

FORMAÇÃO DO EXCEDENTE E COMERCIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS BÁSICOS NO NORDESTE

Maria Cláudia Carlos Bernal (*)
 Alvaro Augusto Porto Oliveira (**)

Resumo: O presente estudo mostra a importância do pequeno agricultor na produção de alimentos no Nordeste, com base em pesquisa realizada em regiões dos Estados do Ceará e Maranhão, em que focaliza as lavouras de milho, feijão e arroz. Analisa as formas de organização da produção e as diversas maneiras de submissão a que estão sujeitos os pequenos produtores, destacando-se a sua articulação com a propriedade da terra e do capital. A dependência aos proprietários da terra e do capital comercial gera um processo de pauperização e de endividamento dos pequenos proprietários, parceiros, arrendatários e posseiros, na medida em que a sua produção é comercializada por preços mais baixos do que os níveis de mercado e os empréstimos particulares são amortizados a taxas de juros bem acima do que prevalece no sistema oficial de crédito. Essas barreiras institucionais impedem que os estímulos de mercado cheguem até aos pequenos produtores, de forma que as políticas governamentais voltadas para os mesmos têm efeito inócuo, na medida em que permaneça intocável a estrutura de propriedade da terra e de beneficiários do sistema oficial de crédito. Outra constatação importante é a de que a imensa cadeia de intermediários existente na comercialização desses alimentos decorre da atual estrutura de produção, bastante atomizada e dispersa, onde o pequeno comerciante tem um papel social relevante, como concentrador da produção que se destina ao mercado.

(*) Técnica em Desenvolvimento Econômico do ETENE (BNB) e Professora Assistente do Departamento de Teoria Econômica da Universidade Federal do Ceará.

(**) Engenheiro agrônomo do ETENE (BNB).

Os autores agradecem a colaboração das equipes da CEPA-CE., coordenada pelo técnico Raimundo Ferreira Filho, e da CEPA-MA., coordenada pelo diretor executivo José Airton Tavares de Carvalho, na realização desse trabalho. São gratos, especialmente, ao técnico Raimundo Ferreira pela revisão e adendos no capítulo referente a financiamento no Estado do Ceará.

APRESENTAÇÃO

Esse trabalho é o resumo de dois relatórios de pesquisa, com o mesmo nome, realizada no Estado do Ceará, em colaboração com a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola do Ceará e, no Estado do Maranhão, em colaboração com a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola do Maranhão.

No Ceará, a pesquisa abrangeu 10 microrregiões, agrupadas em 3 regiões: Inhamuns/Salgado, Quixeramobim/Médio Jaguaribe e Cariri. As duas primeiras estão situadas no Sertão semi-árido e a última representa uma área mais úmida do sul do Estado.

No Maranhão, foram selecionadas 6 microrregiões, agrupadas em 2 regiões: Mearim e Imperatriz. A primeira é a mais antiga zona produtora de arroz do Estado, e a última representa uma nova zona de penetração, de ocupação mais recente, localizada na parte ocidental do Estado.

INTRODUÇÃO

Os estudos mais recentes elaborados pelo ETENE¹ mostram que a pobreza rural persiste no Nordeste, tendo-se observado reduzidas e quase imperceptíveis mudanças no quadro sócio-econômico das áreas interioranas nesses últimos 15 ou 20 anos. A ação do poder público na Região durante essas duas últimas décadas tem sido marcante, com a presença de órgãos aqui sediados como o BNB, DNOCS e a SUDENE, que se encarregaram de executar a política governamental, dando especial atenção ao desenvolvimento da agropecuária, devido aos problemas originados na pobreza dos seus recursos naturais e nas irregularidades climáticas características da área.

A evolução do setor agrícola da Região mostra que, não obstante a natureza desses problemas, a produção tem crescido razoavelmente, dando mostras que é capaz de responder aos incentivos governamentais, como toda economia capitalista. O problema reside, basicamente, na agricultura de subsistência que, suscetível às mínimas irregularidades meteorológicas, permanece estagnada e incapaz de oferecer emprego produtivo a toda a população aí estabelecida. A ausência de chuvas, entretanto, tem sido tratada, em geral, por aqueles órgãos como uma variável isolada, dissociada de qualquer conteúdo social. Os mecanismos de superação das crises climáticas, por eles implementados, têm ignorado que a estrutura agrária é a raiz do problema, nesse tipo de atividades, apenas agravando a dependência econômica do pequeno produtor ao grande proprietário, ao comerciante ou a qualquer tipo de intermediário, ao longo daqueles anos.

A importância da atividade é, entretanto, maior, se se observa que ela congrega a grande massa de pequenos produtores agrícolas sem terra e minifundistas responsáveis pela manutenção da grande maioria da população residente nos quadros rurais.

Porém, a vital importância deste subsetor da economia agrária reside no papel que desempenha como fornecedor de gêneros alimentícios para os mercados urbanos. Por permanecer inerte ante a estrutura de poder inerente à posse da terra, a classe de pequenos produtores, que no Nordeste chega a atingir 80% dos produtores agrícolas, tem o seu excedente comercializado através de intermediários, dadas as suas limitadas condições de negociação. As relações de produção dominantes, que estabelecem vínculos de depen-

¹ Ver, por exemplo, "Desenvolvimento do Nordeste - Diagnóstico e Sugestões de Políticas". Mimeografado. Fortaleza, 1979.

dência entre proprietários e parceiros e outros tipos de produtores sem terra; o financiamento não-institucional suprido por bodegueiros e comerciantes, que condicionam a venda do produto por preços abaixo daqueles vigentes no mercado; a venda na folha e outras modalidades espoliativas de venda impedem que os ganhos adquiridos com elevações de preços, ocorridas por pressões da demanda nos mercados urbanos, sejam transmitidos ao pequeno produtor, sob a forma de lucros.

Portanto, para se compreenderem os processos e mecanismos de comercialização de alimentos básicos é imprescindível o conhecimento das formas de organização da produção e dos diversos aspectos que diferenciam os produtores quanto ao alcance do crédito. Desta forma, pode-se presumir que a renda, que é apropriada pelos intermediários durante o processo de comercialização, mas que deveria permanecer pelo menos em parte nas mãos do produtor, é um fator determinante do encarecimento dos alimentos e, eventualmente, causadora de crises no abastecimento dos centros urbanos.

Então, quando se questiona o caráter e o alcance das políticas que têm sido incrementadas com o objetivo de corrigir as distorções do processo de comercialização no País, deve-se ter em mente o seu completo esquecimento das variáveis que condicionam todo o processo, que, em síntese, residem no âmbito da unidade produtora.

Pode-se assumir, portanto, que as crises conjunturais que afetam, frequentemente, o mercado de alimentos básicos têm sua razão de ser na própria estrutura de poder que, em síntese, é determinada pela concentração da posse da terra e dos recursos de capital fixo.

O fortalecimento da estrutura de propriedade da terra no Nordeste teve como origem a própria função que assumiu a agricultura da Região, como supridora de um limitado grupo de matérias-primas e alimentos "in natura" para os mercados mundiais. Mais recentemente, depois da instituição do sistema 34/18 e FINOR, os incentivos fiscais concedidos através da SUDENE pareceram consolidar ainda mais a grande propriedade, não só a grande lavoura comercial, como também o latifúndio improdutivo. A falta de um mecanismo eficiente de fiscalização resultou na compra subsidiada de vastas extensões de terra, como simples especulação imobiliária. Também o PROÁLCOOL tem contribuído para o encarecimento das terras e dificultado a expansão das lavouras destinadas ao abastecimento interno, com a concorrência por melhores áreas. Com isso, reduziram-se ainda mais as terras que eram dedicadas às culturas de alimentação básica. Por outro lado, a grande lavoura foi, aos

poucos, expulsando parceiros, pequenos arrendatários e posseiros de suas áreas, que são os principais responsáveis pelo suprimento alimentar dos centros urbanos.

Assim, a modernização ocorrida no Nordeste rural durante as duas últimas décadas, embora extensiva, precipitou o problema do abastecimento alimentar, além de ter gerado outros problemas sociais com o êxodo campocidade, sobressaindo-se aí a problemática do bóia-fria, já bastante conhecida. Em recente estudo, MENDONÇA DE BARROS e GRAHAM,² trabalhando com a oferta interna de calorias fornecidas por arroz, feijão, mandioca, batata e trigo, concluem que a disponibilidade interna per capita de calorias caiu entre 10% e 20%, de 1971 a 1976, enquanto o custo real da caloria aumentou em 100%.

Portanto, a elevação dos preços reais ao nível do consumidor não reflete apenas o resultado da ação dos intermediários, mas o somatório de todos os efeitos da deficiente estrutura e organização da produção.

Objetiva-se nesse estudo, além de conhecer as funções e os papéis dos agentes de comercialização e o nível de apropriação da renda do produtor de alimentos, verificar ainda:

- a) o nível de integração da atividade de subsistência ao mercado, de forma a se detectar o grau de resposta do produtor aos estímulos econômicos;
- b) os fatores determinantes das variações do excedente comercializável e da renda líquida;
- c) o nível das necessidades dos serviços de apoio, tais como crédito, armazenagem, assistência técnica e informação de mercado;
- d) os fluxos, as margens e os canais de comercialização, a sazonalidade do abastecimento e dos preços.

² MENDONÇA DE BARROS, J. R. e GRAHAM, D. H. (1978). A Agricultura Brasileira e o Problema da Produção de Alimentos. Pesquisa e Planejamento Econômico, 8(3), dez. 1978.

1. UMA VISÃO GERAL SOBRE A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS BÁSICOS NO NORDESTE

Em todo o Nordeste, segundo as estatísticas cadastrais do INCRA, mais da metade da produção de feijão, milho e mandioca se concentra nas propriedades menores de 100 ha; isto é, cerca de 80% dos imóveis dessa categoria produzem 70% de feijão, 61% de milho e 54% de mandioca.

Ao estratificarem-se os imóveis pela renda bruta, constata-se que 76% da produção de feijão, 49% da de arroz, 68% da de milho, e 56% da de mandioca são obtidos em imóveis cujo valor da produção não atingia Cr\$ 6.000 em 1972, pouco mais de 30 salários mínimos da época, para os Estados do Nordeste, exclusive Pernambuco e Bahia. Deduz-se, assim, que a produção dessas lavouras é praticada de forma bastante intensiva e com o mínimo de capitalização, ou seja, utiliza ao máximo a mão-de-obra familiar, mesmo com baixa produtividade, uma vez que a terra também é limitada pela rigidez da estrutura de propriedade. O capital é representado por instrumentos de trabalho rudimentares.

Com relação aos produtos pesquisados (arroz, milho e feijão), apresentam-se, a seguir, alguns dados, para oferecer ao leitor uma melhor compreensão do problema.

O arroz de sequeiro é o mais comum no Nordeste. No Estado do Maranhão, onde se concentra 70% da produção regional, é o sistema de exploração preponderante. O desenvolvimento da cultura depende do regime de chuvas, não havendo qualquer suplementação artificial de água. Os terrenos de baixio, por apresentarem maior fertilidade e por conservarem a umidade por período de tempo mais longo, são os mais usados neste sistema de produção.

A produção maranhense está concentrada nas microrregiões de Pindaré (MRH-034), Mearim (MRH-035), Itapecuru (MRH-036) e Imperatriz (MRH-038), todas com quantidades superiores a 100 mil toneladas, obtidas em 1975, segundo dados da Fundação IBGE.

A produção de arroz no Nordeste atingiu 1.292 mil toneladas em 1975. O Estado maior produtor é o Maranhão, com 1.143 mil toneladas, segundo as estimativas da Fundação IBGE para 1978, seguindo-se Piauí (145 mil toneladas), Ceará (67 mil toneladas), Bahia (34 mil toneladas), Sergipe (22 mil toneladas), Alagoas (14 mil toneladas) e os outros, com uma parcela da produção bem inferior.

Como produtos de subsistência, as produções de milho e feijão estão disseminadas por todo o interior nordestino, destacando-se como principais produtores os Estados da Bahia, Ceará e Pernambuco.

No Estado da Bahia, a produção desses grãos concentra-se na MRH-135 (Chapada Diamantina Setentrional), tendo Irecê como principal centro produtor de feijão. O feijão produzido aí é do tipo "mulatinho", destacando-se essa área como a maior produtora dessa variedade em todo o Nordeste. No entanto, a produção desses dois tipos de grãos está disseminada por todo o Estado, destacando-se também as microrregiões de Sertão de Canudos e Agreste de Alagoinhas.

A produção de feijão em todo o Nordeste atingiu 785 mil toneladas, em 1975, e a de milho cerca de 1.614 mil toneladas. As previsões da F. IBGE para os três anos seguintes indicam, em geral, queda de safras.

Os Estados maiores produtores de feijão e milho no Nordeste são o Ceará, Pernambuco e Bahia que, juntos, produzem cerca de 63% do feijão e 61% do milho cultivado no Nordeste.

As taxas de crescimento da produção e da área, calculadas a partir de um ajustamento dos dados a uma função linear, apresentadas na tabela 1, mostram que, enquanto a produção de arroz cresceu em média 13% ao ano durante o período 1950-63, a produção de milho e a de feijão cresceram em torno de 7% no mesmo período. Já no período seguinte (1964-78), a produção de arroz cresceu apenas 3,4%, a de milho permaneceu praticamente estável (0,4%) e a de feijão decresceu levemente (-0,4%).

No caso do arroz, a tendência do crescimento da área acompanhou a expansão da produção, embora suas taxas de crescimento tenham permanecido mais baixas do que as da produção, indicando que deve ter havido uma componente positiva com relação aos ganhos de produtividade. Esse fenômeno se repete nos casos de milho e feijão, no primeiro período em análise. Observa-se que a área plantada de milho cresceu cerca de 2,7% e a de feijão, cerca de 3,1%, durante o período 1964-78, enquanto a produção de milho cresceu apenas 0,4% e a de feijão caiu em 0,4%. Acredita-se que o fator preponderante para explicar esse comportamento das variáveis em questão prenda-se ao problema meteorológico, tendo-se perdido algumas safras com a ocorrência de secas ou inundações.

Pode-se deduzir, da análise desses dados, que, no período 1950-63, as produtividades do milho e do feijão cresceram, enquanto as do período se-

guinte (1964-78) decresceram. Deve-se atentar, todavia, para os conceitos utilizados nas estatísticas oficiais durante todo o período em análise, para se evitarem erros de interpretação. Ou seja, utiliza-se, no período até 1965, o conceito de área cultivada e, nos anos que seguem, o de área colhida, o que impede uma interpretação acurada sobre a evolução da produtividade das culturas durante esses dois períodos focalizados.

Em decorrência disso, os acréscimos de área, no segundo período em destaque (1964/78), foram menores. Isto pode indicar também uma tendência ao esgotamento das áreas disponíveis para a agricultura de subsistência, que se pode dar através do esgotamento da fronteira; isto é válido principalmente para o caso do arroz ou através do fechamento das áreas dentro dos latifúndios, como resultado da política de crédito rural (pecuarização de áreas anteriormente dedicadas às lavouras).

Devido à utilização de dois métodos diferentes para o levantamento da área em todo o período estudado, as taxas de crescimento da área estão,

TABELA 1
Taxa Geométrica Anual de Crescimento da
Produção e da Área de Arroz, Milho e
Feijão no Nordeste – 1950-78

Produto	Período	Tx. Cresc. Produção (%)	Tx. Cresc. Área (%)
Arroz	1950-63	13,06	9,57
	1964-78	3,45	3,12
	1950-78	7,15	6,67
Milho	1950-63	7,22	5,41
	1964-78	0,37	2,67
	1950-78	4,04	4,78
Feijão	1950-63	7,44	5,81
	1964-78	-0,38	3,12
	1950-78	4,06	5,49

Fonte dos dados originais: ETEA/M.A. e SEP/M.A.

em geral, mais baixas do que as taxas de crescimento da produção. Como ficou advertido, não existem razões para se acreditar que houve acréscimos consideráveis de produtividade, como indica a tabela 1. Um estudo recente³ mostra que no período 1955-73 a produtividade média do arroz no Nordeste cresceu apenas no Estado da Paraíba, e a do feijão, apenas no Estado de Pernambuco, tendo decrescido no Piauí e em Sergipe. Os demais Estados do Nordeste teriam permanecido com produtividade constante.

Com relação a esses produtos, HOMEM DE MELO,⁴ estudando 13 produtos de mercado interno, afirma que não existe nenhuma evidência de ganhos de produtividade durante o período 1967-76, ainda que poucas melhorias tecnológicas tenham ocorrido, até meados da presente década. O diagnóstico detectado é bastante desfavorável quanto à produção e nível de preços, como resultado de maiores estímulos dados às exportações agrícolas brasileiras.

