



PAPERS DO NAEA

ISSN 15169111

PAPERS DO NAEA Nº 128

**DIAGNÓSTICO DE MERCADO E COMERCIALIZAÇÃO DE
PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR NO MUNICÍPIO DE
CAPANEMA – PARÁ**

**Tomas Inhetvin
Luís Alfredo Guimarães
Guilardo Lobo
Denyse M. de Almeida Gomes**

Belém, Janeiro de 2000

O Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA) é uma das unidades acadêmicas da Universidade Federal do Pará (UFPA). Fundado em 1973, com sede em Belém, Pará, Brasil, o NAEA tem como objetivos fundamentais o ensino em nível de pós-graduação, visando em particular a identificação, a descrição, a análise, a interpretação e o auxílio na solução dos problemas regionais amazônicos; a pesquisa em assuntos de natureza socioeconômica relacionados com a região; a intervenção na realidade amazônica, por meio de programas e projetos de extensão universitária; e a difusão de informação, por meio da elaboração, do processamento e da divulgação dos conhecimentos científicos e técnicos disponíveis sobre a região. O NAEA desenvolve trabalhos priorizando a interação entre o ensino, a pesquisa e a extensão. Com uma proposta interdisciplinar, o NAEA realiza seus cursos de acordo com uma metodologia que abrange a observação dos processos sociais, numa perspectiva voltada à sustentabilidade e ao desenvolvimento regional na Amazônia.

A proposta da interdisciplinaridade também permite que os pesquisadores prestem consultorias a órgãos do Estado e a entidades da sociedade civil, sobre temas de maior complexidade, mas que são amplamente discutidos no âmbito da academia.

Papers do NAEA - Papers do NAEA - Com o objetivo de divulgar de forma mais rápida o produto das pesquisas realizadas no Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA) e também os estudos oriundos de parcerias institucionais nacionais e internacionais, os Papers do NAEA publicam textos de professores, alunos, pesquisadores associados ao Núcleo e convidados para submetê-los a uma discussão ampliada e que possibilite aos autores um contato maior com a comunidade acadêmica.



Universidade Federal do Pará

Reitor

Cristovam Wanderley Picanço Diniz

Vice-reitor

Telma de Carvalho Lobo

Núcleo de Altos Estudos Amazônicos

Diretor

Edna Maria Ramos de Castro

Diretor Adjunto

Marília Emmi

Conselho editorial do NAEA

Armin Mathis

Edna Ramos de Castro

Francisco de Assis Costa

Gutemberg Armando Diniz Guerra

Índio Campos

Marília Emmi

Sector de Editoração

E-mail: editora_naea@ufpa.br

Papers do NAEA: Papers_naea@ufpa.br

Telefone: (91) 3201-8521

Paper 128

Revisão de Língua Portuguesa de responsabilidade do autor.

DIAGNÓSTICO DE MERCADO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA - PARÁ

*Tomas Inhetvin¹; Luis Alfredo Guimarães²;
Guilardo Lobo³; Denyse M. de Almeida Gomes⁴*

Resumo:

O presente trabalho tem por objetivo determinar as principais estruturas de comercialização mediante a caracterização dos principais agentes, cadeias mercantis, principais mercados de produtos agrícolas oriundos de produtores familiares do município de Capanema, bem como, margens de lucro e níveis de apropriação do valor da produção transacionada.

Palavras-chave: Mercado e comercialização. Agricultura familiar. Capanema.

¹ Economista, MSc pela Universidade Livre de Berlim e Pesquisador Associado do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos – NAEA da UFPA em Convênio com o Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social – DED.

² Administrador de Empresas, MSc em Economia Agrícola pela Universidade Católica de Louvain – Bélgica e Pesquisador Associado do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos – NAEA da UFPA em Convênio com o Projeto SHIFT Env 44.

³ Engenheiro Agrônomo, Técnico da EMATER – Pará

⁴ Engenheira Agrônoma, Especialização em Agricultura familiar na Amazônia e Assessora da CPT/PA em Convênio com o Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social – DED

1. Introdução

Estudos empíricos⁵ têm mostrado que a agricultura camponesa, apesar de inovadora na alocação dos seus recursos e se modernizar quando adequadamente estimulada por programas públicos, vem enfrentando sérias dificuldades no que tange ao aspecto da comercialização de seus produtos. Como causas mais freqüentes, são apontados os preços baixos recebidos pelos agricultores, precária infra-estrutura existente e concorrência desigual em face de todo o aparato do setor mercantil, que em certo sentido lhe conforma e limita seus níveis de renda.

Nesse contexto, o presente trabalho tem por objetivo determinar as principais estruturas de comercialização mediante a caracterização dos principais agentes, cadeias mercantis, principais mercados de produtos agrícolas oriundos de produtores familiares do município de Capanema, bem como, margens de lucro e níveis de apropriação do valor da produção transacionada.

A partir do contexto socioeconômico da produção familiar (brevemente caracterizado no trabalho) e das variáveis acima, pretende-se, dar elementos necessários ao estabelecimento de estratégias e formulação de instrumentos de intervenção apropriados a esse importante segmento de produtores rurais, de modo a propiciar melhoria na eficiência do processo de comercialização, e aumento de sua participação na renda gerada na agricultura.

Em primeiro lugar, é apresentado a metodologia da pesquisa. O ponto seguinte aborda a evolução da agricultura no município de Capanema, em especial aspectos ligados a evolução da produção, área colhida e preços (implícitos), bem como o valor dos principais produtos agrícolas, utilizando-se dados secundários. A seguir foram caracterizados os agentes mercantis, estabelecendo-se uma tipologia de acordo com o tipo de mediação mercantil exercida por cada um deles. Posteriormente, foi realizado o estudo sobre a comercialização dos produtos agrícolas oriundos de estabelecimentos camponeses, tendo sido estudados a respectiva cadeia, as margens de lucro e os tipos de mediação mercantil. À guisa de conclusão, foram feitas as considerações sobre o contexto geral da comercialização, e sugestões de possíveis pontos de intervenção estratégica.

2. Metodologia

Para realização do Diagnóstico foram adotados os seguintes procedimentos metodológicos:

⁵ Ver Costa (1995a, 1997), Inhetvin (1998).

- a) pesquisa bibliográfica, baseada quase exclusivamente em levantamentos de dados secundários de séries estatísticas do IBGE⁶, referente à agricultura, para o Estado do Pará e município de Capanema;
- b) uma pesquisa de campo em 3 fases, a primeira, um reconhecimento preliminar para estimar o universo, identificar as principais regiões produtoras do município e determinar o tamanho da amostra; a segunda, onde foram coletadas mediante aplicação de questionários, informações sobre organizações rurais e características da comercialização a nível de estabelecimento familiar. Por fim, foram entrevistados os agentes mercantis (com questionário próprio), localizados tanto nas comunidades⁷, quanto na sede do município. Foram entrevistadas ainda, (sem questionário, com anotações), pessoas indicadas pelos demais entrevistados, como conhecedoras da problemática da produção familiar e/ou comercialização. Ao todo foram entrevistadas 90 pessoas e aplicados 65 questionários para produtores e comerciantes.

Essa pesquisa teve início em meados de novembro de 1998, quando foram aplicados os questionários e levantados os dados primários. Encerrada a coleta, os dados foram digitados, tabulados e analisados. Após a concepção da redação final esse trabalho foi entregue no final do mês de janeiro de 1999.

3. Evolução da Agricultura no Município de Capanema

Neste item abordaremos o desenvolvimento da agricultura do município de Capanema, mostrando sua importância relativa no contexto do Estado do Pará, seu dinamismo nos últimos 20 anos e a evolução agregada das lavouras temporárias e permanentes e individualmente para cada um dos principais produtos cultivados, a partir das variáveis de área colhida, volume de produção e valor e preços.

Comparativamente ao Estado do Pará, a agricultura do município de Capanema não tem maior relevância. A área cultivada total (tabela 01), que em 1995 era de 4.388 ha não representava mais de 0,40% do total estadual, ficando as temporárias com cerca de 0,47% e as permanentes 0,10%.

O produto de maior destaque foi a cultura do algodão que detinha cerca de 12% do total estadual para esse ano; das demais, apenas o feijão e a malva apresentaram áreas superiores a 1%. O volume da produção teve um comportamento semelhante, mas em geral, com participações ainda

⁶ Produção Agrícola Municipal –1978 a 1997 e Censos Agropecuário de 1980, 1985 1995/96.

⁷ Comunidade Malacacheta, Ucuuba, Braço Grande, 7ª travessa, Anjinho, Califórnia, 9ª travessa, mata Sede, Tauatateua, Jacarequara, Tauari, Igarapé Aquara, Samauma, Nova Esperança, Vila Sorriso e Mirasselvea.

menores, evidenciando que os rendimentos por área⁸ estão abaixo da média do estado. O valor da produção correspondeu a apenas 0,23% do total estadual (0,31% e 0,10%, para cada um dos grupos de lavouras, respectivamente). Por outro lado, observa-se que a maioria dos produtos obteve um padrão de preços ligeiramente acima da média estadual⁹, à exceção do arroz, fumo, malva, mandioca e maracujá.

⁸ Esta conclusão fica evidente a partir da verificação de que as participações relativas do volume da produção são menores que as das áreas colhidas.

⁹ Caso idêntico ao do rendimento, neste caso comparando-se a produção e valor (ver nota anterior).

TABELA 01: ESTADO DO PARÁ E MUNICÍPIO DE CAPANEMA.
VALORES COMPARATIVOS DA AGRICULTURA – 1995.

Culturas	Área colhida (ha)			Quantidade produzida			Valor da produção (R\$1.000,00: 1995)		
	Pará	Capan.	Part. %	Pará	Capan.	Part. %	Pará	Capan.	Part. %
Total	1.087.643	4.388	0,40				974.531	2.256	0,23
Culturas Temporárias	884.719	4.195	0,47				613.019	1.899	0,31
Algodão herbáceo (t)	1.444	170	11,77	1.019	119	11,68	537	63	11,73
Arroz em casca (t)	231.541	200	0,09	337.758	180	0,05	56.453	14	0,02
Feijão em grão (t)	83.230	1.500	1,80	50.976	1.125	2,21	24.671	630	2,55
Fumo em folha (t)	504	5	0,99	242	2	0,83	590	4	0,68
Malva em fibra (t)	1.575	20	1,27	1.263	10	0,79	445	3	0,67
Mandioca (t)	272.931	1.800	0,66	3.592.740	21.600	0,60	425.728	1.144	0,27
Milho em grão (t)	280.707	500	0,18	385.655	225	0,06	55.462	41	0,07
Outras culturas	12.787	-	-	-	-	-	49.133	-	-
Culturas Permanentes	202.924	193	0,10				361.512	357	0,10
Banana (1.000 cachos)	36.848	20	0,05	55.018	36	0,07	83.784	79	0,09
Coco-da-baía (1.000 f.)	14.245	48	0,34	160.344	300	0,19	50.192	120	0,24
Laranja (1.000 frutos)	14.720	75	0,51	1.508.139	4.275	0,28	37.396	85	0,23
Maracujá (1.000 frutos)	9.705	20	0,21	1.071.754	80	0,01	36.464	28	0,08
Pimenta-do-reino (t)	15.792	30	0,19	27.780	30	0,11	31.389	45	0,14
Outras culturas	111.614	-	-	-	-	-	122.287	-	-

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal – 1995.

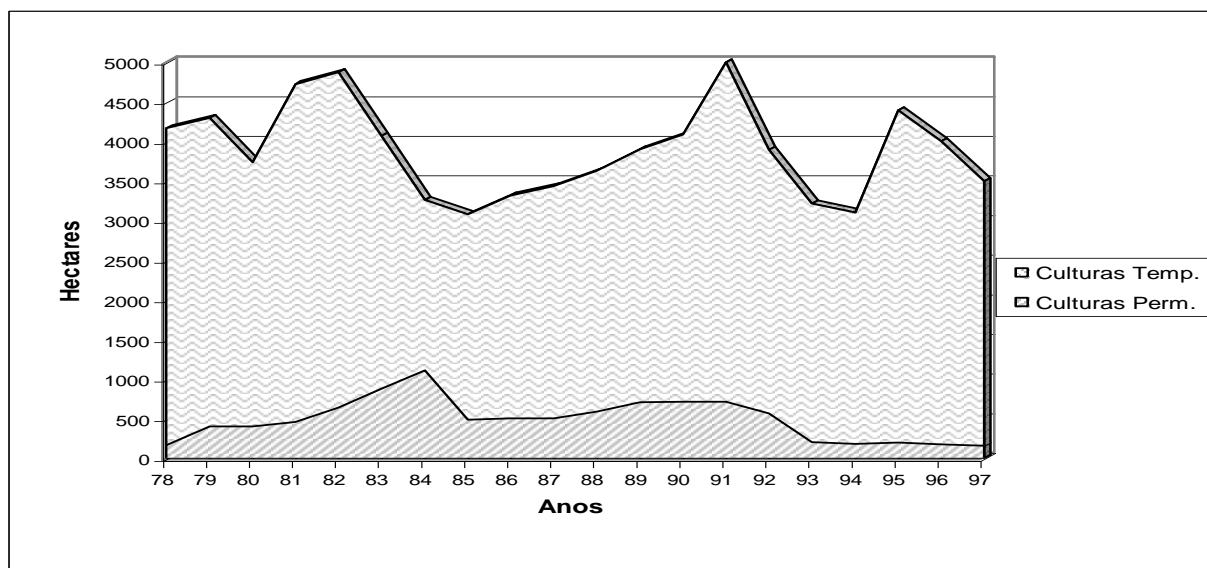
Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

3. 1. Evolução da Área Colhida

A Evolução da área colhida permite retratar as diversas fases pelas quais passou a agricultura de Capanema no período estudado (gráfico 01). O primeiro aspecto a ser ressaltado na evolução da área cultivada é a elevada desproporção existente entre elas, com predomínio absoluto das lavouras temporárias ao longo de toda a série. Enquanto as

temporárias variaram em torno de 4.000 ha no início do período e chegando a pouco mais de 3.000 ha ao fim deste, as permanentes passaram de um valor em torno de 400 ha com um ápice em 1984, estabilizando-se nos últimos 5 anos com valores abaixo de 200 ha (ver anexo 01).

GRÁFICO 01: MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DA ÁREA COLHIDA TOTAL (HA) – 1978/97.

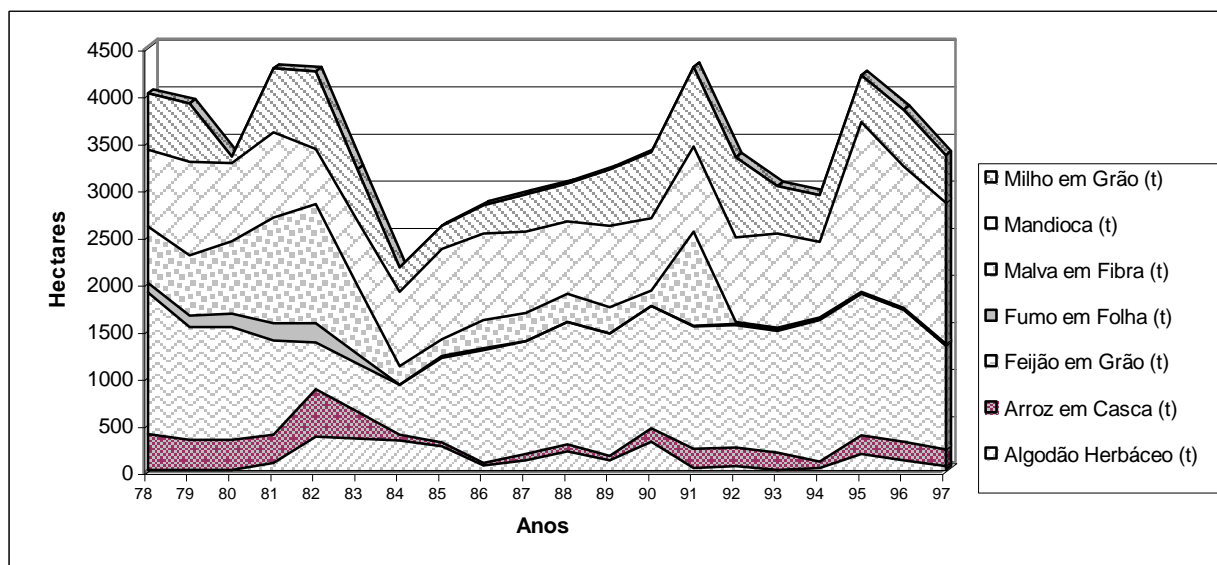


Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.

Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

Em segundo, observa-se a redução em termos absolutos da área colhida total no período 1978-97 em quase 800 ha, sendo a maior parte, decorrente da drástica redução das lavouras temporárias, especialmente malva, arroz, fumo e moderadamente milho (ver gráfico 02).

