a título de comissão, em prazos que variam de 30 a 60 dias.

depositado em conta indicada pela Bolsa, tendo de constar o nome e o CGC de quem compra.

Para a retirada do produto é necessária a complementação do pagamento, que poderá ser feito de uma só vez, ou em parcelas correspondentes ao valor das retiradas pretendidas; o custo de armazenagem fica por conta do governo, até 20 dias depois do leilão.

Nas entrevistas feitas pela equipe junto aos corretores, eles afirmaram que normalmente o preço de abertura espelhava o preço do mercado, embora fosse muito mais interessante fechar negócios antes do Plano Cruzado, quando não havia limites máximos de preço e quando os negócios na bolsa foram suspensos.

Também se podia "dar um jeito" na hora das compras, por exemplo, "estourar o lote", isto é, repassar mercadorias de um comprador a outro. Esta última forma era usada principalmente em 1984 e 1985, quando se realizaram leilões dirigidos de milho (um dia para cada tipo de comprador, com exceção do comércio) e quando também chegou-se a limitar quantidades por corretor. Podia acontecer de uma venda logo após o leilão ser repassada para outros corretores com preços maiores, ou com uma comissão de vendas adicional, chamada de prêmio.

Outra "distorção do mercado" acontecia nos pregões das cooperativas,\*\* ao se introduzir a mercadoria com um preço considerado especulativo, o qual ninguém pagava, mas que era acertado após o leilão em outros níveis, o que violava o mecanismo de venda do leilão. Os leilões particulares, incluídos os de cooperativas, não alcançam maior importância devido à existência de um mercado físico estruturado, que dispensa a atuação das bolsas como instância de negociação.

\*Esse acerto de preços acontece quando o interesse é maior que a oferta. Tendo um limite máximo para o preço, os corretores colocam na cartela intenções de compra que, somadas, são superiores à quantidade ofertada, fazendo com que o leiloeiro aumente os preços até o topo, e logo declare o adiantamento da venda do lote para outro leilão, dando oportunidade às corretoras de buscar acordos nas quantidades e comprar no leilão seguinte ao preço de abertura.

\*\*Com exceção da COAMO, os corretores manifestaram receio de participar nos leilões de cooperativas. Pode ser que mercadorias depositadas em armazéns das cooperativas tenham desaparecido por descuido ou tenham sido trocadas por outras de qualidade inferior.

Por outro lado, a BCM possui peculiaridades de funcionamento no leilão em função do sistema de corretagem. Os donos das cadeiras alugam ou emprestam a corretores independentes, devidamente credenciados, não ficando muito clara essa relação. Além disso, todos pagam uma cota de associado que independe do percentual ganho pela Bolsa, já estabelecido no regulamento do leilão.

Na BMP não ocorre essa transação já que os donos das cadeiras são corretoras. Entretanto, recentemente foi regulamentado um sistema de cotas a serem pagas que incentiva a participação das corretoras em todos os pregões realizados pela Bolsa, seja de agentes particulares, seja do governo, premiando com redução de cotas aquelas que têm uma presença efetiva e aqueles que realizam negócios.\*

A diferença da BCSP em relação às outras (BMP e BCM) envolve três aspectos: as operações no mercado disponível têm como requisito formal o registro na Bolsa, mas o corretor pode "fechar" a operação de compra fora do recinto da própria Bolsa (com exceção dos leilões da CFP); nas operações no mercado a termo as compras e vendas se fazem de viva voz e o fechamento da operação é indicado no quadro-negro;\*\* a influência do mercado físico da Bolsinha, que se poderia chamar de informal pelas circunstâncias em que este se desenvolve.

**Mercado a Futuro** - O sistema de pregões no mercado futuro é parecido com o de mercado a termo mantido pela BCSP e pela BMSP. São pregões de viva voz, tanto para compra como para venda, nos quais os corretores negociam com cotações pré-definidas. Durante a abertura e o fechamento, os corretores são convidados a apregoar suas ofertas para outros meses por um período de 1 a 5 minutos, conforme a mercadoria, de modo que tais negociações possam ser ordenadas e que o presidente do pregão possa acompanhar as propostas de cada mês para estabelecer a cotação de abertura e fechamento.

\*Ao todo são cobradas 21 OTN, descontadas assim: 05 OTN por 80% de participação do mercado físico; 05 OTN por 80% de participação em leilões de mercado futuro; 05 OTN por realizar pelo menos um negócio no mercado físico; 05 OTN por realizar pelo menos um negócio no mercado futuro, para um total de 20 OTN. Ao final do mês, uma corretora bem sucedida tem sua mensalidade de associada à BMP reduzida para 01 OTN.

\*\*As operações a termo contam com um sistema de compensação como descrito anteriormente.

As cotações de fechamento são importantes porque refletem o nível de oscilação durante o pregão, com as quais se realizam os chamados ajustes diários das posições dos clientes. Segundo os grandes traders, o ajuste diário é o mais importante mecanismo de segurança do mercado de commodities. Aqueles que têm uma posição, de compra ou de venda, no mercado futuro pagam e recebem diariamente segundo as oscilações do mercado, ou seja, o ajuste diário exige que quem tem posição com prejuízo pague numa base diária, mas esse ajuste também proporciona a quem tem posição com lucro receber na mesma base. O cálculo dessa base é feito comparando-se o preço de fechamento do dia com o do dia anterior.\*

As estatísticas das bolsas de futuro indicam que, do total de contratos negociados nesse mercado, somente 2% é liquidado com entrega da mercadoria, sendo os 98% restantes liquidados por diferença (quem tem contrato de venda faz contrato de compra pela mesma quantidade e vice-versa). Daí que o mercado futuro é um mercado de compromissos.

Apesar de os mecanismos das bolsas serem similares, nota-se que as bolsas de futuros trabalham com um tipo de corretagem mais moderno, porém limitado aos que negociam commodities. No entanto, a BM&F depende, para seu sucesso, da permanência de um mercado físico dessas mesmas commodities negociadas em termos de "compromissos". Apesar disso, o mercado futuro tem uma relação estreita com o resto do mercado financeiro, o que lhe imprime uma lógica de atuação diferente da do mercado físico. Todavia, também as bolsas de futuros são distintas das bolsas de valores, pois as últimas transferem poupança para o mercado de capitais, dando liquidez às empresas que entram nesse mercado, enquanto a bolsa de futuros tem um mercado de distribuição de riscos, que transfere expectativas de preços para o futuro.

As taxas de comissão da bolsa de futuros variam conforme a natureza da operação e o tipo de cliente. Na média,

\*Essa é a parte mais simples do mecanismo, existindo outros elementos mais complexos como o depósito original, os limites máximos de oscilações que, combinados com as ordens de operação, dão diversas variações no uso desse mercado. Porém, não faz parte dos objetivos deste trabalho aprofundar-se nessa linha.

ficam próximas de 0,25% do valor dos contratos negociados. A divisão das receitas no sistema funciona assim: a bolsa recebe 5%, o corretor 10%, o agenciador da operação 25% e o membro da compensação 60% (tabela 9.4).

Além do arroz, feijão e milho, o Brasil comercializa em bolsas outros produtos. Dependendo da bolsa, estes são comercializados no mercado físico (no disponível e a termo) e no mercado futuro.

**Corretoras e Operadores** - No decorrer da pesquisa, confirmou-se a relação direta entre operadores ou corretores e bolsas, em tal grau que quanto mais evoluídas em termos de capital, mais sofisticados são os serviços que as corretoras oferecem.

O operador ou corretor exerce a função de negociação dos produtos no pregão (se realizado no mercado físico), ou dos contratos (se realizado no mercado a termo ou de futuros). Podem ser pessoas físicas (o corretor propriamente dito) ou jurídicas (a corretora). No caso das corretoras, são poucas as que detêm mais de cinco funcionários,\* variando a forma de constituir seu patrimônio. Em alguns casos, o dono do título contrata os serviços de corretores que movimentam o negócio, repartindo comissões e prêmios com ele. Outros têm uma estrutura familiar (a maior parte das que funcionam em Maringá), ou forte ligação ao comércio atacadista de cereais, sendo ainda produtores de alimentos.\*\* Nenhuma das corretoras conta com um organograma próprio, mas isso não as impede de operar a nível nacional,\*\*\* algumas com objetivo de se converter em traders (exportadores) ou de passar a operar com futuros (as corretoras do Paraná estão mais aptas para dar o salto).

As corretoras com sede na BMP operaram em outras bolsas

\*Como exemplo tem-se a J. Maiucelli, que é também corretora de valores.

\*\*Em Maringá existe uma clara distinção entre corretores já estruturados, ligados ao mercado de café, que atuam no mercado há mais tempo, e aqueles que entraram na atividade de corretagem recentemente (ex-cerealistas, principalmente). No primeiro caso, observou-se uma estrutura maior com mais de cinco funcionários especializados na compra e venda de café, e com vistas a aumentar o pessoal para cuidar dos negócios com cereais, mantendo uma concepção moderna em relação ao mercado. No segundo caso, os corretores demonstram até pouco interesse em desenvolver a atividade que realizam, não contando por vezes com uma estrutura mínima.

\*\*\*É comum, inclusive, que um corretor do Paraná (ou o próprio cerealista) agencie uma transação realizada com outro estado, sendo ambos (o comprador e o vendedor) de estados diferentes.

TABELA 9.4 - MERCADORIAS NEGOCIADAS EM ALGUMAS BOLSAS DO BRASIL, POR TIPO DE CONTRATO E QUANTIDADE MINIMA DE VENDA - 1986

BOLSA	AGENTE DE MERCADORIA NEGOCIADA	QUANTIDADE MINIMA ADS CONTRATOS	FORMA DE VENDA	TAXAS E COMISSOES (%)	ENCUENTROS(1) (%)	LOCAIS DE ENTREGA
BMF	CFP	1 tonelada(2)	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Arroz	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Feijao	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Milho	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Cafe	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Algodao	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Soja	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Sorgo	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Aveia	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Centeiro	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
BMF	Particulares					
	Boi	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Bufalo	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Caroco	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Inseticida	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Fertilizantes	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Sementes	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
	Cereais	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,2 - 2,0	0,5 das com. rec.	Design. p/ vendedor
BMF	Futuro					
	Frango Resfriado	12 t metricas	Mercado Futuro	0,06 a 3,0	Variavel de acordo	Design. p/ BM&F
	Frango Congelado	12 t metricas	Mercado Futuro	0,06 a 3,0	ao tamanho do con-	Design. p/ BM&F
	Boi	330 arrobas +- 5%	Mercado Futuro	0,10 a 0,25	trato	Design. p/ BM&F
	Suino		Mercado Futuro		(0,25)	Design. p/ BM&F
	Tx Cambio	US\$ 10.000	Mercado Futuro	0,06 a 0,15	(0,25)	Design. p/ BM&F
	Cafe	50 sc.60kg liquidos	Mercado Futuro	0,06 a 0,5	(0,25)	Design. p/ BM&F
	Soja		Mercado Futuro		(0,25)	Design. p/ BM&F
	Duro	250 g	Mercado Futuro	0,25 a 0,12	(0,25)	Design. p/ BM&F
	Indice BOVESPA	BOVESPA FUT.X CZ\$5,00	Mercado Futuro	0,15 a 0,25	(0,25)	Design. p/ BM&F
CDBS	C\$ 1 milho vir resg.	Mercado Futuro	0,02 a 0,10	(0,25)	Design. p/ BM&F	
BMSP	Banco Central					
	Ouro	250 g	Merc. Fis. a Vista	-	-	Bancos Cred.
BMSF	Banco Central					
	Ouro	250 g	A termo	0,05 - 0,45		Bancos Cred.
	CFP e Particulares					
	Soja	500 sacas	A termo	Preco menos	50% desp. entrega	SP, PR, RGS
	Algodao	500 arrobas	A termo	desagio de	50% das desp. ent.	SP, PR, RJ
	Cafe	100 sacas	A termo	2,5 a 4		
	Particulares					
	Boi	330 arrobas	A termo	-	-	SP
	Farelo de Soja	25 t met	A termo	-	-	SP, PR, SC, RGS
	Milho	1000 sc	A termo	-	-	PR
	Oleo de Soja	12 t met	A termo	-	-	SP, PR, SC, RGS
	CFP					
	Arroz	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Feijao	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP

(Continua)

(Conclusao)

BOLSA	AGENTE DE MERCADORIA NEGOCIADA	QUANTIDADE MINIMA ADS CONTRATOS	FORMA DE VENDA	TAXAS E COMISSOES (%)	EMOLUMENTOS(1) (%)	LOCAIS DE ENTREGA
BMF	Milho	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Soja	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Sorgo	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Algodao	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Aveia	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Centeio	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
	Cafe	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5	Design. pela CFP
BCSF	Particular					
	Amendoim	Qualquer	A vista	-	-	-
	Cebola	Qualquer	A vista	-	-	-
	Oleo de Soja	Qualquer	A vista a termo	-	-	-
	Soja	Qualquer	A vista a termo	-	-	-
	Milho	Qualquer	A vista a termo	-	-	-
	Batata	Qualquer	A vista	-	-	-
	Farinha de Mandioc	Qualquer	A vista	-	-	-
Materia-prima p/ Racoes	Qualquer	A vista	-	-	-	
BCM	CFP	1 tonelada (1)	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Arroz	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Feijao	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Milho	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
	Outros	1 tonelada	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ CFP
BCM	Particulares	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ Vendedor
	Amendoim	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ Vendedor
	Centeio	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ Vendedor
	Lenha Seca	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ Vendedor
	Aveia	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ Vendedor
	Oleo de Soja	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ vendedor
	Outros	Qualquer	Merc. Fis. a Vista	0,5	0,5 das vendas	Design. p/ vendedor
BM&F	Frango Resfriado	12 t met.	Merc. Futuro	0,06 a 3,0	Var. de acordo ao	Designadas p/ BM&F
	Frango Congelado	12 t met.	Merc. Futuro	0,06 a 3,0	tamanho do contrato	-
	Boi	330 arrobas +- 5%	Merc. Futuro	0,10 a 0,25	(0,25)	-
	Suino		Merc. Futuro	-	-	-
	Cambio	US\$ 10.000	Merc. Futuro	0,06 a 0,15	-	-
BMF	Cafe	50 sc. 60kg liquidos	Merc. Futuro	0,06 a 0,5	-	-
	Soja		Merc. Futuro	-	Var. de acordo ao	-
	Duro	250 g	Merc. Futuro	0,25 a 0,12	tamanho do contrato	-
	Indice BOVESPA	BOVESPA FUT. x Cz\$45,00	Merc. Futuro	0,15 a 0,25	(0,25)	-
	CDE	Cz\$ 1 milhao vlr resg.	Merc. Futuro	0,02 a 0,10	-	-
	Duro	250 g e 1000 g	A Vista	0,2 a 0,4	-	-
	250 g	termo	0,4	-	-	

FONTE: IPARDES

(1)Recebido pela Bolsa

(2)Em principio eram 12 t, depois foi deixado aberto e hoje o minimo e de 1 t

não só em Maringá, como também em Brasília, Florianópolis, Porto Alegre e São Paulo. Através de corretores dessas bolsas, estabelece-se uma divisão social do trabalho, repassando clientes, oportunidades de negócio e comissões. A relação não é tão estreita assim com o mercado de capitais, todavia pode acontecer que uma corretora de valores tenha negócios em bolsa de mercadorias, mas não o contrário, porque os níveis de liquidez das corretoras, muito embora sejam apreciáveis, não são suficientes para cobrir os custos operacionais e manter aplicações financeiras.

A propósito disso, os custos operacionais de uma corretora resultam dos meios utilizados para estar em sintonia com o mercado e os clientes, tais como telex, telefone, jornais, sendo o telefone o de maior custo (40% a 70% das receitas correntes por mês). Além dos ganhos obtidos nos negócios realizados nas bolsas, os corretores fecham a maior parte de seus negócios no mercado físico. Operar nesse mercado exige dos corretores uma grande dose de esperteza, pois a concorrência entre os próprios cerealistas é, às vezes, grosseira e absolutamente desleal (sobretudo no caso do feijão), e o mercado é totalmente diferenciado dos negócios na bolsa. Nesse circuito comercial, eles têm reservado um papel secundário, intermediando no próprio setor com mecanismos que lesam a apregoada "transparência do mercado", tentando conquistar seu espaço."

No caso particular do feijão, contudo, existe uma diferenciação: o feijão comercializado no mercado físico é o feijão da safra (novo), enquanto o feijão que sai das bolsas é um produto velho (estocado pela CFP de safras anteriores). Ambos os mercados de feijão trabalham com níveis de preços diferenciados e têm os mesmos agentes envolvidos nas transações de compra e venda.

A principal vantagem de se operar no mercado físico reside nas comissões recebidas. Enquanto a bolsa paga 0,25% a 0,50%, no contato direto se fecham negócios até com 2% (soja e algodão e feijão empacotado), sem contar os prêmios (gorjetas)

\*Existem várias modalidades de venda que só um mercado oligopolizado numa ponta e atomizado na outra dão resultados, sobretudo com o feijão: a modalidade "comissão de volta" é uma delas, que consiste em devolver metade ou mais das comissões recebidas pela bolsa para manter o cliente.

que são dados sobre o valor global da transação.

Quando se pensa no produto mais rentável, a discussão gira em torno do café e do algodão. Segundo os operadores da BMP, eles ganharam "rios de dinheiro" negociando algodão na Bolsa. Entretanto, o forte dos operadores de Maringá é o café, por ter uma ligação estreita com o mercado internacional, com uma produção de grandes escalas, o que deriva num comércio mais dinâmico. De fato, são os dois produtos que historicamente têm sustentado os corretores e as bolsas no Brasil. Ambos são mais vantajosos que os cereais, que apresentam uma escala menor com um valor por unidade também menor em relação ao algodão ou café.

Em São Paulo, o quadro dos corretores não é tão homogêneo assim, existindo uma clara divisão entre o papel realizado pelas bolsas e os corretores, tanto no setor moderno como no setor mais atrasado do capital comercial. As bolsas ligadas ao setor moderno são a BMSP e a BM&F, abrangendo negócios a termo e a futuro; seus corretores operam com escalas diferenciadas no mercado físico, estando muito mais ligados ao capital financeiro na sua operacionalidade que ao capital comercial. O setor mais atrasado é representado pelos corretores que operam na BCSP e na Bolsinha, que funciona de maneira paralela àquela. Estes mantêm-se funcionalmente numa estrutura muito precária, com apenas uma divisão do trabalho em torno do produto que manipulam, mas a especificidade da sua função se perde na hora de estabelecer qual a atividade que predomina: a de corretor,\* a de corretor na bolsa ou a de distribuidor ao comércio varejista.\*\* Os operadores na BCSP, cinquenta segundo o Estatuto, desempenham seu papel amparados pela estrutura oferecida por aquela entidade. Acredita-se que os negócios na Bolsa não correspondem a mais de 30% do lucro obtido em todas suas atividades, se se considerar que os mais estáveis dependem do governo, através dos estoques da CFP.

\*Corretagem pura e simples é aquela ligada à Bolsinha, mas também poder-se-ia falar de cerealistas em atividades de corretagem, predominando os da Associação Brasileira de Cerealista - ABRACE -, com sede na BCSP.

\*\*O comércio varejista de São Paulo e da periferia também faz suas compras na Bolsinha durante a madrugada para poder atender sua clientela a partir das 6 horas da manhã.

Entretanto, a atividade de corretor poderia ser considerada a mais dinâmica. A estrutura atacadista mais tradicional de São Paulo está localizada no Largo do Pari, na rua Santa Rosa. É ali que funciona a chamada Bolsinha, com duas formas fortes de sustentação: a dispersão do sistema de varejo da grande metrópole e o fato de ser o centro distribuidor de mercadorias para outros mercados do País, principalmente nordeste e norte. Muito embora se possa imaginar um mercado medianamente organizado, as práticas comerciais da Bolsinha lembram as feiras medievais de Florença, pois a compra e venda são feitas nos bares e ruas, funcionando apenas entre às 2:00 e 6:00 da madrugada. O corretor é o único que domina o mercado, ninguém além dele pode fechar uma operação de venda,\* e ele ganha com isso, recebendo comissão do vendedor ou do comprador.

Segundo estimativas grosseiras, chegam no mercado da Santa Rosa em torno de 50 caminhões por dia de feijão durante a safra do Sul (calculou-se em torno de 300 mil toneladas ao ano), um volume muito maior que o negociado na Bolsa de Cereais. O destino da mercadoria não é somente São Paulo, existindo uma significativa distribuição para outros estados.

Há, portanto, nessa tríplice funcionalidade do corretor da BCSP (corretor na Bolsa, corretor de cereais e/ou distribuidor varejista na cidade de São Paulo) uma estrutura estagnada, cartorial, sem interesse em se modernizar (a de corretor de cereais), convivendo com outra que contraria esta estrutura estagnada (a de corretagem na Bolsa), mais moderna nos mecanismos de comercialização dos estoques, com pretensões de encurtar o circuito comercial\*\* e exercendo um papel preponderante na área de abastecimento da periferia da cidade

\*O grau de especialização dos corretores é tal, que ninguém pode ignorá-lo para fechar um negócio; se tentar, corre o risco de perder a mercadoria, perder o dinheiro ou ser brutalmente roubado. Existem exemplos de sobra no norte do Paraná.

\*\*Aqui é bom estabelecer a discussão da modernidade da bolsa "lato sensu". Como tal, é um mecanismo nascido no auge do capital comercial na Europa, estendido para o Oriente e aperfeiçoado na América do Norte por circunstâncias muito particulares de escoamento de safras. E, portanto, tão antigo quanto o próprio capital comercial; entretanto, e contraditoriamente, ele se torna novo ante os mecanismos utilizados pela CFP para dar saída aos estoques governamentais. Daí que o funcionamento da BCSP, contraditório em si mesmo, pode ser até mais real, em termos de refletir mais nitidamente as relações de produção dominantes, do que a BMP, mais transparente e com suas regras melhor definidas, mas sem nexos com a realidade.

(distribuidor varejista) como representante comercial na Rua Santa Rosa. Esse fato tem suas conseqüências econômicas e sociais. Em termos econômicos, eles agem em três etapas diferentes da comercialização; em termos sociais, passam com extrema facilidade de atravessadores a atravessados e, na hora de assumir alguma responsabilidade, a culpa do ágio é sempre do outro!

Por outro lado, existe uma virtual consolidação das três faces do corretor através do registro de todas as transações, incluídas as de corretagem na Bolsa, o que demonstra não só a sobrestimação dos registros de venda dessa entidade, como também a conivência do sistema de arrecadação analisada no capítulo que trata do Estado. Por último, esse comportamento é reproduzido socialmente, seja pelos próprios corretores, quando não se importam em investir em qualquer área para obter lucros, seja pela própria sociedade, que não teria, ao menos no curto prazo, formas alternativas de distribuição e abastecimento.