As causas apontadas por LIRA e TITO RYFF⁵ para explicar o lento crescimento da produção de alimentos no Brasil são de dois tipos: as relacionadas com variáveis de política agrícola (investimentos insuficientes em pesquisa tecnológica, assistência técnica deficiente, crédito rural mal distribuído e preços mínimos inócuos) e as que derivam do comportamento do mercado, isto é, variações na renda de produtos decorrentes de alterações bruscas no preço ou no rendimento de determinadas lavouras.

2. O PROCESSO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE FEIJÃO E MILHO NO CEARÁ

2.1. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

No Ceará, o complexo gado/algodão + milho + feijão é a principal forma de utilização da terra nas zonas de sertão. As relações de trabalho são diferenciadas conforme as linhas de atividades principais e as condições par-

³ QUEDA, Oriowaldo e outros. "Evolução Recente das Culturas do Arroz e Feijão no Brasil". Coleção Estudos sobre o Desenvolvimento Agrícola, nº 8. Editora Binagri, 1979.

⁴ HOMEM DE MELO, F. B. "A Agricultura de Exportação e o Problema da Produção de Alimentos". Estudos Econômicos, vol. 9, nº 3, 1979.

⁵ LIRA, Inês Tereza e TITO RYFF, B. B. "Agricultura de Abastecimento Interno: Problemas e Perspectivas". Revista de Economia Rural, vol. 18, nº 3, jul/set. 1980.

ticulares das propriedades. Em geral, na combinação de cultivos algodão + milho + feijão ocorre predominantemente uma relação de parceria ou pequeno arrendamento. Não raro, acontece de o proprietário explorar diretamente, através de diaristas, partes da área cultivada com esse consórcio, principalmente, quando se trata de exploração de tipos de algodão com ciclo produtivo mais curto (herbáceo e verdão). A variedade de feijão predominante no Ceará é o tipo macaçar (de corda).

Na parceria, ao receber um lote de terra o parceiro planta a cultura comercial com direito à meia da produção, bem como associa a essa cultura o milho e o feijão. É comum, no Estado, o proprietário entregar a terra preparada e as sementes, ficando para o parceiro a meia do algodão e dois terços da produção dos alimentos. Quando o parceiro tem condições de organizar ou conduzir por conta própria sua produção, a meação retringe-se apenas à cultura do algodão.

As parcelas da produção de milho e feijão entregues ao proprietário como pagamento da terra ora se destinam ao mercado, ora permanecem retidas pelo proprietário para venda aos próprios moradores. A parte do produtor se destina à alimentação da família e o excedente destina-se ao mercado.

Das diversas regiões pesquisadas, a relação maior de parceiros por proprietários foi registrada nos Sertões de Inhamuns/Salgado, isto é, mais de 2, sendo que 61% dos parceiros estão concentrados nas propriedades com área entre 500 e 1.000 ha. Isto, além de refletir a ociosidade das terras, evidencia também os altos riscos da atividade agrícola nessa Região.

Os contratos de parceria são feitos verbalmente. O percentual dos produtos, que é pago ao proprietário pelo uso da terra, varia de 20% a 25% para o milho e o feijão e de 50% para o algodão. O que determina esses percentuais são, principalmente, as condições em que a terra é cedida, além das características peculiares de dependência do parceiro com relação ao cedente. Em Inhamuns/Salgado, cerca de 46% dos parceiros recebiam a terra com matas e 26% em capoeira velha, sendo que 69 dos entrevistados residiam na própria área tomada em parceria, fato que influencia também a partilha da produção.

Recebida a faixa de terra, o parceiro, principalmente o que recebe a terra com mata ou encapoeirada, recorre ao proprietário da terra em busca de sementes, ou mesmo de dinheiro, para custear o plantio. Isto conduz, em muitos casos, a que o cedente decida sobre o que deve ser plantado. O parceiro, carente de recursos a curto prazo, prefere muitas vezes plantar culturas de

ciclos mais curtos, enquanto o proprietário opta sempre por culturas de ciclos maiores, mas que assegurem maior rentabilidade, como é o caso do algodão arbóreo. Nos Inhamuns/Salgado, parcela considerável dos parceiros não tem autonomia sobre o que deve ser plantado, atingindo cerca de 15 a 20% dos parceiros entrevistados. Esse tipo de decisão do cedente atinge, na maioria dos casos, a cultura comercial, cabendo ao parceiro a definição das culturas de subsistência.

No tocante aos insumos fornecidos pelo cedente, fato que influi, também, na partilha da produção, os mesmos se resumem, geralmente, em sementes e formicidas e, na maioria das vezes, somente para a cultura do algodão. Dos parceiros diagnosticados na Região, cerca de 50% mantêm esse tipo de dependência para com o proprietário da terra, no tocante ao fornecimento de sementes. Em termos de formicida, essa dependência decresce para cerca de 10%.

Também os instrumentos de trabalho, tipo arado de tração animal, enxadas, foices, etc., dos quais geralmente o parceiro necessita, quando é o caso de não os possuir, o cedente os aluga para descontos posteriores, quando da partilha da produção.

Os financiamentos em dinheiro, que o parceiro necessita para fazer face às despesas do processo de produção, inclusive a de sua subsistência e de sua família, são causas importantes do seu empobrecimento contínuo.

Nos sertões de Quixeramobim/Médio Jaguaribe, a relação de parceiros por proprietários é de 1, aproximadamente. A área média de parceria é de 3,5ha, pequena em relação à de Inhamuns/Salgado, de 6,40ha. Devido à melhor qualidade da terra nessa região, o percentual retido do milho e do feijão se eleva para 33%, chegando em alguns casos a 50%. Observou-se que cerca de 58% dos parceiros entrevistados recebiam a terra com matas encapoeiradas. Dentro das normas legais, os parceiros teriam que entregar, no máximo, 20% da produção ao cedente, quando a terra é pronta para o plantio, tendo o cedente fornecido também a moradia. Segundo o Estatuto da Terra, na partilha da produção entre o proprietário da terra e o parceiro, a cota do primeiro não poderá ser superior a:

- a) 10%, quando concorrer apenas com a terra nua;
- b) 20%, quando concorrer com a terra preparada e moradia;

- c) 30%, caso concorra com o conjunto básico de benfeitorias, constituído especialmente de cada moradia, galpões, banheiro para gado, cercas, valas ou currais, conforme o caso;
- d) 50%, caso concorra com a terra preparada e o conjunto básico de benfeitorias enumeradas na alínea "c", mais o fornecimento de máquinas e implementos agrícolas para atender os tratos culturais, bem como as sementes e animais de tração e, no caso da parceria, com animais de cria em proporção superior a 50% do número total de cabeças objeto da parceria.

O aspecto da cessão de moradia ao parceiro está estreitamente ligado à reserva de mão-de-obra que o proprietário mantém a custos relativamente baixos.

No Cariri, as propriedades acima de 200 ha são as que concentram o maior número de parceiros e arrendatários. A incidência média é de 1,77 por proprietário. Nessa região, existem situações bem específicas, ocorrendo, com muita frequência, a presença de produtores não-proprietários, que pagam a renda da terra ora em percentuais, ora em quantidades fixas, ou mesmo, ocorrendo as duas situações de modo simultâneo, dificultando sobretudo a separação dos dois tipos de relacionamento social de trabalho (parceria e arrendamento) para efeito de análise.

No tocante às condições de acesso à terra, o parceiro/arrendatário toma em média 6,6 ha de área cedida para seu plantio. Essa área é cedida em mata ou encapoeirada. Quando da realização da pesquisa, 71% dos 21 parceiros/arrendatários entrevistados recebiam a terra nessas características, fato que, dentro dos aspectos legais, nortearia a entrega por parte dos parceiros de no máximo 20% da produção. No Cariri, no entanto, de 15 parceiros/arrendatários que entregavam parte da produção de algodão, 14 o faziam entregando 50% da safra, sem considerar os percentuais ou quantidades fixas das culturas de subsistência entregues ao cedente, normalmente 20-30 kg por tarefas (0,3 hectare).

Observa-se que os parceiros/arrendatários, que entregam 50% da produção, devem receber algum tipo de adiantamento, mas só deveriam ter entregue esse percentual da produção, se tivessem recebido terra preparada, benfeitorias básicas (moradia, cercas, galpões etc.), máquinas e implementos, bem como sementes e animais de tração, conforme determina o Estatuto da Terra.

As condições em que a terra é cedida, o fornecimento de insumos, assim como os adiantamentos em dinheiro e/ou mercadorias para consumo da família do trabalhador vão influenciar fortemente o destino da produção dos parceiros e pequenos arrendatários, tornando-os mais dependentes a cada etapa do processo produtivo.

2.2. RENDA BRUTA E NATUREZA DO EXCEDENTE

Nos Sertões de Inhamuns/Salgado, verificou-se que as famílias de proprietários de imóveis com área inferior a 100 ha não atingiram, em média, o limite do valor de até 13 vezes o salário mínimo regional (Cr\$ 10.233,60), vigente na época da pesquisa (1977). Desse modo, numa primeira aproximação, podem-se classificá-las como produtores de baixa renda.⁶ Como é visto na tabela 2, no estrato de área inferior a 25 ha, o valor da produção por trabalhador alcança Cr\$ 4.447,40, representando apenas 43,4% do valor mínimo de referência. No estrato de 25 a 100 ha, o produto por trabalhador situa-se em Cr\$ 8.882,50, equivalendo a 86,2% do valor convencionado. A grande maioria dos proprietários e/ou familiares complementam a renda familiar trabalhando em atividades exteriores à produção agropecuária do imóvel, predominantemente no assalariamento, tanto em atividades agropecuárias, como no setor terciário e em parceria. No estrato de área inferior a 25 ha, apenas 53,6% da renda é oriunda de atividades agropecuárias no imóvel. A principal complementação da renda origina-se de assalariamento (16,2%), aposentadoria (11,9%), comércio (8,8%), parceria (7,0%), além de outras atividades com menores participações. No estrato de 25 a 100 ha, as rendas agropecuárias do imóvel atingem 82,3%, sendo a principal complementação derivada de assalariamento fora da agropecuária.

À medida que cresce a área da propriedade, diminui a participação de rendas advindas de atividades exteriores ao imóvel. No estrato de área de 100 a 500 ha, o valor da produção por trabalhador, embora ainda baixo (Cr\$ 16.764,00), situa-se acima do valor de referência que determina o agricultor de baixa renda. O produto por trabalhador atinge o máximo no estrato de área superior a 1.000 ha, com Cr\$ 820.430,00.

⁶ “Conceitua-se como agricultor de baixa renda todo produtor ou trabalhador rural em atividades de tipo agropecuário, extrativo ou artesanal, cuja renda bruta anual seja equivalente ou inferior a treze vezes o salário mínimo regional, por membro de família e/ou dependente compreendido na faixa etária de quatorze e sessenta anos”. IN: André Haguette et alii. *Balanço do Conhecimento Acumulado na Bibliografia sobre a Identidade dos Produtores de Baixa Renda e Caracterização de seus Problemas*. FUC, 1978.

Deve-se observar que a maior participação relativa da força de trabalho familiar encontra-se no estrato de 25 a 100 ha, com quase 50% do total. Nas propriedades com áreas superiores a 1.000 ha, a participação do trabalho familiar cai para apenas 10%.

Na região de Quixeramobim/Médio Jaguaribe, observou-se que, nos estratos de área inferiores a 50 ha, o valor bruto da produção gerado por trabalhador é inferior a treze salários mínimos. Este fato, associado ao número de casos em que a complementação da renda se dá através de trabalho em outras atividades, além da agropecuária realizada dentro do imóvel, permite inferir que, em média, 80% dos proprietários situados nos estratos de área inferior a 50 ha podem ser classificados como produtores de baixa renda. As principais fontes de complementação de renda, nestes estratos de área, que são a parceria e o trabalho assalariado, concorrem, respectivamente, com 10,6% e 8,4% do valor da renda bruta familiar no estrato inferior a 10 ha; 0,8% e 3,3% no estrato de 10 a 25 ha e 1,2% e 6,3% no estrato de 25 a 50 ha. É interessante notar que a parceria vai perdendo para o assalariamento a sua importância relativa na geração de renda bruta familiar, à medida que crescem os estratos de área. A parceria realizada por pequenos proprietários nos médios e grandes imóveis pode ser um indicador da insuficiência de terras agricultáveis nas pequenas propriedades para atender à demanda dos produtores, haja vista que da atividade agropecuária eles retiram os elementos básicos para atender à subsistência própria e de seus familiares.

No Cariri, a pesquisa procedida em 1978 teve como valor de referência Cr\$ 14.445,60, correspondendo a treze salários mínimos regionais na época. A maioria dos produtores dos estratos de áreas inferiores a 50 ha está enquadrada na categoria de baixa renda, por obterem rendimentos inferiores ao valor referido.

A exemplo do que ocorre nas demais regiões, no Cariri foi também observado o decréscimo da participação dos rendimentos oriundos de outras atividades, à medida que aumenta o estrato de área. Este comportamento parece comprovar a incapacidade das menores unidades produtoras de se auto-sustentarem, buscando complementar a sua receita agropecuária com a força disponível no imóvel. Com efeito, o peso relativo de "outras rendas" é muito significativo nestas unidades produtoras; em termos de valor este componente atinge, no estrato inferior a 10 ha, 47,6% do total da renda bruta familiar, ficando em torno de 20% a sua participação relativa nos demais estratos de até 100 ha, tomados isoladamente. Em termos de frequência, cerca de 80% dos produtores no estrato inferior a 10 ha, complementam sua renda agrícola

obtida no imóvel; por outro lado, cerca de 20% da renda bruta familiar neste estrato tem origem no trabalho de membros da família sob a forma de parceria ou pequeno arrendamento (8,1%), assalariamento na agropecuária (4,3%) ou no setor serviços (7,5%).

Observa-se, também, com relação ao comportamento de outras rendas, que sua origem tende a se deslocar do fator trabalho, nas menores unidades produtoras (assalariamento, parceria, etc.) para o fator capital, nas maiores (aluguel de terras, de máquinas, comércio, etc.). As atividades comerciais, por exemplo, que inexistem como fonte geradora de renda no menor estrato de área (inferior a 10 ha), chegam a representar 84% da renda bruta no estrato de 50 a 100 ha, enquanto as receitas resultantes do emprego de capital, no estrato de área maior de 500 ha, atingem 6,5% do total da renda bruta familiar.

Na formação de outras rendas, o trabalho em regime de parceria parece assumir uma posição de destaque nos estratos de até 25 ha, onde esta relação supera o assalariamento como fonte de renda, pois, enquanto a parceria contribui com 4,7% do valor da renda bruta total, a participação do assalariamento é de 1,7%. É possível que não se possa generalizar isto como tendência para toda a região, pois as observações de campo indicam que nas áreas de predomínio de cana, por exemplo, o assalariamento se constitui na relação de trabalho mais comum.

De modo geral, nas pequenas unidades produtoras, as rendas oriundas de outras atividades podem alcançar até 50%. Nas grandes unidades agrícolas este componente é bastante diminuto.

Em resumo, no estudo da renda para as três regiões abordadas, observa-se que, nos Inhamuns/Salgado, o VBP/trabalhador indica que, nas áreas inferiores a 100 ha, os produtores podem ser classificados, em média, como de baixa renda. Na região de Quixeramobim/Médio Jaguaribe essa categoria de produtores está inserida nos estratos inferiores a 50 ha. Também no Cariri, a relação VBP/trabalhador caracteriza o pequeno produtor como aquele que tem acesso a unidades com área inferior a 50 ha.

Nos sertões de Inhamuns/Salgado, cerca de 88,7% do milho e 85,6% do feijão são produzidos por pequenos produtores, isto é, proprietários de unidades com área inferior a 100 ha, parceiros e pequenos arrendatários. Somente os parceiros contribuem com 56,2% da produção de milho e com 43,9% da do feijão, embora comercializem apenas 24,6% e 39%, respectivamente, do total

TABELA 2
INHAMUNS/SALGADO

Valor Bruto da Produção Agropecuária por Família Rural,
Segundo Estratos de Área

Estrato de Área	No. de OBS.	VBP (Cr\$ 1,00)	Residentes no Imóvel (1)	Res. que Trabalham (2)	VBP/Residente (Cr\$ 1,00)	VBP/Trabalhador (Cr\$ 1,00)
0 — 25	68	800.527,7	535	180	1.496,3	4.447,4
25 — 100	53	1.963.042,2	445	221	4.411,3	8.882,5
100 — 500	27	1.659.633,7	312		5.319,3	16.764,0
500 — 1.000	3	1.158.068,3	15	5	79.004,6	237.018,7
> 1.000	5	2.461.289,9	30	3	82.043,0	820.430,0

FONTE: CEPA-CE. — Pesquisa direta, 1977.

NOTAS: (1) Refere-se aos familiares do proprietário do imóvel, independentemente de sexo e idade.

