

03523

CPAC

1997

FL-03523

ISSN 0101-0021

Setembro, 1997

CPAC

*Utilização das análises de
Folheto em Silvânia, GO
o caso do arroz*



Utilização das análises de

1997

FL-03523



29334-1

Embrapa



*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados
Ministério da Agricultura e do Abastecimento*

UTILIZAÇÃO DAS ANÁLISES DE *FILIÈR* EM SILVÂNIA, GO: caso do arroz

Neusa Alice dos Santos
Anne Lothoré

Planaltina, DF
1997

Copyright © Embrapa – 1997
Embrapa-CPAC. Documento 69

Exemplares desta publicação podem ser solicitados a:

Embrapa Cerrados

BR 020, km 18, Rodovia Brasília/Fortaleza

Caixa Postal 08223

CEP 73301-970 – Planaltina, DF

Telefone (061) 389-1171 – Fax (061) 389-2953

Tiragem: 200 exemplares

Comitê de Publicações:

Eduardo Delgado Assad (Presidente), Dauí Antunes
Correa, Daniel Pereira Guimarães, Leide Rovênia Maria
de Andrade, Euzébio Medrado da Silva, Carlos Roberto
Spehar, Jorge César dos Anjos Antonini e Nilda Maria
da Cunha Sette (Secretária-Executiva).

Coordenação editorial: Nilda Maria da Cunha Sette

Revisão gramatical: Nilda Maria da Cunha Sette

Maria Helena Gonçalves Teixeira

Normalização bibliográfica: Maria Alice Bianchi

Diagramação e arte final: Jussara Flores de Oliveira

Capa: Chaile Cherne Evangelista

SANTOS, N.A. dos; LOTHORÉ, A. Utilização das análises de *Filièr*
em Silvânia, GO: o caso do arroz. Planaltina: Embrapa-CPAC,
1997. 29p. (EMBRAPA-CPAC. Documentos, 69).

1. Pequeno produtor – Tomada de decisão. 2. Pequeno pro-
dutor – Arroz. 3. Pequeno produtôr – Silvânia – Goiás – Brasil.
4. *Oryza sativa*. I. LOTHORÉ, A. II. EMBRAPA, Centro de Pesquisa
Agropecuária dos Cerrados (Planaltina, DF). II. Título. IV. Série.

CDD 338.17

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| RESUMO | 5 |
| ABSTRACT | 6 |
| INTRODUÇÃO | 7 |
| O projeto Silvânia - Antecedentes históricos..... | 9 |
| Objetivo..... | 10 |
| O método de trabalho | 10 |
| O quadro teórico | 12 |
| <i>Filièr</i> enquanto método de estudo | 13 |
| <i>Filièr</i> enquanto instrumento de intervenção | 14 |
| O conceito de mercado | 16 |
| RESULTADOS E DISCUSSÃO | 16 |
| Suprimento interno de arroz..... | 16 |
| Os serviços ligados ao beneficiamento | 18 |
| Circuito comercial do arroz | 20 |
| O arroz em casca | 21 |
| O arroz polido..... | 24 |
| A produção de arroz | 24 |
| As lavouras comunitárias | 26 |
| CONCLUSÕES..... | 27 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 28 |

UTILIZAÇÃO DAS ANÁLISES DE *FILIÈR* EM SILVÂNIA, GO: caso do arroz

Neusa Alice dos Santos¹

Anne Lothoré²

RESUMO - No que concerne à introdução da pequena agricultura no mercado, dois pontos devem ser observados: a necessidade de um quadro de referência teórica apropriado para auxiliar as instituições preocupadas com o planejamento do desenvolvimento local (municipal ou regional); a necessidade de um instrumental metodológico, adaptado ao contexto da pequena agricultura, que permite apoiar sua integração à economia de mercado, visando a acelerar seu processo de desenvolvimento. Este estudo considera a problemática em que está inserido um projeto de Pesquisa/Desenvolvimento, e utiliza as análises de *Filièr* para auxiliar decisões de agricultores em grupos e responsáveis pelo processo de desenvolvimento. Os objetivos foram: conhecer os circuitos comerciais do arroz, a partir do município de Silvânia-GO; quais as funções e atividades dentro desse circuito; quais os atores envolvidos com essas funções. O arroz foi selecionado por ser um dos principais produtos para venda e responsável pelos recursos financeiros de médio prazo para as famílias de pequenos produtores naquele município. Foram observados os aspectos de produção (e os mecanismos de introdução no mercado - primeira venda), e expedição (segunda venda), estados de atacado e varejo. O limite geográfico foi o município de Silvânia e regiões vizinhas, observando seu fluxo nacional. Os problemas de consumo não foram abordados diretamente. Foi observado que existe espaço para o crescimento do comércio do arroz produzido em Silvânia. Existe um mercado consumidor satisfeito, com um arroz comprado na região Sul do país (tipo agulhinhas), no atacado e varejo, o segmento comercial interessa-se em substituir esse arroz comprado fora do município pelo arroz produ-

¹ Economista, MSc. – Embrapa Cerrados.

² Agro-economista, DEA. – Cirad-SAR, França.

zido na região. Para isso, dois aspectos devem ser melhorados: a qualidade e a concentração da produção. Se no município, a Central de Pequenos Produtores tomar para si o papel de regulador da *Filièr* arroz, poderia servir de intermediária nas negociações, coletando dos diversos produtores, aumentando o volume e concentrando a produção, para, dessa forma, ter maior poder de barganha quanto ao preço, reduzir o custo de transporte, além do custo de transação.

***FILIÈR* ANALYSIS OF RICE IN SILVÂNIA, STATE OF GOIÁS, BRAZIL**

ABSTRACT - Small agriculture needs theoretical and methodological references which can lead to its integration in to the market economy. This paper is comprised on the *Filièr* analysis as a toll for small farmers and development scientists. The objectives of this paper are: to discover the steps of commercialization of rice in Silvânia; to know functions and activities of these steps; to know people who work on the above mentioned steps. The production and commercialization in Silvânia and neighboring municipalities were studied as part of the national market. "Small needle" rice was elected as the best by the local population in spite of being imported from the south of Brazil. It was observed that there is a chance of increasing rice production in Silvânia. If the local small farmers organization coordinates the local rice market mentioned farmers will get success in a higher production concentration, interfering on price establishment and lower cost of transport and transaction.