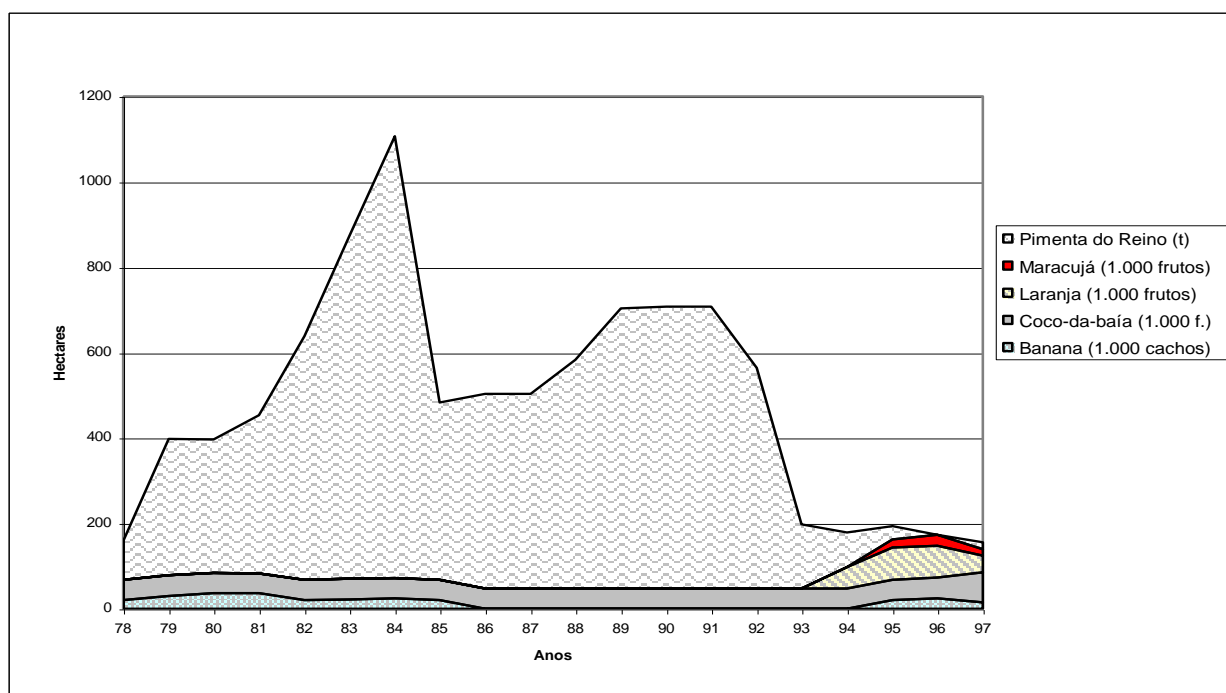
GRÁFICO 02: MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DA ÁREA COLHIDA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS (HA) – 1978/97.



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978 a 1997.
 Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

Para as culturas permanentes (gráfico 03), não obstante a introdução da laranja e do maracujá ao final do período, não foi possível compensar a quase extinção da pimenta do reino, causada pela fusariose, e pela grande baixa de preços ocorrida no mercado mundial, com irrisórios 15 ha em 1997 comparados aos mais de 300 ha existentes em 1978. É importante ressaltar a insipiência desse grupo de lavouras, comparadas as das temporárias ao longo de quase 20 anos, passando de 9 para cerca de 4% da área colhida total.

GRÁFICO 03: MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DA ÁREA COLHIDA DE CULTURAS PERMANENTES (HA) – 1978/97.



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978 a 1997
Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários

Analisando-se detalhadamente o avanço das áreas colhidas para cada uma das lavouras nesse período, utilizando-se do instrumental metodológico do *Efeito Escala e Efeito Substituição*¹⁰ (tabela 02), podemos verificar que nos seis anos do período inicial (1978/84), as lavouras permanentes têm um dinamismo positivo liderado quase exclusivamente pela pimenta do reino, sendo que no grupo das temporárias, apenas o algodão e a mandioca têm efeito substituição positivo, ressaltando-se, todavia, ter havido um decréscimo de mais de 900 ha no total de áreas cultivadas no município. Para o segundo período (1984/90), há uma inversão, i. é, há um acréscimo de 827 ha em relação ao período anterior, com efeito substituição positivo para as lavouras temporárias, tendência fortemente influenciada pelo feijão e o milho e negativamente pela pimenta do reino do lado das permanentes. Para o último período da série (1990/97), houve uma redução geral em quase 600 ha nas áreas de lavouras, mas com efeito substituição positivo para as lavouras temporárias, novamente ocasionado pelo feijão e pelo milho. As lavouras de banana, coco, laranja, maracujá, tiveram incrementos positivos mas sem

¹⁰ O *Efeito Escala* simula o avanço das áreas cultivadas em determinado período de tempo caso cada uma das lavouras expandisse suas áreas na mesma proporção do conjunto e o *Efeito Substituição* corresponde à diferença entre esse valor e o incremento ou decréscimo efetivamente ocorrido, que em caso positivo indica ter a cultura ganho posições em relação às demais; caso contrário, perda de importância no conjunto.

qualquer representatividade em face da grande redução nas áreas de pimenta, uma vez que detêm áreas bastante pequenas.

TABELA 02: MUNICÍPIO DE CAPANEMA - ÁREA COLHIDA (HA).
EFEITO ESCALA E EFEITO SUBSTITUIÇÃO 1978-97.

Culturas	1978-84			1984-90			1990-97		
	Ef. total	Ef. esc.	Ef. sub.	Ef. Total	Ef. esc.	Ef. sub.	Ef. total	Ef. esc.	Ef. sub.
Total	(902)	(902)	-	827	827	-	(588)	(588)	-
Culturas Temporárias	(1.851)	(868)	(983)	1.226	546	680	(35)	(486)	451
Algodão herbáceo	315	-	315	(15)	80	(95)	(260)	(43)	(217)
Arroz em casca	(322)	(83)	(239)	83	16	67	35	(21)	56
Feijão em grão	(975)	(325)	(650)	775	133	642	(200)	(187)	(13)
Fumo em folha	(100)	(22)	(78)	-	-	-	-	-	-
Malva em fibra	(402)	(130)	(272)	(38)	50	(88)	(140)	(23)	(117)
Mandioca	(26)	(177)	151	(20)	201	(221)	730	(111)	841
Milho em grão	(341)	(130)	(211)	441	66	375	(200)	(101)	(99)
Culturas Permanentes	949	(34)	983	(399)	281	(680)	(553)	(102)	(451)
Banana	4	(4)	8	(24)	6	(30)	15	-	15
Coco-da-baía	-	(10)	10	-	12	(12)	22	(7)	29
Laranja	-	-	-	-	-	-	40	-	40
Maracujá	-	-	-	-	-	-	15	-	15
Pimenta-do-Reino	945	(20)	965	(375)	263	(638)	(645)	(95)	(550)

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.

3. 2. Evolução da Produção Agrícola

A evolução do volume da produção é melhor visualizada em seu conjunto a partir dos números Índices do Produto Real¹¹ (tabela 03). Observa-se que para o conjunto dos produtos estudados, a série apresenta tendência declinante, chegando o volume total da produção de 1997 com apenas 55% do verificado em 1979. Pode-se verificar ainda que esse acentuado declínio é decorrente da extrema redução nas áreas cultivadas de lavouras permanentes, como veremos adiante, com destaque para a pimenta do reino, que chegou ao auge da produção no triênio 1989/91 chegando ao final com apenas 1% da produção do início do período. Com tendências crescentes neste grupo de lavouras, apenas o coco e o maracujá, com incrementos de 14% e 13% no período analisado respectivamente. De igual modo, mas em sentido oposto, as lavouras temporárias apresentaram um crescimento agregado

¹¹ É o número índice calculado a partir do valor da produção agrícola obtido pela multiplicação do volume da produção de cada ano por um vetor de preço (de qualquer ano da série), permitindo desse modo a agregação por culturas temporárias, permanentes e total, e desse modo, a tendência para os diversos grupos de culturas.

positivo (4%), centrado exclusivamente no incremento da produção da mandioca. Esta cultura dobrou a produção no mesmo período, as demais mantiveram valores bem abaixo do ocorrido no início da série (exceto arroz, com redução de 6%, anexo 02).

TABELA 03: MUNICÍPIO DE CAPANEMA - PRODUTO REAL (QUANTIDADE PRODUZIDA) – 1979-97 NÚMEROS ÍNDICES: 1979 = 100.

Culturas	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Total	100	88	88	67	71	89	94	44	69	55
Culturas Temporárias	100	101	72	60	71	75	86	75	133	104
Algodão herbáceo (Kg)	-	100	370	132	66	66	8	-	157	24
Arroz em casca (Kg)	100	94	157	17	30	22	104	94	157	94
Feijão em grão (Kg)	100	83	41	42	78	84	84	84	104	76
Fumo em folha (Kg)	100	154	83	22	-	-	7	8	3	-
Malva em fibra (Kg)	100	127	79	22	44	47	134	2	2	2
Mandioca (Kg)	100	91	69	97	87	87	91	101	241	201
Milho em grão (Kg)	100	110	105	39	72	107	152	90	67	75
Culturas Permanentes	100	77	100	72	71	99	100	20	19	18
Banana (cachos)	100	119	67	67	-	-	-	-	100	50
Coco-da-baía (fruto)	100	97	99	97	97	97	97	97	78	114
Laranja (fruto)	-	-	-	-	-	-	-	-	100	67
Maracujá (fruto)	-	-	-	-	-	-	-	-	100	113
Pimenta-do-reino (Kg)	100	73	102	70	72	104	105	14	3	1

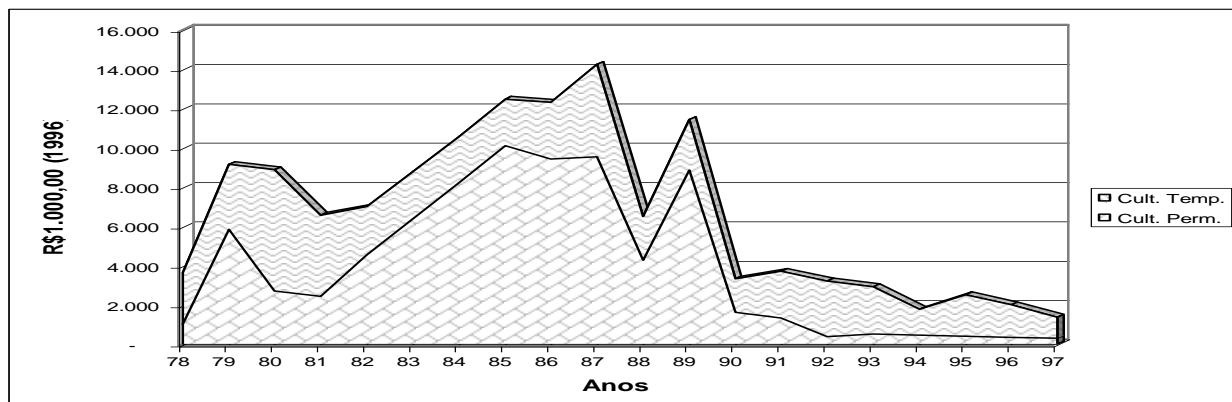
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.

3.3. Valor da Produção e Evolução dos Preços

A evolução do valor da produção agrícola é o retrato mais dramático da crise da produção agrícola de Capanema. O gráfico 04 permite visualizar que o valor da produção vem evoluindo em ciclos, atingindo o auge em 1987 com cerca R\$14.000 mil, baixando cerca de R\$11.000 mil em 89, e declinando a partir de 1990 para menos de R\$4.000 mil. Nos anos centrais da série (82 a 90), período em que a pimenta do reino atingiu o seu apogeu de área cultivada e preço, há predominância das lavouras permanentes. Nos anos iniciais e finais da série, entretanto, há um claro predomínio das lavouras temporárias. Em valores corrigidos (preços de 1996), o valor total da produção passou de R\$9.130 mil para R\$1.366 mil reduzindo-se em 85% no período 1979/97.

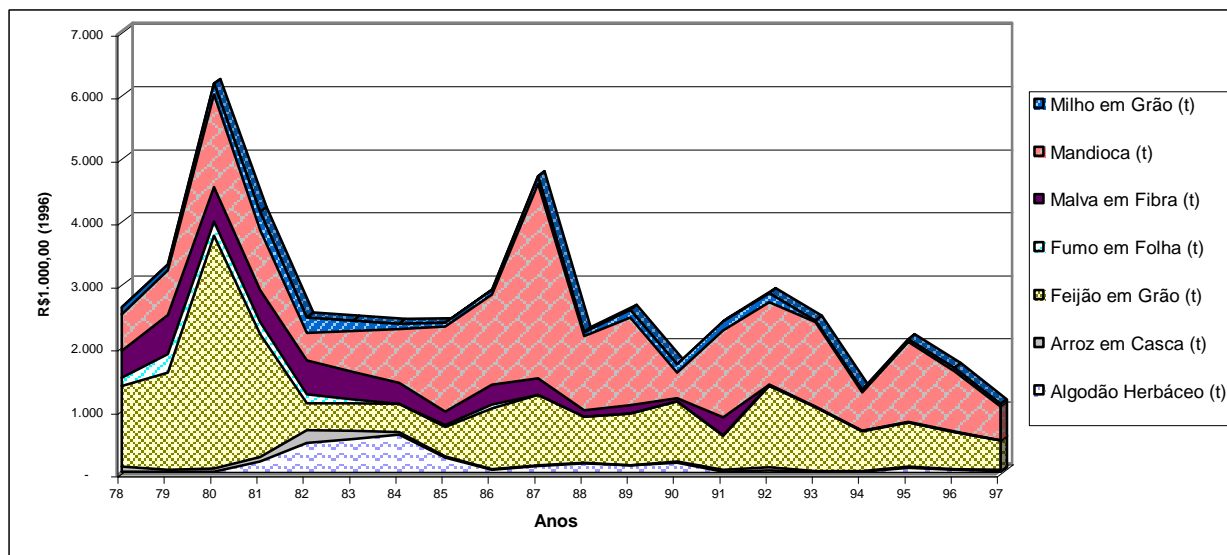
GRÁFICO 04 – MUNICÍPIO DE CAPANEMA - EVOLUÇÃO DO VALOR DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA – 1978/97.



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.
 Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários

O valor da produção das lavouras temporárias teve um desempenho cíclico ao longo da série analisada, com dois grandes ‘piques’, um com mais de R\$6.000 mil em 1980 e outro menor, um pouco acima de R\$4.500 mil em 1987 (gráfico 05). Para os demais anos, o valor esteve sempre abaixo de R\$3.000 mil, chegando ao mínimo em 1997, em torno de R\$1.000 mil. Os produtos de maior valor das lavouras temporárias em Capanema tem sido a mandioca e o feijão, sendo que a partir de 1995 correspondem a mais de 90% deste segmento. O Algodão teve expressão equivalente a estes dois produtos no breve intervalo do período 1982/84.

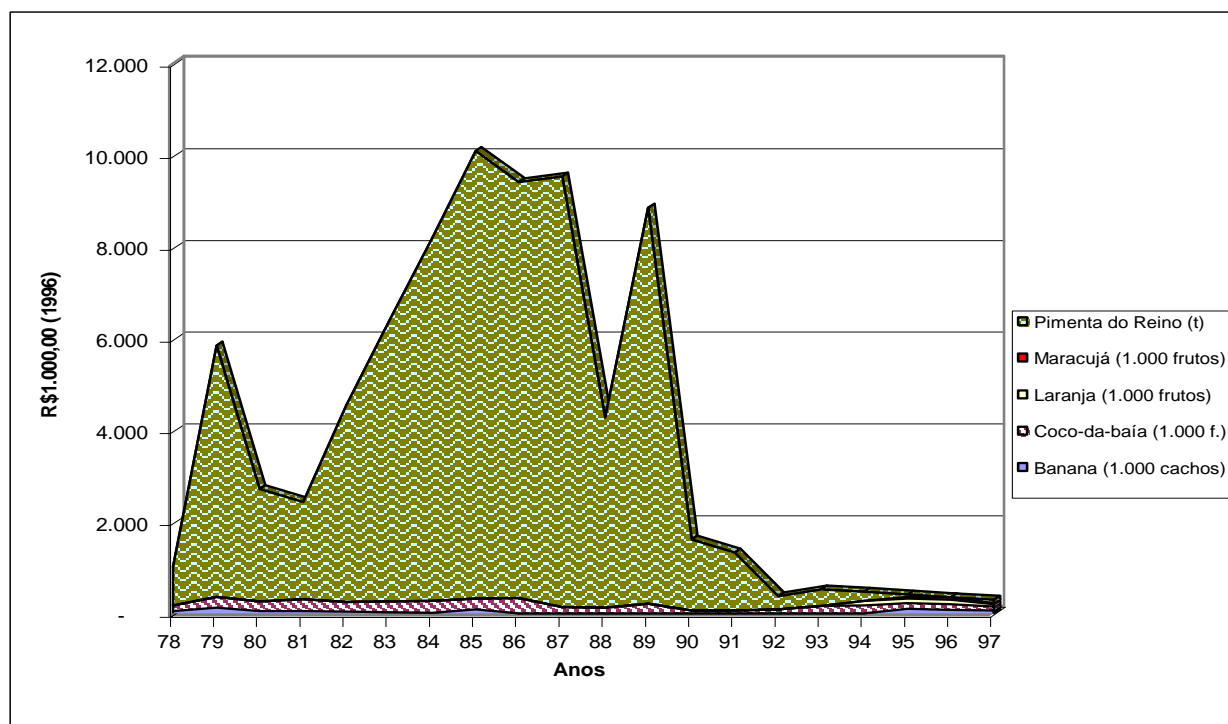
GRÁFICO 05: MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DO VALOR DAS CULTURAS TEMPORÁRIAS – 1978/97.



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978-1997
 Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários

O valor da produção das lavouras permanentes (gráfico 06), como dissemos acima, na maior parte do período analisado, especialmente 1979/89 foi oriundo quase exclusivamente da pimenta do reino, chegando a 1997 com valores apenas residuais para todos os produtos do elenco (ver anexo 03).