Em resumo, observou-se nos corretores de São Paulo uma prática muito precária de comércio com cereais, na qual aparece uma divisão entre os cerealistas (distribuidor varejista), os cerealistas-corretores - numa transição na qual se conjugam vários comportamentos distintos, sustentados pela BCSP e pela Bolsinha, que conformam um mecanismo diferenciado do mercado - e os corretores na Bolsa (BM&F e BMSP), grupo modernizante, quiçá não tão ligado à realidade do mercado, mas tentando forçar novos mecanismos de acumulação em conjunto com outros capitais (industrial e financeiro). No processo de sofisticação do mercado de cereais, no qual desempenham um importante papel os mercados a termo e a futuro, a concorrência com o mercado físico pode forçar novas acomodações em termos de intensificar o giro das mercadorias, ou de concentrar o número de operadores, mas não conseguirá eliminá-lo.\*

Clientes - Não teria sentido analisar os tipos de compradores nas bolsas se não houvesse a classificação feita

\*Essa discussão volta à tona quando se analisa a possibilidade de centralizar as bolsas de mercadorias do País através da computadorização de suas atividades; também pelo espaço cada vez maior que as bolsas pretendem ocupar, investindo em atividades correlatas, como a classificação de produtos.

pelas teorias do mercado a futuro. Parte do processo de cadastramento é comum para ambos os mercados de bolsas, diferindo, como salientado, na forma de sua classificação.

No mercado físico, os clientes são cadastrados em função do tipo de atividade básica que realizam, variando segundo a mercadoria; porém é muito fácil encontrar nas compras de milho industriais, avicultores, etc. No arroz, os beneficiadores são os mais fortes compradores; no feijão, são os ce-realistas.

No mercado a termo e a futuro, os clientes são classificados como especuladores e hedgers. A qualificação é feita com o cadastramento no sistema, por intermédio de uma corretora (ou corretor autorizado a operar), na qual também ficam cadastrados. O processo de registro inclui um contrato com a corretora, através de uma procuração, para que se possa assinar os contratos do cliente, a ficha cadastral para a corretora e o sistema, o cartão de assinatura, além dos documentos comprobatórios da situação (para ser classificado como hedger ou especulador) e, se for o caso, cartas de solicitação de contas dirigidas ao sistema.

Junto à corretora, o cadastramento do cliente abre em seu nome, automaticamente, uma conta-corrente específica de mercadorias, na qual são lançados todos os débitos e créditos realizados nas operações no mercado. O cadastramento, depois de aceito, volta com um limite operacional que significa o número máximo de contratos que o cliente pode manter em aberto.<sup>1.6</sup>

Por sua vez, se o interesse é ser hedger, o cliente precisa provar que transaciona com a mercadoria de seu interesse no mercado físico e tem o dever de declarar de boa fé que só operará contratos nessa conta quando se tratar efetivamente de operações de cobertura.\* Os hedgers têm privilégio sobre os especuladores, pois as comissões e as margens de garantia a eles cobradas são menores. Como hedgers, podem participar no mercado

\*Operações de cobertura são as operações feitas por aqueles que lidam com mercadorias no mercado físico e querem assegurar uma posição de compra ou venda no mercado a termo ou a futuro.

a futuro distribuidores, processadores, industriais e produtores.

Os especuladores são aqueles clientes que não transacionam com as mercadorias, podendo ser pessoas físicas ou jurídicas; participam do mercado com o objetivo de obter lucro proveniente das oscilações de preço nesses mercados. Compram ou vendem contratos segundo as oscilações do mercado futuro, procurando obter lucros ou, se as expectativas de esforços não se realizarem, tentando diminuir o prejuízo. Um especulador ou investidor, como é também chamado, nunca liquida seus contratos fisicamente; as liquidações são sempre feitas por diferença. Existe uma ampla discussão em torno da especulação no mercado a futuro. Os que se posicionam contra a consideram nociva, enganosa e igual a um jogo de azar. Os que a defendem consideram que o jogo pressupõe a criação de um risco, que, no mercado, já existe, apenas é tomado por aqueles que o desejam correr,<sup>13</sup> sendo importante ter conhecimento do mercado e até de estudos técnicos (do que se prescinde no jogo).

Na verdade, hedgers e especuladores são descritos em separado por razões meramente didáticas, já que as diferenças entre uns e outros são muito mais teóricas do que práticas. De fato, tanto o hedgers quanto o especulador entram no mercado para obter lucros, porém ambos assumem riscos, do que, em última instância, se deduz que no fundo ambos também especulam.

O prof. T. Hieronymus assinala que:

Muitas vezes diz-se que o hedging é o contrário da especulação. Isso não é verdade: trata-se apenas, de dois aspectos da mesma coisa. O que usualmente se define como especulação - ou seja, posições compradas (long) ou vendidas (short) em contratos futuros - é especulação nas alterações dos níveis de preços. Por outro lado, o que identificamos como hedging - e especulação nas relações entre os preços -, hedging e especulação não são opostos. Ao contrário, são conceitualmente similares, constituindo-se, tão somente, em espécies diferentes de especulação.<sup>14</sup>

Porém, a verdade é que o hedger não opera no mercado futuro tão-somente para reduzir seus riscos com um fundo social; ele opera nesse mercado também para aumentar seus lucros.

Ainda assim, o hedging pode garantir uma aproximação de preço futuro, mas nem sempre um lucro; um hedger pode arcar com um prejuízo pequeno quando prevê a possibilidade de perda maior, que aliás não deve ser entendida como um prejuízo, senão como ponto de equilíbrio, porque seus cálculos incluem a cobertura dos custos variáveis médios.\*

A lógica da relação hedger-especulador está no fato de que o especulador faz crescer o mercado (de maneira fictícia) a um certo nível de preços, permite não só a transferência de riscos do mercado por parte do hedger, como também outorga liquidez a esse mercado, dando ao hedger oportunidade para comprar ou vender grandes volumes com facilidade, sem grandes oscilações no preço das commodities.\*\*

### 9.3 MERCADO FUTURO, RACIONALIDADE OU IRRACIONALIDADE DO SISTEMA DE BOLSAS

Em entrevista feita com assessor econômico da BM&F<sup>15</sup> destacou-se que:

- a) o mercado futuro não poderá substituir o mercado físico, pois as bolsas de mercadorias trabalham no mercado físico com produtos considerados tradicionais e dependem da CFP para seu sucesso. No entanto, o mercado futuro depende da permanência de um mercado físico ativo;
- b) existem vários condicionantes para o avanço de uma commodity no mercado futuro brasileiro:
  - i) cultural - a idéia de mercado futuro como sinônimo de especulação é muito forte, devendo ser trocada pela idéia de garantia ou seguro de preços; esse problema atinge principalmente as empresas;
  - ii) número de participantes - a fim de obter liquidez e para que os preços demonstrem a realidade do mercado, é necessária maior

\*O ponto de equilíbrio de uma empresa é dado onde a curva de custos marginais corta a curva de custos variáveis médios, onde o empresário não ganha, nem perde.

\*\*Daí que sem especuladores não é possível a existência de "hedger".

- participação dos agentes, o que não está acontecendo;
- iii) homogeneidade do produto - existe uma ampla variedade de feijão e de arroz no mercado nacional (também no mercado internacional), enquanto para o milho só há um tipo para ser negociado;\*
- iv) existência de riscos - o mercado futuro prospera quando existe incerteza, o que justifica a existência de um hedger e de um especulador;
- v) pouca ou nenhuma intervenção do governo - no Brasil não há uma empresa que se programe com relação ao futuro em matéria de preços, porque não existe previsão de quando aparecerão políticas que afetem os mecanismos de mercado.

A partir dessas informações, pode-se inferir que no aspecto macroeconômico o mercado futuro é considerado inviável numa economia oligopolizada, como no Brasil. Existem empresas multinacionais que operam no mercado internacional através de operações de hedger, mas no Brasil comportam-se de maneira oligopolizada, obtendo lucros frente a uma grande massa de perdedores no mercado futuro e, em certas ocasiões, interrompendo o circuito das mercadorias no mercado físico.

Por outro lado, o mercado de commodities é afetado na mesma proporção que o mercado de papéis e a Bolsa de Valores ante um processo inflacionário muito forte, porque este diminui a confiabilidade dos vencimentos de longo prazo. Daí que o especulador se abstém de operar, reduzindo a liquidez do mercado e concentrando os negócios em vencimentos de curto prazo.

Todavia, o mercado futuro exclui a participação dos produtores agrícolas, em sua maioria pouco capitalizados ou com muito pouco acesso a fontes de financiamento. E quando este existe, não se deve pensar que o financiamento seria uti-

\*O tipo de milho negociado internacionalmente foi imposto pelos EUA na década de 60 através da política de ajuda alimentar sustentada pela PL-480. Também entra neste item o problema da qualidade: o arroz tem avanços em relação ao feijão, mas mesmo assim o mercado é restrito.

lizado para "bancar" um período de prejuízos no mercado futuro, face à opção do mercado financeiro. A esse respeito, é bom agregar que os pequenos e médios produtores têm sobre si outros problemas, ligados às questões estruturais, como a posse da terra. Embora eles consigam produzir em condições mínimas, sua reprodução está plena de incertezas.

O aspecto micro das operações a futuro serve para racionar a entrada de produtos num determinado período, podendo estabelecer um equilíbrio entre quantidades vendidas e estocadas. Porém, se a oferta é grande, os preços no físico são baixos, o que pode incentivar a estocagem e a venda no mercado futuro (deprimindo os preços futuros). E, ao contrário, se a oferta é pequena, os preços se elevam, aumentando a demanda pelo produto estocado. O que, no fundo, o mecanismo do hedge mostra é uma relação de oferta e demanda de espaço de estocagem (em termos de cereais), ou, para ser mais exato, o que é chamado *carrying costs*, que inclui o custo de carregamento de uma commodity durante um período, as despesas de seguros e os juros de capital de giro. São estes custos que explicam por que os vencimentos mais distantes de um contrato futuro via de regra tem um valor superior aos vencimentos mais curtos<sup>14</sup> e por que o mercado futuro espelha o mercado físico.

Mas a sobrevivência dos contratos a futuro variará com a commodity que seja negociada. O fato de o Brasil ter um mercado muito restrito, com tabelamentos na ponta de algumas mercadorias e verticalização na produção de outras, pode fazer com que uma determinada commodity sucumba no mercado. No entanto, é bom salientar que, nos maiores mercados de futuros do mundo, de cada dez novos contratos de futuros sobrevivem dois, como afirmou o assessor da BM&F, que não se abala ante essa possibilidade no Brasil. Dada essa lógica, que não é mais que a reprodução da lógica capitalista, acredita-se que o mercado futuro se acomode à realidade brasileira.

Pelo que se discutiu da comercialização no mercado futuro dos produtos alimentares (basicamente arroz, feijão e milho), concluir-se-á, no entanto, que perduram vários problemas que ainda inviabilizam a entrada desses produtos nos negócios desse mercado, por exemplo, aqueles ligados às formas de produção. O feijão, que era produzido tradicionalmente asso-

ciado com outra cultura, tornou-se uma atividade isolada, recebendo, em certas regiões, tratamento de mercado, valendo-se de insumos e novas técnicas. Contudo, a estrutura de comercialização é falha, e o produto tem sofrido a especulação exercida sobre ele, sem contar as múltiplas variedades comercializadas (de 24 a 27) e, o mais importante, que o consumidor típico encontra-se nos estratos inferiores de renda.