INTRODUÇÃO

O Brasil conheceu um período de forte dinâmica de desenvolvimento durante os anos 60 e 70. Entretanto, grande parte da sua população, particularmente a de pequenos produtores rurais, mostra, ainda, grande atraso em relação ao desenvolvimento nacional.

O modelo de desenvolvimento escolhido, concentrado em capital e combinado com um sistema de planejamento centralizado no Estado, impulsionou o processo de mudança do quadro geral da economia do país, notadamente em infra-estrutura do aparelho produtivo. Para apoiar a implantação do modelo, no que concerne à agricultura, o Estado criou diversas instituições tais como: a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e a Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural (Embrater) com o objetivo da sua modernização. Ao mesmo tempo, um pacote de medidas econômicas (como programas de crédito) foi implementado.

Ao nível de estabelecimento agrícola, esse modelo traduziu-se em explorações caracterizadas por alto grau de mecanização, utilização intensiva de capital e insumos modernos ligados, às vezes, ao mercado (a montante) aos grandes oligopólios internacionais. Essas características estão inteiramente de acordo com a filosofia da "Revolução Verde". Orientada por essa política agrícola, parte dos produtores mudou seus sistemas de produção, conseguindo algum sucesso em suas performances individuais. Entretanto, a categoria de pequenos produtores não teve a mesma possibilidade e ficou à margem do processo.

O modelo de desenvolvimento brasileiro teve aparente sucesso no contexto conjuntural dos anos 70, principalmente pela abundância de recursos financeiros (externos). Em seguida, a recessão da economia mundial durante os anos 80 mostrou uma seqüência de acontecimentos nefastos para esse modelo: falta de financiamento e de investimentos públicos; degradação constante dos preços; perda de referencial do planejamento global; tendência ao enfraquecimento do poder público.

Durante os anos 90, após a mudança do regime governamental, o modelo de planejamento tem sido orientado para um planejamento micro ou mesogeográfico. Com poder de decisão mais ou menos descentralizado, regional ou municipal. Esta nova organização deverá permitir a expressão de um real poder de decisão, privilegiando as iniciativas locais buscando, dessa forma, maior satisfação das necessidades reais da população.

A transição para a democracia, é normalmente associada à transição para uma economia de mercado. Sem levar em consideração a natureza da relação entre o mercado e a democracia, convém sublinhar o papel do Estado e da camada mais rica da população nacional na composição do poder (principalmente o econômico), assim como seu efeito sobre a organização da economia de mercado. Por outro lado, constata-se que as atuais intervenções do Banco Mundial privilegiam mais a restauração do mercado que a abertura de novos projetos (Aubertin & Cogneau, 1994). O mercado, enquanto objeto concreto, saiu de seu *status* teórico para tornar-se instrumento e objetivo de desenvolvimento.

No que concerne à introdução da pequena agricultura no mercado, dois pontos devem ser observados:

- a necessidade de um quadro de referência teórica apropriado para auxiliar às instituições preocupadas com o planejamento do desenvolvimento local (municipal ou regional);
- a necessidade de um instrumental metodológico, adaptado ao contexto da pequena agricultura, que permita apoiar sua integração à economia de mercado, visando a acelerar seu processo de desenvolvimento;

Este estudo considera a problemática em que está inserido um projeto de Pesquisa/Desenvolvimento, e procura mostrar a utilização das análises de *Filièr* para apoiar decisões de agricultores em grupos, e dos responsáveis pelo processo de desenvolvimento.

O projeto Silvânia - Antecedentes históricos

A implantação do enfoque pesquisa e desenvolvimento (P&D) para o desenvolvimento da pequena agricultura na região dos Cerrados, vinculado ao Programa Nacional de Pesquisa sobre a Agricultura Familiar, da Embrapa, é o projeto conhecido como Silvânia. Tem como objetivos definir métodos de intervenção no meio rural, e apoiar o desenvolvimento econômico e social dos pequenos e médios produtores dos Cerrados. É conduzido pela Embrapa Cerrados, em associação com organizações estaduais e municipais de desenvolvimento e, conta com o apoio do Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement - Departement de Systèmes Agraires (CIRAD-Sar), instituição de pesquisa da França.

Em sua primeira fase, 1986, abordou questões de bloqueio à atividade produtiva, no início sobre as tecnologias, e em 1990, sobre as condições organizacionais que se mostravam pouco apropriadas à utilização do conjunto de tecnologias disponíveis. Hoje, as organizações de produtores do município encontram-se dotadas de uma estrutura relativamente sólida, e outros setores da sociedade, passaram a interessar-se por essa dinâmica. Essa situação propõe a criação de um conselho ou comissão de planejamento, composto por representantes de diversos setores da sociedade do município ligados, entre outros, à produção, à comercialização, à educação e à saúde.

Em relação à organização social, o seguimento de pequenos produtores em Silvânia apresenta certo avanço. Existem, atualmente, 26 associações, cujas atribuições vão desde a representatividade política a algumas atribuições econômicas (concernentes ao acesso ao crédito e aos meios de produção). Essas associações filiam-se a uma Central de Associações, que defende seus interesses com maior poder de negociação.

Na trajetória do projeto, percebem-se três níveis de intervenção consecutivos: o de sistemas de exploração (pesquisa sobre as barreiras que impedem à adoção de tecnologia); o institucional (estruturação da dinâmica organizacional dos produtores,

gestão dos sistemas de produção e das organizações); e o regional: início dos estudos de mercado e de comercialização municipal e/ou regional.

No âmbito regional, a demanda dos atores pode ser resumida no conhecimento dos circuitos comerciais e na estrutura de mercado, para apoiar a Central e o conselho de planejamento sobre as potencialidades econômicas do município.

Objetivo

Conhecer a estrutura de mercado do arroz no município de Silvânia, GO, com o intuito de auxiliar as ações das instituições promotoras do desenvolvimento local.