(2) Computada toda a mão-de-obra familiar ocupada no imóvel, independentemente de sexo e idade.

TABELA 3
 QUIXERAMOBIM/MÉDIO JAGUARIBE
 Valor Bruto da Produção Agropecuária por Família Rural,
 Segundo Estratos de Área

Estrato de Área	Número de Observações	Valor Bruto da Produção Agropecuária (Cr\$ 1,00)	Residentes no Imóvel (1)	Que Trabalham no Imóvel (2)	VBP Médio (Cr\$ 1,00)	
					VBP/Residente	VBP/Trabalhador
0 — 10	17	129.792,0	116	40	1.115,9	3.244,8
10 — 25	20	241.632,3	142	48	1.701,6	5.034,0
25 — 50	18	426.702,9	162	54	2.634,0	7.901,9
50 — 100	11	463.039,9	139	39	3.331,2	11.872,8
100 — 200	11	1.052.597,5	80	30	13.157,5	35.086,6
200 — 500	9	766.020,0	62	47	12.355,2	16.298,3
500 — 1.000	2	551.423,2	6	1	91.903,9	551.423,2
> 1.000	1	910.863,7	—	—	—	—
Total	89					

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1977.

NOTAS: (1) Refere-se aos familiares do proprietário do imóvel, independentemente de sexo e idade.

(2) Computada toda a mão-de-obra familiar ocupada no imóvel, independentemente de sexo e idade.

TABELA 4

CARIRI

Valor Bruto da Produção Agropecuária por Família Rural

Segundo Estratos de Área

Estrato de Área	No. de Observações	Valor Bruto da Produção (Cr\$ 1,00)	Residentes que Trabalham no Imóvel (1)	VBP/Trabalhador (Cr\$ 1,00)
0— 10	25	305.654,68	97	3.151,07
10— 25	21	964.468,92	83	11.620,10
25— 50	20	1.062.437,91	82	12.956,55
50— 100	21	2.191.763,76	79	27.743,84
100— 200	8	1.202.386,52	34	35.364,30
200— 500	7	2.066.846,26	21	98.421,25
> 500	7	3.672.124,26	26	141.235,54

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1978.

NOTA: (1) Computada toda a mão-de-obra familiar ocupada no imóvel, independentemente de sexo e idade.

das vendas da região. Também os pequenos proprietários têm elevada participação na comercialização, cerca de 36,2% do milho e 32,4% do feijão, embora as parcelas de contribuição no produto total sejam superiores. Isto acontece porque, além da renda da terra, que é deduzida da produção no caso dos parceiros, resta ainda uma parcela que é retida para o autoconsumo da unidade produtora.

Esses dados evidenciam a importância do pequeno produtor no abastecimento. Embora reduzido o excedente⁷ comercializável, o grande número de pequenos proprietários e parceiros garante elevadas quantidades comercializadas, através dos pequenos intermediários que têm uma função social relevante como organizadores da produção dispersa entre as pequenas unidades produtoras.

O excedente de milho dos pequenos proprietários é um pouco superior a 2 sacas no estrato de área inferior a 25 ha, e de mais de 9 sacas no estrato de área entre 25 e 100 ha. No caso do feijão, o excedente é ainda mais baixo, cerca de meia saca no estrato inferior a 25 ha e menos de 3 sacas no estrato seguinte (25 a 100 ha). A média comercializada por parceiros é de 7 sacas de milho e 4 sacas de feijão.

Em geral, à medida em que crescem os estratos de área, cresce também o tamanho do excedente, i. é., a parcela que é vendida, depois de acrescida à produção a parte recebida de parceiros. Nota-se que, no caso do feijão, apenas 9,7% da produção é comercializada nos imóveis de tamanho inferior a 25 ha; nos de área entre 25 e 100 ha, eleva-se o excedente para 14%, chegando ao máximo de 23% nos imóveis de 100 a 500 ha (tabela 5). A parcela que é dedicada ao autoconsumo não pode ser avaliada com precisão, uma vez que a pesquisa não logrou determinar a parte destinada a sementes, perdas e estoque.

Com relação ao milho, ocorre o mesmo fenômeno. O excedente varia de 13%, nos imóveis com área inferior a 25 ha, ao máximo de 76%, nos imóveis com área entre 500 a 1.000 ha.

⁷ A parcela aqui denominada de excedente precisa ser qualificada, pois, no caso dos pequenos produtores, é, muitas vezes, a necessidade do momento que os obriga a vender parte do que deveria ser retido para consumo; não raro, eles chegam a comprar mais adiante o mesmo produto, por preços até mesmo superiores àqueles obtidos por ocasião da safra.

Do que fica em poder dos parceiros, cerca de 39% do feijão destina-se ao mercado, enquanto 69% do milho permanece na propriedade (tabela 6).

A análise superficial desses dados dá a idéia de que a produção de milho dos proprietários, nesta área, é mais integrada ao mercado, comparada à de feijão. Observa-se, entretanto, que o produto, além de alimento, se constitui em uma matéria-prima básica para a alimentação animal, o que lhe confere uma destinação mercantil. A parcela dedicada ao autoconsumo não pode ser avaliada, porque o que fica retido dentro da propriedade pode destinar-se a vários fins, tais como a alimentação da força de trabalho, arraçoamento de pequenos animais (porcos, galinhas, animais de trabalho, etc.), além da reserva para sementes. Sabe-se que nas pequenas propriedades a pequena criação de porcos, galinhas e as poucas cabeças de gado (vacas leiteiras) exercem função importante na composição da renda dessas unidades. Esta observação é válida, também, para os lotes explorados por parceiros.

As produções de milho e feijão nos sertões dos Inhamuns/Salgado caracterizam-se como lavouras de subsistência e, como tal, estão associadas à produção de algodão ou mamona — produtos de finalidade estritamente mercantil —, gerando, portanto, uma renda monetária irrisória. No estrato de área inferior a 25 ha, o milho representa cerca de 15,2% do valor da produção de lavouras disponíveis para o proprietário. O algodão, totalizando 57,6% do valor da produção das lavouras desse estrato, chega a contribuir com 86,2% do valor das lavouras comercializadas, ao passo que aquelas (milho e feijão) são, basicamente, orientadas para o autoconsumo, sobrando apenas uma diminuta fração, que corresponde a 2,9% e 2,0%, respectivamente, do valor global das vendas dos produtos agrícolas dos pequenos imóveis.

A situação dos imóveis de área entre 25 e 100 ha é praticamente a mesma, sobressaindo-se aí o algodão, que contribui com 47,1% do valor da produção das lavouras do estrato, mas participa com mais de 70% do valor comercializado desses produtos. O milho e o feijão, apesar de integrarem 13,8% e 13%, respectivamente, do valor de produção de lavouras do estrato, contribuem com apenas 4,2% e 3,9%, respectivamente, do valor das vendas dos produtos agrícolas.

Nos imóveis médios, o fenômeno apresenta-se da mesma maneira; a diferença básica é que a pecuária vai assumindo proporções cada vez maiores, i. é., a produção de feijão e milho reduz-se proporcionalmente dentro de cada estrato, assim como o excedente comercializado.

Nota-se que, nos grandes imóveis, a lavoura predominante é o algodão, chegando a participar com 87,4% do valor da produção de lavouras no estrato de área superior a 1.000 ha e com 97% do valor da produção vendida.

O algodão, primeiro produto agrícola do Estado em área cultivada e valor da produção como lavoura comercial, destaca-se em todas as categorias de imóveis, servindo de sustentáculo às culturas alimentares. O algodão é, também, uma atividade complementar à pecuária, formando com ela um binômio permanente.

A produção de bovinos, por exemplo, representa 5,3% do valor da produção dos imóveis com área inferior a 25 ha, mas, em termos do valor da produção comercializada, chega a atingir 12,6% dos negócios. Nas unidades médias, a produção de bovinos chega a 8,8% do valor total das explorações e a 9,4% do valor das vendas. Nas grandes unidades, a pecuária assume a principal função como geradora de renda, chegando a 62% do valor da produção vendida no último estrato.

Na região de Quixeramobim/Médio Jaguaribe, em 164 propriedades pesquisadas, da produção estimada de 59 mil toneladas de milho e de 28 mil toneladas de feijão, cerca de 43,6% do milho e 55% do feijão são produzidos por parceiros, além dos 50,1% do algodão, de um total estimado de 80,7 mil toneladas. Nota-se que o grosso da produção dessas lavouras é realizado por pequenos produtores. Nas unidades pequenas e nos lotes explorados por parceiros, produz-se cerca de 82,4% do milho e 81,7% de feijão, ficando o restante nas grandes e médias unidades.

Também nesta região, o feijão surge como uma lavoura voltada principalmente para o autoconsumo, assim como o milho, mantidas as proporções que são comercializadas como insumo para a transformação em alimento animal.

Os dados acima sugerem que o abastecimento de produtos alimentícios produzidos nesta região é realizado, basicamente, por pequenos produtores, o que não seria estranhável, pois, quando se volta aos dados originais, percebe-se que, no último estrato, os parceiros produzem quase três vezes mais feijão do que os proprietários e, com relação ao milho, cerca de quatro vezes o que cultivam os proprietários. Os dados da pesquisa mostram que, da produção colhida, cerca de 83% do algodão, 81% do milho e 93% do feijão daquele estrato referem-se à parcela produzida pelo parceiro. Também no estrato de 500

a 1.000 ha, a participação dos parceiros é bem mais elevada do que a dos proprietários, na produção de milho e feijão.

Então, vê-se que a situação não difere bastante dos sertões dos Inhams/Salgado, onde parceiros e pequenos proprietários comercializam parte significativa da colheita desses produtos. O que difere, o que é bastante notável, é que os parceiros têm um papel substancialmente mais relevante na produção de milho e de feijão desta região, embora gerem um excedente pequeno. Vê-se na tabela 8 que essa categoria de produtores comercializava apenas 9,5% do milho e 14% do feijão, considerando apenas a produção disponível, i. é., após deduzir-se a renda da terra. Vale ressaltar, outrossim, que esta renda, que é paga em produto, vai-se incorporar à produção do proprietário que, por sua vez, vai destinar-se ao mercado por outras vias.

Consultando a tabela 7, constata-se que o excedente de milho comercializado é extremamente pequeno (3%) apenas nos imóveis de área inferior a 10 ha, elevando-se para 21,5% nos de 10 a 25 ha e atingindo o máximo de 51,1% nas unidades de área entre 51 e 100 ha. Nos imóveis médios, o excedente não chega a 20% e nos grandes não atinge os 10%.

Já no caso do feijão, os imóveis grandes (de 500 a 1.000 ha) é que comercializam uma maior proporção da sua produção disponível — cerca de 75%. Nos médios, o excedente não chega a ser expressivo — cerca de 4,7% e de 6,9%, respectivamente. Nas unidades pequenas, o excedente varia de 1,8%, nas de área inferior a 10 ha, para 20,5%, nas de área situada entre 25 a 50 ha.

Observando-se o conjunto das explorações agrícolas, vê-se que, em todos os estratos pesquisados, o algodão arbóreo é o principal produto da região, tanto com relação à produção colhida, como à produção vendida. O algodão herbáceo, o verdão e a mamona também têm certa importância na agricultura da região, explorados também sob a forma de consórcio. Além do feijão, milho e arroz, uma variedade de produtos de subsistência é explorada na área, destacando-se fava, farinha, batata, melancia, jerimum, banana, melão, coco e rapadura. A maior parte desses produtos não se destina ao mercado, sendo utilizados exclusivamente para o autoconsumo.

Apesar de o milho e de o feijão participarem com 11,8% e 26%, respectivamente, da formação da renda bruta das lavouras no estrato de área inferior a 10 ha, não contribuem praticamente com nenhum valor monetário (0,6% e 0,8% respectivamente) da produção comercializada no estrato. O algodão contribui com 53,8% do valor bruto da produção das lavouras, tendo

uma importância vital no valor da produção comercializada, atingindo o percentual de 90,1%. Esses produtos participam com cerca de 94% do valor total das lavouras.

Nos estratos de maior área, o fenômeno se repete. O algodão lidera a pauta dos produtos comercializados em todos os estratos, representando mais de 70% do valor das vendas relativas às lavouras. Nas unidades médias, cerca de 95% das rendas são originárias da renda do algodão e, nas de área superior a 1.000 ha, apenas o algodão é fonte de receita, dentre os produtos da lavoura.

Os imóveis de área entre 10 e 100 ha destacam-se dos demais, assim como os grandes (500 a 1.000 ha). Nesses, as rendas auferidas com a comercialização de milho e feijão chegam a ter certa importância, atingindo 22,4% do valor das lavouras, no caso do milho, no estrato de 50 a 100 ha, e cerca de 16%, no caso do feijão, nos imóveis de 500 a 1.000 ha.

Como nos sertões de Inhamuns/Salgado, a produção de alimentos nesta UEP é subsidiária à produção de algodão, sendo ambas utilizadas como suporte para a pecuária, quando, nos períodos após a colheita, a capoeira e os restolhos das demais lavouras alimentícias servem de pasto para os animais.

Observa-se, aqui, uma maior diversidade de explorações, tendo a pecuária uma importância vital, participando os bovinos com cerca de 10% do valor da produção do estrato de área inferior a 10 ha, e com 16,5% nos de área compreendida entre 10 e 25 ha.

A produção de subsistência no Cariri é praticada também nas áreas produtoras de algodão, sob a forma de consórcio, tal como acontece nas zonas de sertão. A participação de parceiros nesta atividade é significativa, principalmente nas unidades inseridas nos estratos de área superior a 50 ha. Pode-se notar que, tanto na produção de algodão como na de milho e feijão, a participação do parceiro na produção se eleva à medida em que crescem os estratos. No estrato de área superior a 500 ha, cerca de 77% do algodão, 87% do milho e 92% do feijão são produzidos por parceiros e pequenos arrendatários.

Também no Cariri a pequena produção assume proporções razoáveis. Cerca de 73% da produção de milho e 80,2% da de feijão são originárias das unidades dos pequenos proprietários (imóveis com área inferior a 50 ha), parceiros e pequenos arrendatários. Eles participam ativamente também nas

pequenas explorações de mandioca, cana e arroz, além da criação de animais de pequeno porte.

Como acontece nos sertões, também no Cariri o excedente absoluto é reduzido. No estrato de 0 a 10 ha, a produção média vendida de milho é de menos de 5 sacas, e a de feijão, um pouco mais de uma saca. No estrato de 10 a 25 ha, a média comercializada de milho se eleva consideravelmente, atingindo 1,5 tonelada, e a de feijão duplica. Nos estratos de 25 a 50 ha e de 50 a 100 ha, a média comercializada de milho permanece elevada e a de feijão é menos do que 5 sacas. A média comercializada dos parceiros e arrendatários é de 1 tonelada de milho e 5 sacas de feijão.

O reduzido excedente gerado por esses pequenos produtores assume proporções razoáveis pelo elevado número de imóveis com área variando de 0 a 100 ha e pela grande quantidade de parceiros, responsáveis diretos pela produção de um elevado grupo de produtos. Cabe aos pequenos intermediários corretores, caminhoneiros e bodegueiros a tarefa de reunir essa produção e carregá-la aos centros consumidores mais próximos ou, o que acontece com muita freqüência, negociá-la através de grandes agentes de comercialização.

No Cariri, os pequenos produtores comercializam excedentes relativamente mais elevados do que nas regiões do sertão, verificando-se o mesmo com relação à parcela comercializada sobre a sua produção disponível (ver tabelas 9 e 10).

A análise do valor da produção colhida e a do valor da produção vendida na região indicam a importância do algodão, da rapadura e da pecuária bovina como produção mercantil. Nos imóveis inseridos nos estratos de área de 0 a 100 ha, o algodão desponta como o principal produto no valor total das vendas, chegando a 49% desse valor no estrato de 50 a 100 ha. Nas unidades pequenas, destacam-se também a produção de rapadura e a de milho, como produtos de utilização mercantil, além da pecuária leiteira, que participa com 22% do valor das vendas no estrato de 0 a 10 ha, incluídos o valor do rebanho e o da produção de leite. No estrato de 25 a 50 ha, o valor da pecuária leiteira contribui com 32% do valor total das vendas, a rapadura com 18% e o algodão com 19%.

Nas unidades médias e grandes, a rapadura, o algodão e a pecuária leiteira assumem importância vital no valor das vendas dos imóveis. O milho também tem certa importância comercial, chegando a atingir 14% do valor das vendas no estrato de 200 a 500 ha.

Produtos como feijão, arroz, fava, farinha e aves têm pouca importância comercial nos imóveis pequenos, médios e grandes. Como produtos de subsistência, têm uma participação maior no valor da produção colhida do que no valor da produção comercializada. Pode-se notar, entretanto, que tanto o feijão como o arroz se destinam ao mercado, em geral, nos imóveis situados nos diversos estratos de área, perfazendo percentuais baixos, de 1% a 5% do valor das vendas dos imóveis, exatamente por se constituírem em produtos de pequeno valor quando comparados com atividades mais remuneradoras, como a pecuária, o algodão, a cana, etc.