No arroz - muito embora a estrutura produtiva deste produto seja mais avançada do que a do feijão -, esses avanços não chegaram ao Paraná, o que o coloca em grande desvantagem na hora da comercialização, frente aos grandes produtores do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Porém, existe uma relação dialética no sentido de que as formas de produção mais modernas determinam as formas de comercialização, o arroz mais moderno dá a tônica da comercialização ao arroz produzido no resto do País, muito embora o atraso nas relações sociais e técnicas se mantenha no Paraná.

Outros problemas aumentam a impossibilidade de negociar a futuro, como o fato de o País ser deficitário tanto no feijão quanto no arroz (os números da CACEX mostram isso) e a qualidade do produto - o arroz tipo americano, produzido no Rio Grande do Sul, tem zonas de consumo diversas do arroz sequeiro, produzido no Mato Grosso. Por último, é bom destacar que no Paraná a produção é significativamente consorciada, intercalada ou mista, o que demonstra seu caráter secundário, ao contrário de seu consumo.

No tocante ao milho, o Paraná é o maior produtor do Brasil com uma produtividade maior que a média brasileira, sendo que grande parte da produção é consumida a nível de propriedade (segundo estimativas, em torno de 50%). Esse esquema predomina tendo em vista que geralmente as plantações de milho são pequenas (com menos de 50 hectares), o que reforça o autoconsumo e distorce as estatísticas de comercialização do produto. Por outro lado, cinco empresas multinacionais localizadas em Ponta Grossa, Cascavel e no Norte do Paraná industrializam o milho, oligopolizando o comércio dos subprodutos, principalmente naqueles lugares onde se produz carnes (boi, porco, frango, todos já comercializados no mercado a futuro).

Em vista desse panorama, acredita-se que caso se colocasse o milho em contratos de futuro, este poderia ser manipulado pela ação oligopolizada das empresas multinacionais, sem contar os problemas decorrentes das transações entre fazendas.

Um outro inconveniente ao desenvolvimento do mercado futuro no que se refere a produtos alimentares são as indefinições na prática econômica para o setor agrícola. A intervenção estatal, através da CFP, na comercialização dos produtos alimentares regularmente obedece a três motivos básicos:

- a) resolver um problema operacional - os fluxos das mercadorias obedecem basicamente à capacidade de armazenagem das regiões produtoras. A infra-estrutura de armazéns do Estado vem-se reduzindo ao longo dos anos. Porém, dependendo do caminho a seguir pelo produto, este é colocado perto das regiões beneficiadoras ou são alugados armazéns nas praças onde são produzidos;
- b) resolver um problema conjuntural - esses problemas - reivindicações de produtores de um determinado produto, seca, ou enchente, etc. - devem ser solucionados de modo a garantir uma renda mínima para os produtores, que nem sempre são os pequenos e médios;
- c) dar cobertura a determinados interesses de classe - os lobbies dos produtores, principalmente dos produtos exportáveis, sempre marcaram a tendência das definições de instrumentos na política de comercialização agrícola.

Nesse sentido, pensar que a política agrícola forneceria elementos para estabilizar o mercado futuro seria utopia.

Agentes Vendedores da BMP - Através da inserção desses agentes no sistema de comercialização das bolsas, poder-se-ia avaliar sua capacidade de auto-sustentação e como estes agentes situam a bolsa dentro do circuito comercial. Para tal análise, usar-se-á como exemplo a Bolsa de Mercadorias do Paraná.

Na BMP participam como agentes vendedores sete entidades, das quais três pertencem ao governo federal e estadual (respectivamente, CFP, COBAL e CLASPAR), três são cooperativas

(COCAP, COTRIGUAÇU E COTRA), existindo também pessoas físicas ou jurídicas com quantidades mínimas no chamado pregão diário. No período 1982-86, o governo monopolizou as ofertas dos três produtos com mais de 57% dos pregões realizados no período; somente a COCAP e os pregões diários conseguiram atingir uma quantidade considerável de pregões, 23% e 12%, respectivamente, sendo que os outros agentes tiveram uma participação inexpressiva (tabela 9.5).

Entretanto, a quantidade de pregões realizados para a venda do feijão foi maior do que para todos os outros produtos (188 leilões para o feijão contra 113 do arroz e 138 do milho), pertencendo à CFP aproximadamente 60% desses pregões.

Quanto às quantidades totais e médias vendidas no período, a liderança corresponde ao milho (principalmente do governo). Do total dos produtos alimentares vendidos na bolsa, 96% correspondeu aos estoques reguladores da CFP; o resto, que não chega a 5%, foi colocado pelos outros agentes vendedores. O milho e o feijão concentram 90% do total dos cereais vendidos na BMP (74% e 16%, respectivamente). Para os três produtos analisados, o volume médio negociado por leilão foi de 3.425,2 t, que poderia ser considerado exagerado por estar muito acima das médias do feijão e arroz (1.344 t de arroz e 1.265 t de feijão), mas que se tornou possível pelo alto volume de milho negociado por leilão (8.022,1t). O feijão é o produto que apresenta a menor média, em função da baixa quantidade vendida pelos agentes privados, principalmente as cooperativas, que colocam feijão na Bolsa com preços acima dos de mercado sem conseguir vendê-lo.

**Produtos Comercializados** - Do volume total de arroz negociado na BMP, 99% corresponde ao governo (97% à CFP e 2% à COBAL). Foram registrados ao longo do período 113 pregões, dos quais a CFP participou em 56% e a COTRA em 21%. Esta última, apesar de ocupar o segundo lugar nas vendas, apresentou um baixo volume negociado (819 t contra 147.012 t, da CFP), registrando o menor volume negociado por leilão de arroz no período (36 t contra 1.944 t da média do período). Quanto ao feijão, foram negociadas 237.783 t, tendo-se destacado novamente a CFP em termos de volume ofertado (92%); a COCAP,

TABELA 9.5 - RESUMO DOS LEILÕES DE ARROZ, FEIJÃO E MILHO, REALIZADOS NA BHP - 1982-86

AGENTE VENDEDOR (GESTOR)	ARROZ(1)					FEIJÃO(2)					MILHO(3)					TOTAL				
	Numero de		Quantidade		Quant.	Numero de		Quantidade		Quant.	Numero de		Quantidade		Quant.	Numero de		Quantidade		Quant.
	Pregoes		Vendida (t)			Pregoes		Vendida (t)			Pregoes		Vendida (t)			Pregoes		Vendida (t)		
	Abs.	X	Abs.	X	No.	Abs.	X	Abs.	X	No.	Abs.	X	Abs.	X	No.	Abs.	X	Abs.	X	No.
CFP	63	55,8	147.012	96,9	2.533,5	109	58,0	218.715,0	92,0	2.066,6	78	57,3	1.069.777	97,0	13.715,1	250	57,6	1.435.504	96,0	5.742
COCAF	13	12,0	958	,6	72,2	49	26,1	18.001,0	7,6	367,4	37	27,2	29.380	2,7	794,1	99	23,0	48.319	3,2	468
DIARIO	11	9,7	577	,3	52,5	24	12,7	1.000,8	,4	41,7	19	14,0	3.497	,3	184,1	54	12,0	5.074	,4	94
CONTRIGUACU	-	-	-	-	-	1	,5	26,0	,1	26,0	-	-	-	-	-	1	,2	26	-	26
COTIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	4.400	-	2.200,0	8	,4	4.400	,3	2.200
CLASPAR	10	-	-	-	-	5	2,7	40,0	,2	8,0	-	1,5	-	-	-	6	1,4	40	-	6
COTRA	23	20,7	819	,5	35,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23	5,0	819	-	35,6
COBAL	2	1,8	2.528	1,7	1.264,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	,4	2.528	,1	1.264,0
TOTAL	113	100,0	151.814	100,0	1.344,0	188	100,0	237.782,8	100,0	4.264,8	136	100,0	1.107.054	100,0	8.022,1	437	100,0	1.416.710	100,0	34.250

FONTE: Relatório - BHP

(1)Arroz com casca, exclui arroz beneficiado

(2)Feijão de todos os tipos, exclui semente de feijão

(3)Milho importado e nacional, exclui outros tipos (branco, canjica, pipoca, etc.)

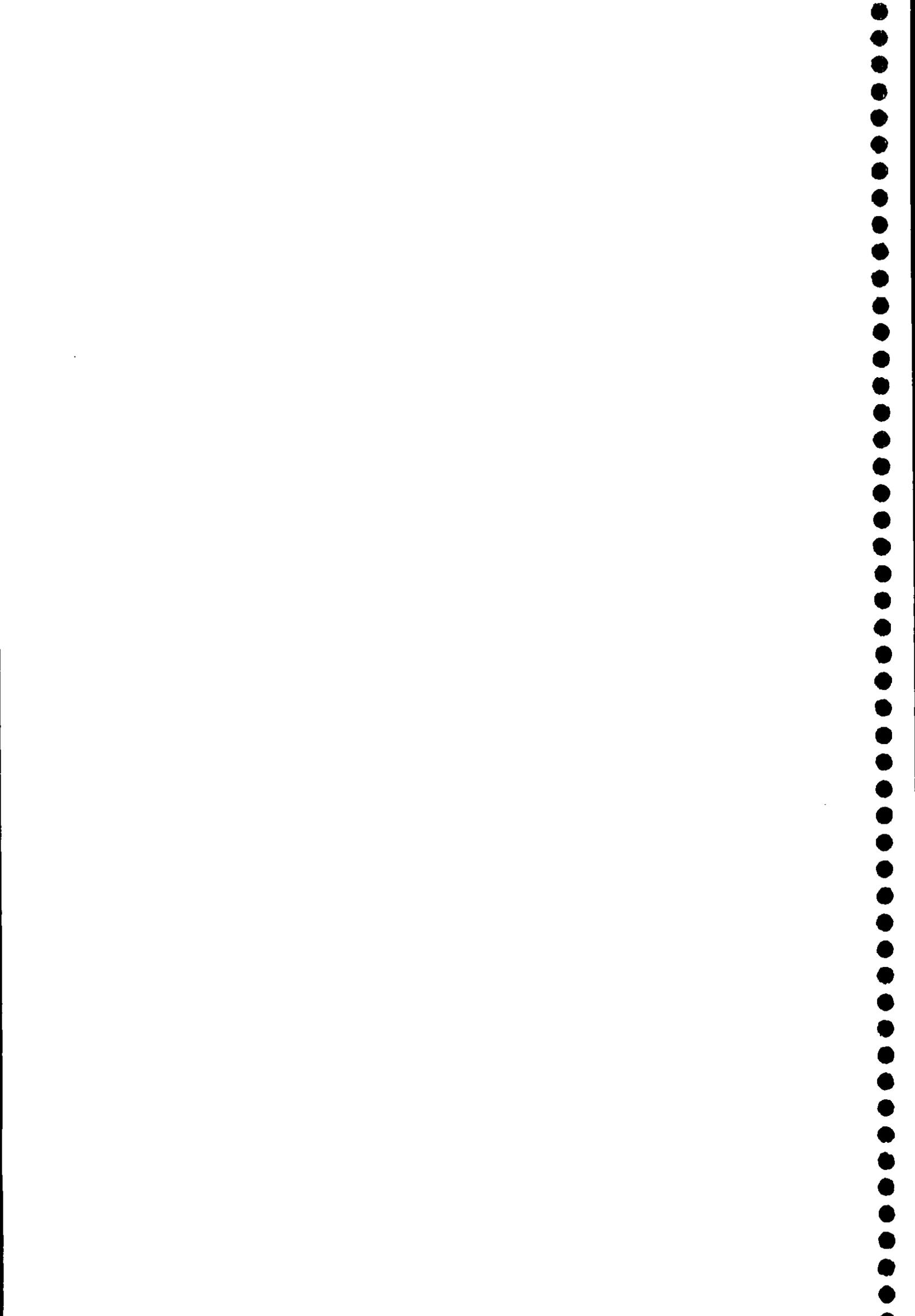
segunda em participação, colocou 18.000 t (7,5%) no período. O volume médio negociado por leilão só foi ultrapassado pela CFP (2.007 t contra 1.624 t em média); nenhum dos outros agentes conseguiu alcançar a média por leilão, o que poderia provocar alguma suspeita a respeito do preço desses estoques quando colocados à venda (muito acima dos preços médios do mercado).