Especificamente, buscou-se conectar os circuitos comerciais do produto a partir do município, quais as funções e atividades dentro desse circuito bem como os atores envolvidos com essas funções.

O método de trabalho

O projeto Silvânia caracteriza-se por uma metodologia pragmática e de diálogo permanente com o produtor, sendo elaborada progressivamente, o que faz com que as demandas e as motivações apareçam, transformando-se em pistas de trabalho.

O objetivo principal da equipe consiste em auxiliar os produtores quanto ao melhor uso de seus recursos, através de análise de eficácia do processo decisório. O método escolhido repousa sobre a elaboração de instrumentos auxiliares no processo de decisão que consiste em adaptação mais rápida e melhor às mudanças importantes do contexto, tais como às de mercado, e das políticas agrícolas.

No caso específico dos trabalhos com *Filiêr*, a primeira etapa do estudo consistiu em fornecer os elementos para melhor defini-la. Para conhecer a estrutura de mercado dos produtos tradicionais, escolheu-se o arroz, por constituir um dos principais pro-

dutos para venda e por ser responsável pelos recursos financeiros de médio prazo para as famílias de pequenos produtores de Silvânia.

Foram observados os aspectos de produção (e os mecanismos de introdução no mercado- primeira venda), e expedição (segunda venda), estados de atacado e varejo. O limite geográfico foi o município de Silvânia e regiões vizinhas, observando seu fluxo nacional.

O trabalho de campo foi realizado através de um diagnóstico junto aos comerciantes e distribuidores locais. Os instrumentos utilizados foram questionários e entrevistas, e como método de análise a metodologia de estudos de filière, com o intuito de recuperar informações sobre:

- **Os circuitos comerciais** a partir do município. Nessa fase buscou-se conhecer a distribuição geográfica (da produção e da comercialização) no município e na região; os aspectos técnicos e suas ligações com a organização social (possibilidade de reprodução do sistema). A orientação do fluxo foi encontrada pelas respostas dos comerciantes sobre os pontos de compra e venda do produto.
- **As funções** encontradas dentro desse circuito comercial. É um enfoque mais dinâmico, onde se buscou conhecer as diferentes etapas do processo de circulação do produto. O enfoque geográfico aqui foi um instrumento de hierarquização do sistema de expedição e comercialização.
- **Os atores** envolvidos com a realização dessas funções. Este tópico pode dar uma percepção da possibilidade ou não de acesso a atividade; e uma primeira estimativa de eficiência econômica através da diferença entre o preço de venda e o preço de compra.

Os problemas de consumo não foram abordados diretamente, fez-se apenas estimativas baseadas em dados secundários. O consumo médio de arroz no meio rural, em âmbito nacional, que é de aproximadamente 79 kg/per capita/ano, (estimativa a partir dos dados da Companhia Nacional de Abastecimento,

1995) foi utilizado para estimar o consumo rural em Silvânia. A região metropolitana de Goiânia, que apresenta um consumo de 38,6 kg/per capita/ano (IBGE, 1988), foi a referência para estimar o consumo urbano do município.

O quadro teórico

A análise das condições de ajuste e a dinâmica do aparelho produtivo e comercial podem sugerir questionamentos em termos de regulação de mercado. Assim, convém selecionar enfoque apto a mostrar, dentro da problemática descrita, a complexidade do processo de ajuste de oferta e demanda, e também a rede de relações sociais que se apresenta no contexto de mercado.

As análises apresentadas pela mesoeconomia parecem ser apropriadas, pois partem da hipótese fundamental de que o conhecimento e o estudo dos níveis intermediários entre as unidades de base (empresas e famílias) e a economia global são necessários para explicar o funcionamento e a dinâmica do real. (Louret e Perez, 1992). O objeto de estudo são os mesosistemas dinâmicos que dizem respeito a agentes individuais ou às unidades de base que constituem o conjunto do sistema produtivo, analisado isoladamente na economia global. Para que estes sejam objetos de pesquisa, é preciso que os agentes tenham entre si relações mercantis e não mercantis mais intensas que com o resto da economia.

O mesosistema dinâmico desempenha um papel mediador entre as unidades de base e a economia global, codifica os comportamentos, organiza as relações, condiciona as estratégias. As unidades de base não existem se não pelo fato de pertencerem a um ou vários mesosistemas, que constituem para elas o meio social, técnico e econômico de referência, de conhecimento e de credibilidade.

Esse enfoque rejeita, uma visão de equilíbrio ou de itinerários obrigatórios de evolução do real e homogeneização do sistema produtivo. A constatação e aceitação da diversidade do real conduz a uma visão sistêmica e articulada dos mesosistemas e a

hipótese de que a variedade é necessária ao funcionamento e a viabilidade da economia real (Louret & Perez, 1992). As irregularidades, as crises e as tensões geradas pelas mudanças têm mais importância que as regularidades.

Em relação aos métodos e às análises, essa pesquisa é, inicialmente, descritiva e analítica e depois globalizante. Percebe-se assim uma forte aliança e complementariedade com as disciplinas tecnológicas e demais ciências sociais, principalmente história, sociologia e antropologia.

A mesoanálise é normalmente focalizada sobre três objetos distintos:

- os canais de comercialização (*filièr*) e a rede técnico-econômica;
- as estruturas da economia industrial;
- os territórios (aspecto geográfico de integração da gestão do espaço e mais generalizadamente, as variáveis do meio onde se desenvolvem as lógicas mercantis).

Dentro desse domínio, canais de comercialização será o foco central do presente trabalho.

***Filièr* enquanto método de estudo**

O enfoque de *Filièr* é a análise da representação de um “corte” longitudinal do aparelho produtivo, supostamente possível de decompor (Hugon, 1992). Permite mostrar as relações de linearidade, de complementariedade e de encadeamento progressivo entre os diferentes estados da transformação. Trata-se de caminho orientado, religando vários ramos, desde a produção de matéria prima (a montante) até a distribuição e os serviços ligados à sua utilização (a jusante), agrupando-os segundo as etapas sucessivas necessárias para a introdução de um produto no mercado. Engloba todos os participantes implicados no processo de produção, transformação e comercialização de um produto. Inclui os fornecedores da agricultura (insumos, sementes etc), os agricultores, as empresas de estocagem, as empresas de transformação,

os atacadistas e os varejistas que permitem ao produto bruto passar da produção ao consumo.