GRÁFICO 06 – MUNICÍPIO DE CAPANEMA – VALOR DA PRODUÇÃO DAS LAVOURAS PERMANENTES – 1978/97.



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.
Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

Os dados do Efeito Escala e Efeito Substituição refletem em geral, a mesma tendência das demais variáveis analisadas (tabela 04). No primeiro período (1978/84), o incremento do valor total R\$6.924 mil é quase integralmente oriundo da pimenta do reino, responsável pela positividade do efeito substituição deste grupo de lavouras; nas temporárias apenas o algodão estava nesta condição. Nos dois últimos períodos estudados (1984/90 e 1990/97), o efeito substituição passa a ser positivo para as lavouras temporárias, entretanto, em valores bastante inferiores (970 e 372 mil, respectivamente) e valores da produção decrescentes.

TABELA 04 - MUNICÍPIO DE CAPANEMA – VALOR DA PRODUÇÃO - 1978-97. EFEITO ESCALA E EFEITO SUBSTITUIÇÃO (VALORES CONSTANTES: 1996 - R\$1.000,00).

Culturas	1978-84			1984-90			1990-97		
	Ef. total	Ef. esc.	Ef. sub.	Ef. total	Ef. esc.	Ef. sub.	Ef. total	Ef. esc.	Ef. sub.
Total	6.924	6.924	-	(7.238)	(7.238)	-	(1.946)	(1.946)	-
Culturas Temporárias	(265)	5.000	(5.265)	(644)	(1.614)	970	(632)	(1.004)	372
Algodão herbáceo	590	-	590	(448)	(405)	(43)	(130)	(83)	(47)
Arroz em casca	(46)	168	(214)	(17)	(29)	12	(6)	(15)	9
Feijão em grão	(834)	2.446	(3.280)	509	(307)	816	(486)	(562)	76
Fumo em folha	(133)	254	(386)	-	-	-	-	-	-
Malva em fibra	(85)	806	(891)	(287)	(231)	(55)	(47)	(30)	(17)
Mandioca	267	1.109	(841)	(440)	(581)	142	132	(240)	372
Milho em grão	(26)	217	(243)	39	(61)	99	(96)	(75)	(21)
Culturas Permanentes	7.190	1.925	5.265	(6.594)	(5.624)	(970)	(1.314)	(943)	(372)
Banana	(31)	81	(112)	(11)	(8)	(3)	52	-	52
Coco-da-baía	124	250	(126)	(200)	(175)	(25)	32	(32)	65
Laranja	-	-	-	-	-	-	51	-	51
Maracujá	-	-	-	-	-	-	27	-	27
Pimenta-do-reino	7.097	1.594	5.503	(6.383)	(5.442)	(941)	(1.477)	(910)	(567)

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.

Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

Com relação aos preços pagos¹² (ver tabela 05) a tendência foi decididamente declinante para todos os produtos da série, ficando abaixo de 50% em relação a 1979, puxados pelos produtos de lavouras temporárias (média de 41%), que mantinham elevados aumentos de preço até 1993, reduzindo-se drasticamente nos anos subseqüentes. Já os produtos das permanentes apresentam tendência contrária, i. é, apresentando ao longo da série duas deflexões e recuperação parcial nos anos finais (87 e 90%), com destaque para a pimenta do reino, que em 1991 valia apenas 22% do preço vigente em 1979.

¹² Analogamente aos Números Índices do Produto Real, os dos Preços Implícitos, são calculados a partir dos preços implícitos (valor da produção ÷ quantidades produzidas) de cada produto, multiplicado por um vetor de quantidades (de qualquer ano da série) a partir dos quais calculam-se os índices.

TABELA 05 – MUNICÍPIO DE CAPANEMA - PREÇOS IMPLÍCITOS.
(VALORES CORRIGIDOS: 1996 - R\$1,00) – 1979-97 - NÚMEROS ÍNDICES: 1979 = 100.

Culturas	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Total	100	149	107	147	280	144	119	120	64	47
Culturas Temporárias	100	159	110	147	303	151	132	129	61	41
Algodão herbáceo (Kg)	-	-	-	100	84	88	39	-	26	28
Arroz em casca (Kg)	100	198	202	229	97	84	75	35	25	53
Feijão em grão (Kg)	100	152	69	73	93	63	41	78	44	40
Fumo em folha (Kg)	100	41	28	51	-	-	47	38	54	-
Malva em fibra (Kg)	100	65	90	153	97	46	34	65	24	26
Mandioca (Kg)	100	146	130	196	499	224	214	185	74	38
Milho em grão (Kg)	100	287	174	153	194	131	96	31	74	46
Culturas Permanentes	100	71	85	152	103	86	17	44	87	90
Banana (cachos)	100	32	27	92	-	-	-	-	71	85
Coco-da-baía (fruto)	100	114	104	106	56	90	24	72	75	34
Laranja (fruto)	-	-	-	-	-	-	-	-	100	90
Maracujá (fruto)	-	-	-	-	-	-	-	-	100	90
Pimenta-do-reino (Kg)	100	53	109	255	239	151	22	46	32	93

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal – 1978-1997.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.

As causas efetivas da crise da produção agrícola em Capanema carece de uma análise mais aprofundada fora do escopo deste trabalho, entretanto, é relevante observar que a estagnação que vem ocorrendo e a permanência de um padrão agrícola centrado em culturas temporárias, até certo ponto contrária à tendência verificada para o conjunto do Estado e nas Mesoregiões Homogêneas (MRHs) do Nordeste paraense (Costa, 1992 e Costa, 1994) aparentemente não é causado pela evolução dos preços relativos, uma vez que os preços dos principais produtos foram os mais defasados, especialmente feijão e mandioca, ao contrário dos produtos de lavouras permanentes que se conservaram em níveis acima de 80%. A explicação mais plausível é que na grave crise em que se encontra a agricultura paraense os produtores familiares tendem a “ancorar” seus sistemas de produção em produtos da cesta básica, de preços baixos mas demanda garantida no mercado regional. Esta assertiva também é corroborada pelos baixos níveis de investimentos e crédito rural verificados desde a década de 80, como se pode concluir pelos seguintes dados da tabela 06. O número de estabelecimentos rurais que investiram baixaram de 25% do total existente naquele ano para 14% em 1995 e o valor médio por estabelecimento decresceu de R\$6.000,00 para R\$1.000,00

no mesmo período. O crédito rural (inclusive para custeio) chegou a representar 80% do valor dos investimentos caindo drasticamente nos períodos seguintes para 37% e 4% respectivamente. Os números índices indicam um declínio quase absoluto (tendentes a zero) tanto nos níveis de investimentos quanto no financiamento para a agricultura.

TABELA 06 – MUNICÍPIO DE CAPANEMA – INVESTIMENTO E CRÉDITO RURAL NOS ESTABELECIMENTOS RURAIS 1980/95.

Estabelecimentos	Valores constantes: 1995 - R\$1.000,00								
	1980			1985			1995		
	N.º	Valor		N.º	Valor		N.º	Valor	
		Total	Médio		Total	Médio		Total	Médio
Valores absolutos									
Total de Estab.	1.592			1.416			1.260		
Estab. que investiram	405	2.619	6	410	1.839	4	179	213	1
Estab. com crédito	75	2.094	28	21	680	32	4	9	2
Valores relativos (%)									
Total de Estab.	100,0			100,0			100,0		
Estab. que investiram	25,4	100,0	-	29,0	100,0	-	14,2	100,0	-
Estab. com crédito	4,7	79,9	-	1,5	36,9	-	0,3	4,2	-
Números índices: 1980 = 100									
Total de Estab.	100			89			79		
Estab. que investiram	100	100	100	101	70	69	44	8	18
Estab. com crédito	100	100	100	28	32	116	5	0	8

Fonte: IBGE - Censos Agropecuários de 1980, 1985 e 1995/96.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.

4. Caracterização dos agentes mercantis entrevistados

4.1 Tipologia dos Agentes Mercantis

Na pesquisa de campo realizada foram entrevistados um total de 52 agentes mercantis, os quais estão subdivididos em 06 tipos de intermediários:

- Atravessador – comerciantes que residem geralmente nas comunidades do município de Capanema. Compram culturas permanentes e temporárias, vendendo-as para outros intermediários de fora da localidade e do município de Capanema. Muitas vezes estabelecem uma relação mercantil com os bodegueiros abastecendo-os com mercadoria industrializada e comprando produtos agrícolas deles.
- Bodegueiro – são pequenos comerciantes que residem nas comunidades. Geralmente exercem atividade agrícola paralela. Vendem produtos industrializados de consumo básicos (sabão, café, açúcar, etc.) para a população local. Compram produtos agrícolas de produtores e os vendem para outros intermediários. Muitas vezes estabelecem relações de troca de produtos agrícolas por mercadorias industrializadas ou de endividamento junto aos produtores.
- Marreteiro – Atravessador que reside na cidade de Capanema, mais conhecido como “fura saco”. Localizam-se na parada final do ônibus intermunicipal. Compram produtos agrícolas de agricultores que trazem sua produção para a cidade. Vendem para outros intermediários (atacadista, varejistas da cidade) e intermediários de fora do município ou do estado, dependendo do produto negociado.
- Atacadista – Residem na cidade de Capanema e são donos de depósitos. Compram culturas temporárias e permanentes. Vendem grandes quantidades para outros intermediários na cidade e nas comunidades do município e outros agentes dentro e fora do estado.
- Varejista – residem na cidade de Capanema. Compram produtos de culturas temporárias e permanente de produtores, marreteiros e atacadistas. Vendem a varejo diretamente para o consumidor.
- Feirante – tipo de agente localizado nas feiras da cidade. Compram produtos agrícolas de produtores e vendem no varejo para a população da cidade.

A maioria dos agentes entrevistados são originários do estado do Pará, sendo que 40% destes comerciantes já exerceram atividades agrícolas anteriormente. Atualmente apenas 15% continuam nesta atividade paralela à atividade mercantil.

O conjunto dos agentes entrevistados possuem um total de capital de giro de R\$ 51.400, e cada um, em média R\$ 8.567 (tabela 07). Do montante, o atacadista possui 36,9%, sendo, por sua vez, 43% oriundo de poupança, 15% de empréstimo bancários, 17% empréstimos de outros comerciantes e 25% da agricultura. Já exerceram outras profissões anteriormente, na maioria a de agricultor. Atualmente poucos mantêm profissão paralela.

O atravessador detém 23,9% deste capital de giro, sendo que 81% provém da agricultura e 19% de poupança. Na sua maioria já exerceram a profissão de agricultor anteriormente.

O marreteiro, com 20,9% do total, tem na poupança a origem de seu capital de giro (100%).

O intermediário varejista movimentava 14,7% do capital de giro. Sendo que 68% provem de poupança, 11% de empréstimos bancários, 19% de outros comerciantes e somente 3% da agricultura.

O Bodegueiro possui somente 3,47% deste capital, que se origina 46% da agricultura, 28% de poupança e 26% de empréstimos de terceiros.

O feirante não chega a deter nem 1% deste capital de giro, adquirido basicamente na atividade agrícola (67%) e poupança (33%).

TABELA 07 - CARACTERIZAÇÃO GERAL DOS AGENTES MERCANTIS ENTREVISTADOS NO
MUNICÍPIO DE CAPANEMA – NOVEMBRO DE 1998.

Agente	Atravessador	Bodegueiro	Marreteiro	Atacadista	Feirante	Varejista	Total
Características							
Nº de Agentes	4	7	4	16	3	18	52
Localização							
Capanema	1	-	4	16	3	18	42
Mirasselas	2	-	-	-	-	-	2
Taurí	1	-	-	-	-	-	1
Igarapé-aquara	-	2	-	-	-	-	2
Mata-sede	-	2	-	-	-	-	2
Jacarequara	-	1	-	-	-	-	1
Tauateua	-	2	-	-	-	-	2
O. Municípios	-	-	-	-	-	-	-
Naturalidade							
Capanema	3	5	2	9	1	14	34
O. Mun. do Pará	1	1	2	3	2	3	12
Nordestino	-	1	-	-	-	1	2
Goiás	-	-	-	1	-	-	1
Prof. Anterior							
Agricultor	3	5	-	6	2	5	21
Motorista Caminhão	-	-	-	2	-	-	2
Comerciante	1	-	-	2	-	4	7
Outros	-	1	1	4	-	8	14
Prof. Paralela							
Agricultor	-	3	-	4	1	-	8
Motorista	-	-	-	-	-	-	-
Outros	-	1	-	2	-	-	3
Capital de Giro¹	12.250	1.779	10.750	18.865	200	7.556	8.567
Orig. Cap. Giro	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Agricultura	81%	46%	0%	25%	67%	3%	23%
Poupança	19%	28%	100%	43%	33%	68%	51%
Bancos	0%	0%	0%	15%	0%	11%	11%
O. Comerciantes	0%	26%		17%	0%	19%	15%
Indústria	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Fonte: Pesquisa de Campo

¹Valor Médio.

4.2. Tipos de Mediação Mercantil

Serão agora abordados os tipos de mediação mercantil relativos aos período de compra, as formas de pagamento, assim como os serviços prestados, segundo as diferentes categorias de agentes mercantis entrevistados (Tabela 08). Os valores da produção se relacionam com as

TABELA 08 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO COMPRADA POR AGENTES MERCANTIS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Período de Compra	146.116	330.328	65.480	1.122.401	155.489	4.436	1.824.250
Na safra	97.180	239.126	63.706	560.301	28.306	-	988.619
Na entressafra	36.000	-	-	-	-	-	36.000
Ano todo	12.936	91.202	1.774	562.100	127.183	4.436	799.631
Forma de Pag.	146.116	330.328	65.479	1.056.268	155.489	4.436	1.758.116
À vista	48.856	330.328	29.491	960.208	152.589	650	1.522.122
A prazo	1.260	-	-	96.060	2.900	3.786	104.006
Na folha	96.000	-	25.155	-	-	-	121.155
Troca	-	-	10.833	-	-	-	10.833
Serviço¹	178.876	-	35.141	1.110.044	44.620	288	1.368.969
Transporte	74.976	-	31.429	278.693	13.898	-	398.996
Classificação	-	-	-	188.133	-	-	188.133
Beneficiamento	-	-	-	26.133	-	-	26.133
Sacaria	103.900	-	3.712	719.418	30.722	288	858.040
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Na safra	66,5	72,4	97,3	49,9	18,2	-	54,2
Na entressafra	24,6	-	-	-	-	-	2,0
Ano todo	8,9	27,6	2,7	50,1	81,8	100,0	43,8
Forma de Pag.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
À vista	33,4	100,0	45,0	90,9	98,1	14,7	86,6
A prazo	0,9	-	-	9,1	1,9	85,3	5,9
Na folha	65,7	-	38,4	-	-	-	6,9
Troca	-	-	16,5	-	-	-	0,6
Serviço¹	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transporte	41,9	-	89,4	25,1	31,1	-	29,1
Classificação	-	-	-	16,9	-	-	13,7
Beneficiamento	-	-	-	2,4	-	-	1,9
Sacaria	58,1	-	10,6	64,8	68,9	100,0	62,7
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Período de Compra	8,0	18,1	3,6	61,5	8,5	0,2	100,0
Na safra	9,8	24,2	6,4	56,7	2,9	-	100,0
Na entressafra	100,0	-	-	-	-	-	100,0
Ano todo	1,6	11,4	0,2	70,3	15,9	0,6	100,0
Forma de Pag.	8,3	18,8	3,7	60,1	8,8	0,3	100,0
À vista	3,2	21,7	1,9	63,1	10,0	0,0	100,0
A prazo	1,2	-	-	92,4	2,8	3,6	100,0
Na folha	79,2	-	20,8	-	-	-	100,0
Troca	-	-	100,0	-	-	-	100,0
Serviço¹	13,1	-	2,6	81,1	3,3	0,0	100,0
Transporte	18,8	-	7,9	69,8	3,5	-	100,0
Classificação	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Beneficiamento	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Sacaria	12,1	-	0,4	83,8	3,6	0,0	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores com repetição.

transações comerciais realizadas pelos diferentes agentes mercantis apenas com agricultores oriundos de estabelecimentos camponeses, não incluindo portanto transações comerciais entre intermediários.

Na Tabela 08, percebe-se que os intermediários bodegueiro, marreteiro, atravessador e atacadista costumam comprar seus produtos em maior quantidade durante a safra (54,2%). Enquanto que os varejistas e em menor quantidade, os atacadistas, compram o ano todo (43,8%). Somente 2,0% do valor da produção são comprados pelos atravessadores na entressafra, períodos de preços tendencialmente mais elevados, evidenciando o grau desfavorável de relação mercantil em geral para o produtor.

A forma mais comum de pagamento é à vista (86,6%). Percebe-se que o financiamento da produção é exclusivamente usado pelo atravessador e bodegueiro, intermediários que têm uma relação mais próxima com os produtores. O segundo intermediário ainda estabelece uma relação de troca de produtos agrícolas por mercadorias industrializadas com os produtores.

5. A comercialização de produtos agrícolas de Capanema

Na tabela 09 são apresentados os principais produtos agrícolas comercializados por agentes mercantis entrevistados em Capanema em 1998 (ao todo 24 produtos), com um valor total de R\$1.855,00 mil. Dentre os principais, vale destacar o feijão, a farinha de mandioca, dois produtos que respondem por mais de 80% dos valores transacionados pelo setor mercantil local. Em seguida, a castanha de caju, o arroz, o maracujá e o mamão (em ordem decrescente), apresentam os valores da produção mais elevados. São produtos oriundos exclusivamente de estabelecimentos camponeses, exceto os dois últimos, com volumes oriundos também de produtores médios. Esses produtos são originários de produtores mais capitalizados e em certos casos, pode-se constatar a presença de produtores de mamão irrigado.