Conclui-se, portanto, que, em todas as regiões estudadas, a produção de alimentos guarda, desta forma, interdependência com a cultura comercial, em todas as classes de estabelecimentos rurais. Nos de área inferior a 100 ha, são os proprietários que, na ausência de estímulos econômicos para produzirem alimentos, encontram alguma facilidade (terra ou empréstimos) para o custeio da matéria-prima, extraindo daí o suficiente para a amortização das dívidas ou para pagar a renda pelo uso da terra, em casos de arrendamento ou parceria.

Nos médios e grandes imóveis, a produção de alimentos é realizada quase totalmente por parceiros, que conseguem cultivar a terra para produzirem uma associação de produtos comerciais (principalmente o algodão) com produtos alimentares, pagando altos percentuais da produção obtida como renda da terra, e fornecendo pasto (rama do algodão e restolho das culturas alimentícias) para o gado do proprietário nos períodos mais críticos da alimentação dos rebanhos.

TABELA 5
 INHAMUNS/SALGADO
 Percentagem da Produção Destinada ao Mercado em Relação
 à Produção Disponível do Proprietário

Estrato de Área	Algodão	Milho	Feijão	Arroz
0 — 25	100,0	12,8	9,7	42,4
25 — 100	100,0	20,1	14,0	65,0
100 — 500	100,0	14,9	23,2	—
500 — 1.000	100,0	75,9	—	—
> 1.000	100,0	22,9	18,0	—

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta — 1977.

TABELA 6
 INHAMUNS/SALGADO
 Destino da Produção de Parceiros
 Unidade: kg

Discriminação	Algodão	Milho	Feijão	Arroz
1. Produção colhi- da (kg)	100.560	145.080	62.880	33.660
2. Produção paga ao cedente(kg)	39.442	24.570	11.100	7.860
% (2)/(1)	39,2	16,9	17,7	23,4
3. Produção dispo- nível (kg)	61.118	120.510	51.780	25.800
4. Consumo (kg) .	—	82.650	31.680	19.260
5. Vendas (kg)	61.118	37.860	20.100	6.540
% (5)/(3)	100,0	31,4	39,8	25,3

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1977.

TABELA 7

QUIXERAMOBIM/MÉDIO JAGUARIBE

Percentagem da Produção Destinada ao Mercado em Relação

à Produção Disponível do Proprietário

Estratos	Algodão	Milho	Feijão	Arroz
0 — 10	100,0	3,0	1,8	14,3
10 — 25	100,0	21,5	8,2	—
25 — 50	100,0	16,7	20,5	—
50 — 100	100,0	51,1	8,3	—
100 — 200	100,0	16,8	4,7	22,7
200 — 500	100,0	12,9	6,9	6,5
500 — 1.000	100,0	8,9	75,2	—
> 1.000	100,0	—	—	—

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1977.

TABELA 8
 QUIXERAMOBIM/MÉDIO JAGUARIBE

Destino da Produção de Parceiros

Unidade: kg

Discriminação	Algodão	Milho	Feijão	Arroz
1. Produção colhida	61.650	24.660	21.360	5.520
2. Produção paga ao cedente	29.700	12.300	7.620	1.620
% (2) / (1)	48,2	28,8	35,7	29,4
3. Produção disponível	31.950	30.360	13.740	3.900
4. Consumo	—	27.480	11.820	3.900
5. Vendas	31.950	2.880	1.920	—
% (5) / (3)	100,0	9,5	14,0	—

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1977.

TABELA 9

CARIRI

Percentagem da Produção Destinada ao Mercado em Relação
à Produção Disponível do Proprietário

Estrato de Área	Algodão	Milho	Feijão	Arroz	Cana
0 — 10	100,0	32,8	27,2	10,5	—
10 — 25	100,0	66,7	26,2	—	100,0
25 — 50	100,0	48,2	43,9	27,4	94,9
50 — 100	100,0	58,1	25,6	3,3	100,0
100 — 200	100,0	33,9	72,0	8,7	100,0
200 — 500	100,0	65,9	34,9	23,9	—
> 500	100,0	38,5	41,3	22,2	—

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1978.

TABELA 10
CARIRI
Destino da Produção dos Parceiros
(Em kg)

Discriminação	Algodão	Milho	Feijão	Arroz	Rapadura (cargas)
Produção co- lhida (A)	21.800	46.089,6	15.468	6.630	6.086
Produção paga ao cedente(B)	10.735	8.544,6	3.978	1.822,2	1.714
B/A (%)	49,24	18,54	25,72	27,48	28,16
Produção re- tida (C)	11.065	37.545	11.490	4.807,8	4.372
Consumo	—	13.312,2(*)	5.224,8(**)	3.540	3
Vendas (D)	11.065	23.992,8	6.085,2	1.267,8	4.369
D/C (%)	100,00	63,90	52,96	26,37	99,93

FONTE: CEPA-CE — Pesquisa direta, 1977.

NOTAS: (*) 240 kg de milho foram perdidos.

(**) 120 kg de feijão foram perdidos.

2.3. COMERCIALIZAÇÃO E FINANCIAMENTO

2.3.1. Caracterização e Inter-relacionamento dos Agentes de Comercialização

Na comercialização desses produtos, no Estado do Ceará, têm participação importante os bodegueiros, corretores, caminhoneiros, armazenistas, usineiros, feirantes e varejistas, além dos proprietários de terra, que exercem função de intermediação. Esses agentes apresentam-se inter-relacionados, com repasses de crédito e fornecimento de mercadorias dos grandes comerciantes aos menores, envolvendo, em geral, a cobrança de juros superiores aos do crédito institucional. Em algumas ocasiões, torna-se difícil o enquadramento do agente entre os diversos tipos existentes, em face da apresentação de características múltiplas.

a) Bodegueiros

Agentes largamente disseminados em todo o Estado, os bodegueiros desempenham um papel de grande importância na comercialização dos produtos agrícolas. Geralmente, são pequenos proprietários que, dispendo de reduzido capital, desempenham, através de suas mercearias, o papel de coletores de produtos locais e fornecedores rurais de produtos industrializados e de gêneros alimentícios advindos de outras regiões. No processo de comercialização, adquirem a produção de pequenos agricultores, freqüentemente, em troca de outros produtos.

Bodegueiros, ligados a grandes corretores e armazenistas, recebem financiamentos desses intermediários e repassam o dinheiro a juros mais elevados para os pequenos produtores. O ressarcimento é predominantemente efetuado com a produção.

Esses agentes apresentam a vantagem de situarem-se mais próximos da unidade produtora, facilitando assim o transporte das mercadorias. A bodega aparece, pois, como ponto de reunião do produto adquirido em pequenas quantidades.

b) Corretores

Normalmente, são proprietários de terra que compram a produção de vizinhos, assumindo papel de liderança na região. Podem ser identificados 3 tipos principais: grandes, médios e corretores de campo. Os grandes, quase

sempre, possuem camioneta ou, menos freqüentemente, caminhão, enquanto os médios e pequenos reúnem a produção em suas casas, após condução em animais desde as pequenas unidades produtoras.

As ligações comerciais dos corretores são efetuadas, principalmente, com os usineiros ou corretores maiores, instalados nos centros de convergência. Os corretores são bastante prestigiados pelos usineiros, em virtude do seu conhecimento da região e da capacidade de alcançarem áreas quase inacessíveis. Recebem assistência financeira das usinas, repassando os recursos a juros mais elevados para seus fornecedores (agricultores, corretores menores e bodegueiros).

Embora adquiram, sobremodo, matérias-primas destinadas à indústria, a exemplo do algodão e mamona, participam, também, ativamente da comercialização de feijão e milho.

c) Armazenistas

Os armazenistas são agentes que se encontram estabelecidos nos centros de convergência, tendo no armazém sua base de atuação. Dispõem de uma rede de coletores rurais, compreendendo bodegueiros e pequenos corretores. Exercem, como atividade principal, o comércio atacadista e varejista. São, também, grandes proprietários rurais, com largo prestígio social e político.

A área de sua atuação é bastante ampla, atingindo vários municípios. Utilizam capital próprio e recursos financiados por cooperativas e usinas, além de bancos.

O fornecimento de mercadoria lhes permite controlar um grande número de mercearias. Estas distribuem às populações rurais produtos vindos de outras regiões e reúnem a produção local para entrega aos armazenistas. Por esse processo, são agregados grandes volumes de produtos básicos para alimentação ou industrialização.

d) Caminhoneiros

Os caminhoneiros são intermediários que, com veículo próprio ou alugado, adquirem a produção de pequenos agricultores ou coletores rurais, transportando-a para os centros urbanos.

Desempenham importante papel no intercâmbio entre regiões, levan-

do produtos agrícolas aos centros urbanos e trazendo produtos industrializados para a área rural. O capital de giro é composto, predominantemente, de recursos próprios e, em menor escala, de crédito bancário.

Devido aos constantes deslocamentos, os caminhoneiros estão a par das tendências de preços dos diversos produtos, o que lhes possibilita auferir bons lucros nas transações.

e) Feirantes

Comercializando, principalmente, arroz, milho, feijão, farinha e produtos industriais nas feiras livres semanais, os feirantes estão bastante disseminados em quase todas as regiões do Estado. O seu pequeno capital compreende balança, lona e tabuleiros para expor mercadorias, além da carroça que constitui o principal veículo de transporte utilizado.

São observados 4 tipos predominantes:

- i) aqueles que comercializam produção própria;
- ii) os que adquirem produtos de outros pequenos agricultores e os reúnem à sua própria produção;
- iii) os vendedores de sua própria produção, mas que também adquirem na feira o produto ensacado para venda em retalho;
- iv) os feirantes mais capitalizados que utilizam caminhão, comprando em outras feiras rurais e distribuindo os produtos com outros feirantes.

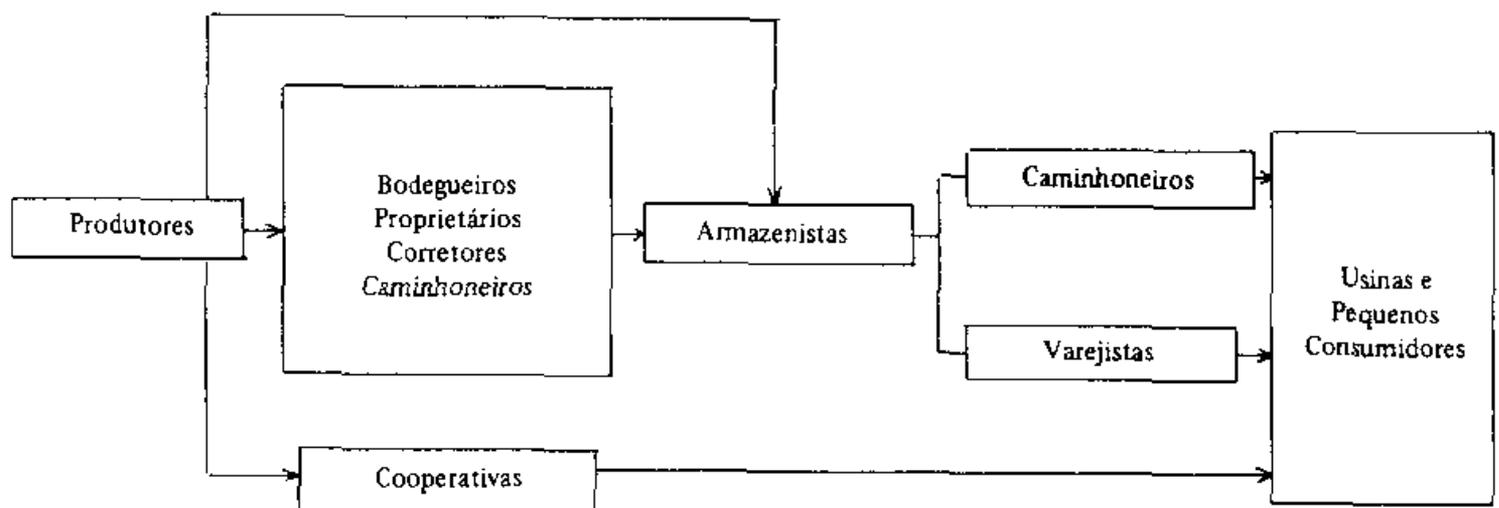
2.3.2. Participação dos Agentes na Aquisição dos Produtos e Fluxograma de Comercialização

a) Milho

Os bodegueiros figuram como principais agentes compradores da produção de milho nas regiões de Inhamuns/Salgado, Quixeramobim/Médio Jaguaribe e Cariri, correspondendo a cerca de 1/3 do total comercializado pelos agricultores. Proprietários de terra, corretores, caminhoneiros e armazenistas são os demais agentes atuantes no processo inicial de comercialização do produto,

com participações inferiores a 25% do total. Esses primeiros intermediários caracterizam-se por ter ação mais efetiva na região produtora e por promoverem a reunião da produção em pequenos depósitos, geralmente localizados em povoados ou pontos estratégicos em termos de transporte. Posteriormente, o produto é levado para os centros maiores de convergência, onde se encontram estabelecidos os grandes corretores e armazenistas. Estes fazem a distribuição para varejistas locais, para os grandes consumidores ou para os caminhoneiros que transportam o produto para outros centros, especialmente Fortaleza e Recife. As cooperativas têm uma atuação reduzida, tendendo, porém, a crescer.

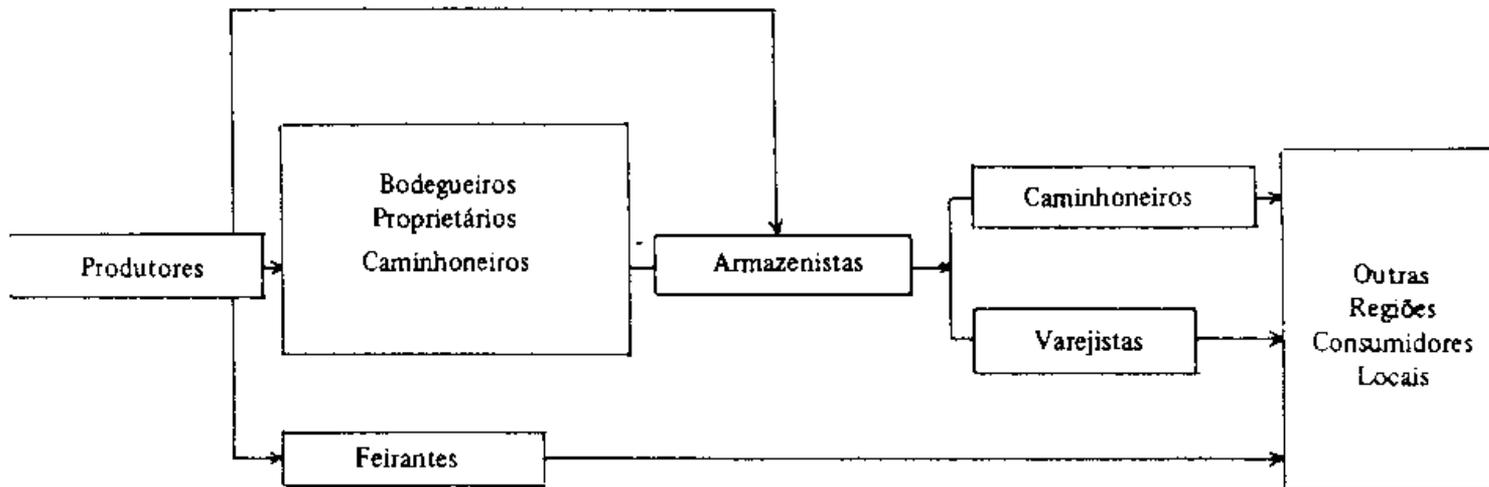
No fluxograma seguinte, pode-se ter uma visão resumida do processo de comercialização do milho.



b) Feijão

Com uma participação que alcança cerca de 50% do total, os bodegueiros são ainda mais atuantes na aquisição da produção de feijão que da de milho, sobretudo nas regiões centrais do Estado. No Cariri, contudo, as aquisições dos feirantes superam as dos demais agentes. Entre os outros intermediários, destacam-se as participações dos proprietários de terra, caminhoneiros e armazenistas. Além de adquirirem diretamente aos produtores, os armazenistas são, também, os grandes concentradores dos produtos, nos centros de convergência, onde ocorre a distribuição para caminhoneiros e varejistas.

O fluxograma de comercialização do feijão apresenta o seguinte comportamento:



A escolha do comprador da produção resulta de uma série de fatores que são levados em consideração pelo agricultor. Entre os pequenos produtores, a existência de compromisso com o intermediário que lhes financia, representa o aspecto fundamental para a decisão. O relacionamento comercial existente origina uma dependência do produtor ao comprador, impedindo a obtenção de melhor remuneração pela produção.