Seus principais componentes são: os objetivos para satisfazer o consumidor; as funções que intercalam-se entre a decisão de produzir e o consumo final para responder aos objetivos; os atores, instituições e mecanismos que permitem que essas funções sejam exercidas; uma estrutura de decisão própria a *Filièr* que tenta controlar e coordenar as forças;

Para que passe ao nível sistêmico é preciso ressaltar na análise alguns pontos "sensíveis": os centros de comando que são as barreiras incontornáveis. A tarefa aqui é mostrar esses centros, descrever os mecanismos de transmissão de ordens correspondentes e analisar as conseqüências sobre a *Filièr*; os pontos de força (ou trunfos) e suas condições de uso. São pontos de estrangulamento sócio-técnico-econômicos que aparecem sobre pontos precisos da *Filièr*, é importante que os operadores saibam fazer com que essas barreiras possam tornar-se trunfos; os pontos de regulação e os pontos de retroalimentação (*feed-back*) que os acompanham, são os elementos da *Filièr* ou os mecanismos que permitem funcionar e adaptar-se.

***Filièr* enquanto instrumento de intervenção**

Hugon (1992) acredita que a *filièr* possa corresponder a um instrumento de intervenção para os atores promotores do desenvolvimento: o Estado, as instituições de ajuda no processo e as empresas. Permite introduzir políticas propulsoras, procedimentos de regulação entre os atores, enfim, fixar regras. Pode-se diferenciar quatro tipos de regulação.

A *filièr* com regulação doméstica ou não mercantis - caracterizam-se por modos de produzir, de distribuir e de utilizar os produtos alimentares que encontram seu significado em um sistema social com base familiar e que asseguram a reprodução do grupo. Essas *filièr* são organizadas em sistemas de parentesco situando-se em âmbito local e segundo as sociedades, entre limites de povoados.

A *filièr* artesanal com regulação mercantil – é dominada por dimensão onerosa e pelo fato de que os agentes interagem no mercado. É atividade em pequena escala, organizada por relações sem remuneração monetária, onde as técnicas são simples, o capital imobilizado é baixo, mas existe circulação monetária e jogo de preço. Caracteriza-se por divisão do trabalho onde intervêm os pequenos produtores diretos, os transformadores, os armazenadores e os distribuidores, permitindo guiar os produtos e criar os serviços de armazenagem ou de acesso junto aos usuários finais.

Esse tipo de *filièr* funciona sobre os mercados regionais localizados e segmentados, gerando a grande heterogeneidade de preços. A função de intermediação entre produtores de bens primários e os consumidores finais é estratégica.

A *filièr* industrial com regulação do Estado - resulta de um processo de criação pelo Estado e geralmente não se apoia sobre a *filièr* anterior. Distingue-se por regular o sistema de alimentação nacional, realizar a substituição de produtos importados ou de exportação e às vezes, mobilizar excedentes permitindo financiar o aparelho do Estado ou, o processo de acumulação. É geralmente concebida em âmbito nacional.

A regulação é assegurada pelo conjunto de medidas estatais (investimentos públicos, preços administrados, proteção). Essas unidades funcionam sobre mercados nacionais protegidos e subvencionados.

A *filièr* internacional com regulação capitalista - existe, mundialmente, é um complexo agroalimentar, ligando a uma mesma cadeia, a agricultura, o negócio agrícola, a transformação (inclusive porções de alimentos prontos para serem consumidos), a distribuição, são caracterizados pela revolução tecnológica, tanto a montante da agricultura (biotecnologia) como a jusante da distribuição (embalagem e conservação). O agronegócio tem a tendência de concentrar-se, de capitalizar-se e de internacionalizar-se.

No projeto desenvolvido no município de Silvânia, onde a maioria de produtos são domésticos e tradicionais (mandioca, milho, arroz, madeira dentre outros), supõe-se tratar de *filièr* do segundo tipo, artesanal com regulação mercantil.

O conceito de mercado

A visão de mercado que se pretende adotar não é apenas um lugar de encontro entre a oferta e a demanda regulada pelo preço. É uma rede de contratos e de convenções onde a regulação origina-se dos vários elementos das relações sociais entre os agentes econômicos, alternativos e complementares ao mecanismo de preços. A existência de outro modo de alocação de recursos além do mercado, no sentido puro, as organizações, levam a microeconomia tradicional a descobrir uma nova classe de fenômenos: as regras, as convenções, as instituições e as normas (Griffon, 1992).

Sob esse prisma pode-se encontrar mercados capitalistas, "perfeitamente" imperfeitos e indissoluvelmente ligados à existência de um Estado capitalista; mercados tradicionais quase perfeitos, a não ser pelo fato de que respondem a uma densidade de relações sociais fortemente personalizadas; mercados informais que se interpenetram como resposta aos mercados de trabalho formais onde as representações sociais dos agentes contribuem para uma forma de coordenação de lógicas individuais.

A tarefa será, portanto, buscar modos de regulação que façam com que o exercício das relações de compra e venda possa transformar-se em relações de mercado. Além do regime de acumulação, é preciso buscar o processo de conversão do capital simbólico (social ou cultural) em capital econômico. A observação das relações de compra e venda e os mercados concretos, levam a associar o conceito de desenvolvimento ao aparato do mercado enquanto sistema social regulador.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Suprimento interno de arroz

Assumindo que a população urbana tenha o mesmo comportamento de consumo de arroz da região metropolitana de Goiânia, estima-se que em Silvânia, esse esteja em torno de 317,6 t de arroz polido (529,4 t de arroz em casca). Tomando por base o consumo rural de arroz nacional, o consumo rural em Sil-

vânia ficou em torno de 775,3 t de arroz polido (1292,3 t de arroz em casca).