Analisando-se a participação dos agentes mercantis, pode-se verificar que os atacadistas são responsáveis por mais de 60% de todas as transações realizadas. Estes agentes possuem uma forte participação no mercado de arroz, feijão, farinha de mandioca, coco-da-baía e maracujá. Os marreteiros vêm em segundo lugar, com cerca de 18% das transações, comercializando também os mesmos produtos (exceto coco e maracujá), mas com domínio exclusivo sobre as transações de amendoim. Os varejista são responsáveis por 9% das transações totais e comercializam especialmente frutas, hortaliças e milho, vendidos no próprio município. Os demais agentes participam em um segmento bastante restrito.

Existe no município de Capanema a Feira do Produtor, que é composta exclusivamente por camponeses, que trazem parte de sua produção para ser negociada nesse ponto de venda. Cerca de 18

produtos são transacionados, mas a variedade é pequena e a quantidade por produtor é ainda pouco significativa.

Os dados da tabela 10 foram obtidos num levantamento realizado através de entrevistas e discussões informais junto com produtores e coordenadores da feira. Para essas informações vale destacar como principais produtos a andiroba, a farinha de mandioca, o jambu, o mel e a cera de abelha como aqueles de maior valor. Esses dados foram estimados em valores semanais. È importante assinalar que neste caso quem comercializa diretamente com o consumidor de Capanema é o Produtor Feirante, aquele que traz sua produção para vendê-la na feira do produtor, não devendo ser confundido com o feirante que comercializa seus produtos nas feiras livre do município.

TABELA 09 – PRODUTOS AGRÍCOLAS COMERCIALIZADOS POR AGENTES MERCANTIS EM CAPANEMA, 1998. QUANTIDADES E VALORES TRANSACIONADOS.

Produtos	Atravessador		Marreteiro		Bodegueiro		Atacadista		Varejista		Feirante		Total	
	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)	Quant. (t)	Valor (Mil R\$)
Em Valores Absolutos														
Arroz	-	-	21,6	15,12	-	-	244,0	72,49	7,4	5,31	-	-	273,0	92,92
Feijão	168,0	132,00	214,0	216,46	57,3	63,68	398,4	370,00	65,3	72,75	-	-	903,0	854,89
Milho	-	-	16,6	3,93	0,4	0,08	15,0	3,06	25,8	5,51	-	-	57,9	12,58
Farinha de														
mandioca	31,4	9,88	283,2	91,20	4,8	1,69	1.494,8	492,34	128,6	54,39	-	-	1.942,9	649,50
Cast. caju	2,8	1,18	6,7	3,62	0,1	0,02	212,7	121,44	-	-	-	-	222,2	126,26
Coco-da-baía	-	-	-	-	-	-	9,6	2,88	0,6	0,21	4,2	1,46	14,4	4,55
Banana*	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	12,19	-	-	0,5	12,19
Maracujá	-	-	-	-	-	-	200,0	60,00	1,3	0,52	-	-	201,3	60,52
Mamão	-	-	-	-	-	-	48,0	9,60	54,6	12,03	-	-	102,6	21,63
Laranja	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	4,35	-	-	0,1	4,35
Limão	-	-	-	-	-	-	-	-	6,0	0,30	4,8	0,24	10,8	0,54
Pimentão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,36	0,2	0,36
Pepino	-	-	-	-	-	-	-	-	10,8	3,30	-	-	10,8	3,30
Quiabo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,6	0,19	9,6	0,19
Couve	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,3	0,52	1,3	0,52
Cheiro v.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,1	1,05	2,1	1,05
Jerimum	-	-	-	-	-	-	-	-	14,7	2,31	0,1	0,10	14,8	2,41
Cará	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	0,01	0,03	0,01
Maxixe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25,2	0,43	25,2	0,43
Amendoim	-	-	4,8	4,80	-	-	-	-	-	-	-	-	4,8	4,80
Goma	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,2	1,08	2,2	1,08
Tucupi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,0	0,70	2,0	0,70
Total		143,1		335,1		65,5		1.131,8		173,2		6,1		1.854,8
Em Valores Relativos														
Arroz	-	-	7,9	16,3	-	-	89,4	78,0	2,7	5,7	-	-	100,0	100,0
Feijão	18,6	15,4	23,7	25,3	6,3	7,4	44,1	43,3	7,2	8,5	-	-	100,0	100,0
Milho	-	-	28,8	31,2	0,7	0,6	25,9	24,3	44,6	43,8	-	-	100,0	100,0
Farinha de														
mandioca	1,6	1,5	14,6	14,0	0,2	0,3	76,9	75,8	6,6	8,4	-	-	100,0	100,0
Cast. caju	1,3	0,9	3,0	2,9	0,0	0,0	95,7	96,2	-	-	-	-	100,0	100,0
Coco-da-baía	-	-	-	-	-	-	66,5	63,3	4,2	4,6	29,4	32,1	100,0	100,0
Banana*	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	-	-	-	100,0
Maracujá	-	-	-	-	-	-	99,4	99,1	0,6	0,9	-	-	100,0	100,0
Mamão	-	-	-	-	-	-	46,8	44,4	53,2	55,6	-	-	100,0	100,0
Laranja	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	-	-	100,0	100,0
Limão	-	-	-	-	-	-	-	-	55,6	55,6	44,4	44,4	100,0	100,0
Pimentão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Pepino	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	-	-	100,0	100,0
Quiabo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Couve	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Cheiro v.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Jerimum	-	-	-	-	-	-	-	-	99,1	95,9	0,9	4,1	100,0	100,0
Cará	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Maxixe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Amendoim	-	-	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Goma	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Tucupi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0
Total		7,7		18,1		3,5		61,0		9,3		0,3		100,0

Fonte: Pesquisa de campo; (*) Quantidade em milheiros.

Nos itens seguintes serão abordados os aspectos referentes aos canais de comercialização, às margens de lucro e apropriação efetiva e aos tipos de mediação mercantil por produto, oriundo dos estabelecimentos camponeses.

A margem de lucro bruto (MLB) é definida pela diferença entre o preço de venda (PV) menos o preço de compra (PC) dividido pelo preço de compra (PC) vezes 100 ($MLB = \frac{PV - PC}{PC} \times 100$), não incluindo os custos com transporte, classificação, beneficiamento ou comercialização. Estes cálculos foram obtidos através da compra de produtos oriundos exclusivamente de produtores familiares, não sendo consideradas as quantidades compradas de outros intermediários. No que concerne à parte do lucro bruto que foi apropriada por cada intermediário (apropriação efetiva), este foi calculado a partir da margem de lucro bruto, multiplicada pela participação proporcional de cada tipo de intermediário no valor total do produto comprado, contando novamente apenas transações realizadas com produtores familiares (Inhetvin, 1998).

Por último, serão abordados os tipos de mediação mercantil dos intermediários e os períodos de venda dos produtos. Isso demonstra se as condições de comercialização são realizadas de forma mais favorável ou desfavorável para o produtor familiar, além de melhor conhecer a natureza das transações comerciais dos agentes mercantis (Inhetvin, 1998).

TABELA 10 – PRODUTOS VENDIDOS POR PRODUTORES FAMILIARES NA FEIRA DO PRODUTOR, 1998. VALORES SEMANAIS (R\$1,00)

Produto	Valor	
	R\$	%
Abacaxi	54	0,39
Alface	780	5,68
Cheiro verde	780	5,68
Cebolinha	104	0,76
Jambu	1.690	12,30
Laranja	187	1,36
Farinha de mandioca	2.184	15,89
Macaxeira	674	4,91
Beringela	400	2,91
Anador	260	1,89
Malvarisco	260	1,89
Goma	572	4,16
Cará	414	3,01
Tucupi	364	2,65
Amendoim	234	1,70
Andiroba	2.600	18,92
Mel	1.248	9,08
Cera de abelha	936	6,81
Total	13.741	100,00

Fonte: Pesquisa de campo; (*) Estimado a partir de valores semanais.

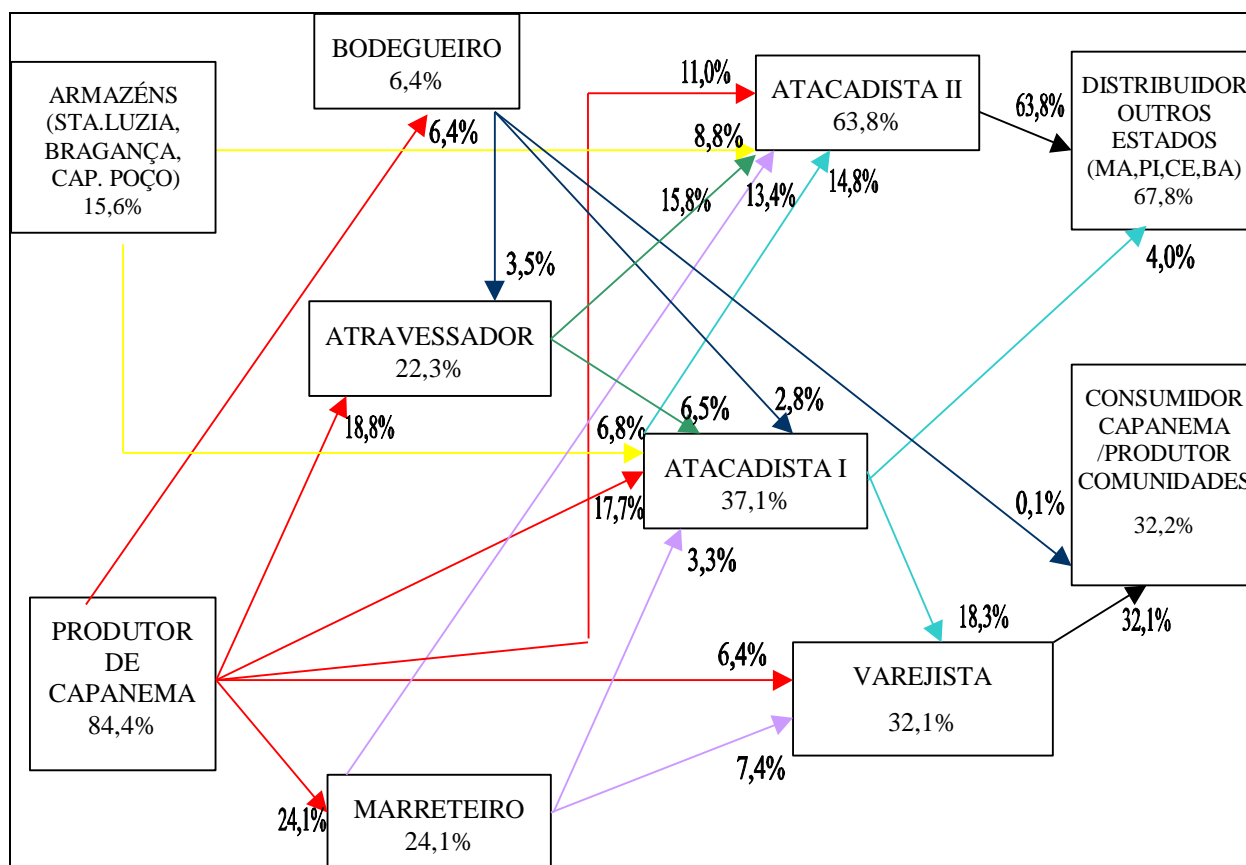
5.1. Feijão

5.1.1. Cadeias de Comercialização

Como se pode notar, o feijão, assim como a farinha de mandioca, são os principais produtos da região comercializados pelos camponeses de Capanema. No caso presente, visualiza-se na figura 01 que 84,4% do feijão comercializado em Capanema é proveniente de estabelecimentos camponeses do próprio município; os 15,6% restantes são provenientes de Armazéns, que adquirem o feijão junto a produtores de outros municípios vizinhos, sendo que, 68% é vendido aos estados do Maranhão, Piauí, Ceará, e Bahia, e o restante consumido no município. No município fica apenas 32% do que é comercializado.

O atravessador, adquire 22,3% do volume total comercializado, sendo que 3,5% provém dos bodegueiros e 18,8% diretamente dos camponeses. É importante frisar a participação do marreteiro, intermediário conhecido no município, como “fura saco” que adquire 24,1% dos produtores.

FIGURA 01 - CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DO FEIJÃO NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA. VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.



Fonte: Pesquisa de campo.

Posteriormente temos a participação do atacadista I que comercializa 37,1% do feijão, comercializando principalmente com varejistas da cidade (18,3%), com o atacadista II (14,8%) e em

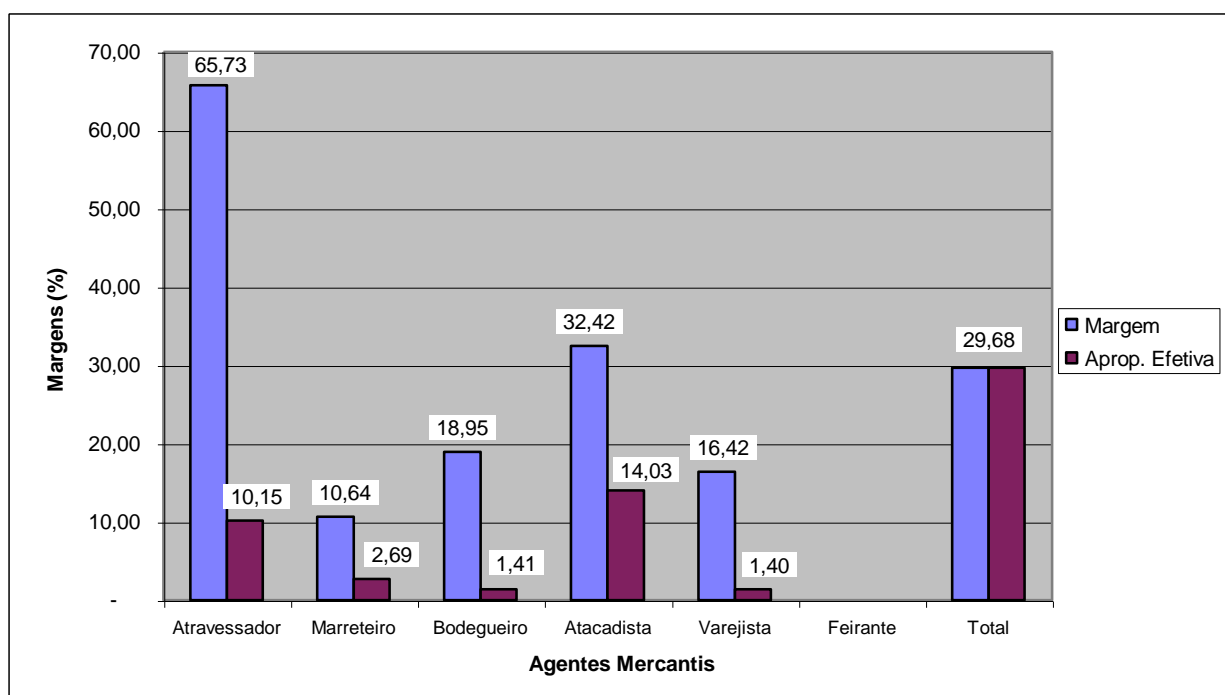
menor proporção com o distribuidor de outros estados (4,0%). O atacadista II é um importante agente comercial, adquire 63,8% da produção que vem de Capanema e de municípios vizinhos. Ele por sua vez negocia tudo que adquire com os distribuidores de outros Estados.

Finalmente percebe-se que os distribuidores de outros Estados, adquirem 67,8% da produção que é comercializada no município, e o restante, 32,2% é vendido para o consumidor de Capanema/produtor nas comunidades.

5.1.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

Para o feijão a maior margem de lucro é obtida pelo atravessador com 65,75%, vindo a seguir o atacadista (32,42%), o bodegueiro (18,95%), o varejista (16,42%) e finalmente o marreteiro (10,64%). O atravessador, com margem altíssima, e o atacadista, com a segunda maior margem de lucro, apropriam-se da maior parte (24% do total), sendo que o valor total atinge 29,68% (Gráfico 07).

GRÁFICO 07 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DO FEIJÃO E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.1.3. Tipos de Mediação Mercantil

Dentre os produtos agrícolas estudados neste trabalho no município de Capanema, o feijão é aquele que apresenta o maior valor da produção. Ele é mais comercializado durante o período de safra (82,4%) e um pouco durante o ano todo (13,3%). Quem mais compra feijão na safra é o marreteiro

(100%), vindo a seguir o bodegueiro, o atacadista, o atravessador e o varejista com 99,6%, 82,9%, 72,7% e 30,4% respectivamente.

A forma de pagamento a vista é a mais comum entre os intermediários (75,9%). Entretanto vale salientar que a compra na folha é também realizada sobretudo pelo atravessador, com 72,7% daquilo que ele adquire, assim como o bodegueiro com 39%.

No que concerne os serviços prestados, à exceção dentre os intermediários envolvidos na comercialização do feijão, o marreteiro é o único que não fornece nenhum tipo de serviço. O transporte é fornecido pelo bodegueiro (91,4%), varejista (59,4%), atravessador (42,9%) e o atacadista (5,3%), sendo que apenas este último classifica o feijão (10,3%), possivelmente pela exigência do mercado externo a Capanema. Novamente esses mesmos intermediários fornecem sacaria aos agricultores.