A motivação do preço mais favorável aparece apenas como segundo fator mais importante na escolha do comprador, no que se refere aos pequenos agricultores. À medida que aumenta o estrato de área, o proprietário de terra alcança maior independência em relação ao intermediário, pelo que a oferta de melhores preços constitui-se na razão mais freqüente para a escolha.

A prestação de outros serviços e a proximidade do comprador da unidade produtora são outros fatores que influenciam bastante a decisão do agricultor.

Quando o bodegueiro é o comprador, verifica-se um comprometimento peculiar do agricultor. O bodegueiro fornece gêneros para pagamento posterior, envolvendo a produção como parte do negócio, com os preços situando-se abaixo dos vigorantes no mercado.

A venda da produção é predominantemente efetuada na própria unidade produtora, com o intermediário deslocando-se para transportá-la. Alguns

produtores, sobretudo os proprietários maiores, preferem proceder à entrega nos locais de compra, como as bodegas, armazéns, usinas e feiras, de modo a auferirem melhores preços.

Quando o intermediário recolhe a produção na propriedade agrícola, a despesa do transporte fica sob sua responsabilidade, mas procura compensá-la mediante a redução dos preços. No outro caso, o agricultor transporta sua produção em veículo próprio ou alugado, até o posto de compra, arcando com as despesas.

No processo inicial da comercialização, de modo geral, as distâncias percorridas situam-se entre 10 e 20 km, alcançando, em casos extremos, percursos superiores a 40 km. Dependendo do local, da distância e do grau de capitalização do produtor e do intermediário, são utilizados veículos motorizados, carroças ou animais de carga.

A maior parte da produção é vendida logo após a colheita, registrando-se reduzidos casos de armazenamento com vistas a alcançar preços mais favoráveis. A denominada venda “na folha”, ou seja, a negociação antecipada da produção, tem pouca ocorrência. Em alguns casos, observa-se que o produtor negocia uma parcela da produção “na folha” e outra após a colheita.

A comercialização de milho, no Sertão, concentra-se nos meses de setembro a novembro e, no Cariri, de julho a novembro. O feijão é mais intensamente comercializado de julho a novembro no Sertão e de maio a outubro no Cariri. A produção de arroz no Sertão apresenta como período de maior negociação os meses de setembro a dezembro, enquanto no Cariri figura o mês de abril como o principal.

Nas regiões estudadas, os grandes centros de concentração da produção de milho e feijão são: Tauá, Acopiara, Iguatu, Quixadá, Quixeramobim, Senador Pompeu, Mombaça, Crato, Juazeiro do Norte, Campos Sales e Brejo Santo. Desses locais, retirada a parcela destinada ao consumo da região, o milho segue para Fortaleza, Recife, outras regiões cearenses e demais Estados do Nordeste. A maior parte do feijão é consumida localmente, encaminhando-se o excedente para Fortaleza, outras regiões do Estado e, pequena parte, para outros Estados nordestinos.

2.3.3. Preços, Custos e Margens de Comercialização

Grande parte dos agricultores realiza levantamento de preços com os

vizinhos, comerciantes e cooperativas, para obter o máximo de remuneração com a produção obtida. Todavia, como foi visto anteriormente, ponderável parcela dos pequenos agricultores tem a produção comprometida com os intermediários que lhe são credores, não podendo barganhar.

A não-existência de um serviço oficial de informações de preços é bastante sentida pelos agricultores, pois, muitas vezes, dependem das cotações indicadas pelos intermediários. Os preços mínimos, também, têm uma participação quase nula no processo de comercialização, em face do não-oferecimento de vantagens em relação ao preço de mercado, da falta de conhecimento por parte dos produtores, além do tamanho diminuto da produção individual.

As variações de preços a nível do produtor durante o ano, apresentam-se conforme o exposto nas tabelas 11 e 12. Observa-se que o milho alcança o menor preço em julho, com 11% abaixo do preço médio anual, e o máximo em maior, com 11% acima. O feijão tem o preço médio situado abaixo da média, de março a agosto, com o mínimo de 18% inferior à média, ocorrendo em junho. Por outro lado, o máximo é verificado em novembro, com 21% superior à média anual.

Embora tenham noção do comportamento anual dos preços, os agricultores não estão em condições de auferirem maiores receitas vendendo os produtos nos meses mais favoráveis, pela necessidade premente de recursos e a ausência de capacidade de armazenamento. Uma ação mais efetiva do Governo no processo de comercialização, envolvendo assistência creditícia e técnica, permitiria a superação desses obstáculos.

Nas tabelas 11 e 12, verifica-se o acréscimo de preços que ocorre desde a comercialização pelo agricultor até o consumidor final. Tanto para o milho quanto para o feijão o aumento é bastante significativo.

Visando conhecer os pontos que mais contribuem para a majoração dos produtos, procurou-se, mediante a reunião de uma série de informações, estimar uma tabela de custos para dois tipos de intermediários que têm grande participação no processo de comercialização (armazenistas e bodegueiros). Esses dados indicam apenas uma tentativa de aproximação, tendo em vista as dificuldades encontradas para a obtenção de informações mais completas.

Os armazenistas apresentam uma maior agregação no preço do feijão. O "markup", ou seja, a relação entre a margem absoluta e o preço de com-

TABELA 11
ESTADO DO CEARÁ
Variação Estacional dos Preços e Margens de Comercialização do Feijão Macaçar
Média do Período: 1972-78

Mês	Preços Médios (Cr\$)/Saco de 60 kg			Índices: Preço Mensal Preço Médio Anual			Margens de Comercialização (%)		
	Produtor	Atacado	Varejo	Produtor	Atacado	Varejo	Produtor	Atacado	Varejo
Janeiro	490,58	667,48	803,31	1,09	1,12	1,10	61,1	22,0	16,9
Fevereiro	451,51	610,26	709,31	1,00	1,02	0,97	63,7	22,4	13,9
Março	427,20	622,06	731,61	0,95	1,04	1,00	58,4	26,6	15,0
Abril	428,17	567,16	692,80	0,95	0,95	0,95	61,8	20,1	18,1
Maio	371,47	516,72	658,01	0,83	0,87	0,90	56,5	22,1	21,4
Junho	370,36	489,21	614,70	0,82	0,82	0,84	60,3	19,3	20,4
Julho	391,61	482,19	596,77	0,87	0,81	0,82	65,6	15,2	19,2
Agosto	427,08	517,33	642,06	0,95	0,87	0,88	66,5	14,1	19,4
Setembro	479,05	600,48	758,24	1,06	1,01	1,04	63,2	16,0	20,8
Outubro	479,75	655,39	807,57	1,11	1,10	1,11	61,6	19,5	18,9
Novembro	542,92	696,64	859,92	1,21	1,17	1,18	63,1	17,9	19,0
Dezembro	521,00	723,69	877,77	1,16	1,21	1,20	59,4	23,1	17,5
Média do período	449,89	595,72	729,34	1,00	1,00	1,00	61,7	20,0	18,3

Os preços foram reajustados pelo BNB-ETENE, correspondendo ao valor do cruzeiro em dezembro de 1978.

FONTE: Serviço de Informação do Mercado Agrícola.

Cálculo: BNB-ETENE.

TABELA 12
 ESTADO DO CEARÁ
 Variação Estacional dos Preços e Margens de Comercialização do Milho
 Média do Período: 1972-78

Mês	Preços Médios (Cr\$)/Saco de 60 kg			Índices: Preço Mensal Preço Médio Anual			Margens de Comercialização (%)		
	Produtor	Atacado	Varejo	Produtor	Atacado	Varejo	Produtor	Atacado	Varejo
Janeiro	146,03	185,14	234,55	0,99	0,98	0,95	62,3	16,7	21,0
Fevereiro	144,20	187,38	257,35	0,98	0,99	1,05	56,0	16,8	27,2
Março	150,71	188,29	244,40	1,02	1,00	0,99	61,7	15,4	22,9
Abril	162,16	207,76	256,55	1,10	1,10	1,04	63,2	17,8	19,0
Mai	164,00	206,88	258,25	1,11	1,09	1,05	63,5	16,6	19,9
Junho	144,74	198,87	251,76	0,98	1,05	1,02	57,5	21,5	21,0
Julho	131,47	177,27	238,79	0,89	0,94	0,97	55,0	19,2	25,8
Agosto	134,01	172,10	229,34	0,91	0,91	0,93	58,4	16,6	25,0
Setembro	142,18	177,63	231,12	0,96	0,94	0,94	61,5	15,3	23,2
Outubro	150,84	187,23	247,00	1,02	0,99	1,00	61,1	14,7	24,2
Novembro	148,49	189,98	245,07	1,01	1,00	1,00	60,6	16,9	22,5
Dezembro	150,55	191,16	258,84	1,02	1,01	1,05	58,2	15,7	26,1
Média do período	147,45	189,14	246,09	1,00	1,00	1,00	59,9	17,0	23,1

Os preços foram reajustados pelo BNB-ETENE, correspondendo ao valor do cruzeiro em dezembro de 1978.

FONTE: Serviço de Informação do Mercado Agrícola.

Cálculo: BNB-ETENE.

pra, alcançou 45,4% entre os armazenistas e 28,5% entre os bodegueiros. Do valor absoluto agregado, os custos representaram 14,2% no caso dos armazenistas e 37,0% entre os bodegueiros, significando lucros de 85,8% e 63,0%, respectivamente. Verificou-se uma participação bem mais elevada dos custos variáveis que dos fixos. Entre todos, o frete é o que tem maior significação, atingindo 5,1% da margem absoluta dos armazenistas, subindo para 20,4% no referente aos bodegueiros. Embalagens, salários e juros sobre capital imobilizado são outros itens importantes.

Quanto à intermediação do milho, o "markup" alcança 33,7% no caso dos bodegueiros e 23,9% no dos armazenistas. Entretanto, o lucro dos armazenistas é superior, em termos absolutos e relativos, em face dos custos menores. A relação lucro/preço de compra atinge 10,8% entre os armazenistas e 9,5% entre os bodegueiros. A exemplo do feijão, o frete e a embalagem são os custos que mais oneram ambos intermediários.

Desse modo, conclui-se que, no processo de intermediação dos dois produtos, os bodegueiros e os armazenistas obtêm lucros consideráveis, principalmente com o feijão. Os produtores, participando do processo de comercialização mediante o cooperativismo, poderiam agregar uma parcela adicional bastante significativa a seus rendimentos.

2.3.4. Financiamento e Outros Serviços de Apoio

Embora os dados da pesquisa referentes ao acesso dos pequenos agricultores ao serviço de crédito indiquem resultados mais otimistas que os constatados nas estatísticas censitárias,⁸ são ainda bastante desalentadores. Apenas 13% do número total de estabelecimentos recenseados obtiveram financiamentos de órgãos governamentais, na região de Inhamuns/Salgado, enquanto, na amostra utilizada pela presente pesquisa, verificou-se que 21% dos agricultores entrevistados, no estrato de área inferior a 25 ha, e 32% no de 25 a 100 ha, receberam financiamentos na rede oficial de crédito. Os pequenos proprietários e produtores sem terra utilizam, em larga escala, o crédito não-institucional, chegando a 47% e a 30% nos dois menores estratos de proprietários, enquanto atinge 64% no grupo de produtores sem terra. Do total de parceiros, somente 1% tem acesso ao crédito institucional.

No que se refere aos estratos de proprietários com áreas superiores a 500 ha, superam 50% do total os que obtiveram recursos de fontes oficiais

⁸ FUNDAÇÃO IBGE – Censo Agropecuário do Ceará – 1975. Rio de Janeiro, 1979, v. 1.

TABELA 13
Composição dos Custos e Margens de Comercialização
do Feijão no Estado do Ceará – 1977

Preços e Custos	Bodegueiros		Armazenistas	
	Cr\$/Saca	%	Cr\$/Saca	%
Preços de venda do agente	200,18		250,00	
Preços de compra	155,69		171,88	
Margem absoluta	44,49		78,12	
Margem relativa		22,22		31,25
“Markup”		28,58		45,45
<u>Custos Fixos</u>				
Depreciação	0,58	1,3	0,92	1,2
Energia	0,14	0,3	—	—
Imposto predial	—	—	0,04	—
Juros s/capital imobilizado	1,32	3,0	1,92	2,5
Aluguéis	0,11	0,3	0,07	0,1
Total de custos fixos	<u>2,15</u>	<u>4,9</u>	<u>2,95</u>	<u>3,8</u>
<u>Custos Variáveis</u>				
Salários	1,40	3,1	1,51	1,9
ICM	—	—	0,86	1,1
Frete	9,06	20,4	4,00	5,1
Embalagem	3,84	8,6	1,63	2,1
Manutenção	—	—	0,12	0,2
Total de custos variáveis	<u>14,30</u>	<u>32,1</u>	<u>8,12</u>	<u>10,4</u>
<u>Custos Totais</u>	<u>16,45</u>	<u>37,0</u>	<u>11,07</u>	<u>14,2</u>
<u>Lucro Total</u>	<u>28,04</u>	<u>63,0</u>	<u>67,05</u>	<u>85,8</u>
<u>Lucro/Preço de Compra</u>	—	<u>18,0</u>	—	<u>39,0</u>

FONTE: CEPA-CE/BNB-ETENE.

TABELA 14
Composição dos Custos e Margens de Comercialização
do Milho no Estado do Ceará – 1977

Preços e Custos	Bodegueiros		Armazenistas	
	Cr\$/Saca	%	Cr\$/Saca	%
Preços de venda do agente	74,25		81,69	
Preços de compra	55,53		65,91	
Margem absoluta	18,72		15,78	
Margem relativa		25,21		19,32
“Markup”		33,71		23,94
<u>Custos Fixos</u>				
Depreciação	0,03	0,2	0,27	1,7
Energia	0,01	—	0,05	0,3
Imposto predial	—	—	0,04	0,2
Juros s/capital imobilizado	0,06	0,3	0,31	2,0
Aluguéis	—	—	0,08	0,5
Total de custos fixos	<u>0,10</u>	<u>0,5</u>	<u>0,75</u>	<u>4,7</u>
<u>Custos Variáveis</u>				
Salários	0,22	1,2	1,03	6,6
ICM	—	—	0,36	2,2
Frete	9,06	48,4	4,00	25,3
Embalagem	3,84	20,5	2,17	13,8
Manutenção	—	—	0,34	2,2
Taxa de Armazenagem	0,22	1,2	—	—
Total dos custos variáveis	<u>13,34</u>	<u>71,3</u>	<u>7,90</u>	<u>50,1</u>
<u>Custos Totais</u>	<u>13,44</u>	<u>71,8</u>	<u>8,65</u>	<u>54,8</u>
<u>Lucro Total</u>	<u>5,28</u>	<u>28,2</u>	<u>7,13</u>	<u>45,2</u>
<u>Lucro/Preço de</u>				
<u>Compra</u>	—	<u>9,5</u>	—	<u>10,8</u>

FONTE: CEPA-CE/BNB-ETENE.

de crédito, evidenciando a sua maior facilidade de acesso a esse tipo de serviço de apoio à produção.

A quase totalidade dos empréstimos solicitados pelos proprietários de áreas inferiores a 100 ha e pelos agricultores sem terra destina-se ao custeio agrícola e, possivelmente, à manutenção das famílias desses pequenos produtores, até a época da venda de sua produção. Entre os grandes proprietários, há uma maior presença de financiamentos para investimentos, modalidade de crédito que, em geral, goza de maiores vantagens no prazo de pagamento, nas taxas de juros mais baixas e nos períodos de carência maiores para facilitar a capitalização do proprietário.

A marginalização dos pequenos proprietários em relação ao crédito oficial decorre, segundo suas afirmações, do medo de assumir compromissos, do desconhecimento do sistema creditício oficial, da exigência de garantias, da complicação do crédito e do fato de não serem sócios de cooperativas, entre outros motivos. Com referência aos parceiros, a não-utilização do crédito institucional é consequência do desconhecimento do sistema, da dificuldade em obter cartas de anuência e da exigência de garantias.

As alegações apresentadas pelos pequenos produtores para não recorrerem ao crédito institucional servem muito mais para mascarar a condição de dependência a que vivem submetidos. Isso não significa que exista um franco e pronto atendimento aos pequenos produtores por parte das instituições creditícias, pois, além das restrições de natureza operacional, como insuficiência de pessoal de disponibilidade de recursos para empréstimos agropecuários, as taxas de lucro desse tipo de operação dificilmente estimulariam a ampliação do atendimento direto a um grande número de pequenos tomadores de financiamentos.