Com uma população de 18 042 habitantes, dos quais 54,4% estão instalados no meio rural, Silvânia apresenta um consumo total de aproximadamente 1822 t de arroz em casca. Embora a produção venha caindo nos últimos anos (Tabela 1), ainda assim, o município é auto-suficiente. Esse equilíbrio aparente é quebrado quando se considera outro elemento do consumo, além da oferta e da demanda potenciais, o gosto do consumidor.

TABELA 1. Área plantada e produção de arroz no município de Silvânia, GO em 1990 a 1993.

| Ano | Produção (t) |
|------|--------------|
| 1990 | 420 |
| 1991 | 3000 |
| 1992 | 1710 |
| 1993 | 1980 |

Fonte: FIBGE (1990, 1991, 1992 e 1993).

Em Silvânia, o consumidor urbano e o rural têm preferências diferenciadas. O tipo de arroz mais consumido no meio urbano é o arroz tipo "agulhinha" irrigado e oriundo do Rio Grande do Sul (Ministério da Agricultura, 1989), sendo também preferido por parte dos consumidores de baixa renda que pagam um pouco mais por esse arroz de melhor qualidade (a diferença de preço entre o tipo 1 e tipo 2 variou de R\$ 0,20 a 0,50 no pacote de 5 kg).

O consumidor de arroz no meio rural, especialmente as famílias de pequenos produtores preferem um tipo de arroz conhecido na região como "preto" e "vermelho", é um arroz de sequeiro, produzido para consumo familiar e de trabalhadores temporários.

A mudança na preferência do consumidor é observada também em outras regiões do país, desse modo, o arroz produzido

em Silvânia é consumido em grande parte na região Nordeste, onde tem boa aceitação no meio urbano.

Os serviços ligados ao beneficiamento

Buscou-se conhecer as funções da cadeia entre a colheita e o circuito comercial. São elas secagem, armazenagem, limpeza, polimento, e embalagem.

Secagem: pode ser realizada na fazenda ou na cidade.

Na fazenda - é realizada em áreas abertas cedidas para esse fim, como pátios de escolas ou mesmo partes de pistas asfaltadas com pouca movimentação. O processo é realizado de maneira artesanal, e a secagem é feita ao sol.

Na cidade - existem duas máquinas de secagem, com uma capacidade de 12 800 t/dia, bem maior que a necessidade do município, considerando-se apenas sua produção. Uma das máquinas acopla-se a um pequeno complexo industrial de beneficiamento do arroz e trabalha a plena capacidade (aproximadamente 2000 t/dia). É específica para arroz e o serviço de secagem e empilhamento é pago em moeda corrente (R\$ 0,70/saca de 60 kg). Oferece ainda o serviço de armazenagem que é feito em local próprio.

A outra máquina vincula-se a um complexo escolar, sem fins lucrativos e estando subutilizada, foi adquirida por intermédio do projeto Kellogs e opera para qualquer tipo de grão sendo o pagamento dos serviços de secagem feito em produto (4% da quantidade seca).

Armazenagem: existem quatro possibilidades de obtenção desse serviço, na fazenda, nas associações, em depósitos na cidade e no Banco do Brasil.

Na fazenda - são armazenadas apenas pequenas quantidades (de 15 a 20 sacas de 60 kg), para o autoconsumo, apresentando problemas de perda parcial ou total do produto, pois o depósito é aberto, e exposto a pequenos animais e pragas. Dadas essas condições, alguns produtores preferem guardar seu produto em depósitos de terceiros, na cidade.

Nas associações - são armazenados, exclusivamente, produtos da lavoura comunitária. As condições de armazenagem são boas, com depósito fechado e cimentado, minimizando as perdas e permitindo a espera por melhoria de preço na entressafra.

Em depósitos na cidade - existe uma capacidade de estocagem de aproximadamente 17 300 sacas de 60 kg, cerca de 8% dessa capacidade pertence a um complexo escolar, que armazena o arroz para o consumo próprio e que, eventualmente, cede pequenas áreas para utilização de terceiros. Esse arroz provém do pagamento do serviço de secagem. Os outros 92% da capacidade de estocagem (cerca de 16 000 sacas. 60 kg) são distribuídos entre duas beneficiadoras: uma de pequeno porte, com capacidade para 800 sacas de 60 kg, não prestando serviço de armazenagem ao produtor, estoca apenas sua matéria prima; outra de grande porte, com capacidade para 15 000 sacas de 60 kg, estocando gratuitamente aos produtores que sequelem ou beneficiem com ela.

No Banco do Brasil: existe possibilidade de estocar o produto em armazéns credenciados por ele, porém Silvânia não dispõe desse tipo de armazém, normalmente os produtores locais entregam sua produção em dois depósitos no município de Vianópolis (15 km de Silvânia). Esse serviço tem certas exigências como embalagem diferenciada e frete até o local do depósito, que o torna inviável para o pequeno produtor.

Beneficiamento: pode ser realizado no meio urbano ou rural.

No meio rural - era feito através de pequenas máquinas beneficiadoras particulares, em algumas comunidades sendo por isso um serviço caro. Caso contrário os produtores tinham que se deslocar até a cidade para beneficiar seu arroz.

Com a criação das associações, foram adquiridas máquinas beneficiadoras para prestação desse serviço aos seus associados. São máquinas, simples, de pequeno porte e com baixa capacidade de beneficiamento diário. Funcionam a qualquer hora do dia e os usuários processam reduzidas quantidades, semanais ou mesmo mensais, para o consumo familiar (de 1/2 até 2 sacas de arroz em casca).

Os preços nas associações variam, mas são menores que os cobrados pelos particulares, especialmente para os sócios, R\$ 0,30 até 1,00/sacas de 60 kg para o arroz em casca. Normalmente, o serviço é prestado pelos sócios não sendo remunerado em moeda, mas pago com o farelo de arroz, utilizado na alimentação dos suínos. A renda obtida pelos serviços de beneficiamento é utilizada na manutenção da própria máquina e havendo excedentes, esses reverterem-se no custeio da associação.