O caso do milho não é muito diverso do feijão e do arroz. De milho foram negociadas, ao longo do período 1982-86, aproximadamente 1.100.000 t, das quais 97% foram colocadas pela CFP em mais de 50% dos pregões e com uma quantidade média de venda por pregão que quase consegue duplicar a média de venda (13.700 t contra 8.000 t).

Em geral, e pelo quadro apresentado pela BMP, é muito difícil supor um desenvolvimento das negociações em bolsas separado do âmbito do governo, ou que não considere as bolsas como instrumento de escoamento desses estoques.

## NOTAS DE REFERÊNCIA

- <sup>1</sup>BOLSA DE MERCADORIAS DO PARANÁ. Relatório da diretoria - 1983. Curitiba, s.d. p.4.
- <sup>2</sup>BOTELHO, Fausto de Arruda. O mercado a termo de mercadorias. In: SIMPÓSIO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS E DERIVADOS - ORGANIZAÇÃO E AGILIZAÇÃO DE SISTEMAS, São Paulo, 20-21 nov. 1984. Anais do... Brasília, Ministério da Agricultura, 1985. p.91.
- <sup>3</sup>FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Instituto de Documentação. Dicionário de ciências sociais. Rio de Janeiro, FGV, 1985. p.129.
- <sup>4</sup>PRADO, Joaquim de Almeida. Organização e funcionamento das bolsas. In: SIMPÓSIO SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS E DERIVADOS - ORGANIZAÇÃO E AGILIZAÇÃO DE SISTEMAS, São Paulo, 20-21 nov. 1984. Anais do... Brasília, Ministério da Agricultura, 1985. p.115.
- <sup>5</sup>PRADO, p.115.
- <sup>6</sup>PRADO, p.115.
- <sup>7</sup>BOLSA DE MERCADORIAS DO PARANÁ. Estatutos social. Curitiba, 1986. p.30.
- <sup>8</sup>BOTELHO, p.92.
- <sup>9</sup>BANCO DO ESTADO DE SÃO PAULO. II Curso de commodities; introdução ao mercado a termo. s.n.t. mimeografado. p.10.
- <sup>10</sup>SAUZYTEKY, Taras. Manual de análise de balanços. Curitiba, Siema, 1985. p.14.
- <sup>11</sup>TAVARES, Maria da Conceição. O sistema financeiro brasileiro e ciclo de expansão recente no Brasil. In: BELLUZZO, L. G. de M. & COUTINHO, R., org. Desenvolvimento capitalista no Brasil; ensaios sobre a crise. 2<sup>ª</sup> ed. São Paulo, Brasiliense, 1983. v.2.
- <sup>12</sup>BOTELHO, p.99.
- <sup>13</sup>FORBES, Luiz F. Princípios básicos para aplicar nos mercados futuros. São Paulo, BM&F, 1986. n.p. (Série Técnica, 1) item 9.
- <sup>14</sup>FORBES.
- <sup>15</sup>COENTRO FILHO, Ailton. [Entrevista]. São Paulo, mar. 1987. Entrevista concedida à equipe pelo assessor da BM&F.
- <sup>16</sup>COENTRO FILHO, Ailton. Mercado de commodities: o impacto da inflação, da taxa de juros e da taxa de câmbio. São Paulo, Bolsa de Valores de São Paulo, s.d. (Cadernos Técnicos do Mercado Futuro, 2). p.11.



## CONCLUSÃO

O objetivo básico deste trabalho foi abordar a comercialização do arroz, feijão e milho no âmbito do atacado, ou do mercado de estoque.

O pressuposto inicial se confrontava com as análises mais correntes, nas quais o setor comercial é visto como um segmento econômico passivo, funcionando como uma "correia de transmissão" extremamente longa, cuja função é levar os produtos aos consumidores finais, necessitando da eliminação de algumas de suas frações para que a estrutura se torne mais ágil, diminuindo a pressão altista sobre os preços.

Assim, partiu-se do princípio de que a associação original do setor comercial com o setor financeiro se reproduz no âmbito do mercado de alimentos, possuindo este uma dinâmica própria de acumulação, na medida em que existe um segmento de capitalistas que, em função da manipulação do capital-dinheiro, tem uma mobilidade maior que os demais setores.

A dificuldade de se constatar empiricamente essa hipótese foi grande, notadamente pela resistência dos agentes em fornecer informações. Porém, ao menos dois elos de ligação entre o setor comercial de alimentos e o mercado financeiro puderam ser constatados.

O primeiro diz respeito ao mercado físico, no qual os agentes trabalham apenas com compra e venda de mercadorias. Conseguem ter uma certa autonomia quanto ao reajuste dos preços e um certo controle do mercado, uma vez que têm, na primeira ponta, os agentes produtivos e, na outra ponta, o sistema varejista. Como na retaguarda está sempre presente o comportamento do mercado financeiro, podem optar inclusive por não comprar o produto caso a rentabilidade auferida com a sua venda não acompanhe a rentabilidade do mercado financeiro, preferindo então aí aplicar o seu capital.

O segundo elo diz respeito às bolsas de mercadorias, em que as negociações se dão nos mercados a termo e futuro; ou

seja, não se trata mais de negócios com mercadorias, mas sim com papéis, nos quais a busca por melhores preços leva à manipulação especulativa como prática normal, orientada pelas mesmas regras que regem o mercado financeiro em si.

As transformações ocorridas no decorrer da década de 70 na economia e na sociedade brasileira, com a consolidação da hegemonia do capital industrial, da crescente urbanização e melhorias e das inovações na esfera da infra-estrutura - construção de estradas, implantação do sistema DDD, rede de armazenagem -, provocaram mudanças profundas no setor distribuidor de alimentos.

Para responder a essa nova realidade, que apresenta uma demanda contínua e crescente, além da conseqüente necessidade de a indústria adquirir uma maior agilidade, fluidez e capilaridade na distribuição de seus produtos, aquele comércio tradicional passa a se modernizar e se especializa na venda de produtos básicos de alimentação, higiene e limpeza.

Essa transformação se inicia pelo segmento do varejo, consubstanciado através de lojas de auto-serviço - os supermercados, que passam, no decorrer da década de 70, a se organizar em grandes redes, adotando tecnologias avançadas tanto no sistema específico de vendas quanto nos sistemas administrativo e organizacional. Essa mudança foi induzida pela indústria, criando uma ligação atávica entre indústria e supermercado, que se traduz no fato deste permanecer como cliente preferencial daquela.

A grande penetração das redes de supermercados provoca a diminuição do pequeno e médio varejo isolados, clientes do segmento atacadista, que, basicamente a partir do início da década de 80, inicia seu processo de transformação, passando a trabalhar com elevado grau de informatização e novos processos de trabalho, até a consolidação de grandes empresas.

Em que pese o fato de esse setor ser altamente oligopolizado, existe atualmente uma grande concorrência entre os segmentos modernos do atacado e do varejo, caracterizando uma luta pelo espaço de sobrevivência e reprodução, que se traduz inclusive numa maior organização política, através da criação de lobbies junto ao governo federal, que lhes permitam auferir

maiores vantagens comparativas.

Esse processo de transformação sofrido por tais agentes não encontrou eco na estrutura comercial atacadista que trabalha com arroz, feijão e milho, os cerealistas, objeto precípua deste trabalho.

Além da existência de uma diferença expressa no interior do atacado de cereais - dada basicamente pelo fato de serem atividades com graus de especialização distintos -, os cerealistas permanecem, ainda no decorrer da década de 80, como o segmento mais atrasado, tanto do ponto de vista tecnológico quanto administrativo, organizacional e político.

O único ponto em comum entre os cerealistas e o segmento atacadista de alimentos mais modernizado diz respeito à articulação original existente entre o setor comercial e o capital financeiro, observada enquanto manipulação do capital-dinheiro a partir da perspectiva de aumento dos lucros.

A manutenção do atraso relativo dos cerealistas não significa que eles estejam à margem do processo de acumulação do setor. Na realidade, há uma determinação do mercado atacadista, tanto sobre o abastecimento quanto sobre as opções de venda do produtor, pois é aí que se forma o giro dos estoques e onde são estabelecidas as condições oligopólicas e oligopsônicas do mercado, que contam com participação decisiva da política governamental de distribuição de estoques.

É importante ressaltar que as mercadorias são transacionadas em função da rentabilidade que proporcionam aos que as manipulam; portanto, os produtos não trafegam apenas em direção ao consumidor, mas também ao mercado através de agentes, levando-se em conta os diferenciais de preço e margens de ganho.

Porém, o espaço de ganho resulta da oportunidade propiciada pela estrutura de mercado, pela estrutura produtiva e pela forma como o governo intervém na aquisição e desova do estoque.

O fluxo das mercadorias em busca dos melhores preços, que é o objetivo primordial dos comerciantes, segue instâncias e canais diferenciados, em função do mercado final, dos agentes compradores, das características da produção e intrinsecas-

mente do produto. Portanto, o comportamento do mercado e de seus agentes foi analisado à luz de cada produto.

Os fluxos de comercialização dos produtos não seguem uma simples lógica de oferta e demanda localizadas; a divisão regional do trabalho não obedece às unidades administrativas dos estados, o que torna impossível evitar importações e anular as vantagens comparativas entre os estados.

Assim, o produto transacionado em uma determinada região não se destina necessariamente ao consumo da população local, pois é adquirido por agentes comerciais que o redirecionam para outras regiões.

Arroz - O Paraná é deficitário na produção de arroz, o que obriga o Estado a importar o produto, notadamente do Rio Grande do Sul (agulhinha tipo americano) e, em menor escala, do Mato Grosso do Sul (sequeiro). A maior parte é comercializada em casca, para ser beneficiada no Paraná, principalmente na região de Apucarana, onde se concentra a maior parte do parque beneficiador de arroz do Estado. Este setor beneficiador vem passando por profundas transformações, caracterizando-se por dois segmentos distintos, em função do porte do capital e da tecnologia empregada.

Um desses segmentos, formado pelas tradicionais máquinas de benefício, processa a pequena produção local e tem seu mercado restrito basicamente ao meio rural e às pequenas cidades. É um segmento bastante pulverizado, estagnado tecnologicamente e sem mecanismos de representação; troca-se arroz beneficiado por arroz em casca, na proporção de 1 por 2 kg, respectivamente, residindo aí sua margem de lucro. O outro, formado por unidades de maior porte, se caracteriza por apresentar inovações tecnológicas no processo de beneficiamento, tais como a parboilização, a maceração, o polimento, que permitem um maior aproveitamento dos grãos. A fonte da matéria-prima extrapola a região, sendo o produto adquirido nos estados do Sul e do Mato Grosso do Sul; apresenta preferência pelo arroz irrigado tipo Americano, que tem maior penetração no mercado. Assim, esse segmento enfrenta uma forte concorrência dos beneficiadores de Santa Catarina e Rio Grande do Sul no atendimento do mercado, que é nacional.