Apesar das reduções nas exigências burocráticas para a concessão do crédito, os condicionamentos estruturais persistem e podem ser evidenciados na forte recorrência dos parceiros ao crédito dos proprietários e dos pequenos proprietários e parceiros ao crédito dos agentes de comercialização. É que, nesse caso, o financiamento ocorre num tipo de relação de natureza pessoal, de forma direta, sem qualquer complicação burocrática, mas que implica numa dependência do tomador de empréstimo para com o agente financeiro, em que, simultaneamente com o comprometimento antecipado da produção e/ou da sua força de trabalho, entram aspectos pessoais, como: gratidão, preservação da confiança e da boa fama.

A freqüente utilização da produção para pagamento de dívidas, possibilita aos grandes proprietários e demais agentes de comercialização manter forte controle sobre os pequenos agricultores, retirando-lhes a liberdade de vender seus produtos a quem se dispuser a pagar melhores preços.

O crédito não-oficial apresenta variação de juros de 3% a 10% ao mês, com predominância de 4% a 5%, geralmente com prazo de 4 meses.

Enquanto os pequenos produtores se submetem a essas condições altamente desvantajosas, os grandes proprietários e agentes da comercialização, particularmente os usineiros, conseguem os seus financiamentos junto à rede oficial de crédito a juros subsidiados. Os dados sobre Empréstimos do Governo Federal (EGF) mostram que 63,7% do montante de recursos repassados pela política de preços mínimos, na região de Inhamuns/Salgado, no ano de 1977, destinaram-se aos agentes beneficiadores da produção. Às cooperativas coube um percentual de 35,5% e aos produtores apenas 0,8% desses recursos. Destaque-se que a política de preços mínimos na região participou com 43% do total de recursos do crédito oficial. A parcela de recursos captada pelos agentes beneficiadores representou cerca de 20% do total desse crédito rural. Além dos benefícios do EGF, os agentes de comercialização têm acesso ao crédito das cooperativas, aos financiamentos de investimento e de custeio em suas propriedades e a outras modalidades de crédito para comercialização. Entretanto, não são os usineiros os principais fornecedores de crédito particular para os produtores, de modo direto. Eles repassam os recursos para os corretores, grandes proprietários e bodegueiros, os quais financiam os agricultores. Os compromissos de ressarcimento do crédito ficam, assim, distribuídos com diferentes níveis de responsabilidades entre os diversos agentes da cadeia de comercialização, ao mesmo tempo em que se assegura a reunião da produção dos pequenos produtores através desses mesmos canais financeiros. Os usineiros, com o reforço do crédito oficial, passam, dessa forma, a exercer o comando sobre uma extensa rede comercial e financeira.

Levando-se em conta os índices inflacionários vigentes no País, as taxas de juros cobradas pelos intermediários financeiros não poderiam ser consideradas exorbitantes, ou talvez nem fossem economicamente viáveis, a não ser que os recursos repassados fossem captados a baixos custos nas instituições oficiais de crédito. Graças a esses recursos, os usineiros, corretores, comerciantes grossistas, bodegueiros e grandes proprietários podem adicionar lucros financeiros aos ganhos obtidos no processo de abastecimento e/ou na comercialização dos produtos adquiridos dos agricultores, ao mesmo tempo que

contribuem para reduzir os custos operacionais da rede oficial de crédito, viabilizando, assim, a difusão do crédito a um grande número de pequenos produtores. Como resultado de tal processo, tem-se o reforço e consolidação do poder de barganha ou de controle dos grandes proprietários e dos intermediários comerciais e financeiros sobre os pequenos agricultores.

Nesse processo, os níveis dos preços recebidos pelos pequenos agricultores são geralmente baixos, uma vez que a grande parcela dos preços que os consumidores finais vão pagar pelos produtos adquiridos seria retida pelos agentes comerciais, financeiros e industriais. Dessa maneira, os níveis de renda dos pequenos produtores permanecem baixos, embora os preços ao nível do consumidor sejam altos, quando comparados aos preços recebidos pelo produtor.

A utilização da política de preços mínimos por parte dos agricultores, atualmente bastante reduzida, apresenta alguns indícios de maior dinamização. O total de crédito de comercialização concedido às cooperativas já representa um percentual considerável (35,5%) dos recursos repassados pela política de preços mínimos. Embora os grandes proprietários e até mesmo intermediários da comercialização detenham uma grande parcela dos empréstimos realizados pelas cooperativas, os pequenos produtores já começam também a participar e comercializar seus produtos através das instituições cooperativas.

A generalização do desconhecimento da política de preços mínimos e a inexistência de vantagens no seu uso, são as razões mais apontadas pelos produtores para sua não-utilização. Os pequenos agricultores agregam, ainda, a essas razões, o pequeno tamanho de suas produções individuais. O fato é que os preços mínimos situam-se em níveis bastante inferiores aos do mercado, desestimulando sua utilização. Deve-se esclarecer que, das 11 agências bancárias oficiais existentes na região de Inhamuns/Salgado, apenas as cinco agências do Banco do Brasil eram autorizadas para atuarem como agentes financeiros da política de preços mínimos, na época da pesquisa.⁹ Acredita-se, por outro lado, que mesmo o pleno conhecimento da sistemática operacional dessa linha de crédito não levaria os pequenos produtores a concorrerem com os agentes beneficiadores no acesso aos recursos para empréstimos de comercialização. Isto ocorre em virtude da dificuldade encontrada para comercializarem pequenas quantidades de produtos, como consequência da burocracia bancária, da escassez de recursos próprios para aquisição da

⁹ Atualmente, uma vasta gama de agências da rede oficial e privada de bancos nacionais é também agente financeira da política de preços mínimos.

sacaria e pagamento de frete no transporte da produção até o local de armazenamento. Além disso, o processo de endividamento do pequeno produtor obriga-o, freqüentemente, a comprometer antecipadamente seu pequeno excedente com os intermediários comerciais e financeiros, os quais, em geral, recolhem os produtos junto aos pequenos agricultores, liberando-os do desembolso de dinheiro para pagamento da sacaria e do transporte. Os usineiros, por seu lado, realizam grandes empréstimos de uma só vez, acarretando, portanto, baixos custos operacionais para os agentes financeiros.

O desconhecimento do serviço de informação de mercado é praticamente total, entre os pequenos proprietários e trabalhadores sem terra. As principais fontes de informação sobre preços dos produtos agrícolas são os vizinhos e a própria rede de intermediação e, num plano mais secundário, o rádio.

Raramente, os agricultores armazenam sua produção à espera de melhores preços. A venda dos produtos é realizada, predominantemente, logo após a colheita. Os pequenos agricultores não utilizam o armazenamento, em grande parte, por estarem com sua produção comprometida e, em geral, por não disporem de condições físicas e financeiras, embora acreditem que os preços dos seus produtos possam alcançar níveis mais compensadores fora do período de safra.

A necessidade de silos e a segurança de preços constituem fatores condicionantes para estimularem os agricultores a procederem ao armazenamento de sua produção.

No concernente à política de assistência técnica, é reduzido o número de produtores beneficiados, em escala mais efetiva, entre os pequenos proprietários e parceiros. Constata-se, contudo, que em todos os grupos de produtores há um forte interesse pelo serviço de assistência técnica. Além das informações referentes a métodos alternativos de produção agrícola e pecuária, os pequenos produtores solicitam, com alta freqüência, orientação sobre o crédito rural e informação sobre preços dos produtos. Os médios e grandes proprietários buscam, sobretudo, orientação sobre métodos de produção agrícola e pecuária. Onde a pecuária apresenta maior interesse, predominam as solicitações sobre vacinação, combate às doenças, formação de pastagens e construção de açudes.

Em resumo, observa-se que a atuação dos serviços de apoio à produção e à comercialização de produtos é mais efetiva junto a médios e grandes pro-

prietários e de abrangência muito reduzida no atendimento dos pequenos produtores.

3. O PROCESSO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE ARROZ NO MARANHÃO

3.1. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Na região de Mearim, que compreende as microrregiões de Mearim (35), Itapecuru (36) e Médio Mearim (40), o arroz é cultivado quase sempre nas combinações arroz + milho e arroz + milho + mandioca, sendo a primeira a mais comum, devido à expansão das áreas de pastagens em detrimento das culturas temporárias, como a mandioca.

Nesta área, o maior número de produtores de baixa renda, que cultiva o arroz e o milho, é arrendatário. A área cultivada varia de 3 a 15 linhas.¹⁰ Os posseiros, que são em número menor, cultivam também a mandioca, além do arroz e do milho, utilizando uma área média de 25 linhas, o que também ocorre com os pequenos proprietários.

Os rendimentos médios do arroz são de 1.200 kg/ha nas áreas secas e de 3.500 kg/ha nas zonas de baixios do Médio Mearim.

No arrendamento, em geral, o foro (renda da terra) varia de 1 a 3 alqueires¹¹ de arroz por linha, sendo efetuado o pagamento logo após a colheita, depois que o produto é batido e ensacado.

Também na região de Imperatriz, que compreende as microrregiões de Pindaré (34), Imperatriz (38) e Altos Mearim e Grajaú (39), o arroz é cultivado mais comumente na combinação arroz + milho. Destaca-se também, em Pindaré, o consórcio arroz + mandioca, de significativa importância. O rendimento médio do arroz, nesta área, é de cerca de 1.500 kg/ha. O extrativismo é outra atividade complementar da agricultura praticada nesta região.

O pequeno ocupante, que explora de 10 a 15 linhas, tem predominância aqui, além do pequeno arrendatário e do pequeno proprietário, também presentes na área.

¹⁰ Cada linha equivale a 1/3 de um hectare.

¹¹ Cada alqueire equivale a 30 kg.

O sistema de arrendamento, nas duas regiões em estudo, apresenta as mesmas características. Nas áreas de pecuária, o arrendatário é proibido de plantar culturas de ciclo superior a 6 meses, pois, logo que é feita a colheita do arroz, o gado é colocado na área, o que impossibilita o agricultor de aproveitar a "soca". Em alguns casos, a renda da terra é cobrada através do processo de plantio do capim, após a segunda capina do arroz.

O arrendamento, nesta última região (Imperatriz), tem um custo elevadíssimo, chegando a 296% em relação ao valor da terra nua. Por isso, é mais comum encontrarem-se outras formas de relações de trabalho, como o assalariamento, freqüentes nos grandes empreendimentos agropecuários.

O regime de posse é bastante comum, existindo cerca de 35% das terras cadastradas pelo INCRA (1972) sob esta rubrica. Os conflitos pela posse da terra são mais freqüentes em Pindaré e em Imperatriz.

As tensões ocasionadas pela pressão do grande proprietário para expulsar ou comprar a terra do pequeno produtor ocorrem, de forma geral, em todas as microrregiões, porém, com maior intensidade nas áreas onde o processo de pecuarização é mais notável, o que se verifica em Pindaré e em Imperatriz. Esta pressão pela posse da terra foi destacada também no regime de arrendamento e parceria, em várias microrregiões do Estado.

O processo de expulsão do pequeno produtor ocasiona uma intensa mobilidade física, conduzindo-o à realização de uma agricultura itinerante e predatória, com conseqüências bastante negativas para a produção de arroz, principal produto por eles cultivados.

3.2. RENDA BRUTA E NATUREZA DO EXCEDENTE

Para caracterizar os produtores, na pesquisa, procedeu-se à divisão deles em três grupos, assim denominados: grupo I, abrangendo os grandes proprietários e os grandes arrendatários; grupo II, incluindo os pequenos e médios proprietários, além dos posseiros; e grupo III, que inclui todos os pequenos arrendatários. Além desse critério, considerou-se que a grande unidade produtora deveria ser considerada como tal, quando a renda bruta média fosse superior a Cr\$ 200 mil na época da pesquisa; a unidade média, com renda média entre Cr\$ 50 mil e Cr\$ 200 mil e a pequena unidade produtora, com renda média inferior a Cr\$ 50 mil.

Apresenta-se a seguir a análise da renda e da formação do excedente na região de Mearim.

A caracterização dos produtores apresenta-se mais nítida no momento em que se focalizam os dados referentes ao valor bruto da produção e à renda bruta gerada dentro das respectivas unidades de produção. Na tabela 15, nota-se que há uma distância muito grande entre o grupo dos grandes proprietários e grandes arrendatários e os dois outros grupos de produtores. Enquanto a média do valor bruto da produção (VBP) dos grandes produtores elevava-se a Cr\$ 2,5 milhões, a preços de 1977, a média dos posseiros, pequenos e médios proprietários não chegava a Cr\$ 30 mil e a dos pequenos arrendatários era estimada em Cr\$ 7,4 mil. Pode-se notar, aqui, a ausência total de produtores médios, conforme o critério adotado na pesquisa.

A composição do VBP do grupo I (grandes proprietários e grandes arrendatários) se constitui em 88% da exploração pecuária e em 12% de atividades voltadas para a lavoura. Já no grupo II (pequenos e médios proprietários e posseiros), cerca de 87% do VBP é gerado na lavoura. Predomina também a lavoura no grupo III (pequenos arrendatários), que compõe cerca de 86% do VBP.

O cálculo da renda bruta obtida dentro da unidade produtora é feito com base na produção disponível do imóvel, isto é, depois de deduzida a parcela referente à renda fundiária, no caso dos arrendatários, e depois de acrescida a renda recebida, no caso dos proprietários. O preço de comercialização da produção é considerado para o cálculo da renda, mesmo com relação à parcela que fica retida na unidade para consumo e para semente. Esse procedimento é efetuado para todos os produtos gerados dentro do imóvel, obtendo-se um somatório igual à renda bruta da unidade produtora. O item "outras rendas", que é acrescido a este, refere-se a rendas obtidas fora da unidade produtora que, no caso dos pequenos produtores, quase sempre são obtidas na quebra do coco babaçu ou em assalariamento (diárias) na própria atividade agrícola, para complementar a renda familiar desses grupos.

Nota-se que a renda média dos pequenos arrendatários não atinge Cr\$ 7 mil, valor inferior à metade de 13 vezes o salário mínimo regional da época da pesquisa. Isto representa uma renda irrisória que, a rigor, não cobre o suficiente para a subsistência da família do trabalhador. O grupo dos posseiros, pequenos e médios proprietários situa-se numa posição relativamente melhor, cuja renda média se eleva a Cr\$ 44,5 mil, isto é, mais de 6 vezes a renda dos pequenos arrendatários. Nesse nível de agregação, não é possível visualizar

a situação dos minifundistas que, possivelmente, estejam em situação semelhante à dos pequenos arrendatários. Prova disto é a alta participação de "outras rendas", que chega a 34% da renda bruta total do grupo. Isto significa que a terra a que esses produtores têm acesso não é suficiente para extrair dela o que a família do produtor necessita para a sua sobrevivência. A renda média dos grandes produtores (proprietários e arrendatários) é de Cr\$ 892,5 mil, isto é, 20 vezes a renda do grupo II, e quase 130 vezes a renda do grupo III.

Observando a tabela 16, nota-se que os grandes produtores dispõem de uma produção bastante elevada de arroz, cujas vendas representam 99%; no entanto, a parte que é recebida como renda é superior àquela que produzem diretamente. Já no grupo II, da produção disponível, cerca de 77% é produção direta. Uma pequena parcela do arroz produzido por esse grupo é paga como renda. É possível que, nesse caso, algum pequeno proprietário tenha que trabalhar também como arrendatário para complementar a renda familiar. Da produção disponível desse grupo, 73,6% é enviada ao mercado, ficando o restante para o autoconsumo e uma reserva para semente. Os pequenos arrendatários pagam, em média, 10% de foro do arroz que produzem. Do que lhes resta, 47% é destinado ao autoconsumo + sementes, e 53% enviado ao mercado. Os preços recebidos pelos produtores variam de forma que, quanto menor o poder de barganha, menor o preço obtido. Assim, para os pequenos arrendatários, registrou-se um preço médio de Cr\$ 1,49 por kg; para os posseiros, pequenos e médios proprietários, Cr\$ 1,62 e para os grandes produtores, Cr\$ 1,89, na época da pesquisa.

Os pequenos produtores de arroz geram excedentes razoavelmente elevados e comercializam, em média, um volume relativamente alto em comparação com a média comercializada de feijão e milho pelos pequenos produtores no Ceará, ou seja, cerca de 1,2 tonelada, no caso dos pequenos arrendatários, e de 7 toneladas, no dos produtores do grupo II. Embora pequeno o excedente dos pequenos arrendatários, nota-se que os mesmos, por representarem uma proporção muito elevada do número de produtores, terminam por contribuir decisivamente para o abastecimento. Prova disso é a elevada quantidade de 1 milhão de toneladas recebidas pelos grandes proprietários da amostra, que são, quase totalmente, destinadas ao mercado.