No meio urbano - existem quatro alternativas para beneficiar o arroz. Duas fazem apenas o serviço de limpeza e polimento (como nas comunidades rurais), processando apenas pequenas quantidades para consumo familiar. O pagamento do serviço é em espécie e a vista (R\$ 0,03 kg). Nesse grupo os beneficiadores estabeleceram-se há quinze, quando trabalhavam a plena capacidade, antes das associações e da instalação da beneficiadora de grande porte (há seis anos). Atualmente, o beneficiamento processa quantidades reduzidas (80 a 60 sacas de 60 kg/mês) com uma distribuição aleatória durante o ano.

As duas outras alternativas, são empresas beneficiadoras, que além da limpeza e polimento, fazem também o empacotamento e venda, no atacado e no varejo. Uma, com menos de um ano no ramo, não seca nem estoca o produto. A outra, estabelecida há seis anos, presta todos os serviços desde a secagem até a venda. Nesse caso, apenas a limpeza e o polimento são pagos em arroz, farelo ou quirela. Para cada 60 kg de arroz em casca, o produtor recupera 40 kg polido, da mesma qualidade. A estocagem é gratuita durante uma safra, assim o produtor tem certeza de possuir o produto e o beneficiador a matéria-prima para o seu negócio.

Circuito comercial do arroz

Distinguem-se duas formas de comercialização do arroz: em casca, durante a safra; e o polido, durante todo o ano.

O arroz em casca

A comercialização do arroz em casca ocorre nos meses de março a junho através de quatro canais diferentes: vizinhos; Banco do Brasil (EGF - Empréstimo do Governo Federal ou AGF - Aquisições do Governo Federal, e mais recentemente pelo sistema de equivalência produto); beneficiadores do município; d) coletores do município de Anápolis e de Goiânia.

O comércio do arroz entre a vizinhança: destina-se, em geral, ao produto para autoconsumo, sendo apenas o excedente comercializado em pequenos lotes (menos de 50 sacos), tal sistema apresenta algumas vantagens ao pequeno produtor, como:

- o mercado consumidor não é exigente em termos de qualidade; boa aceitação de qualquer tipo de arroz, principalmente o arroz de sequeiro local, "arroz preto"
- não há problemas nem com frete, nem com a embalagem, normalmente é feito em pequenas distâncias;
- a negociação é bastante flexível, os contratos são informais baseados em relações de confiança. Nestes contratos são estabelecidos preços e as formas de pagamento: a vista, parcelado, troca de serviço ou até de produtos;
- o preço de venda é mais elevado que o do mercado da cidade de Silvânia, ou mesmo o preço mínimo. Nessa safra, o saco de 60 kg, variou entre R\$ 10,00 e 11,00 contra R\$ 6,00 e 8,00 da cidade de Silvânia, quando o preço mínimo foi de R\$ 8,85.

Entretanto o comércio entre vizinhos, é limitado pela quantidade procurada. Se a oferta aumentar muito terão problemas para comercializar, uma vez que trata-se de arroz apenas para consumo próprio e de trabalhadores temporários.

A entrega ao Banco do Brasil: essa venda é normalmente acoplada ao sistema de crédito de custeio, onde o produtor se obriga a pagar o empréstimo em equivalência produto. O Banco do Brasil paga preço estabelecido pela política de garantia de preço mínimo, (preço diferenciado por região e por tipo de arroz, sequeiro e irrigado). Em Silvânia esse valor foi de R\$ 8,85/sacas de

60 kg, para safra de 1994/1995, e foi maior que o preço de mercado.

Entretanto, esse sistema não é acessível a todas as categorias de produtores, pois apresenta alguns custos adicionais e entraves administrativos, não se mostrando atrativo ao pequeno produtor. Para vender seu produto nesse canal o produtor precisa:

- usar embalagem específica, o que não é exigido por outros canais de comercialização. A embalagem significa custo para o produtor, que nem sempre ele pode arcar;
- transportar o produto até o armazém credenciado pelo Banco do Brasil, estando o mais próximo de Silvânia em Vianópolis. O frete é outro custo adicional que só justificar-se-ia se fosse entregue em lotes maiores, ou seja, o produto de todas as associações.
- fazer o cadastro de produtor. Esse entrave burocrático exige lidar com papéis e movimentação bancária, coisa que o produtor está pouco habituado.

O sistema de compra de produtos agrícolas pelo Banco do Brasil, tem se tornado cada vez mais exigente, justamente para diminuir a participação do Estado, em uma economia que caminha cada vez mais para o mercado aberto. A ausência de recursos financeiros para cobrir as despesas com AGF e EGF, é sinal dessa atuação do governo.

Venda do arroz a beneficiadores, em Silvânia: existem duas possibilidades de venda. Uma beneficiadora de pequeno porte, recém-instalada, realiza a limpeza, o polimento, a embalagem e a venda no atacado de arroz polido; possui sua marca própria competindo no mercado urbano de Silvânia. A outra, de maior porte, mantém um pequeno complexo agroindustrial, instalado há seis anos no ramo; oferece a secagem, a armazenagem, a limpeza, o polimento, a embalagem e a venda do arroz em casca, ou polido. Dispõe de duas marcas de arroz polido que são vendidas em Silvânia, Vianópolis, Orizona, Leopoldo de Bulhões e Pires do Rio, com intenção futura de venda no Nordeste, atualmente o beneficiamento e a venda são efetuados por atacadistas de Anápolis e Goiânia.

Vendendo à beneficiadora, o produtor leva uma pequena amostra do produto ao comprador ou a agência da Secretaria de Agricultura para classificá-lo. Segundo a qualidade e quantidade que dispõe para venda, negocia o prazo, a forma de pagamento e o frete. Nessa safra (1994/1995) o preço esteve relativamente baixo, entre R\$ 6,00 a 8,00/sacas 60 kg.

Normalmente, o frete é efetuado pelo comprador, que contrata serviço de terceiros. Em um raio de 15 km, um caminhão com a capacidade de 150 sacas de 60 kg cobra R\$ 60,00.

A beneficiadora de pequeno porte, por suas limitações de espaço e recursos para estocagem efetua pequenas compras, sendo pouco exigente quanto à qualidade. As aquisições provêm de Silvânia, somando 1200 sacas de 60 kg, em que 90% vem de pequenos produtores.