Trata-se de um mercado caracterizado pelas marcas que o produto empacotado apresenta, criando um vínculo mais estreito entre o beneficiador e o consumidor, o que, aliado às mudanças tecnológicas ocorridas no processo de beneficiamento, impõe um padrão de qualidade e uma maior estabilidade no fornecimento.

Normalmente, a venda do produto é feita diretamente pelos beneficiadores às grandes unidades de varejo, com um comportamento oligopolizado dos agentes. Apesar disso, há a participação de atacadistas na distribuição do produto, notadamente na venda ao pequeno varejo.

Feijão - O Paraná é superavitário na produção de feijão, atendendo ao consumo de sua população e exportando para outros estados; seu circuito mercantil é diferenciado regionalmente, de acordo com a variedade do produto, e dominado pelos cerealistas. Os agentes comerciais se concentram basicamente nas regiões produtoras; assim, nas MRH do Sudoeste (Irati, por exemplo) se destacam os que comercializam feijão preto e, nas MRH de Apucarana e Wenceslau Brás, a comercialização é de feijão de cor.

O feijão preto se destina fundamentalmente aos mercados do Rio de Janeiro e Curitiba, traçando um longo percurso comercial, que chega a passar por até quatro intermediários, sendo os principais agentes os cerealistas e, em menor escala, as cooperativas. Os grandes atacadistas realizam o empacotamento do produto, o que lhes garante um mercado específico pelo fato de terem uma marca própria.

Quanto ao feijão de cor, há um circuito comercial ligando a região norte do Estado e os consumidores de São Paulo e estados do Nordeste, para onde se dirige o maior volume do produto - que só vai ser empacotado pelo cerealista na zona de consumo. Seu destino maior é o mercado de São Paulo, a zona cerealista conhecida como Bolsinha, onde se concentra praticamente todo o comércio de feijão de cor. Esta zona é uma instância de determinação de preço para o mercado nacional, passando por ela a maior parte do feijão destinado ao Nordeste. De modo geral, o feijão de cor passa por três agentes: o cerealista regional, o cerealista da capital e o supermercado e/ou varejista.

O feijão apresenta um mercado dinâmico, com grande influência das novas safras no comportamento dos preços, o que, segundo os cerealistas, é um dos principais motivos da baixa rentabilidade do mercado. É um mercado unificado, que coloca os estoques numa mesma sintonia de preços, que oscilam de acordo com as variedades do produto. Ao mesmo tempo, a diversidade de variedades dificulta uma uniformidade na comercialização.

É importante ressaltar que no mercado de feijão predomina uma estrutura bastante atrasada, tanto no equipamento de comercialização quanto nas práticas de comércio controladas pelos cerealistas, que normalmente aplicam seu capital em outras áreas que não a atividade feijoeira, notadamente na agricultura.

As formas modernas de mercado, como a bolsa (mercados a termo e futuro) ainda são desconhecidas desses comerciantes. O produto circula por uma estrutura pouco transformada, na qual existe espaço para "disfunções", tais como firmas fantasmas, picaretas, etc. Apesar de ser um mercado intrincado, com regras complexas de funcionamento, exige apenas uma preparação econômica incipiente, o conhecimento das regras e um telefone.

Os cerealistas dispõem de uma infra-estrutura restrita, possuindo no máximo um armazém, máquina de limpeza e empacotamento, e os meios de comunicação e transporte.

A única mudança significativa observada nesse mercado nos últimos anos foi o empacotamento, que estabeleceu um vínculo entre o consumidor e a marca do produto, criando, assim, um compromisso do comerciante para com o consumidor. Normalmente, são lançadas três marcas, uma para cada tipo de feijão, atingindo faixas diferentes de consumidores.

Ultimamente, houve uma redução no número de comerciantes, em função do declínio da produção e de uma maior aquisição de produto por parte do governo; porém, essa redução não implicou uma melhora da capacidade de atuação dos comerciantes nem tampouco uma redução do nível dos preços, pois esse segmento continua mantendo o controle do mercado junto ao produtor.

Milho - Assim como ocorre com o feijão, a produção pa-

ranaense de milho é superavitária. O milho produzido no Oeste e Sudoeste, quando exportado, se destina fundamentalmente a Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e o do Norte, a São Paulo. Apresenta uma estrutura de comercialização extremamente condensada, cujo destinatário principal é o setor industrial de rações e alimentos e os criadores de suínos e aves. A indústria assume uma posição mais avançada na compra direta ao produtor e no processamento do produto. Apesar da presença do setor industrial, os cerealistas ocupam um espaço, ainda que restrito, na simples transferência do produto de pequenos produtores para processadores industriais e/ou criadores. Já os produtores mais capitalizados vendem seu produto diretamente às indústrias e às cooperativas - os criadores de suínos e aves, além de produzirem o milho, o adquirem de outros produtores. Além disso, o governo apresenta uma ação significativa de compra do produto, principalmente quando há a predominância do preço mínimo.

Assim, os ganhos dos cerealistas são limitados tanto pela intervenção mais incisiva do governo, quanto por ser um mercado oligopsônico representado pelas indústrias e cooperativas. Trata-se de um mercado com um circuito mais sintético, apresentando condições mais modernas, influenciado pelas operações de mercado a termo em bolsa, além do mercado internacional.

As variações de preços ocorridas no período 1982-86 refletem não apenas a sucessão de safras e entressafras, ou os períodos de escassez e excessos, mas também a política de comercialização e abastecimento.

Num âmbito geral, vale destacar que o arroz e o milho apresentaram, no período em questão, uma oscilação de preços mais amena que o feijão, tanto no nível do produtor, quanto do atacado e do varejo.

No arroz, a variação de preços foi mais acentuada no atacado e no varejo, com os preços na esfera do produtor se apresentando mais estáveis. O maior diferencial de preços foi observado entre o recebido pelo produtor e o atacado, mais do que entre o atacado e o varejo, demonstrando a ampla margem de comercialização com que opera o atacado. Esta margem apre-

senta, ao longo do período, uma tendência de ampliação, que pode ser explicada pela atividade de beneficiamento, que vem utilizando tecnologias cada vez mais avançadas, agregando um valor mais significativo ao produto.

Por outro lado, existe uma diferença no comportamento dos preços de feijão, em função de seu tipo - preto ou de cor. Enquanto os preços do feijão preto apresentam uma diferença maior entre o recebido pelo produtor e o praticado no atacado do que entre atacado e varejo, com o feijão de cor ocorre o inverso. Porém, é importante ressaltar a profunda instabilidade nos três níveis de preços, tanto do feijão preto quanto do de cor (a única exceção se deu por ocasião do Plano Cruzado, quando os preços foram congelados). O mercado do feijão se caracteriza por ser extremamente sensível a qualquer entrada de produto novo, apresentando um movimento de ascensão de preços na entressafra e de queda no início da safra.

Quanto ao milho, seus preços apresentaram uma maior estabilidade no período, com poucas oscilações bruscas. Como se trata de um mercado condicionado pela demanda do setor industrial e dos criadores, a margem obtida pelo comércio atacadista é mais estreita, se comparada às do arroz e feijão. Os preços e margens de comercialização são impostos pela indústria, em função do preço final do produto beneficiado. Caracteriza-se ainda por ser um mercado menos especulativo, mais integrado no âmbito internacional e com um volume produzido mais elevado.

O mercado tem contado com a sistemática participação do governo, na tentativa de conter as oscilações de preços e abastecer o mercado. A venda de estoques oficiais, entretanto, não tem sido suficiente para provocar alguma reversão na tendência dos preços. Essa entrada do governo tem-se dado num mercado cujo funcionamento, diferenciado por produto, é extremamente complexo e controlado pela estrutura cerealista. Sua presença abrange todo o circuito mercantil, não significando, porém, alterações fundamentais na comercialização dos produtos, que acontece de duas formas distintas. Uma, como comprador da safra de grãos e outra como vendedor (na desova de estoques), procurando suavizar as oscilações do mercado.

Do ponto de vista operacional, a compra de safras pelo governo depende de fatores conjunturais e estruturais: a qualidade e tamanho das safras incidem na oscilação de preços do mercado e podem provocar a intervenção mais rápida ou não do governo. Desta forma, o governo garante níveis de preços compatíveis com a reprodução (ao cobrir os custos de produção), podendo vir a ser o principal comprador da safra. A reversão da política agrícola dos anos 70 provocou este comportamento no período estudado, como forma de compensar e estimular a produção desses produtos.

Contudo, a pedra angular dessa política agrícola é a política de preços mínimos implementada via EGF e AGF. Os empréstimos do governo federal funcionam como um hedge de venda, porque representam a transferência, no tempo, do negócio a realizar para o produtor, na espera de um preço melhor e, além disso, a garantia de venda futura sem nenhum custo operacional adicional.

Em termos de estrutura social, isso se traduz em vantagens para os médios e grandes produtores, pois estes podem explorar todas as alternativas que o mercado oferece, e inúmeras desvantagens para os pequenos, que, precisando realizar a mercadoria, e sem possibilidades de acesso a uma maior rentabilidade na venda direta para o governo, apelam aos antigos esquemas de comercialização sustentados por intermediários e particulares.

Com base nesse procedimento, funcionam também as indústrias e os beneficiadores: uma vez feito o EGF com opção de venda, caso haja diferença entre o preço corrente e o preço mínimo - descontadas as despesas de transporte e armazenagem - obtêm lucros líquidos que são aplicados no mercado financeiro.

Nessa ordem de idéias, frente a uma estrutura oligopolizada, o governo pretende - através do preço mínimo - ser uma alternativa intermediária que não lese os interesses dos pequenos produtores e possa inclusive funcionar como preço de referência. Por outro lado, com os instrumentos de EGF e AGF, vai além de garantir opções de venda. Ao financiar as atividades produtivas, reduz os carrying costs dos produtores médios e

grandes, aumenta as margens de lucro e estimula a especulação" não só pelo melhor preço de venda dos produtos, como também pela aplicação dessas margens no mercado financeiro; daí o porquê de o EGF ser o instrumento mais utilizado.

Na desova de estoques, o governo atua de maneira diferente segundo o produto; como procura o equilíbrio do mercado em todas as suas intervenções, ao tentar estratégias que beneficiem as melhores formas de abastecimento em cada caso, acaba por atuar como fornecedor, principalmente nas entressafras, dispondo de uma série de instrumentos de distribuição.

No caso do arroz, a estratégia consiste em manter em funcionamento as unidades de beneficiamento para evitar crises; nesse caso, o estoque oficial é fundamental como mecanismo de ajuste da safra e não como estoque regulador. Este mecanismo é realimentado através das aquisições do governo federal, dos postos volantes de compra e até de importações e/ou trocas simples. Em contrapartida, os instrumentos utilizados para a distribuição dos estoques variam, assim como as compras, dependendo da região onde se abastece. Por essa razão, existem instrumentos especializados, como as bolsas de mercadorias, e formas mais rígidas, como as licitações, as vendas públicas e/ou localizadas, assim como as vendas ao setor público destinadas a cobrir os programas alimentares e ao exército.

O feijão, a exemplo do arroz, é um produto com controle de preço no varejo; por isso, existe uma clara preocupação de manter o abastecimento das principais capitais do País. A formação dos estoques reguladores deriva, principalmente, do AGF, mas podem ocorrer importações (1980 e 1987).