Com relação à participação dos agentes nos valores totais, verifica-se que os atacadistas são responsáveis por mais de 43% do total comercializado, vindo a seguir os marreteiros com cerca de 30%. Os demais agentes, são quase marginais com pouco mais de 25%, sendo que a metade é comprada pelo atravessador e o restante pelos dois agentes que operam no mercado local: o bodegueiro e o varejista.

Os atravessadores são os que comercializam em condições mais desfavoráveis para os agricultores, pois além de pagarem um preço inferior ao preço médio (83%), adquirem a maior quantidade do produto durante a safra, e pagam 1/3 do que adquirem na folha. Ao contrário, as condições mais favoráveis é fornecida pelo varejista que paga um preço superior ao preço médio, além de negociar tudo o que compra à vista, fornecendo uma quantidade importante de transporte e sacaria.

TABELA 11 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE FEIJÃO COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Preço Médio¹	0,78	1,01	1,11	0,92	1,11	-	0,94
Período de Compra	132.000	216.460	63.684	370.000	72.482	-	854.626
Na Safra	96.000	216.460	63.424	306.600	22.052	-	704.536
Na Entresafra	36.000	-	-	-	-	-	36.000
Ano Todo	-	-	260	63.400	50.430	-	114.090
Forma de Pag.	132.000	216.460	63.683	370.000	72.482	-	854.625
À vista	36.000	216.460	28.001	295.300	72.482	-	648.243
A prazo	-	-	-	74.700	-	-	74.700
Na folha	96.000	-	24.849	-	-	-	120.849
Troca	-	-	10.833	-	-	-	10.833
Serviço²	168.000	-	33.304	290.600	3.696	-	495.600
Transporte	72.000	-	30.452	15.400	2.196	-	120.048
Classificação	-	-	-	30.000	-	-	30.000
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	96.000	-	2.852	245.200	1.500	-	345.552
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Na safra	72,7	100,0	99,6	82,9	30,4	-	82,4
Na entresafra	27,3	-	-	-	-	-	4,2
Ano todo	-	-	0,4	17,1	69,6	-	13,3
Forma de Pag.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
À vista	27,3	100,0	44,0	79,8	100,0	-	75,9
A prazo	-	-	-	20,2	-	-	8,7
Na folha	72,7	-	39,0	-	-	-	14,1
Troca	-	-	17,0	-	-	-	1,3
Serviço²	100,0	-	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Transporte	42,9	-	91,4	5,3	59,4	-	24,2
Classificação	-	-	-	10,3	-	-	6,1
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	57,1	-	8,6	84,4	40,6	-	69,7
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Preço Médio	83,0	107,4	118,1	97,9	118,1	-	100,0
Período de Compra	15,4	25,3	7,5	43,3	8,5	-	100,0
Na safra	13,6	30,7	9,0	43,5	3,1	-	100,0
Na entresafra	100,0	-	-	-	-	-	100,0
Ano todo	-	-	0,2	55,6	44,2	-	100,0
Forma de Pag.	15,4	25,3	7,5	43,3	8,5	-	100,0
À vista	5,6	33,4	4,3	45,6	11,2	-	100,0
A prazo	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Na folha	79,4	-	20,6	-	-	-	100,0
Troca	-	-	100,0	-	-	-	100,0
Serviço²	33,9	-	6,7	58,6	0,7	-	100,0
Transporte	60,0	-	25,4	12,8	1,8	-	100,0
Classificação	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	27,8	-	0,8	71,0	0,4	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores ponderados (R\$/kg).

² Valores com repetição.

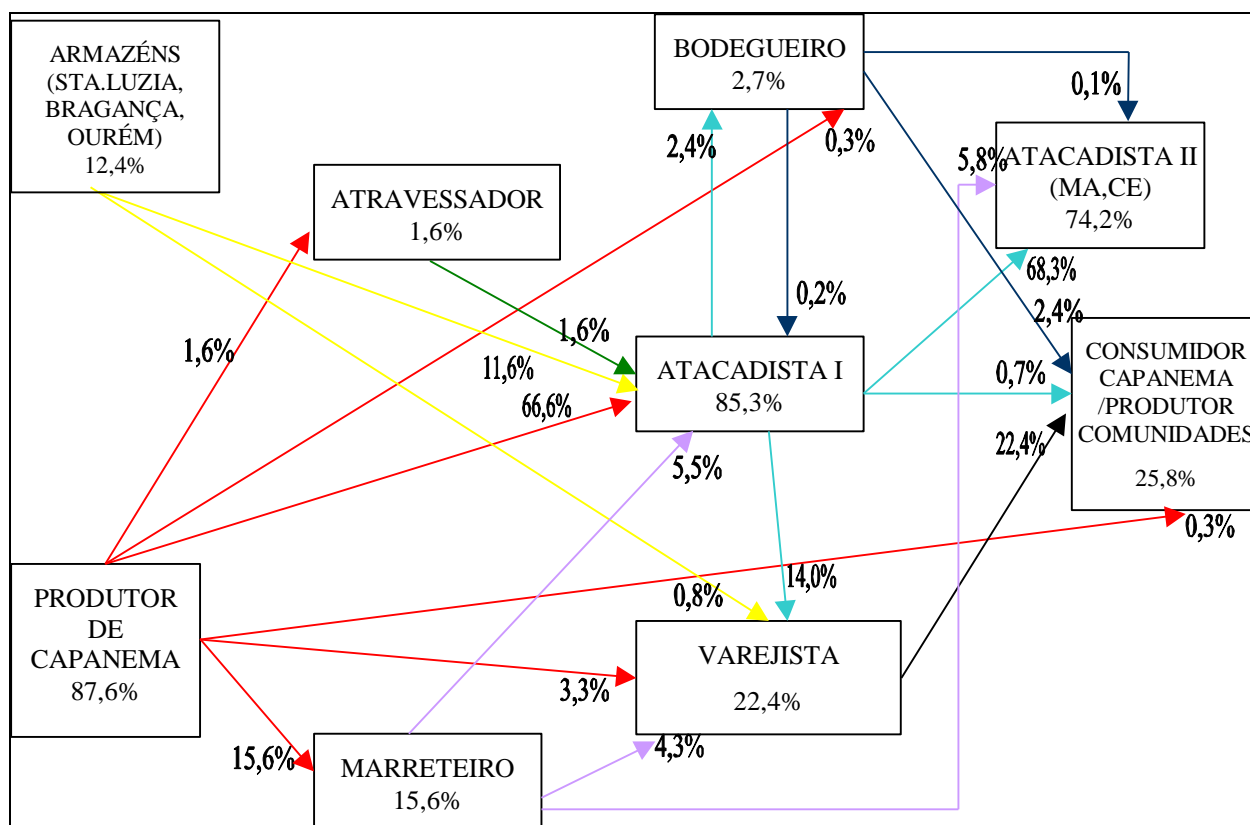
5.2. Mandioca

5.2.1. Cadeias de Comercialização

A farinha de mandioca produzida no município de Capanema pelos estabelecimentos camponeses representa 87,6% do que é comercializado pelo conjunto dos agentes mercantis. O restante provém de outros municípios vizinhos (12,4%), como Bragança e Capitão Poço como pode-se verificar na figura 02.

O marreteiro adquire 15,6% da farinha que aporta no local de compra e comercializa com o varejista (4,3%), com o atacadista I (5,5%) bem como com o atacadista II (5,8%), comerciantes de fora do município, que tanto podem negociar com eles diretamente em Capanema como à distância.

FIGURA 02 - CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DA FARINHA DE MANDIOCA NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA. VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.



Fonte: Pesquisa de campo

Atacadista I – Comerciante de Capanema

Atacadista II – Comerciante de fora

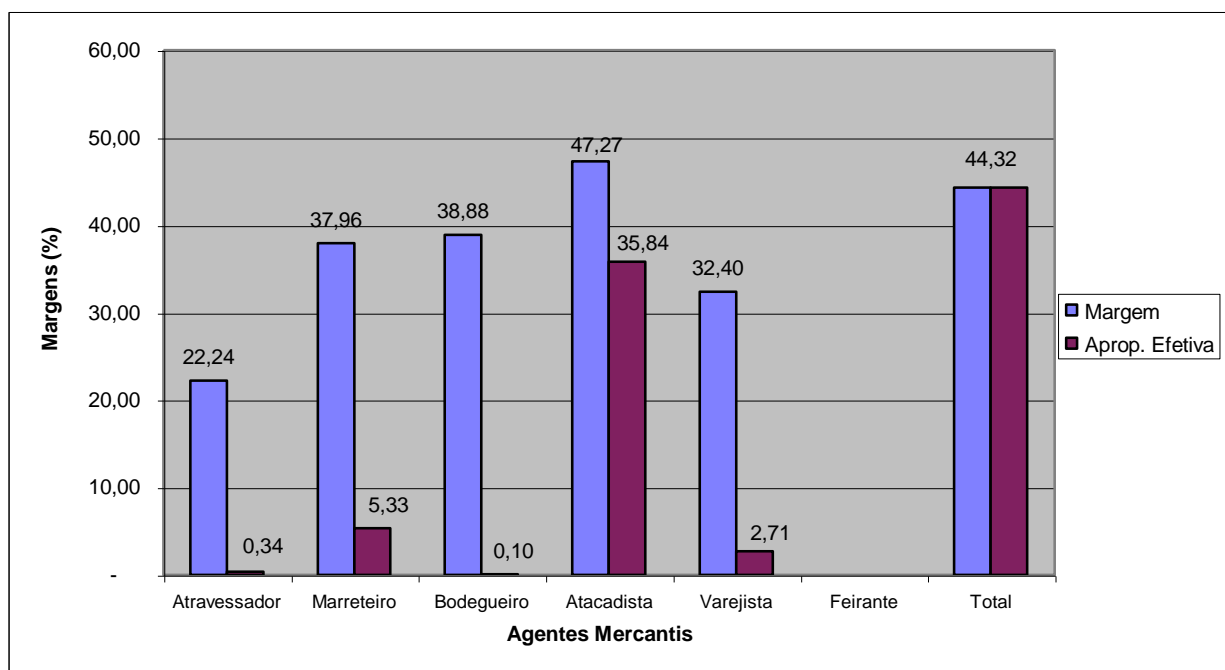
Percebe-se a importância do atacadista I, comerciante de Capanema, que comercializa 85,3% do que chega no município, recebendo o produto de diversos intermediários. Ele negocia o produto principalmente com o atacadista II (68,3%), e 14% com o varejista, sendo que somente uma pequena quantidade é vendida ao consumidor/produtor.

Finalmente, percebe-se nesta figura a importância do atacadista II, que adquire 74,2% do total final da produção que se destina a outros municípios e mesmo para outros estados. Os 25,8% restantes são comercializados diretamente com o consumidor de Capanema/produtor comunidades, proveniente dos intermediários bodegueiros (2,4%), atacadista I (0,7%) varejistas 22,4% e apenas uma pequena quantidade, (0,3%) provém dos estabelecimentos camponeses.

5.2.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

A farinha de mandioca apresenta margens de lucro que variam de 22,24% para o atravessador a 47,27% para o atacadista (gráfico 08), sendo que as margens do bodegueiro, marreteiro e varejista são de 38,88, 37,96 e 32,40% respectivamente. O atacadista destaca-se também no que se refere à apropriação efetiva. Em valores relativos atinge 35,84% em relação as quantidades por ele transacionada. A apropriação total é de 44,32%.

GRÁFICO 08 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE FARINHA DE MANDIOCA E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.2.3. Tipos de Mediação Mercantil

A farinha é o segundo produto mais importante produzido pelos estabelecimentos camponeses que são comercializados pelos diversos intermediários. Produzida o ano inteiro, a farinha de mandioca é adquirida pelos comerciantes durante o ano todo (90,7%), onde apenas uma pequena porção é comprada apenas no período de safra (9,3%) pelos atacadistas e bodegueiros, 11,8% e 11,7% respectivamente do total por eles adquirido.

A forma de pagamento é quase que totalmente à vista (99,95%), onde apenas uma pequena quantidade é paga na folha pelo bodegueiro (18,1% do total por ele adquirido).

Assim como no caso do feijão apenas o marreteiro (fura saco) não fornece nenhum tipo de serviço. Nesse caso o transporte é fornecido pelo bodegueiro (53,2%), varejista (50%), atravessador (24,1%) e finalmente pelo atacadista (19,6%). O atacadista classifica 25,6% daquilo que ele compra dos camponeses. Esses mesmos intermediários fornecem sacaria, valendo um destaque para o atravessador com 75,9% daquilo que ele obtém junto aos camponeses.

Mesmo fornecendo alguns serviços e pagando à vista tudo o que adquire, o atravessador é aquele que comercializa com os produtores em condições mais favoráveis, pois paga o menor preço pela farinha em relação aos demais intermediários. Novamente o varejista é aquele que mais beneficia o camponês no momento da transação de farinha de mandioca, pois além de fornecer todos os serviços que os outros comerciantes, ele paga o maior preço médio em relação aos demais, sendo 27,3% superior, benefício entretanto, restrito a um pequeno número de produtores, pois só domina 7,6% do total vendido. Por ser um produto em maior quantidade exportada para outros estados, tem limitada participação dos agentes mercantis pelo elevado nível de capitalização exigido, com o mercado dominado pelos atacadistas em quase 80%.

TABELA 12 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE FARINHA DE MANDIOCA COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em Reais (R\$)							
Preço Médio¹	0,31	0,32	0,35	0,32	0,42	-	0,33
Período de Compra	9.876	91.202	1.688	558.473	54.389	-	715.628
Na safra	-	-	198	66.133	-	-	66.331
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	9.876	91.202	1.490	492.340	54.389	-	649.297
Forma de Pag.	9.876	91.202	1.688	492.340	54.389	-	649.495
À vista	9.876	91.202	1.382	492.340	54.389	-	649.189
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	306	-	-	-	306
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	9.876	-	1.837	515.200	17.472	-	544.385
Transporte	2.376	-	977	100.800	8.736	-	112.889
Classificação	-	-	-	132.000	-	-	132.000
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	7.500	-	860	282.400	8.736	-	299.496
Em Valores Relativos aos Períodos de Compra, Formas de Pagamento e Tipos de Serviço (%)							
Período de Compra	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	9,3	100,0
Na safra	-	-	11,7	11,8	-	-	9,3
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	100,0	100,0	88,3	88,2	100,0	-	90,7
Forma de Pag.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
À vista	100,0	100,0	81,9	100,0	100,0	-	99,95
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	18,1	-	-	-	0,05
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	100,0	-	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Transporte	24,1	-	53,2	19,6	50,0	-	20,7
Classificação	-	-	-	25,6	-	-	24,2
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	75,9	-	46,8	54,8	50,0	-	55,0
Em Valores Relativos aos Tipos de Agentes Mercantis (%)							
Preço Médio¹	93,9	97,0	106,1	97,0	127,3	-	100,0
Período de Compra	1,4	12,7	0,2	78,0	7,6	-	100,0
Na safra	-	-	0,3	99,7	-	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	1,5	14,0	0,2	75,8	8,4	-	100,0
Forma de Pag.	1,5	14,0	0,3	75,8	8,4	-	100,0
À vista	1,5	14,0	0,2	75,8	8,4	-	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	100,0	-	-	-	100,0
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	1,8	-	0,3	94,6	3,2	-	100,0
Transporte	2,1	-	0,9	89,3	7,7	-	100,0
Classificação	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	2,5	-	0,3	94,3	2,9	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores ponderados (R\$/kg)

² Valores com repetição

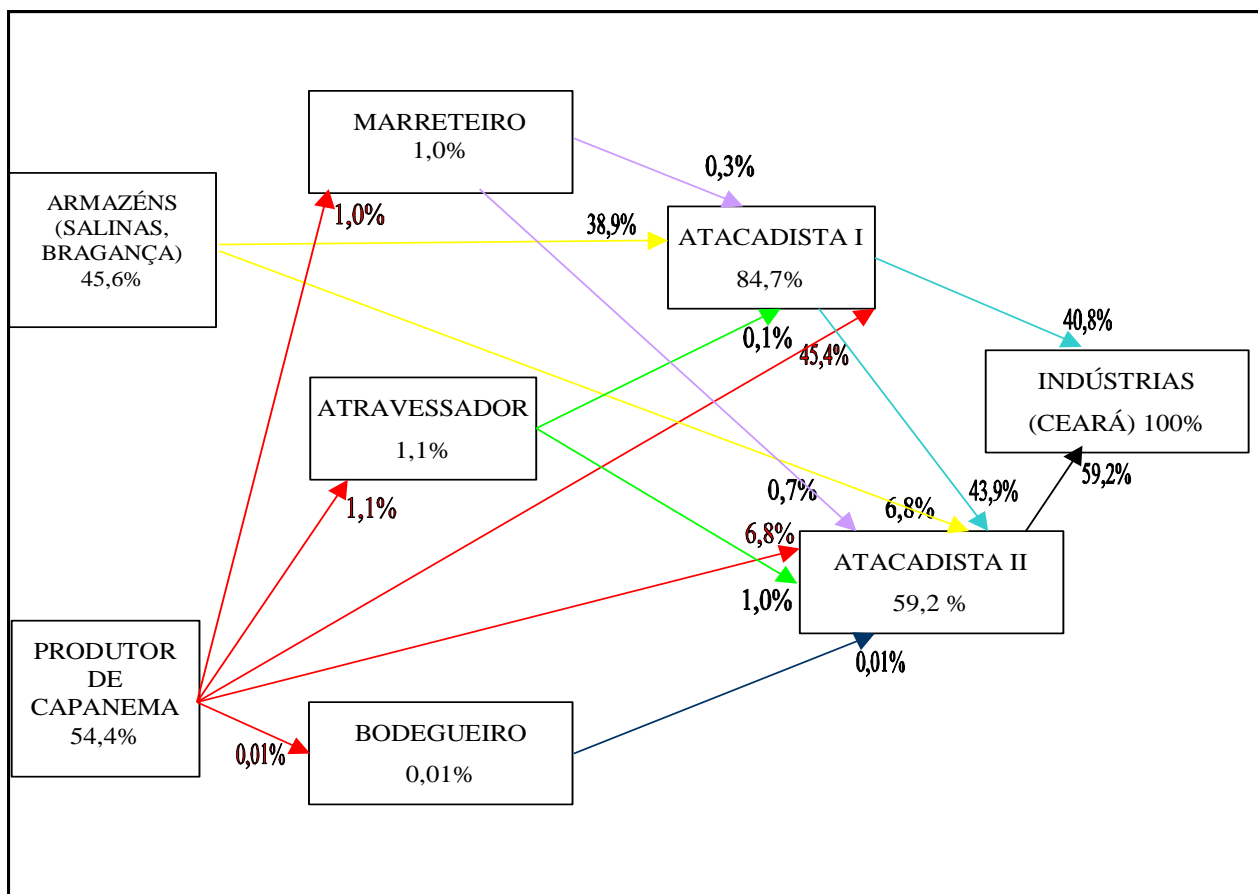
5.3. Castanha de Caju

5.3.1. Cadeias de Comercialização

Na figura 03 pode-se visualizar o circuito de comercialização da Castanha de Caju no município de Capanema. Aquela, oriunda da produção familiar de Capanema, representa 54,4% da produção, e de outros municípios 45,6%. É curioso ressaltar que esse produto é destinado quase que totalmente para as indústrias de transformação da região nordeste, se destacando o estado do Ceará como único comprador.