A beneficiadora de maior porte, por motivos de custos de transação e transporte, prefere negociar grandes quantidades (acima de 50 sacas de 60 kg). Na safra 1994/1995 trabalhou com arroz de melhor qualidade, sendo 70% das compras da variedade Caiapó, 25% do Guarani e 5% de outros. Na safra 1993/1994 comprou para revender cerca de 23 500 sacas, estocando apenas 10% para futuro beneficiamento. Esse empresário atua também, na corretagem de arroz, coleta e revenda em Anápolis e Goiânia dentro de características monopsônicas (um comprador para vários vendedores). As aquisições em Silvânia somaram 90% do arroz processado, tendo o restante origem em Vianópolis, e Orizona. 50% das aquisições em Silvânia, provieram de lavouras de pequenos produtores (individuais e comunitárias).

Outra peculiaridade dessa beneficiadora é sua forte integração no mercado regional e nacional; compra arroz em casca, tipo agulhinha, diretamente de produtores gaúchos, em Mato Grosso do Sul, em Anápolis e em Goiânia.

A venda para o mercado de Anápolis: o comércio em direção a Anápolis existe há décadas viabilizado por corretores desse município (Anápolis) que procuram o produto diretamente na fazenda, ou ainda através de dois corretores de Silvânia. Quando não é possível vender o arroz em Silvânia, o produtor se dirige a Anápolis e vende a coletores ou diretamente a cerealistas.

Um novo canal de comercialização que se apresenta, é o Programa de Atendimento às Famílias Carentes. Essa é, sem dúvida, uma boa oportunidade para as associações que têm mais dificuldade para vender seu produto. A Central ou as Associações devem organizar-se e preparar-se para ocupar esse espaço, no sentido de garantir que o arroz distribuído seja oriundo de pequenos produtores do município. Assim, terão venda assegurada e de certa forma estarão contribuindo para o sucesso do programa.

O arroz polido

No atacado, a comercialização de arroz é feita em fardos de 30 kg (6 pacotes de 5 kg), que obedecem a padrões de embalagem e classificação. Duas beneficiadoras de Silvânia vendem arroz no atacado, com marcas próprias. Algumas são vendidas apenas nos supermercados de Silvânia, outras são comercializadas também em Vianópolis, Leopoldo de Bulhões, Orizona e Pires do Rio.

O volume comercializado no varejo, em 1995, foi de aproximadamente 555,6 t/ano, distribuídos entre Silvânia, Passa Quatro, Abadiânia, Orizona, Vianópolis, Leopoldo de Bulhões e Pires do Rio. Essa comercialização é feita apenas nos supermercados que, por sua vez, atuam diretamente junto ao consumidor.

Silvânia conta com oito supermercados bem distribuídos no perímetro urbano, que se aprovisionam com cerealistas de Anápolis e Goiânia e com os beneficiadores locais. O volume de arroz comercializado nesses supermercados foi de aproximadamente 173 t/ano, sendo que as marcas locais representam cerca de 25% a 30% desse volume. Quando comparado à produção local (1980 t), verifica-se que o volume de arroz comercializado na zona urbana é bastante baixo, cerca de 9%, motivo pelo qual o comércio externo do município vem crescendo.

A produção de arroz

Uma das grandes limitações na comercialização de arroz polido de Silvânia decorre da mudança de preferência do consu-

midor. Do ponto de vista do setor comercial a expectativa está na pesquisa de variedades de arroz de sequeiro com a classificação longo fino. Dessa forma, o arroz comprado da região Sul e fora do município, mesmo que parcialmente, poderia ser substituído a um custo reduzido.

Os produtores de Silvânia crêem que o arroz será sempre uma cultura de risco, dadas as condições climáticas locais (veranicos). Em face desse condicionamento a produção tem reduzido. As principais razões para plantar arroz relacionadas pelos produtores foram:

- abertura de área para posterior ocupação com soja ou pasto;
- correção de pastagens (Sistema Barreirão);
- autoconsumo (com venda do excedente em alguns casos).

Os pequenos produtores plantam pequenas áreas de arroz, sendo freqüente o plantio depois do milho, no início da época chuvosa. Várias razões foram apresentadas para justificar tal estratégia, sendo as mais mencionadas:

- o milho é cultura estrategicamente importante dentro do sistema de produção, podendo ser utilizado na alimentação animal (em grão ou silagem), na alimentação humana ou mesmo para a venda;
- é cultura de fácil manejo, passível de capina com tração animal, colheita menos penosa;
- representa menos risco que o arroz quando exposta ao *deficit* hídrico.

Além disso, para muitos produtores, a preparação do solo para o arroz acontece quando a época chuvosa está avançada, por causa da disponibilidade do trator, isso implica um trabalho mais longo e atrasa a semeadura. Em decorrência, são preferidas as variedades de arroz de ciclo curto coincidentes com a época chuvosa, diminuindo o risco. Ainda assim, a decisão de plantar atrasado o arroz, mesmo o de ciclo curto, às vezes expõe a cultura ao período crítico (veranico), prejudicando seu rendimento.

Outra barreira para o plantio do arroz é a mão-de-obra: no momento da semeadura, existe a concorrência com o plantio do

milho; no momento da colheita do arroz, que é manual, a concorrência é com a colheita da soja nas grandes propriedades e a mão-de-obra de empregados temporários é mais cara.

Os pequenos produtores plantam o arroz, para a venda, em áreas cobertas por capim ou capoeira (roça de toco). Nos primeiros anos, os rendimentos, apesar de variáveis, podem ser elevados, beneficiando-se da fertilidade da área em pousio. Após dois anos de cultivo com arroz, os rendimentos, por causa das invasoras ou decorrentes da queda de fertilidade do solo, caem.

Ante as evidências apresentadas pergunta-se: por que os pequenos produtores produzem arroz? O fato é que produzem por falta de outra alternativa viável, na abertura do cerrado (é raríssimo que o pequeno produtor plante a mesma parcela de arroz durante vários anos). Como agravante, a mão-de-obra familiar não é suficiente para o manejo da cultura, e a contratação mão-de-obra temporária reduz, ainda mais, a margem de lucro que é pequena.