A remoção de estoques, no entanto, é uma forma importante de lograr impacto no mercado, que consiste na concentração dos estoques de vários municípios produtores de um mesmo estado, somando-se ao produto de outros estados e combinando-se com a venda na Bolsa, com o objetivo de colocar o produto estrategicamente mais perto de seu destino final. Esse destino, entretanto, obedece ao comportamento da conjuntura,

"Entendendo "especulação" na linguagem técnica, em que o ruim é a "manipulação".

atendendo principalmente ao mercado atacadista.

No caso do milho, a agroindústria e o comércio internacional modificaram as formas de comercialização deste produto. A agroindústria concentrou grande parte da demanda interna devido ao crescimento, nos últimos dez anos, da avicultura e suinocultura. Por outro lado, as transações internacionais têm-se realizado de maneira mais sistemática, mas sob o controle de empresas multinacionais e grandes cooperativas.

A formação de estoques do milho passa pelos instrumentos já mencionados, sendo o mais utilizado o remanejamento interno, aplicado ao sabor das safras e da existência de armazenagem oficial. A estabilização do preço do milho, portanto, varia de acordo com a conjuntura.

Além de comprar, estocar e vender, o Estado realiza outra função no processo de comercialização: a taxaçoão através do ICM. Esse mecanismo de intervençoão visa a receita do Estado e geralmente é considerado um importante item de despesa da atividade comercial. Porém, existem elementos redutores desse imposto, na forma de deferimento, isençoão ou suspensão de pagamento, que na verdade estreitam essa fonte de arrecadaçoão.

Cada produto está sujeito a um regime fiscal específico. No caso do arroz e do feijão, são adotados procedimentos similares, havendo taxaçoão do produto com alíquotas de 9%, 12% e 17% do valor adicionado, dependendo do destino final do produto. Na realidade, o volume de produto que gera arrecadaçoão é bem menor que o efetivamente comercializado. Essa diferença é devida tanto à elevada gama de possibilidades de reduçoão legal do imposto, quanto, e principalmente, ao altíssimo nível de sonegaçoão existente na comercializaçoão desses produtos, notadamente do feijão.

Essa sonegaçoão é sobejamente conhecida e até mesmo assumida pelos poderes públicos, que adotam uma postura de não-rigidez na açãoo de fiscalizar. Chega-se inclusive a analisar as informaçoões de maneira incorreta, considerando que essa grande diferença entre o volume produzido e o volume taxado seria ocasionada pela retençoão do produto na propriedade para auto-consumo. Na prática, o produtor retém apenas o exclusivamente necessário ao consumo familiar, que em hipótese

nenhuma alcançaria um percentual tão elevado.

Apesar de o arroz sofrer um processo de beneficiamento bem superior ao do feijão no Paraná, esse processo não se compara ao do milho, tanto em volume processado quanto em grau de diversificação e sofisticação tecnológicas. Assim, no caso do milho, existe uma regulamentação fiscal que é vinculada à sua conversão industrial, sofrendo um tratamento diferenciado, objetivando uma ajuda ao setor agroindustrial.

Na realidade, a sistemática de arrecadação do imposto é marcada por benefícios, o que torna o ICM um elemento de influência na determinação dos preços.

Também visando a busca de um equilíbrio do mercado de alimentos, a partir de 1978 o governo autoriza a desova de estoques da CFP, através das bolsas de mercadorias, promovendo a abertura de novas bolsas por todo o território nacional.

A não-existência de um órgão do governo capaz de supervisionar efetivamente as operações internas das bolsas de mercadorias (a exemplo do que ocorre em outros países), faz com que as mesmas não apresentem um padrão de funcionamento, provocando, assim, grandes diferenças em sua forma de atuação.

Além de visar um equilíbrio no abastecimento, essa colocação de produtos do estoque do governo nas bolsas faz parte da estratégia de tornar a intervenção no mercado mais transparente.

A busca dessa transparência tem como pressuposto que o mercado de cereais é regido pela lei clássica de oferta e procura, segundo a qual o aumento da oferta de produtos, em momentos de preços elevados, fará com que automaticamente os preços caiam. Assim, o produto é colocado na bolsa para ser leiloadado com um preço inicial - preço de abertura -, pré-fixado pela CFP. A fixação desse preço é determinada, teoricamente, pelo custo do produto, ou seja, pelo preço pago pela CFP, somado aos custos de armazenagem.

Porém, existem outros elementos que, na prática, influenciam essa fixação. Sabe-se que a intenção de compra dos corretores, anunciada pela bolsa à CFP antes de cada pregão, também orienta a fixação desse preço; além disso, dependendo do nível de preços praticado no mercado, o governo pode puxar

o preço de abertura para baixo, mesmo em níveis inferiores ao preço mínimo vigente pago ao produtor, o que não significa necessariamente que esteja vendendo estoques com prejuízo, pois geralmente o produto colocado em bolsa é de safras anteriores, tendo sido adquirido por um preço menor.

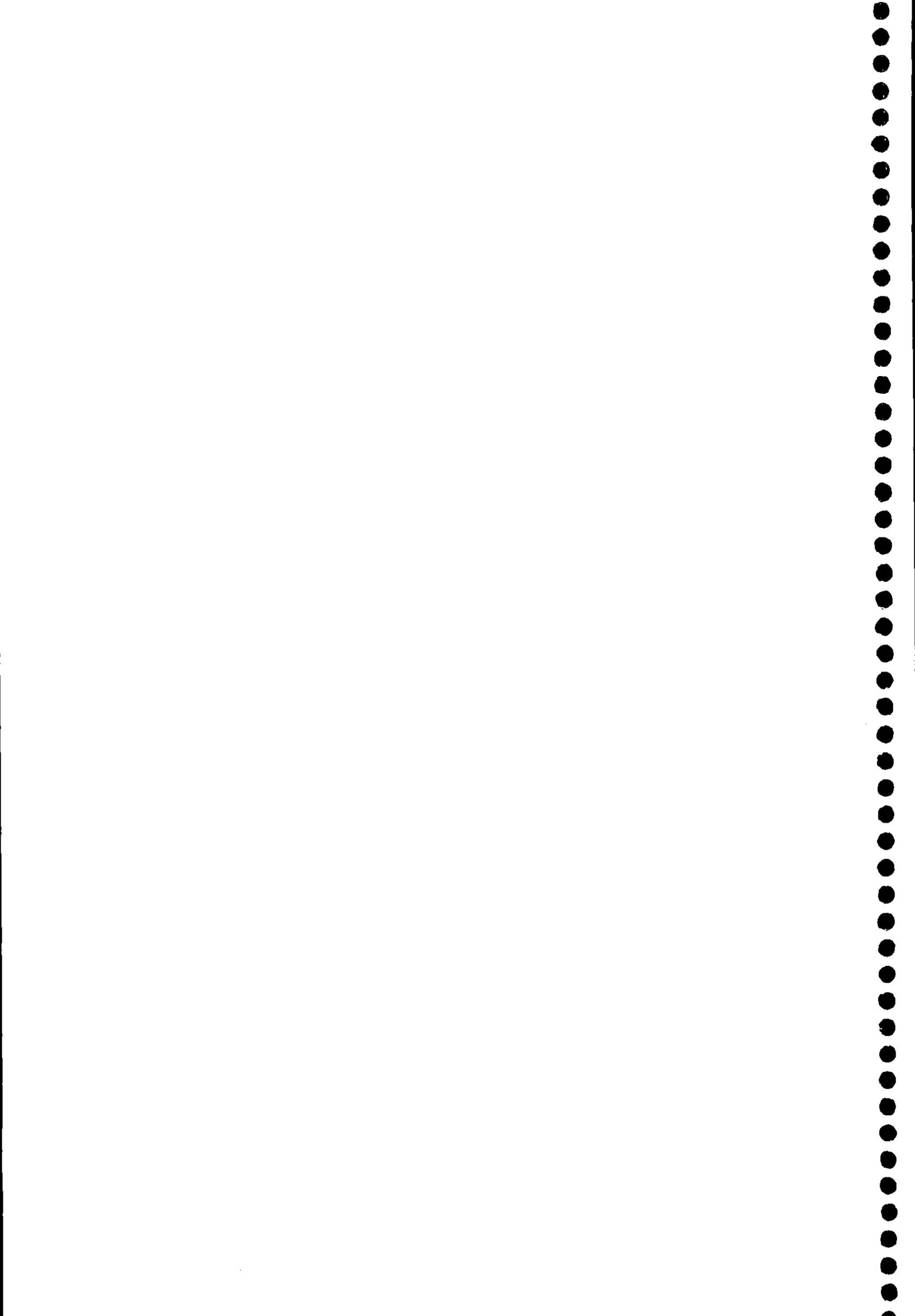
Se, por um lado, essa estratégia de compressão do preço de abertura pode auxiliar no rebaixamento dos preços aviltados praticados no mercado, por outro lado, permite também práticas desonestas, já ocorridas, de compra do produto em leilões e revenda ao próprio governo pelo preço mínimo em vigor.

Referenciado pelo preço de abertura, o preço de venda do produto na bolsa se comporta, teoricamente, de acordo com a demanda.

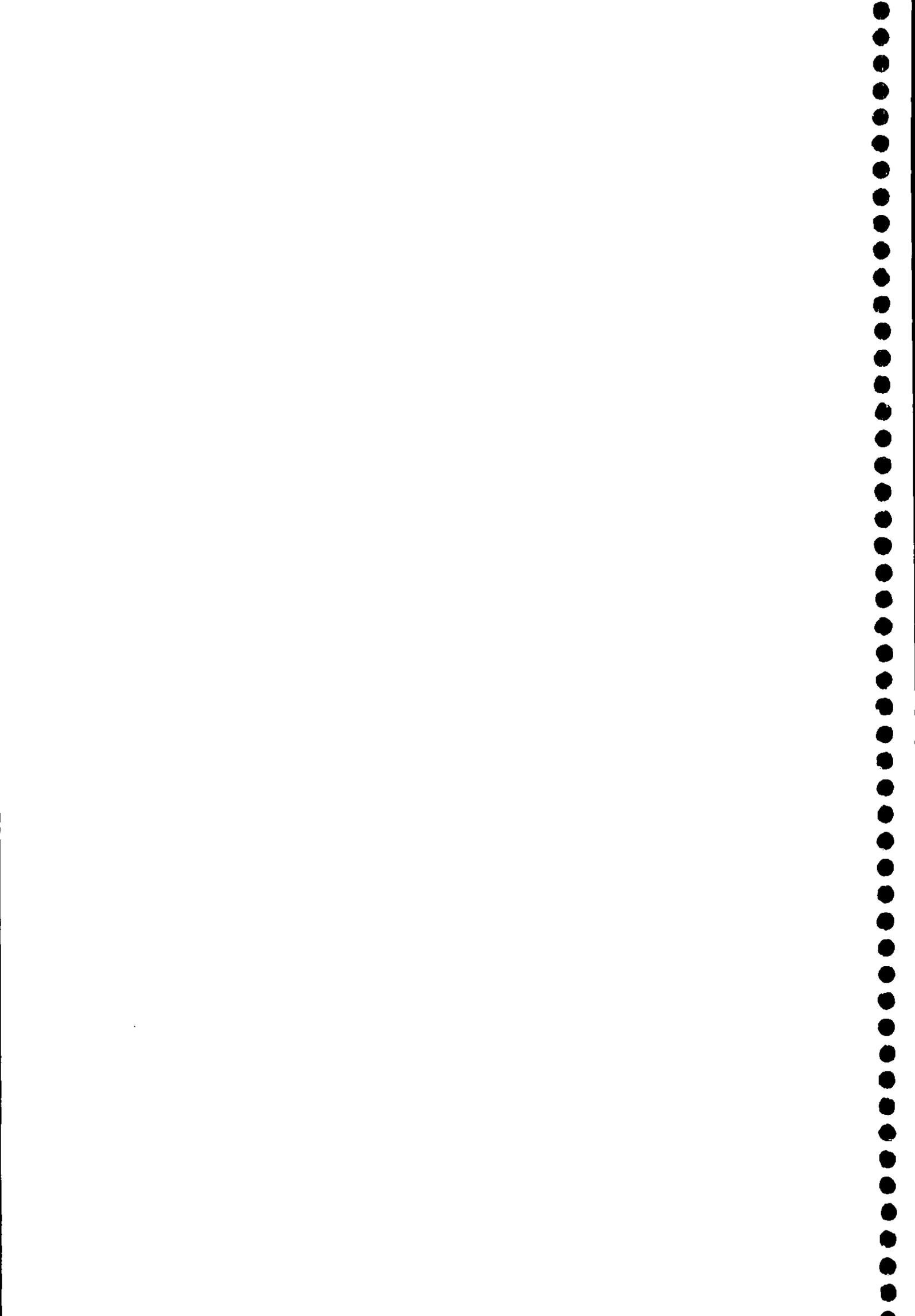
Apesar da intenção de transparência apregoada pela bolsa, que se traduziria no comportamento dos preços de acordo com a lei clássica de mercado, a própria "imperfeição" do mercado se reproduz na bolsa. Essa reprodução se manifesta através da composição entre os agentes compradores, visando um rebaixamento dos preços de venda, o que é facilitado pelo fato de os compradores irem à bolsa através de corretoras, que existem em número reduzido.