Os intermediários mais importantes nesse circuito são os atacadistas I e II. O primeiro transaciona 84,7% da produção negociando 40,8% com as indústrias do Ceará e 43,9% com o atacadista II. Este último, por sua vez, após adquirir a castanha de caju de diversos intermediários, negocia toda a produção com as indústrias do Ceará.

FIGURA 03 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DA CASTANHA-DE-CAJU NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.



Fonte: Pesquisa de campo.

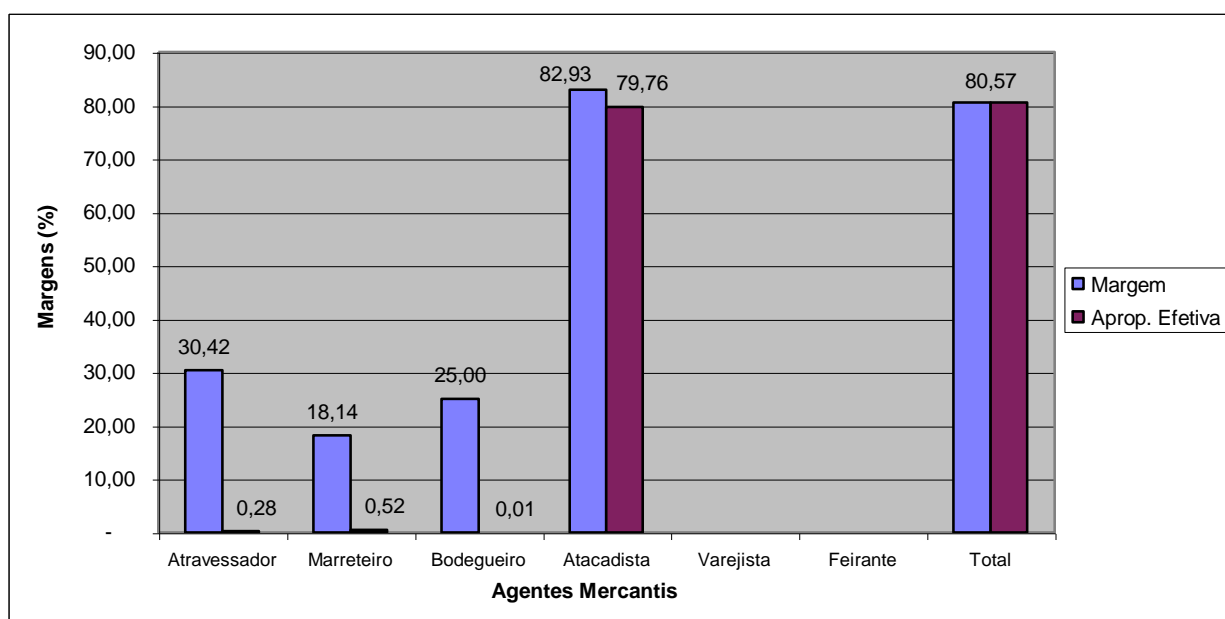
ATACADISTA I – Comerciante de Capanema que compra e vende para a Indústria.

ATACADISTA II – Comerciante de fora, que compra de diversos intermediários e vende diretamente para a Indústria.

5.3.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

Sabe-se que toda a produção da castanha de caju tem seu mercado de destino nas indústrias de transformação do estado do Ceará. Entre os agentes mercantis, o atacadista é aquele que apresenta maior margem de lucro (82,93%) com uma apropriação efetiva de 79,76%. No restante, o atravessador, o bodegueiro e o marreteiro apresentam margens de lucro de 30,42%, 25% e 18,14% respectivamente. Entretanto por transacionarem pequenas quantidades, se apropriam de apenas 0,28%, 0,52% e 0,01% respectivamente, como pode ser observado no gráfico 09.

GRÁFICO 09 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE CASTANHA DE CAJU E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.3.3. Tipos de Mediação Mercantil

À exceção do atacadista, todos os outros agentes mercantis que comercializam a castanha de caju com os produtores familiares, pagam valores inferiores ao do preço médio (tabela 13). Estes agentes que pagam 71,4%, 75% e 96,4%, são respectivamente o bodegueiro, o atravessador e o marreteiro. Toda a produção é comprada no período de safra, sendo que a forma de pagamento mais comum é à vista, a exceção do atacadista que paga uma pequena parte do que adquire a prazo (12,4%). Quanto ao serviço prestado, apenas o atravessador (60%) e o atacadista (42,6%) fornecem transporte. A sacaria também é fornecida apenas por esses dois intermediários. Não se constatou nenhum tipo de classificação ou beneficiamento, o que mostra a total falta de agregação de valor ao produto, pelas indústrias do Ceará, que beneficiam o produto.

TABELA 13 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em Reais (R\$)							
Preço Médio¹	0,42	0,54	0,40	0,57	-	-	0,56
Período de Compra	1.180	3.621	24	121.435	-	-	126.260
Na safra	1.180	3.621	24	121.435	-	-	126.260
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	-	-
Forma de Pag.	1.180	3.621	24	121.435	-	-	126.260
À vista	1.180	3.621	24	106.435	-	-	111.260
A prazo	-	-	-	15.000	-	-	15.000
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	1.000	-	-	211.325	-	-	212.325
Transporte	600	-	-	90.000	-	-	90.600
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	400	-	-	121.325	-	-	121.725
Em Valores Relativos aos Períodos de Compra, Formas de Pagamento e Tipos de Serviço (%)							
Período de Compra	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	100,0
Na safra	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	-	-
Forma de Pag.	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	100,0
À vista	100,0	100,0	100,0	87,6	-	-	88,1
A prazo	-	-	-	12,4	-	-	11,9
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	100,0	-	-	100,0	-	-	100,0
Transporte	60,0	-	-	42,6	-	-	42,7
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	40,0	-	-	57,4	-	-	57,3
Em Valores Relativos aos Tipos de Agentes Mercantis (%)							
Preço Médio	75,0	96,4	71,4	101,8	-	-	100,0
Período de Compra	0,9	2,9	0,0	96,2	-	-	100,0
Na safra	0,9	2,9	0,0	96,2	-	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	-	-
Forma de Pag.	0,9	2,9	0,0	96,2	-	-	100,0
À vista	1,1	3,3	0,0	95,7	-	-	100,0
A prazo	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	0,5	-	-	99,5	-	-	100,0
Transporte	0,7	-	-	99,3	-	-	100,0
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	0,3	-	-	99,7	-	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores ponderados (R\$/kg).

² Valores com repetição.

Notou-se durante as entrevistas realizadas, que alguns comerciantes demonstraram interesse em saber se existia ou não indústria de beneficiamento de castanha e o porque da não existência no estado do Pará.

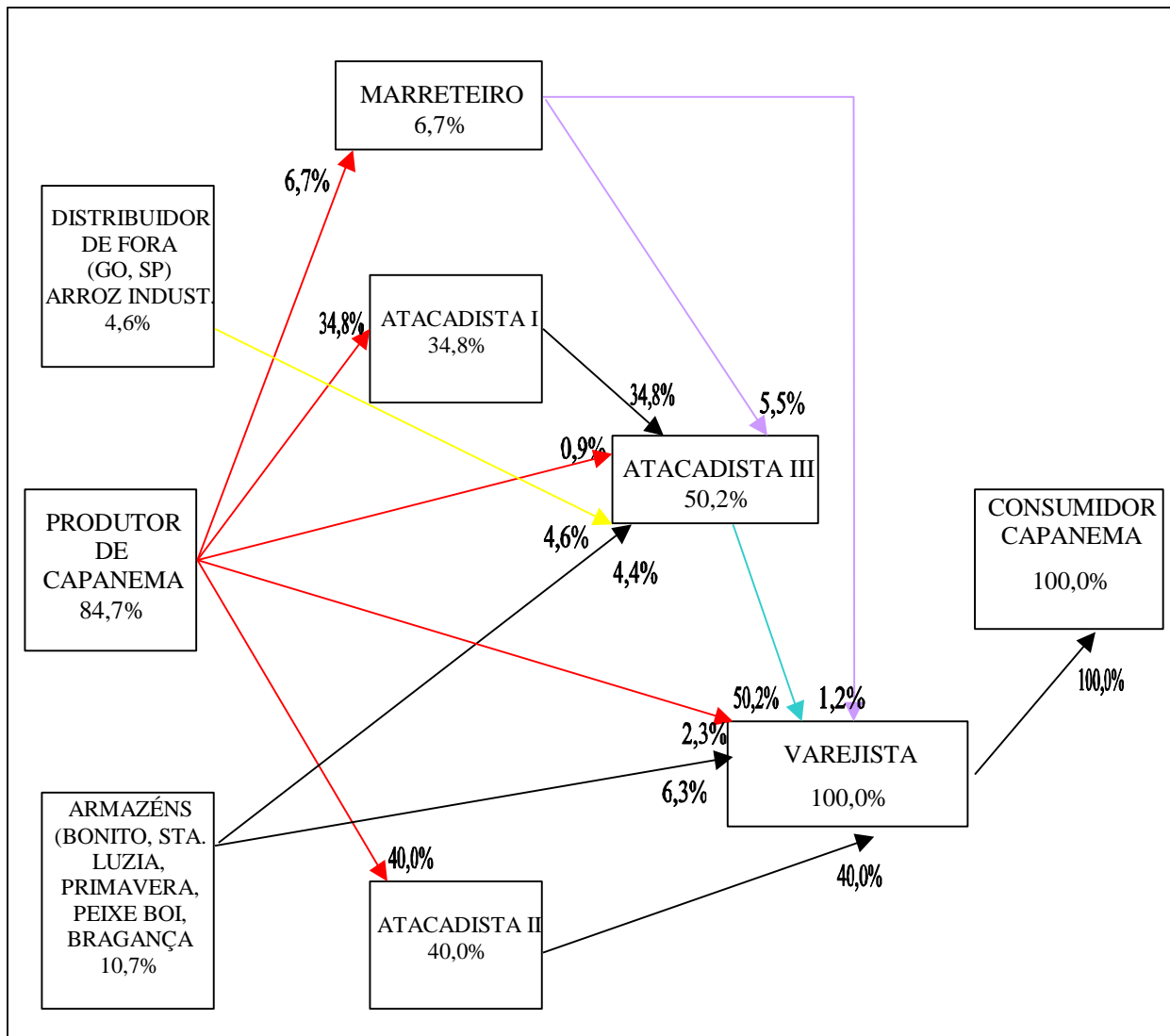
5.4. Arroz

5.4.1. Cadeias de Comercialização

A produção de arroz vem diminuindo bastante nos últimos anos na região do Nordeste Paraense e o município de Capanema segue essa tendência. Visualizando-se a figura 04, nota-se que a produção de arroz é em sua maioria proveniente dos camponeses de Capanema (84,7%), sem contudo significar que esta seja elevada. O restante provém de armazéns (arroz de municípios vizinhos, 10,7%) e de distribuidores de fora do município (4,6%), sendo arroz importado principalmente dos estados de Goiás e São Paulo.

O arroz é adquirido inicialmente pela Cooperativa de Agricultores (34,8%) formada por médios agricultores, mas com características de intermediários, representado pelo atacadista I. O atacadista II representa a Usina de Beneficiamento de Capanema, que adquire 40% junto aos diversos agricultores de Capanema. O atacadista III adquire 50,2% principalmente de outros agentes, para repassa-los, em seguida, para os varejistas da cidade. Estes negociam 100% do que adquirem com os consumidores de Capanema.

FIGURA 04 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DO ARROZ NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA
VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.



Fonte: Pesquisa de campo

ATACADISTA I – Usina de beneficiamento/coop. mista de produtores de Capanema

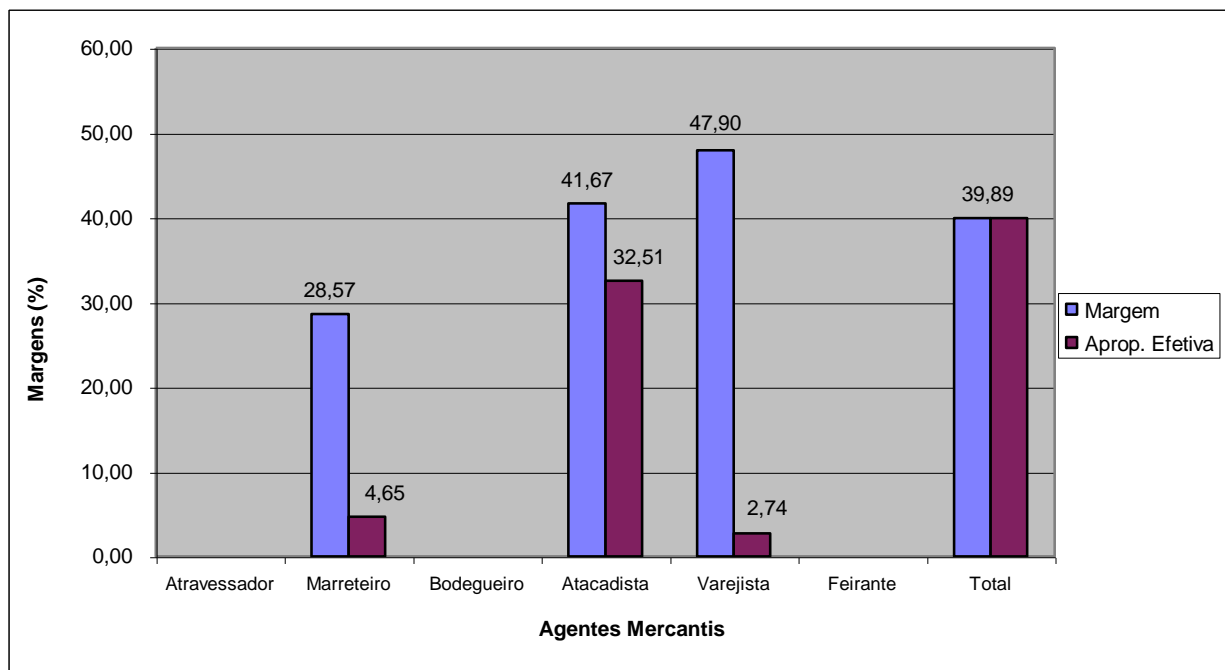
ATACADISTA II – Usina de beneficiamento de Capanema

ATACADISTA III – Comerciante sediado em Capanema

5.4.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

A margem de lucro bruto do arroz obtida pelos agentes mercantis é de, em média, 39,89% (Gráfico 10). Entretanto, a maior margem é do varejista (47,90%), vindo a seguir o atacadista (41,67%) e o marreteiro (28,57%). A margem de apropriação mais importante é a do atacadista com 32,51%, sendo que devido a pouca quantidade transacionada o marreteiro e o varejista se apropriam muito pouco, ficando com 4,65% e 2,74% respectivamente.

GRÁFICO 10 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE ARROZ E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.4.3. Tipos de Mediação Mercantil

A produção de arroz do município de Capanema é pequena em relação aos outros produtos até aqui estudados. O arroz dos estabelecimentos camponeses é comprado em sua maioria durante a safra (90,6%) e apenas uma pequena parte da produção (9,4%), é negociada o ano todo (tabela 14). Ele é adquirido quase sempre à vista, com 90,3% do total pelo intermediário, marreteiro, atacadista e varejista, sendo que estes dois últimos no total adquirem também a prazo (9,7%) em períodos que podem variar de 8 a 15 dias. Nos valores referentes aos serviços prestados, apenas o atacadista realiza todas as funções, transportando, classificando, beneficiando e fornecendo sacaria. Ele se confunde com as duas indústrias de beneficiamento que estão localizadas no município. O varejista também fornece transporte e sacaria.