As parcelas de arroz migram à medida que os produtores desmatam novas áreas de cerrado. Quando não possuem mais áreas de cerrado para abrir, desistem do arroz e plantam milho. Do ponto de vista econômico é mais viável, devido ao menor custo nos tratamentos culturais, melhor do ponto de vista estratégico, dada sua flexibilidade de utilização, menor exigência de trabalho e maior tolerância aos riscos inerentes à atividade agrícola.

As lavouras comunitárias

As lavouras comunitárias são implantadas em áreas de cerrado recém-abertas. A associação arrenda de 8 a 20 hectares de terras, de produtores que não sejam membros da associação, uma vez que os associados dispõem de reduzidas áreas para plantio. Geralmente a terra é arrendada por dois anos.

É contratada uma empresa particular para desmatar a área arrendada. O pagamento é feito em madeira retirada do local e revendida às olarias.

O fato de trabalhar em área maior permite, às lavouras comunitárias, certa economia de escala (por exemplo, o trator se desloca por parcela maior). Essa lavoura apresenta, também, melhor manejo técnico da cultura já que nas associações o trator fica, preferencialmente, à disposição da lavoura comunitária, o que garante que o trabalho seja feito no momento certo.

O nível tecnológico é melhor, são utilizadas variedades de ciclo longo (Caiapó, 4 meses), a semeadura pode ser feita no início da época chuvosa, sendo os rendimentos melhores e os riscos menos expressivos. O retorno econômico por hectare é maior que o das lavouras individuais, apesar do custo do arrendamento da área de plantio.

Mesmo no aspecto de comercialização, o produto da lavoura comunitária apresenta vantagens, pois a quantidade ofertada é maior e mais concentrada, os produtores têm poder de barganha nas negociação de preço e do frete. A qualidade é melhor e mais homogênia (Caiapó em lugar do Guarani), o que permite encontrar mais facilmente compradores. Em Silvânia, a beneficiadora de grande porte prefere trabalhar com maiores quantidades e dá certa preferência à qualidade; o arroz de baixa qualidade representa apenas 5% de suas compras. Nesse contexto, a produção das lavouras comunitárias tem sido muito bem aceita pelo setor comercial.

O produto da lavoura comunitária às vezes é destinado ao consumo dos associados, quando esses não dispõem de outra fonte e também para a comercialização. Na segunda hipótese, a renda é destinada ao financiamento de reparos do trator ou para a capitalização da associação.

CONCLUSÕES

Existe espaço para o crescimento do comércio do arroz produzido em Silvânia. O segmento comercial interessa-se em substituir o arroz que compra fora do município pelo arroz da região, mas para isso, dois aspectos devem ser melhorados, a qualidade e a concentração da produção.

Alternativas para melhorar a qualidade do arroz são a produção em tabuleiro que foi testada pelo projeto Silvânia e não teve boa aceitação para adoção por parte do produtor; busca de novas variedades de sequeiro que atinjam a classificação longo fino do Ministério da Agricultura e do Abastecimento (o arroz Caiapó tem boa classificação mas, ainda assim, não é a longo fino).

Para resolver o problema da dispersão, a Central dos pequenos produtores ou as Associações poderia intermediar as negociações, assumindo o papel de coletor do produto. Com volumes maiores, poderiam ganhar nas negociações, barganhar no preço do produto, reduzir o custo de transporte, além do custo de transação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUBERTIN, C.; COGNEAU, D. Marché e développement. *Cahier des Sciences Humaines*. Montpellier, France: v.30, n.1-2, p.3-16, 1994.
- BONNAL, P.; ZOBY, J.L.F.; SANTOS, N.A. Définition et discussion d'un dispositif de recherche-développement: cas du projet Silvânia dans les Cerrados (Brésil). In: SYMPOSIUM INTERNATIONAL, RECHERCHE-SYSTÈME EN AGRICULTURE ET DÉVELOPPEMENT RURAL, 1994, Montpellier, France. *Communications*. Montpellier: CIRAD, 1994. p.178-184.
- COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (Brasília, DF). *A agricultura e o futuro: perspectivas de consumo e produção (projeção até o ano 2000)*. Brasília, 1995. v.1.
- IBGE (Rio de Janeiro, RJ.). *Pesquisa de Orçamento Familiar: Consumo alimentar domiciliar "per capita" nº 2. Regiões Metropolitanas*. Brasília-DF. 1988.
- IBGE (Rio de Janeiro, RJ.). *Produção agrícola municipal, Goiás*. 1990.
- IBGE (Rio de Janeiro, RJ.). *Produção agrícola municipal, Goiás*. 1991.
- IBGE (Rio de Janeiro, RJ.). *Produção agrícola municipal, Goiás*. 1992.
- IBGE (Rio de Janeiro, RJ.). *Produção agrícola municipal, Goiás*. 1993.
- GRIFFON, M. L'école du "public choice". Apresentado no "XIIIème Séminaire d'Économie et Sociologie du CIRAD, économie institutionnelle et agriculture". Montpellier, France, 1992. 13p.

- HUGON, P. **La méso-économie institutionnelle et l'agriculture africaine: le cas de la Filière coton.** Apresentado no "XIIIème Séminaire d'Economie et Sociologie du CIRAD, économie institutionnelle et agriculture". Montpellier, France, 1992. 25p.
- HUGON, P. **Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne.** Edit. l'Harmattan. Collection "Villes et Entreprises". Paris, France. 1985. p.9-19.
- LOURET, F.; PEREZ, R. **Méso-analyse et économie agro-alimentaire.** Collection "Développement agro-alimentaire". Cahier de l'ISMEA. Montpellier, France, AG n.21, 16p, 1992.
- MINISTÉRIO DA AGRICULTURA (Brasil). **Comissão Técnica de Normas e Padrões.** Norma de identidade, qualidade, embalagem e apresentação do arroz. Brasília, 1989. v.9, n.6/7, 1989.