O fato de o governo intervir na esfera comercial, colocando produto nas mãos dos agentes que determinam o comportamento do mercado, faz com que seu objetivo de equilibrar preços nem sempre seja alcançado. Assim, parece ignorar o fato de que a determinação é dada exclusivamente pela busca do lucro, e que, nessa busca, composições são feitas, desde a não-aquisição de produto do produtor para forçá-lo a abaixar o preço, retenção de estoque, criando uma escassez fictícia, até o acordo entre os compradores em bolsa para adquirir o produto por preços mais próximos do de abertura.

De modo geral, as bolsas de mercadorias criadas a partir de estímulo do governo, funcionam notadamente com produtos da CFP. A Bolsa de Mercadorias do Paraná pode ser considerada como exemplo: no período 1982-86, 96% do total de produtos vendidos eram oriundos de estoques da CFP.



ANEXO 1 - RELAÇÃO DAS BOLSAS DE  
MERCADORIAS



**BOLSA MINEIRA DE MERCADORIAS**

Rua dos Carijós, 126 - 8º andar  
CEP: 21.810 - Belo Horizonte - MG  
Fone: (031) 226-6333  
Telex: (031) 3757

**BOLSA NACIONAL DE MERCADORIAS**

SEUPN 513 - Bloco D - Loja 94 - Ed. Imperador  
CEP: 70.760 - Brasília - DF  
Fone: (061) 274-6439  
Telex: (061) 2273/3752

**BOLSA DE MERCADORIAS DA PARAÍBA**

Pracinha da Gazeta, 146 - Estação Velha  
CEP: 58.100 - Campina Grande - PB  
Fones: (083) 321-3789/0612/7686/9227  
Telex: (083) 2358/2219

**BOLSA DE MERCADORIAS DO MATO GROSSO DO SUL**

Rua Euclides da Cunha, 365 - Jardim dos Estados  
CEP: 79.013 - Campo Grande - MS  
Fones: (067) 383-5751  
Telex: (067) 2596

**BOLSA DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS DE MINAS GERAIS**

BR 040 - KM 688 - Pavilhão 4 Loja 4A - CEASA  
CEP: 32.000 - Contagem - MG  
Fone: (031) 351-7036  
Telex: (031) 6259

**BOLSA DE CEREAIS E MERCADORIAS DO MATO GROSSO**

Rua Comandante Costa, 956

CEP: 78.000 - Cuiabá - MT

Fones: (065) 321-3431/3639

Telex: (065) 3201

**BOLSA DE MERCADORIAS DO PARANÁ**

Rua Isaias Bevilaqua, 895

CEP: 80.000 - Curitiba - PR

Fones: (041) 232-3927/234-3969

Telex: (041) 6547

**BOLSA DE MERCADORIAS E CEREAIS DE SANTA CATARINA**

Av. Osmar Cunha, 15, Bloco A - 11º andar - 1112

CEP: 88.000 - Florianópolis - SC

Fone: (048) 223-1444

Telex: (048) 2441/2619

**BOLSA DE CEREAIS E MERCADORIAS DO ESTADO DE GOIÁS**

Rua BA NR 97 - Setor Aeroporto - 3º andar

CEP: 74.000 - Goiânia - GO

Fones: (062) 224-6827/6011

Telex: (062) 2595

**BOLSA DE CEREAIS E MERCADORIAS DE TOCANTINS**

Av. Servidor Pedro Ludovico, 1489

CEP: 77.400 - Gurupi - GO

Fone: (062) 851-2166

Telex: (061) 3996

**BOLSA DE CEREAIS E MERCADORIAS DE MARINGÁ**

Av. Brasil, 7.175

CEP: 87.015 - Maringá - PR

Fone: (0442) 24-0107

Telex: (0442) 355

**BOLSA DE MERCADORIAS DO RIO GRANDE DO SUL**

Rua dos Andradas, 1234 - Ed. Santa Cruz - 8° andar

CEP: 90.000 - Porto Alegre - RS

Fones: (051) 224-2600/221-0660

Telex: (051) 5578

**BOLSA DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS DO RIO DE JANEIRO**

Rua do Arroz, 90 - 6° andar - Mercado de São Sebastião Penha

CEP: 21.011 - Rio de Janeiro - RJ

Fone: (021) 290-6112

Telex: (021) 30202

**BOLSA DE MERCADORIAS DA BAHIA**

Rua Conselheiro Saraiva, 26 - Ed. 15 de Julho - 2° andar

CEP: 40.000 - Salvador - BA

Fones: (071) 241-7499/242-6448/5077

Telex: (071) 3645

**BOLSA DE CEREAIS DE SÃO PAULO**

Av. Senador Queiróz, 611

CEP: 10.026 - São Paulo - SP

Fones: (011) 227-4522/4836

Telex: (011) 22.686/31.543

**BOLSA DE MERCADORIAS DE SÃO PAULO**

Rua Libero Badaró, 471 - 4° andar - Centro

CEP: 01.009 - São Paulo - SP

Fones: (011) 222-4333/32-3101

Telex: (011) 22-955/35-537

**BOLSA MERCANTIL E DE FUTUROS**

Rua Padre Antonio Prado, 48

CEP: 01.010 - São Paulo - SP

Fone: (011) 239-5511

Telex: (011) 60-904/60-903

**BOLSA DE MERCADORIAS DE UBERLÂNDIA**

Rua Cruzeiro dos Peixotos, 499 - 1º andar

CEP: 38.400 - Uberlândia - MG

Fones: (034) 236-1444/1691/1891

**BOLSA DE CEREAIS E MERCADORIAS DO ESPÍRITO SANTO**

Av. Vitória, 780 - Forte de São Joao

CEP: 29.000 - Vitória - ES

Fone: (027) 223-0543

Telex: (027) 2163/1352

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 Relatório Anual da CFP - 1978/79/80/82/83/84.
- 2 Política de Garantia de Preços Mínimos desempenho 1981 - MA - CFP.
- 3 Política de Preços Mínimos no Brasil. Coleção Análise e Pesquisa - v.1, 1977 - MA - CFP.
- 4 Preços Mínimos. Estudos Técnicos - 1984/85 - MA - CFP.
- 5 A Consistência da Política de Preços de Produtos Agrícolas: o caso do mercado de rações - 1980. Coleção Análise e Pesquisa - v.19 - MA CFP.
- 6 A Intervenção do Governo nos Mercados Agrícolas no Brasil. O Sistema de Regras de Interferência no Mecanismo de Preços. Coleção Análise e Pesquisa, v.33, 1986.
- 7 Objetivos e Instrumentos para Estabilização de Preços Agrícolas dentro do Ano. Coleção Análise e Pesquisa, v.5, 1978.
- 8 Pobreza Rural no Brasil: Caracterização do Problema e Recomendações de Política. Coleção Análise e Pesquisa, v.16, 1979.
- 8 Avaliação Econômica da Política Tritícola de 1967 a 1977. Coleção Análise e Pesquisa, v.20, 1980.
- 9 Uma Análise Econômica do Imposto Sobre o Valor Adicionado no Brasil. Coleção Análise e Pesquisa, v.22, 1982.
- 10 Determinação do efeito da precipitação pluviométrica na produtividade agrícola. Coleção Análise e Pesquisa, v.24, 1982.
- 11 Simulação da proposta de abertura do comércio externo conjugada a um mecanismo de estabilização. Coleção Análise e Pesquisa, v.32, 1985.
- 12 Levantamento de dados prospectivos no processo de comercialização: os estudos de preços mínimos. Coleção Análise e Pesquisa, v.15, 1979.
- 13 Discriminação de preços no mercado agrícola. Coleção Análise e Pesquisa, v.9, 1978.
- 14 Avaliação da Política de Preços Mínimos. Coleção Análise e Pesquisa, v.2, 1977.
- 15 Fundamentos para uma nova política agrícola. Coleção Análise e Pesquisa, v.26, 1983.
- 16 Distribuição Espacial dos Preços Mínimos. Coleção Análise e Pesquisa, v.10, 1978.
- 17 Política de Garantia de Preços Mínimos: uma avaliação. Coleção Análise e Pesquisa, v.29, 1983.
- 18 A Influência de Restrições de Crédito na Organização da Produção Agrícola. Coleção Análise e Pesquisa, v.13, 1979.
- 19 A Mobilização de Recursos da Agricultura: uma análise de política para o Brasil. Coleção Análise e Pesquisa, v.8, 1979.
- 20 A Política de Preços Mínimos - Estudos Técnicos 1949/79. Coleção Análise e Pesquisa, v.11, 1978.
- 21 A Política de Preços Mínimos dentro de uma Perspectiva de Desenvolvimento Econômico. Coleção análise e Pesquisa, v.12, 1979.
- 22 Análise das Distorções dos Preços Domésticos em relação aos Preços de Fronteira. Um estudo preliminar. Coleção Análise e Pesquisa, v.30, 1983.

- 23 Canais de Comercialização de Feijão no Estado de São Paulo, 1981. José Carlos Gomes dos Reis Filho e Valquíria da Silva. Secretaria da Agricultura e Abastecimento, Instituto Econômico Agrícola - São Paulo.
- 24 Produção e Comercialização de Alimentos Básicos - Antonio Carlos Coelho Campino e Denise Cavalini Cyrillo. IPE-USP - Relatórios de Pesquisa - 1982.
- 25 Opções de Política Econômica - Carlos Mauro Coelho, Coleção Estudos Especiais, v.19 - CFP, 1986.
- 26 Os Mercados de Capitais no Brasil - BID - Fundação Getúlio Vargas, 1971.
- 27 Preços Mínimos - Estudos Técnicos - CFP, 1983.

**GOVERNO DO ESTADO DO PARANÁ**  
**Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral**

**IPARDES**

**INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL**

**RUA MAL. HERMES, 999 - CENTRO CÍVICO**  
**FONE(041) 254-8311 CEP 80530-914 CURITIBA-PARANÁ**