Além do arroz, os pequenos produtores exploram outras culturas, como o milho, que é consorciado com aquela lavoura, a mandioca, o feijão, o algodão e algumas frutas, o babaçu, como atividade extrativa, além da pequena produção pecuária, que não tem valor comercial, ou seja, os seus produtos

TABELA 15

MEARIM

Composição do Valor Bruto da Produção

por Grupo de Produtores

Grupo de Produtores	Número de Questionários	Agricultura		Pecuária		Produtos da Pecuária		VBP		VBP Médio
		Cr\$ 1,00	%	Cr\$ 1,00	%	Cr\$ 1,00	%	Cr\$ 1,00	%	Cr\$
Grupo I	8	2.412.527	12,2	17.017.400	86,3	293.550	1,5	19.723.477	100,0	2.465.434
Grupo II	16	414.637	87,1	61.300	12,9	—		475.937	100,0	29.746
Grupo III	13	82.351	85,7	13.780	14,3	—		96.131	100,0	7.394

FONTE: CEPA-MA — Pesquisa direta, 1977.

TABELA 16

MEARIM

Destino da Produção por Grupo de Produtores

Grupo de Produtores	Produção Disponível		Consumo		Vendas	
	kg	%	kg	%	kg	%
Grupo I						
.Arroz	1.945.810	100,0	20.150	1,0	1.925.660	99,0
.Milho	90.000	100,0	66.000	73,3	24.000	26,7
Grupo II						
.Arroz	144.274	100,0	38.077	26,4	106.197	73,6
.Milho	15.282	100,0	3.672	24,0	11.610	76,0
.Feijão	1.177	100,0	758	64,4	419	35,6
.Mand./ farinha	34.350	100,0	6.350	18,5	28.000	81,5
.Algodão	240	100,0	—	—	240	100,0
.Laranja	15.000	100,0	—	—	15.000	100,0
.Banana	250.000	100,0	—	—	250.000	100,0
.Cana/Ca- chaça	2.076	100,0	—	—	2.076	100,0
.Babaçu	111.940	100,0	—	—	14.940	100,0
Grupo III						
.Arroz	23.050	100,0	10.860	47,1	12.190	52,9
.Milho	3.400	100,0	390	11,5	3.010	88,5
.Feijão	735	100,0	375	51,0	360	49,0
.Mand./ farinha	3.270	100,0	1.290	39,4	1.980	60,6
.Algodão	660	100,0	—	—	660	100,0
.Babaçu	1.500	100,0	—	—	1.500	100,0
	180	100,0	180	100,0	—	—
.Tomate	6.000	100,0	10	0,2	5.990	99,8

FONTE: CEPA-MA – Pesquisa direta, 1977.

não se destinam ao mercado, permanecendo no imóvel para consumo da família.

Na região de Imperatriz, conforme o critério de caracterização do produtor pela renda média, o grupo II fica constituído dos posseiros e pequenos e médios proprietários, classificados como médios produtores; os pequenos arrendatários, como pequenos produtores (grupo III); e os grandes proprietários e grandes arrendatários (grupo I), como grandes produtores.

A tabela 17 mostra a composição do valor bruto da produção por grupo de produtores, donde se vê que os grandes produtores, com o VBP médio de Cr\$ 14,7 milhões (a preços de 1977), geram uma renda média de Cr\$ 635 mil (tabela 26). O VBP dos médios produtores é inferior a 160 vezes o VBP dos grandes, isto é, cerca de Cr\$ 88,8 mil, cuja renda média é de Cr\$ 93,8 mil. Com relação aos pequenos produtores, o VBP médio é mais de 4 vezes inferior ao do grupo II, cerca de Cr\$ 18,5 mil, e gera uma renda média de Cr\$ 15,5 mil.

No grupo dos grandes produtores, cerca de 95,6% do VBP é originário da pecuária, 2,3% da agricultura e 2,1% de produtos da pecuária. Também, no grupo dos médios produtores, a maior proporção do VBP (50,5%) se origina na pecuária (33,3% em produtos da pecuária e 16,2% em lavouras). Já os pequenos arrendatários extraem da lavoura cerca de 99,1% do seu VBP, ficando a pecuária em um nível de reduzida significância (tabela 17). A renda média desse grupo é equivalente a 13 vezes o salário mínimo regional, à época da pesquisa, sendo inferior ao seu VBP, devido às rendas em produto, que são pagas ao proprietário pela utilização da terra. Apesar do baixo nível da renda, esta região apresenta uma situação mais favorável do que a região de Mearim, com relação a esse grupo, assim como ao grupo II.

A renda do grupo II é mais de 6 vezes a renda do grupo III e a do grupo I é cerca de 7 vezes a do grupo II. Observa-se também, aqui, uma menor concentração da renda bruta, o que se pode visualizar através dos dados das tabelas 15 e 17.

Geralmente todos os produtores de arroz guardam parte de sua produção para o consumo familiar e para sementes. Os percentuais de produção destinados a estes fins giram em torno de 20% e 30%, respectivamente. O restante da produção é comercializada.

No caso dos arrendatários, entregam ao proprietário parte da produção correspondente ao pagamento da renda da terra (2 a 3 alqueires por linha plantada) e, somente após deduzirem essa parte, é que podem comercializar o restante de suas produções, podendo ocorrer a obrigatoriedade da venda do excedente comercializável.

Existe um número significativo de produtores cuja produção apenas é suficiente para ressarcir a dívida com os fornecedores, ocorrendo, nestes casos, a venda antecipada da produção.

Quando os produtores operam com as agências bancárias, toda a sua produção é comercializada para fazer face ao pagamento do financiamento, que, em geral, ocorre no mês de setembro, coincidindo com a época da safra em algumas microrregiões, quando os preços estão em baixa.

Considerando as várias categorias de produtores, nota-se que os grandes comercializam cerca de 94% de sua produção disponível, isto é, de sua produção direta mais o que receberam como renda da terra. O grupo dos posseiros e pequenos e médios proprietários chega a vender cerca de 74% de suas produções de arroz. Outros produtos de alimentação básica, como o milho, o feijão e a farinha de mandioca, essa categoria de produtos comercializa excedentes razoáveis, como mostra a tabela 18. Os pequenos arrendatários negociam cerca de 80% de sua produção de arroz e 52% de milho, após deduzirem a parcela que é paga como renda da terra. O restante permanece no imóvel para o consumo da família e uma pequena reserva para a semente.

Embora tenha-se observado que o pequeno e o médio produtor geram excedentes razoáveis, a média comercializada por produtor não chega a ser elevada, em comparação com o que vendem os grandes. Porém, comparando-se com as vendas de outros produtos, nota-se que a produção de arroz que é comercializada por aqueles produtores chega a ser significativa. Ainda mais se levar em conta o elevado número de pequenos produtores espalhados por todo o Estado. Observa-se que os grandes comercializam em média 112,8 toneladas de arroz por unidade produtora, os médios 5,5 toneladas e os pequenos 4,8 toneladas. Comparando-se esses dados com os da região de Mearim, nota-se que os pequenos arrendatários, aqui, geram excedentes comercializáveis numa proporção bem maior do que essa categoria, naquela região.

Os produtores do grupo I produzem, além do arroz, quantidades razoáveis de milho, que permanecem no imóvel para a alimentação dos animais e como reserva para sementes. Os do grupo III também produzem o milho, mas

TABELA 17

IMPERATRIZ

Composição do Valor Bruto da Produção por Grupo de Produtores

Grupo de Produtores	Números de Questionários	Agricultura		Pecuária		Produtos da Pecuária		VBP		VBP Médio (Cr\$)
		Cr\$	%	Cr%	%	Cr\$	%	Cr\$	%	
Grupo I	2	689.280	2,3	28.071.470	95,6	619.200	2,1	29.379.950	100,0	14.689.975
Grupo II	18	259.611	16,2	806.926	50,5	532.000	33,3	1.598.587	100,0	88.810
Grupo III	6	109.728	99,1	1.015	0,9	—	—	110.743	100,0	18.457

FONTE: CEPA-MA - Pesquisa direta, 1977.

TABELA 18
IMPERATRIZ
Destino da Produção por Grupo de Produtores

Grupo de Produtores	Produção Disponível		Consumo		Vendas	
	kg	%	kg	%	kg	%
Grupo I						
.Arroz	120.000	100,0	7.200	6,0	112.800	94,0
.Milho	10.800	100,0	10.800	100,0	-	-
Grupo II						
.Arroz	118.100	100,0	30.345	25,7	87.755	74,3
.Milho	11.962	100,0	5.660	47,3	6.302	52,7
.Feijão	2.580	100,0	1.460	56,6	1.120	43,4
.Algodão	1.080	100,0	60	5,6	1.020	94,4
.Fava	1.310	100,0	1.250	95,4	60	4,6
.Farinha de Mandioca	8.886	100,0	2.886	32,5	6.000	67,5
Grupo III						
.Arroz	36.210	100,0	7.140	19,7	29.070	80,3
.Milho	1.380	100,0	660	47,8	720	52,2
.Algodão	105	100,0	60	57,1	45	42,9

FONTE: CEPA-MA - Pesquisa direta, 1977.

destinam ao mercado mais de 50% de sua produção disponível. Os médios produtores, além do arroz, exploram o milho, o feijão, a fava, a mandioca e o algodão, enviando ao mercado elevados excedentes, com exceção da fava, que é utilizada quase totalmente dentro da unidade produtora.

Nesta região, ao contrário do que se observa em Mearim, os rendimentos do arroz são mais elevados no grupo dos pequenos arrendatários, chegando a 2.490 kg/ha, reduzindo-se para 1.574 kg/ha no grupo dos posseiros, pequenos e médios proprietários e baixando para 300 kg/ha no grupo dos grandes proprietários e grandes arrendatários.

Em toda a região, a utilização da produção de arroz segue o seguinte esquema: 31% para consumo humano e 67,5% para consumo industrial, com 1,5% de perdas.

3.3. COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização de arroz, no Estado do Maranhão, apresenta características que são comuns a todas as regiões, com pequenas particularidades locais. Na região de Mearim, por exemplo, a larga presença de arrendatários a diferencia da região de Imperatriz, onde os posseiros desempenham papel preponderante no processo produtivo, caracterizando-se também diferentemente no sistema de comercialização. Embora os agentes atuantes na compra e na venda do arroz tenham participação relativa diferenciada nas duas regiões, são basicamente os mesmos, compreendendo quitandeiros, corretores, caminhoneiros, proprietários de terra, usineiros, atacadistas e varejistas.

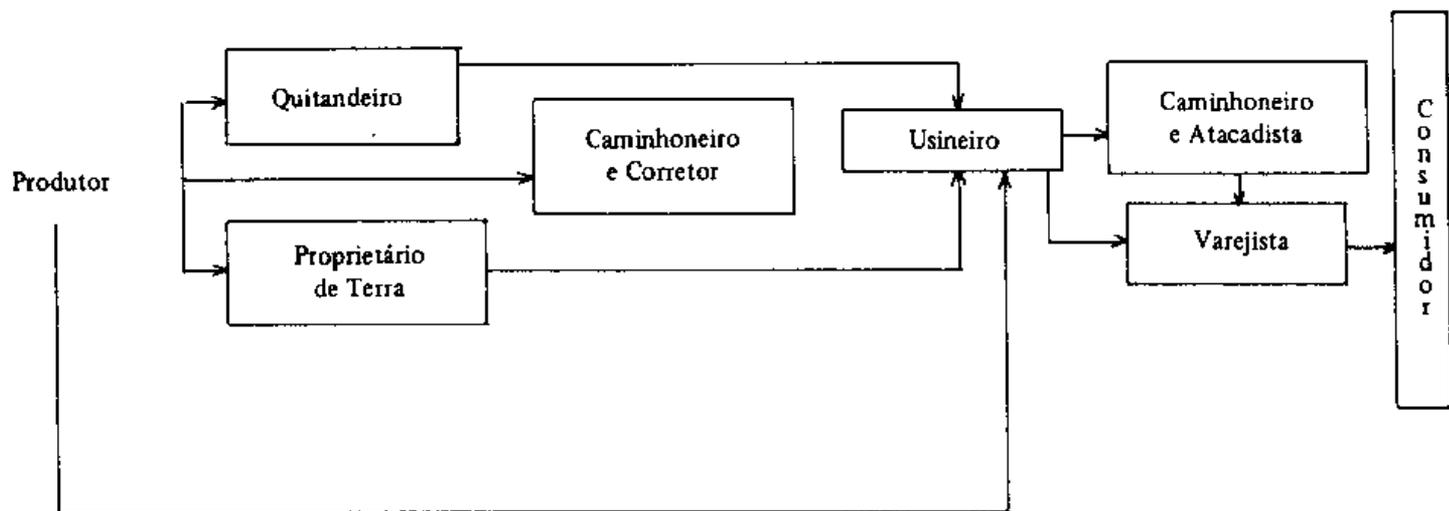
Na região de Mearim, a produção originária das grandes propriedades sob arrendamento é entregue ao agente que representa o proprietário. Nesse total, estão incluídas as parcelas correspondentes ao pagamento da terra e ao excedente comercializável.

Nas médias propriedades, onde também predomina a produção de arrendatários, e nas pequenas, os principais agentes compradores são os caminhoneiros e os corretores. Os últimos são compradores financiados pelos usineiros, que percorrem os centros de produção reunindo o produto. Os caminhoneiros, do mesmo modo, são financiados pelos usineiros, em sua maior parte, e efetuam ponderável parcela de suas aquisições junto aos quitandeiros estabelecidos próximos às áreas de cultivo.

Na região de Imperatriz, a grande parcela produtora corresponde aos

posseiros, os quais gozam de maior liberdade de comercialização que os arrendatários, por trabalharem em terras públicas e não sofrerem maiores influências dos proprietários da terra. Os agentes dos usineiros, representados por corretores, quitandeiros e caminhoneiros, adquirem a produção dos pequenos agricultores e a encaminham para os centros de convergência. Dos locais menos acessíveis, o produto é conduzido pelos tropeiros até os povoados, de onde são negociados com os caminhoneiros. Os produtores instalados às margens das rodovias efetuam a venda diretamente aos usineiros, os quais se responsabilizam pelo transporte.

Em resumo, o arroz apresenta o seguinte fluxograma de comercialização:



A modalidade de venda predominante é a a vista, embora a venda “na folha” tenha larga ocorrência, especialmente nas terras arrendadas, onde o proprietário figura como agente de compra. O sistema de pagamento a prazo apresenta reduzida freqüência em todo o Estado.

Os dados da pesquisa, embora limitados pela pequena amostra, permitem algumas indicações sobre o comportamento dos preços.

O proprietário de terra, por sua situação especial perante o agricultor, revela-se como o intermediário que menos remunera o produtor, com o preço médio do arroz em casca atingindo Cr\$ 1,49/kg, em 1978. O usineiro, que em grande parte dos casos é também proprietário de terra, mantém o preço médio anual em Cr\$ 1,83/kg. O caminhoneiro efetua aquisições ao preço médio de Cr\$ 2,42/kg, enquanto o corretor figurou como o agente que melhor remunera, oferecendo Cr\$ 2,72/kg.

O arroz sofre sensível aumento de preço em seu percurso da unidade produtora até chegar ao consumidor. O preço médio, a nível do produtor na época da pesquisa, alcançou Cr\$ 120,00/saca, atingindo Cr\$ 511,00/saca para o consumidor final, o que significa um incremento na ordem de 425,8%, conforme a tabela 19 a seguir.

TABELA 19

Margens de Comercialização do Arroz no Estado do Maranhão

Especificação	Cr\$/Saca de 60 kg	Acréscimo (Cr\$)	Relação Acréscimo/Preço de Varejo (%)
Preço recebido pelo produtor	120,00	120,00	23,5
Preço recebido pelo intermediário	125,00	5,00	1,0
Preço recebido pelo usineiro	361,00	236,00	46,2
Preço recebido pelo atacadista	441,00	80,00	15,6
Preço recebido pelo varejista	511,00	70,00	13,7

FONTE: CEPA-MA — Pesquisa Direta, 1977.

O agricultor, a quem cabe os custos de produção e os riscos de frustração das safras, obtém uma remuneração bruta que equivale a apenas 23,5% do preço final do produto.

No processo de comercialização, o intermediário, que compra diretamente ao produtor, é um elemento ligado ao usineiro, tendo-se observado que o mesmo auferir pequeno rendimento monetário. Todavia, a essa renda podem ser agregados os ganhos decorrentes dos financiamentos originários dos usineiros, que são repassados aos agricultores.

O maior acréscimo verificado no preço do arroz foi registrado a nível de usineiro, alcançando 46,2% do preço final. Referido incremento é uma decorrência dos custos de beneficiamento, além do lucro do usineiro.

A CEPA-MA identificou, em sua pesquisa, os dados seguintes referentes aos custos do processo de beneficiamento:

- a) frete: Cr\$ 20,00/saca;
- b) custo industrial: Cr\$ 10,00/saca;
- c) taxas e impostos: Cr\$ 81,00/saca;
- d) embalagem: Cr\$ 5,00/saca;
- e) custo total: Cr\$ 116,00/saca.