O atacadista paga apenas 85,3% do preço médio (R\$ 0,34), supondo-se que neste valor devem estar descontados todos os serviços prestados, sendo que o varejista é aquele que parece negociar em condições mais favoráveis com o agricultor, pagando valor superior ao do preço médio, mas exigindo um produto de qualidade e sobretudo já descascado.

TABELA 14 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE ARROZ COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em Reais (R\$)							
Preço Médio¹		0,70	-	0,29	0,71	-	0,34
Período de Compra	-	15.120	-	72.493	5.306	-	92.919
Na safra	-	15.120	-	66.133	2.966	-	84.219
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	6.360	2.340	-	8.700
Forma de Pag.	-	15.120	-	72.493	5.306	-	92.919
À vista	-	15.120	-	66.133	2.688	-	83.941
A prazo	-	-	-	6.360	2.618	-	8.978
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	92.919	5.654	-	92.919
Transporte	-	-	-	72.493	2.966	-	75.459
Classificação	-	-	-	26.133	-	-	26.133
Beneficiamento	-	-	-	26.133	-	-	26.133
Sacaria	-	-	-	70.493	2.688	-	73.181
Em Valores Relativos aos Períodos de Compra, Formas de Pagamento e Tipos de Serviço (%)							
Período de Compra	-	100,0	-	100,0	100,0	-	100,0
Na safra	-	100,0	-	91,2	55,9	-	90,6
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	8,8	44,1	-	9,4
Forma de Pag.	-	100,0	-	100,0	100,0	-	100,0
À vista	-	100,0	-	91,2	50,7	-	90,3
A prazo	-	-	-	8,8	49,3	-	9,7
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	100,0	100,0	-	100,0
Transporte	-	-	-	78,0	52,5	-	81,2
Classificação	-	-	-	28,1	-	-	28,1
Beneficiamento	-	-	-	28,1	-	-	28,1
Sacaria	-	-	-	75,9	47,5	-	78,8
Em Valores Relativos aos Tipos de Agentes Mercantis (%)							
Preço Médio¹	-	205,9	-	85,3	208,8	-	100,0
Período de Compra	-	16,3	-	78,0	5,7	-	100,0
Na safra	-	18,0	-	78,5	3,5	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	73,1	26,9	-	100,0
Forma de Pag.	-	16,3	-	78,0	5,7	-	100,0
À vista	-	18,0	-	78,8	3,2	-	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	93,9	6,1	-	100,0
Transporte	-	-	-	96,1	3,9	-	100,0
Classificação	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Beneficiamento	-	-	-	100,0	-	-	100,0
Sacaria	-	-	-	96,3	3,7	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores ponderados (R\$/kg).

² Valores com repetição.

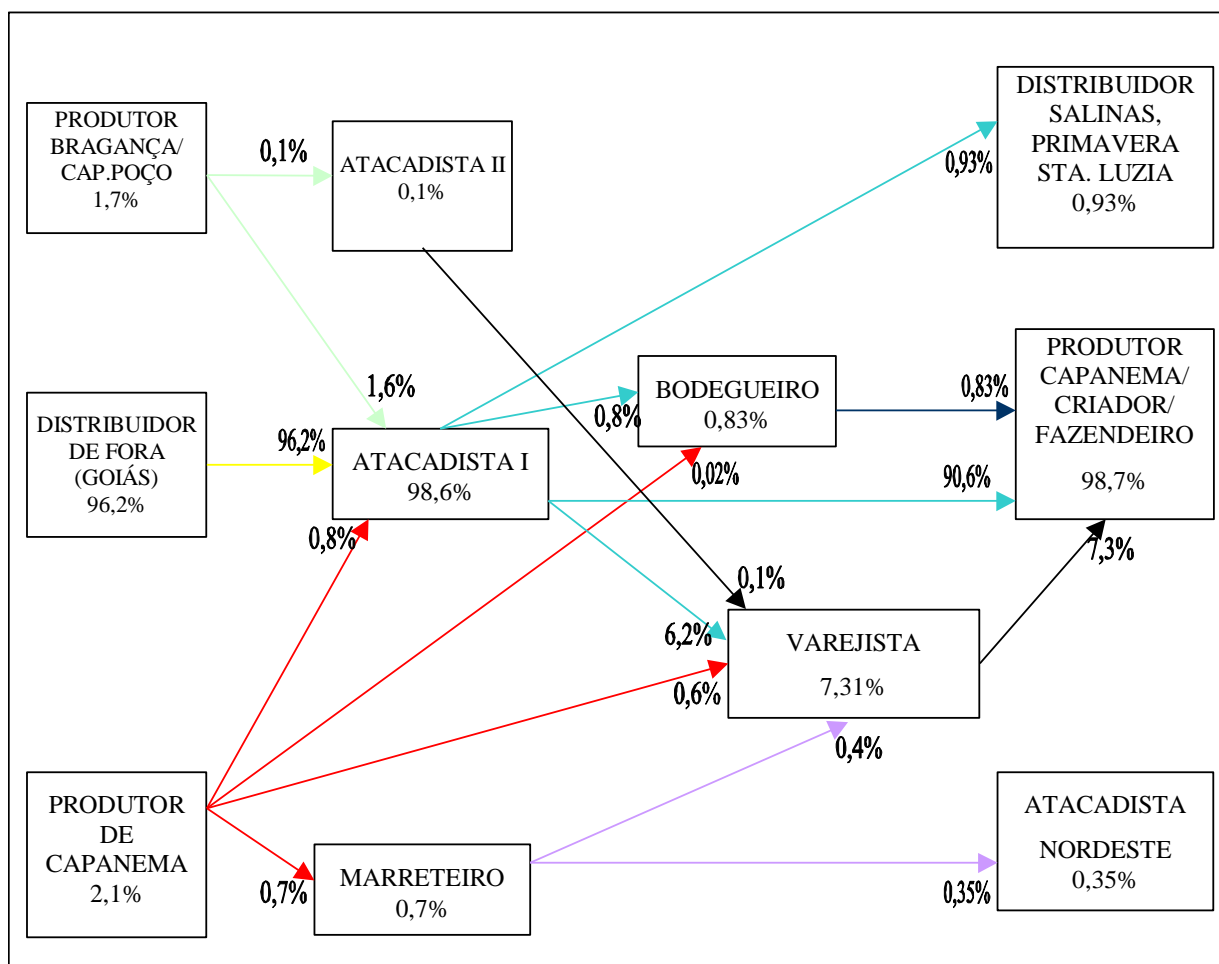
5.5. Milho

5.5.1. Cadeias de Comercialização

Durante as entrevistas realizadas junto aos diversos agentes mercantis e produtores, pode-se perceber que a produção de milho do município em nível dos camponeses é bastante pequena. Geralmente o que é produzido pelos camponeses é voltado para o autoconsumo do próprio estabelecimento, principalmente para os animais de pequeno porte.

Sendo a demanda maior que a oferta, o milho que abastece o município é originário principalmente de outros estados. Na figura 05 vale destacar que 96,2% do milho é proveniente de Goiás, e apenas uma pequena quantidade tem origem no milho do município de Capanema (2,1%) e de municípios vizinhos como Bragança e Capitão Poço (1,7%).

FIGURA 05 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DO MILHO NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA. VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.



Fonte: Pesquisa de campo.

ATACADISTA I – Comerciante de Capanema.

ATACADISTA II – Distribuidor dentro do Estado.

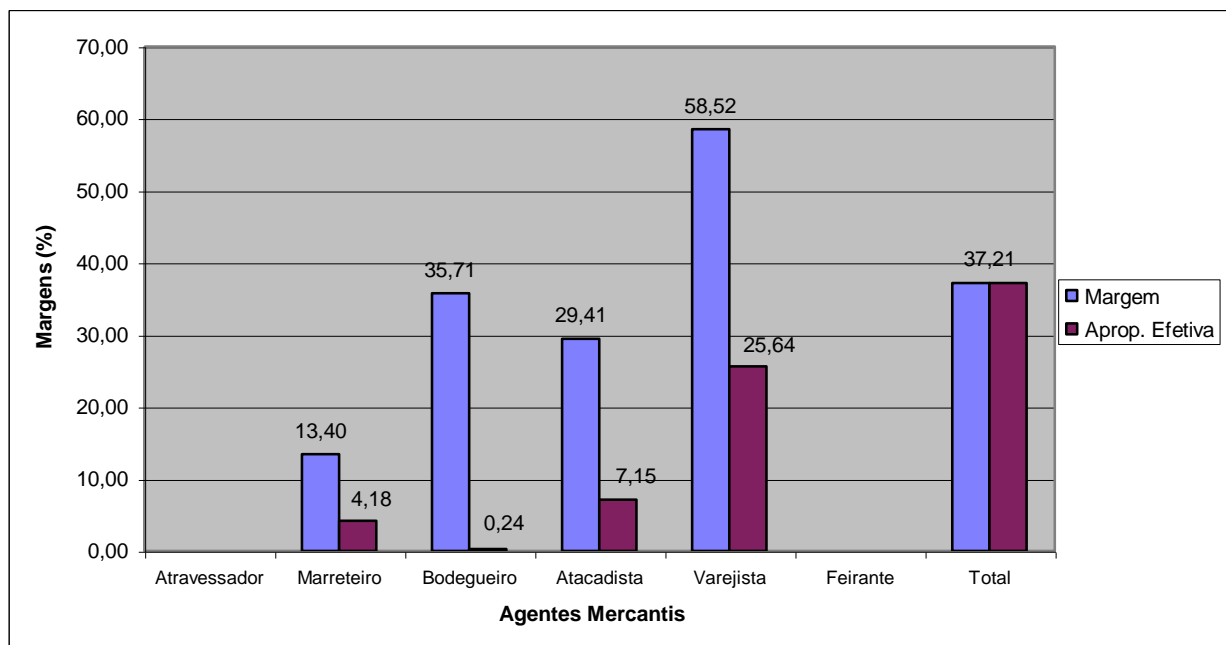
Entre os diversos agentes mercantis que comercializam esse produto, vale destacar o atacadista I, sediado no município que adquire praticamente todo o milho que vem de fora do estado (98,6%), assim como de municípios vizinhos e negocia a maior parte desse produto com os produtores, os fazendeiros ou os criadores, que o utilizam na alimentação dos seus animais em geral.

Uma pequena quantidade de milho deixa o município e isso deve acontecer em épocas de maior produção, o que geralmente não chega a ser significativo (0,93%).

5.5.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

Para o milho as margens mais importantes são para o varejista, bodegueiro e atacadista, com percentuais de 58,52%, 35,71% e 29,41% respectivamente. Quanto a apropriação efetiva o destaque fica para o varejista (25,64%), o atacadista (7,15%) e em menor quantidade para o marreteiro (4,18%). Vale ressaltar que neste caso o bodegueiro apresenta percentual irrisório de 0,24%, que talvez possa ser explicado por ser um agente mercantil que adquire a produção exclusivamente de estabelecimentos camponeses locais e - sendo a quantidade produzida pequena - sua apropriação efetiva também é pequena (gráfico 11).

GRÁFICO 11 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE MILHO E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.5.3. Tipos de Mediação Mercantil

Na Tabela 15 observa-se que 55,2% do total comprado dos agricultores familiares é realizado durante a safra sendo que o restante, 44,8% durante o ano todo. A forma mais comum de pagamento é

a vista (87,7%), sendo que apenas uma pequena quantidade (12,3%) a prazo em períodos de 8 a 15 dias. Para o milho nenhum tipo de serviço é prestado. O produtor quando deseja vender um pouco do que produz costuma entregar na porta do estabelecimento na sede do município. Dentre os intermediários envolvidos na compra do milho dos agricultores, aquele que comercializa em condições mais desfavoráveis é o bodegueiro, que adquire o produto sobretudo durante a safra (71,4%) e paga 95,2% do preço médio.

Pode-se perceber que a falta dos serviços prestados coincide com o a pouca produção de milho do município, pois como foi citado acima, a maior parte do milho é oriunda de outros estados, sendo que a produção local que é negociada pelos estabelecimentos camponeses pode ser considerada marginal.

TABELA 15 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE MILHO COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Preço Médio¹	0,20	0,23	0,20		0,21		0,21
Período de Compra	3.060	3.925	84	-	5.514	-	12.583
Na safra	-	3.925	60	-	2.958	-	6.943
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	3.060	-	24	-	2.556	-	5.640
Forma de Pag.	3.060	3.925	84	-	5.514	-	12.583
À vista	1.800	3.925	84	-	5.232	-	11.041
A prazo	1.260	-	-	-	282	-	1.542
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço	-	-	-	-	-	-	-
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	-	-
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	100,0	100,0	100,0	-	100,0	-	100,0
Na safra	-	100,0	71,4	-	53,6	-	55,2
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	100,0	-	28,6	-	46,4	-	44,8
Forma de Pag.	100,0	100,0	100,0	-	100,0	-	100,0
À vista	58,8	100,0	100,0	-	94,9	-	87,7
A prazo	41,2	-	-	-	5,1	-	12,3
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço	-	-	-	-	-	-	-
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	-	-
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Preço Médio	95,2	109,5	95,2	-	100,0	-	100,0
Período de Compra	24,3	31,2	0,7	-	43,8	-	100,0
Na safra	-	56,5	0,9	-	42,6	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	54,3	-	0,4	-	45,3	-	100,0
Forma de Pag.	24,3	31,2	0,7	-	43,8	-	100,0
À vista	16,3	35,5	0,8	-	47,4	-	100,0
A prazo	81,7	-	-	-	18,3	-	100,0
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço	-	-	-	-	-	-	-
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: Pesquisa de campo.

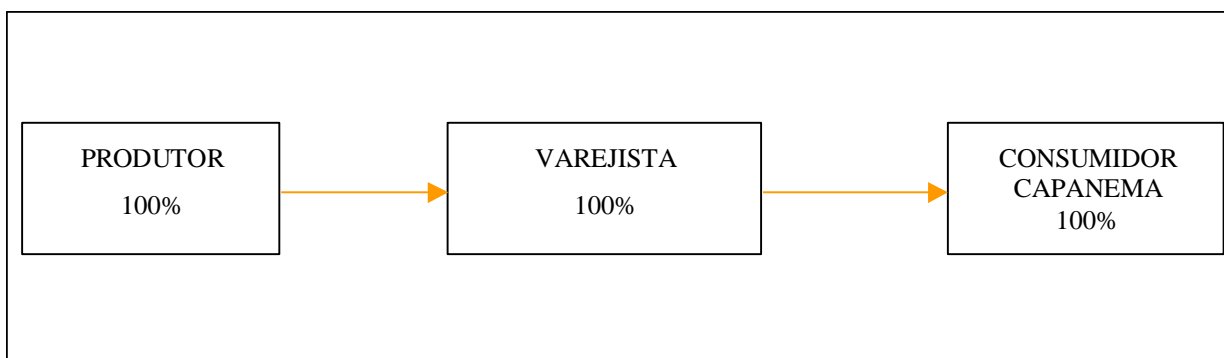
¹ Valores ponderados (R\$/kg).

5.6. Banana

5.6.1. Cadeias de Comercialização

A banana produzida em Capanema pelos produtores familiares é comercializada diretamente pelo varejista como pode ser observado no simples canal de comercialização da figura 06. Nada desse produto é comercializado para fora do município, o que pode ser constatado igualmente para outras frutas produzidas no município.

FIGURA 06 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DE BANANA NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA.
VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.

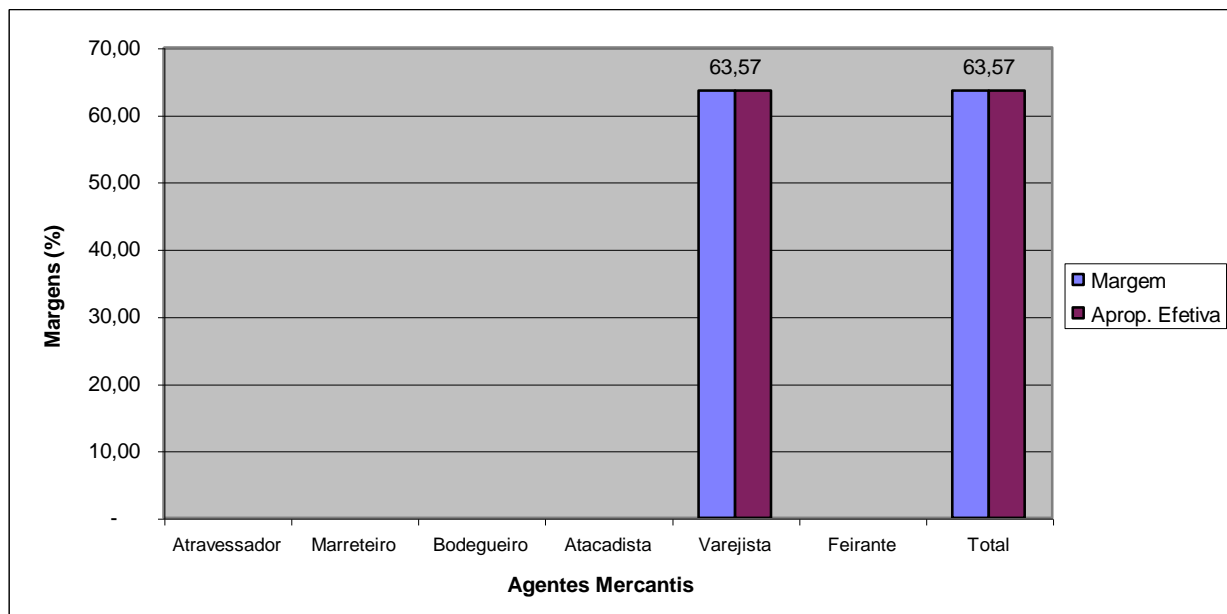


Fonte: Pesquisa de campo.