Devem-se adicionar, ainda, as perdas inerentes ao processamento industrial, ou seja, à transformação da matéria-prima em produto elaborado, que se situa em torno de 35%, resultando um acréscimo de, aproximadamente, Cr\$ 50,00/saca. Desse modo, não considerando a venda de subprodutos, o usineiro tem seu lucro situado em torno de Cr\$ 70,00/saca, representando parcela superior a 30% do acréscimo do preço e de 50% do de aquisição.

Conforme os dados do Serviço de Informações do Mercado Agrícola, de 1972 a 1978, com valores corrigidos, os preços do arroz recebido pelos produtores apresentaram amplitude de variação de 25% durante o ano. O preço máximo ocorre em novembro e o mínimo em julho. De abril a setembro, o preço médio mensal situa-se abaixo da média anual, superando-a de outubro a março (tabela 20).

Os agricultores, de modo geral, pouco utilizam os preços mínimos, embora os intermediários a eles recorram com freqüência. O alcance da política de preços mínimos é limitado pelo desconhecimento generalizado por parte dos pequenos produtores e pela pulverização da produção.

O armazenamento é praticado em pequena escala nas unidades produtoras. O sistema mais adotado é o acondicionamento em sacos, que são colocados em depósitos ou na própria casa de moradia do proprietário. Em alguns casos, o produto é deixado empilhado na roça.

A embalagem mais utilizada é o saco de estopa, seguindo-se os sacos de náilon ou juta e pacotes. Dependendo de acordo, as despesas de embalagem podem ser pagas pelo produtor ou pelo intermediário.

O transporte rodoviário é o mais empregado, sendo, porém, comum a utilização dos rios existentes nas regiões mais distantes para alcançar os centros de convergência. As despesas de frete são, normalmente, atribuídas ao produtor e, em menor escala, ao intermediário.

TABELA 20
ESTADO DO MARANHÃO
Preços Médios do Arroz nos Diversos Níveis de Comercialização
Média de 1972/78

Mês	Preços Médios (Cr\$/Saca de 60 kg)			Índices		
	Produtor	Atacado	Varejo	Produtor	Atacado	Varejo
Janeiro	211,24	443,89	517,11	1,08	1,02	1,03
Fevereiro	212,43	449,37	516,38	1,09	1,03	1,03
Março	198,79	461,60	532,39	1,02	1,06	1,06
Abril	186,97	416,56	528,92	0,96	0,95	1,05
Maio	174,60	433,30	517,88	0,89	0,99	1,03
Junho	174,10	415,22	481,82	0,89	0,95	0,96
Julho	171,57	409,73	468,81	0,88	0,94	0,93
Agosto	179,05	406,46	454,53	0,92	0,93	0,90
Setembro	190,04	427,70	470,06	0,97	0,98	0,93
Outubro	206,37	449,41	486,69	1,06	1,03	0,97
Novembro	220,74	466,28	515,22	1,13	1,07	1,02
Dezembro	220,06	466,01	543,87	1,13	1,07	1,08
Média do período	195,50	437,13	502,81	1,00	1,00	1,00

FONTE: Serviço de Informação do Mercado Agrícola.
Cálculos BNB-ETENE.

Observação: Os preços foram reajustados pelo BNB-ETENE, correspondendo ao valor do cruzeiro em dezembro/1978.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A produção de alimentos básicos nos sertões do Ceará e no Cariri é praticada essencialmente por pequenos produtores. Nas médias e grandes propriedades, as lavouras de milho e feijão são exploradas quase totalmente por parceiros e pequenos arrendatários, que se utilizam de pequenos lotes de terra, cedidos pelos proprietários, para cultivarem essas lavouras em associação com um produto comercial, geralmente o algodão.

Relativamente ao que estabelece o Estatuto da Terra, os parceiros e arrendatários pagam elevados percentuais pelo uso da terra, geralmente 50% do produto comercial e um terço da produção de alimentos, e fornecem ainda a rama do algodão e o restolho das culturas alimentícias para o gado do proprietário, após a colheita. Assim, a produção de alimentos mantém estreita articulação com a produção de matérias-primas, através da qual obtém o financiamento e a terra, efetuando o abastecimento das cidades.

Tanto no caso do feijão como no do milho, a produção média por agricultor é bastante reduzida nos estratos de área inferior a 100 ha, variando de 1 a 5 sacas, explicável pela pulverização da produção em minifúndios e pequenos lotes explorados por parceiros e arrendatários. Os pequenos intermediários — corretores, caminhoneiros e bodegueiros — são os agentes que recoletam e reúnem a produção para posterior circulação com destino aos grandes centros consumidores.

Constatou-se, nas três regiões estudadas, que os pequenos produtores, em geral, recorrem a outras atividades para complementarem a renda familiar, uma vez que a renda do imóvel não é suficiente para fornecer a subsistência da família. Essas atividades complementares são, principalmente, a parceria e o assalariamento em outros imóveis.

O acesso ao crédito oficial é bastante dificultado aos pequenos produtores, de modo que sua utilização é excessivamente restrita. As principais razões disso, apontadas pela pesquisa, são a falta de conhecimento do sistema de crédito e o medo de assumir compromissos. Na falta deste, os pequenos produtores têm que recorrer ao crédito particular, pagando elevadas taxas de juro. As dívidas contraídas com o patrão (dono da terra) ou com os intermediários estabelecem a obrigação de os agricultores a eles entregarem a produção, afastando assim a hipótese de obterem preços mais remuneradores, ao nível do mercado.

Assim, a inadequação da política de crédito ao atendimento do pequeno produtor reforça a atual condição do sistema de posse e uso da terra, representando uma das principais limitações ao crescimento da produção de alimentos básicos orientada para o mercado.

A comercialização dessa produção (do pequeno proprietário ou do parceiro) é comprometida desde o início do processo produtivo, isto é, os produtores mantêm estreita dependência com os seus fornecedores de produtos não-agrícolas (bodegueiros) durante o ciclo da produção, com os grandes proprietários de terra e, ainda, com os comerciantes (usineiros, armazenistas, corretores, etc.), que fornecem o crédito a taxas de juros elevadas, levando-os a entregarem a produção por um preço, geralmente, mais baixo do que o preço de mercado. Por essas razões o nível de monetização dessa agricultura é bastante reduzido, sendo a maioria das trocas realizadas em produto.

Na época da pesquisa, a política de preços mínimos não atingia o pequeno produtor, principalmente por falta de conhecimento desses instrumentos, enquanto os mesmos são utilizados pelos agentes de comercialização como elemento nivelador de preços em patamares inferiores, no mercado livre.

Conclui-se, portanto, que é, principalmente, por falta de terra e de capital (crédito) que não existe estímulo para o aumento da produção desses alimentos, onde os produtores objetivam, antes de tudo, a obtenção do produto para a sua subsistência e a de sua família. É através do produto comercial, cultivado em consórcio, que o produtor garante o custeio de sua lavoura. Assim, é lícito admitir que os estímulos de mercado são impedidos de chegar até o pequeno produtor através de barreiras institucionais, tais como a estrutura fundiária e o sistema oligopsônico da comercialização, que geram uma grande dependência do produtor ao capital produtivo e comercial.

Os dados da pesquisa permitem concluir ainda que, dentro da atual estrutura de poder originária da posse da terra e do capital comercial, do qual depende o produtor de alimentos, a rede de pequenos intermediários é um "mal necessário", sem a qual o produto dificilmente chegaria aos grandes centros de consumo.

A produção de arroz no Maranhão apresenta características semelhantes. Caracteriza-se pela utilização do trabalho familiar, sendo praticada em pequenas "roças", com consorciamento de produtos alimentares (milho, mandioca e feijão). A produção destina-se, basicamente à subsistência do trabalha-

dor e de sua família, sobrando um pequeno excedente que é destinado ao mercado, após deduzir a reserva para semente e o equivalente à renda da terra, no caso dos pequenos arrendatários.

Além dos pequenos arrendatários, os produtores que mais se destacam nessa atividade são os posseiros e pequenos proprietários. A renda auferida pela rizicultura é, em muitos casos, insuficiente para a subsistência da família do lavrador, sendo, por isso, complementada com outras fontes de renda, das quais a mais comum é a quebra do babaçu, nos períodos de recesso da lavoura.

Devido à abundância de terras devolutas, a produção se dá em caráter itinerante, pelo contínuo desmatamento e incorporação de novas terras, principalmente nas zonas de ocupação mais recente, como na região de Imperatriz, marcadas principalmente pela maior presença de posseiros. Mesmo nas regiões mais antigas, como em Mearim, a produção tem o crescimento extensivo, com práticas predatórias, sendo utilizado tanto o trabalho do posseiro como o do arrendatário. A incorporação de terras virgens a esse processo de crescimento extensivo deixa lugar para a pecuária nos terrenos antes desmatados para a produção de subsistência, possibilitando menores custos de implantação daquela atividade. O avanço da pecuária obriga a população a migrar para novas áreas, repetindo-se, assim, o ciclo da expansão da produção com base na ocupação da fronteira. A análise detalhada desse processo de crescimento da rizicultura maranhense é muito bem descrita por um estudo recente da UNICAMP.¹²

Esse processo de substituição de lavouras de subsistência pela pecuária poderá ter um limite, no momento em que se esgote a fronteira agrícola e ao posseiro não reste mais a condição de subsistir como tal. A transformação do posseiro em arrendatário não garante a continuidade do processo de expansão da produção em caráter extensivo, na medida em que as terras forem escazeando. Assim, é possível que ocorra no futuro o desaparecimento da produção familiar, de forma que a rizicultura naquele Estado tenderá a diminuir de importância, se não forem adotadas medidas de apoio que possam garantir a subsistência do pequeno produtor na atividade ou, por outra, as grandes empresas descubram algumas vantagens para ampliarem suas explorações nesse ramo.

¹² UNICAMP/INCRA. "Comercialização e Formação de Preços", II volume, mimeografado.

Pelo aspecto da comercialização, a própria estrutura fundiária e a organização social em que os produtores estão envolvidos impedem que os mesmos obtenham vantagens na venda de sua produção. Os usineiros são quem determinam os preços e repassam o crédito, muitas vezes, através de intermediários, a elevadas taxas de juros. Possesores e arrendatários se vêem obrigados a recorrer a este sistema de crédito, dadas as barreiras que lhes são antepostas pelas instituições oficiais de crédito. Eles se endividam, tanto na aquisição de bens de primeira necessidade, junto a quitandeiros, como em adiantamentos de capital para cobrir os gastos com o custeio da lavoura. Disso resulta a cobrança de juros exorbitantes, a elevação abusiva dos preços das mercadorias que recebem e o comprometimento do arroz que produzem a preços aviltados, que entra como garantia do crédito que lhe é fornecido.

Além do controle sobre os intermediários, os usineiros têm alguns produtores em idêntica situação, pois, dispendo de vastas áreas de terra, mantêm domínio sobre os agricultores que nelas trabalham sob diversas formas de parceria ou arrendamento. Essa dependência não atinge os níveis de intensidade verificados no Ceará, com relação aos produtores de miho e feijão, pela existência de extensas áreas públicas, que representam uma opção mais liberal para o agricultor.

Isso implica também na pequena participação do proprietário de terra no processo de comercialização. Além do rendimento da exploração direta da terra, o proprietário recebe remuneração pelo arrendamento, mas pouco interfere na comercialização. Apenas nos casos em que os proprietários são também bodegueiros, corretores ou outros intermediários, é que ocorre sua participação na aquisição do arroz em casca.

No processo de comercialização, observa-se a transferência de riscos dos grandes intermediários para os menores. Estes, que lidam diretamente com os produtores, assumem os prejuízos decorrentes da frustração de safra ou fuga de produtores em débito para com seus "financiadores", ou seja, os pequenos intermediários que lhes adiantaram recursos financeiros ou gêneros.

A ausência de cooperativas capazes de efetuar o beneficiamento do arroz e sua comercialização é devida à natureza do produtor e ao seu baixo nível educacional. A pequena participação dos proprietários na produção e a presença constante dos possesores constituem um empecilho para o surgimento de cooperativas na região.

Desse modo, observa-se, tanto no Ceará como no Maranhão, a estreita ligação existente entre o processo produtivo e o de comercialização, indicando que a dinamização do setor, com aumento de produção e melhor remuneração do produtor, somente será possível com um programa abrangente, compreendendo reorganização fundiária, educação em massa e um apoio estrutural à comercialização. O melhoramento do sistema viário, maior capacidade de armazenamento, facilidade creditícia, dinamização da política de preços mínimos, oferta de sementes selecionadas e assistência técnica, são algumas das medidas requeridas pela lavoura alimentícia nesses dois Estados do Nordeste.

A legitimação dos títulos de posse à elevada população de ocupantes e um amplo programa de colonização nas terras devolutas do Estado do Maranhão devem ser considerados como objetivos prioritários em qualquer política de apoio à produção rizícola no Maranhão.

Já no Estado do Ceará, impõe-se como indispensável uma reorganização fundiária, de modo a permitir que a ampla camada de minifundistas e agricultores sem terra tenha acesso ao principal meio de trabalho, para dele extraírem a sua subsistência de modo mais digno do que nas atuais condições. A aplicação do Estatuto da Terra torna-se urgente, até que seja possível a realização de uma reforma agrária ampla e maciça, acompanhada de um programa de irrigação que beneficie a grande maioria dos pequenos produtores dos sertões do Estado.

Abstract: This work intends to show how important is the small farmer for the Northeast Brazil food production. It is based on an investigation, in the States of Ceará and Maranhão, about corn, bean and rice crops. It analyzes the production organization forms and the many bondage means to which small farmers are subjected, emphasizing their articulation with land and capital ownership. Small landowners, sharecroppers, tenants and squatters get poorer and more indebted as a result of their dependence on land and commercial capital owners. Their production is sold for lower prices than those of the market and they pay higher rates over informal loans than the ones requested by the government credit system. These institutional limits do not allow small farmers to catch market signs. So, all government policies created to help them will have no effect unless the structure of land property and of government credit system beneficiaries be changed. Another important observation of this study is that the large number of intermediate traders involved in food marketing is a result of the atomized production structure, where small traders play an important social role, collecting that disperse production.

FGV **INFORMAÇÃO** FGV

CORREIO DA UNESCO (Mensal)

Uma revista de 34 páginas, com uma linguagem fácil e agradável, que se dedica a tratar de temas de atualidade, especialmente relacionados com a educação. Possui uma programação de 12 números por ano, com artigos selecionados pelos mais conhecidos especialistas em educação. Uma das suas grandes vantagens é a possibilidade de ser lida em qualquer idioma, graças ao fato de o CORREIO DA UNESCO ser publicado em 12 idiomas simultaneamente.

Assinatura
 UM ANO 100,00 PREÇOS ESPECIAIS
 Nº AVULSO 15,00 PARA O EXTERIOR

Publicação de artigos científicos de interesse acadêmico e de divulgação de pesquisas em andamento, especialmente relacionadas com a educação. Possui uma programação de 12 números por ano, com artigos selecionados pelos mais conhecidos especialistas em educação. Uma das suas grandes vantagens é a possibilidade de ser lida em qualquer idioma, graças ao fato de o CORREIO DA UNESCO ser publicado em 12 idiomas simultaneamente.

Assinatura
 UM ANO 250,00 PREÇOS ESPECIAIS
 Nº AVULSO 25,00 PARA O EXTERIOR

CONJUNTURA ECONÔMICA (Mensal)

A publicação de administração de negócios, com artigos de atualidade, especialmente relacionados com a economia brasileira. Possui uma programação de 12 números por ano, com artigos selecionados pelos mais conhecidos especialistas em economia. Uma das suas grandes vantagens é a possibilidade de ser lida em qualquer idioma, graças ao fato de a CONJUNTURA ECONÔMICA ser publicada em 12 idiomas simultaneamente.

Assinatura
 UM ANO 120,00 PREÇOS ESPECIAIS
 Nº AVULSO 40,00 PARA O EXTERIOR

REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA (Trimestral)

Uma revista de atualidade, especialmente relacionada com a administração pública. Possui uma programação de 4 números por ano, com artigos selecionados pelos mais conhecidos especialistas em administração pública. Uma das suas grandes vantagens é a possibilidade de ser lida em qualquer idioma, graças ao fato de a REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA ser publicada em 12 idiomas simultaneamente.

Assinatura
 UM ANO 100,00 PREÇOS ESPECIAIS
 Nº AVULSO 30,00 PARA O EXTERIOR

FORUM EDUCACIONAL (Trimestral)

Uma revista de atualidade, especialmente relacionada com a educação. Possui uma programação de 4 números por ano, com artigos selecionados pelos mais conhecidos especialistas em educação. Uma das suas grandes vantagens é a possibilidade de ser lida em qualquer idioma, graças ao fato de o FORUM EDUCACIONAL ser publicado em 12 idiomas simultaneamente.