5.6.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

A banana produzida pelos estabelecimentos camponeses de Capanema, é comercializada apenas no mercado varejista da sede do município, não atingindo assim nem mesmo mercados vizinhos. O agente mercantil, representado aqui pelo varejista, negocia 100% do que é oferecido. Sua margem de lucro bruto e apropriação efetiva são expressivas, atingindo 63,57% em valores relativos (gráfico 12).

GRÁFICO 12 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE BANANA E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.6.3. Tipos de Mediação Mercantil

A comercialização da banana vinda do produtor familiar em Capanema é realizada através do varejista, que por sua vez vende para o consumidor final, não existindo aqui a presença de outros agentes mercantis. O produtor vende em geral durante o ano todo, sendo a forma de pagamento sempre à vista. Ele vende em milheiro e o varejista revende em cachos de uma dúzia para o consumidor. No ponto concernente aos serviços prestados, o varejista fornece apenas a sacaria, para que o produtor entregue sua mercadoria na porta de seu estabelecimento, portanto não havendo nem beneficiamento, classificação ou transporte (tabela 16). Após a entrega da banana o produtor é pago imediatamente após a venda. Devido a alta perecibilidade, a banana é posta à venda imediatamente após a maturação

TABELA 16 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE BANANA COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Preço Médio¹	-	-	-	-	25,00	-	25,00
Período de Compra	-	-	-	-	12.188	-	12.188
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	12.188	-	12.188
Forma de Pag.	-	-	-	-	12.188	-	12.188
À vista	-	-	-	-	12.188	-	12.188
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	-	12.188	-	12.188
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	12.188	-	12.188
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Na safra	-	-	-	-	-	-	-
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	100,0	-	100,0
À vista	-	-	-	-	100,0	-	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Na safra	-	-	-	-	-	-	-
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	100,0	-	100,0
À vista	-	-	-	-	100,0	-	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	-	-
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço²	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	100,0	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores ponderados (R\$/kg).

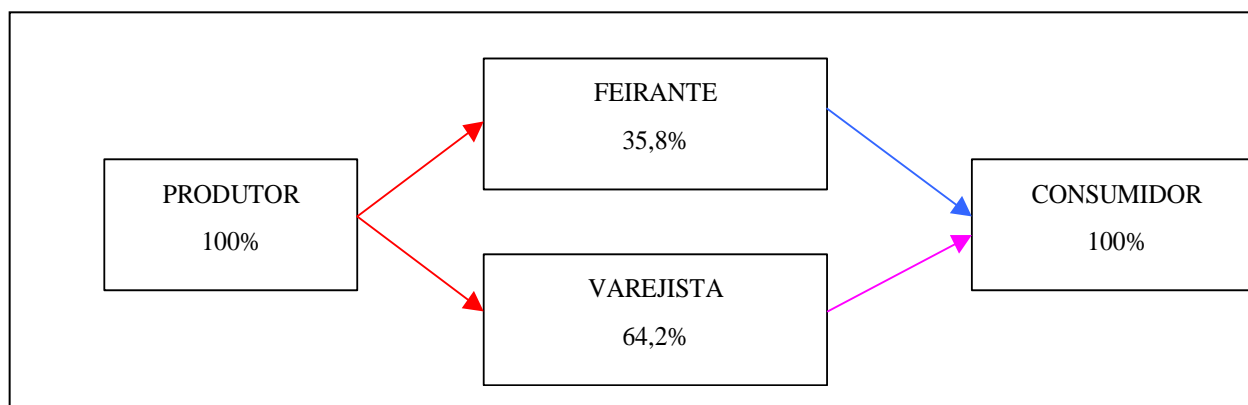
² Valores com repetição.

5.7. Hortaliças

5.7.1. Cadeias de Comercialização

Neste grupo reuniu-se o jerimum, cheiro verde, couve, pepino, pimentão, maxixe e quiabo. Neste caso, existem dois agentes mercantis, o feirante e o varejista, ambos situados na sede do município, sendo que 35,8% do que é comercializado de hortaliças é adquirido pelo feirante junto ao produtor e essa mesma quantidade ele vende diretamente aos consumidores. O mesmo ocorre com o varejista que compra 64,2% e revende essa mesma quantidade para o consumidor de Capanema (Figura 07).

FIGURA 07 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA. VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.

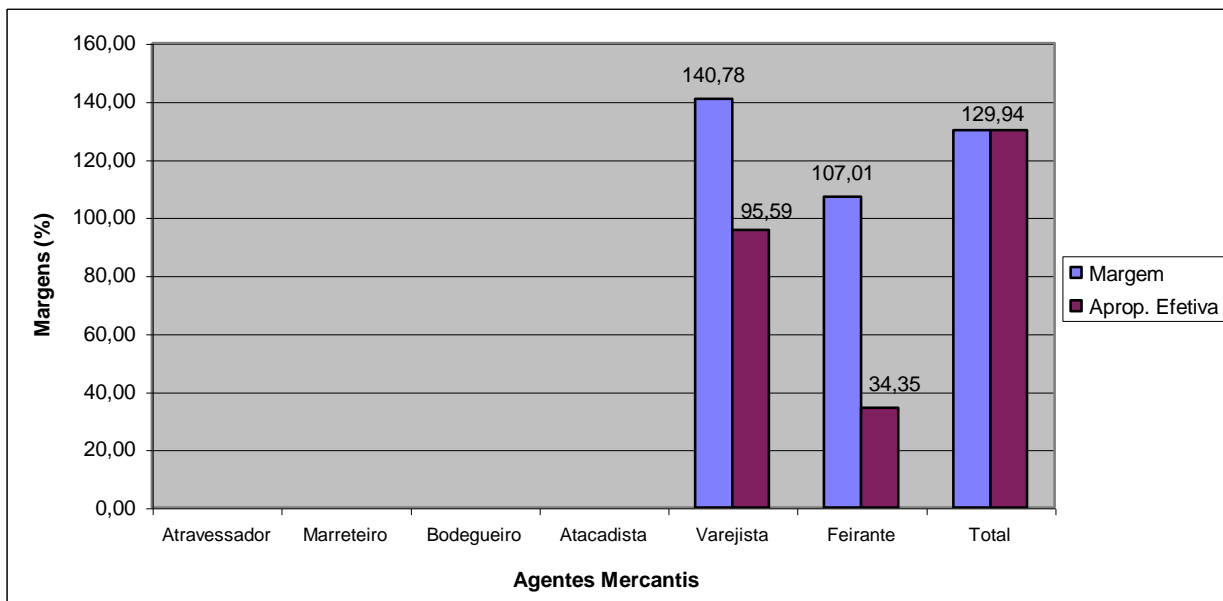


Fonte: Pesquisa de campo.

5.7.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

No gráfico 13, temos a margem de lucro assim como a apropriação efetiva de cada um deles separadamente. Para o conjunto das hortaliças, observa-se que o varejista possui uma margem de lucro de 140,78% e uma margem de apropriação efetiva de 95,59%, assim como o feirante em menor proporção obtém uma margem de lucro e de apropriação efetiva de respectivamente 107,01% e 34,35%. Embora as margens individuais e totais sejam elevadas, sabe-se que o percentual de perdas neste ramo de comércio também o é, acreditando-se que as margens e a apropriação efetiva “líquidas” sejam modestas.

GRÁFICO 13 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE HORTALIÇAS E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de campo.

5.7.3. Tipos de Mediação Mercantil

Na tabela 17 verifica-se que a maior parte dos produtos são adquiridos nas safras ao longo do ano, isso é 96% das hortaliças adquiridas junto aos estabelecimentos camponeses. A forma de pagamento mais usada é à vista (70,7%), sendo que uma pequena quantidade é negociada a prazo, que na linguagem do comerciante ele afirma que paga “depois de apurar”, um período curto entre a compra e a venda. Apenas o varejista fornece sacaria para que o produto possa ser transportado até seus estabelecimentos, sendo este portanto o único serviço prestado pelos intermediários. O produtor entrega diretamente na sede do município aos compradores de suas mercadorias.

TABELA 17 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE HORTALIÇAS COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Período de Compra	-	-	-	-	5.610	2.652	8.262
Na safra	-	-	-	-	330	-	330
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	5.280	2.652	7.932
Forma de Pag.	-	-	-	-	5.610	2.652	8.262
À vista	-	-	-	-	5.610	234	5.844
A prazo	-	-	-	-	-	2.418	2.418
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	5.610	-	5.610
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	5.610	-	5.610
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0
Na safra	-	-	-	-	5,9	-	4,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	94,1	100,0	96,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0
À vista	-	-	-	-	100,0	8,8	70,7
A prazo	-	-	-	-	-	91,2	29,3
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	67,9	32,1	100,0
Na safra	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	66,6	33,4	100,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	67,9	32,1	100,0
À vista	-	-	-	-	96,0	4,0	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	100,0	-	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	100,0	-	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

¹ Valores com repetição.

5.8. Produtos Derivados da Mandioca

5.8.1. Cadeias de Comercialização

Neste item a goma e o tucupi representam aqui os Produtos Derivados da Mandioca. Eles são vendidos por feirantes diretamente ao consumidor, após terem sido adquiridos do produtor, não havendo nenhuma participação de outro agente mercantil nessa cadeia, o que pode ser verificado na figura 08.

FIGURA 08 – CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DE DERIVADOS DA MANDIOCA NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA VOLUMES TRANSACIONADOS POR AGENTES MERCANTIS.

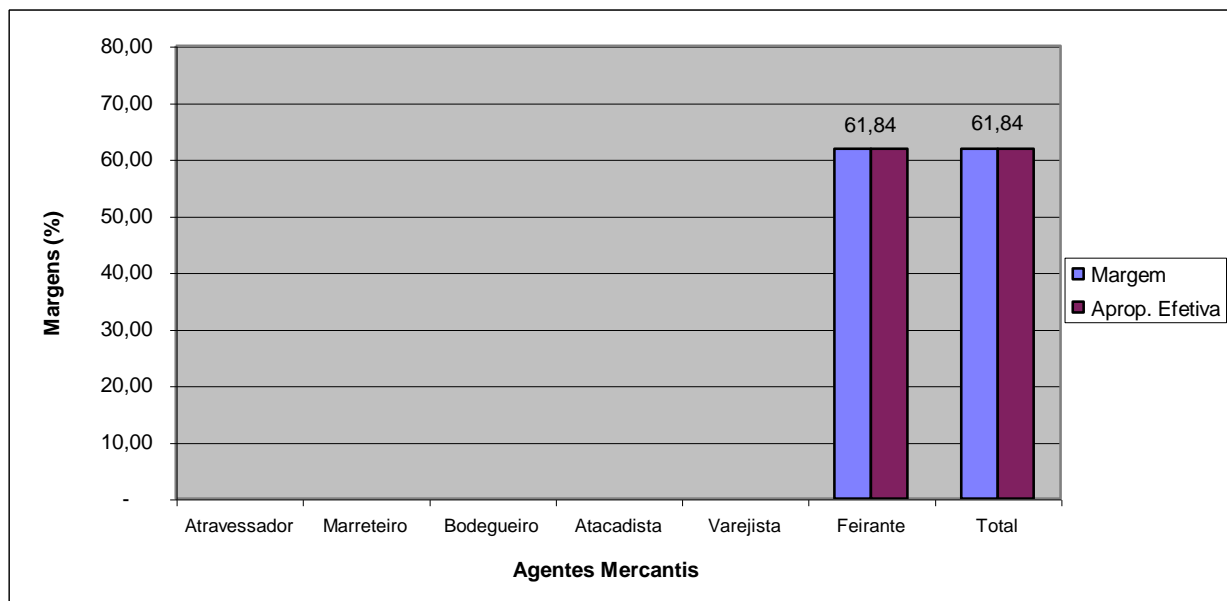


Fonte: Pesquisa de campo.

5.8.2. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva

Existem diversos feirantes que negociam esse produto nas feiras da cidade. Desse modo, o produto indo direto do produtor ao feirante e depois diretamente para o consumidor, permite a esse agente comercial uma margem de lucro bruto e uma taxa de apropriação efetiva relativamente elevada de 61,84% (gráfico 14).

GRÁFICO 14 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DE DERIVADOS DA MANDIOCA E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de Campo.

5.8.3. Tipos de Mediação Mercantil

Os derivados da mandioca são comercializados pelo feirante durante o ano todo, sem períodos de safra nem entressafra. A forma de pagamento mais comum é a prazo (76,7%), o restante, (23,3%) sendo comercializado à vista, o que nos leva a crer que como para as hortaliças, ele só paga o produtor após “apurar” sua mercadoria. Fornece sacaria, no caso embalagem, para que o produtor traga o produto até ele na sede do município, visto que nenhuma outra forma de serviço é por ele prestado (tabela 18).

TABELA 18 - TIPOS DE MEDIAÇÃO MERCANTIL: PREÇO MÉDIO E VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE DERIVADOS DA MANDIOCA COMPRADA POR AGENTES INTERMEDIÁRIOS SEGUNDO PERÍODOS DE COMPRA, FORMAS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS PRESTADOS.

Agente	Atravessador	Marreteiro	Bodegueiro	Atacadista	Varejista	Feirante	Total
Em reais (R\$)							
Período de Compra	-	-	-	-	-	1.784	1.784
Na safra	-	-	-	-	-	-	-
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	1.784	1.784
Forma de Pag.	-	-	-	-	-	1.784	1.784
À vista	-	-	-	-	-	416	416
A prazo	-	-	-	-	-	1.368	1.368
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	-	288	288
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	288	288
Em valores relativos aos períodos de compra, formas de pagamento e tipos de serviço (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Na safra	-	-	-	-	-	-	-
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	-	100,0	100,0
À vista	-	-	-	-	-	23,3	23,3
A prazo	-	-	-	-	-	76,7	76,7
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Em valores relativos aos tipos de agentes mercantis (%)							
Período de Compra	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Na safra	-	-	-	-	-	-	-
Na entressafra	-	-	-	-	-	-	-
Ano todo	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Forma de Pag.	-	-	-	-	-	100,0	100,0
À vista	-	-	-	-	-	100,0	100,0
A prazo	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Na folha	-	-	-	-	-	-	-
Troca	-	-	-	-	-	-	-
Serviço¹	-	-	-	-	-	100,0	100,0
Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Classificação	-	-	-	-	-	-	-
Beneficiamento	-	-	-	-	-	-	-
Sacaria	-	-	-	-	-	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa de Campo

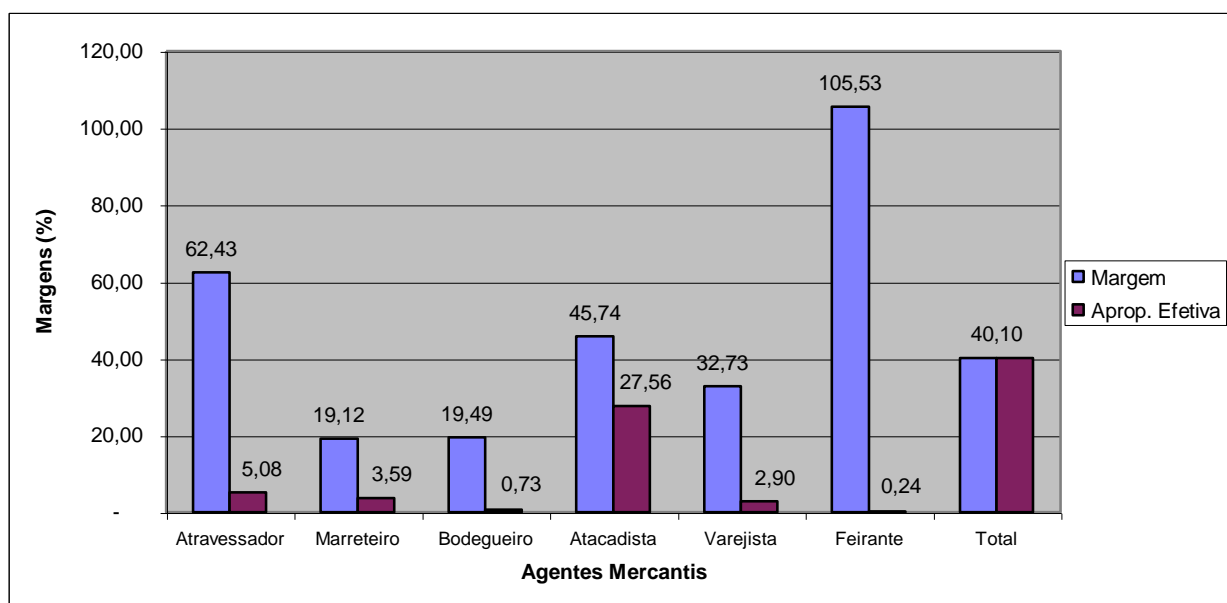
¹ Valores com Repetição

5.9. Margens de Lucro e Apropriação Efetiva na Aquisição da Produção de Produtores por Agentes Mercantis e Margem de Lucro Bruto de Agentes Mercantis Por Produtos

No gráfico 15 são apresentadas as diferentes margens de forma agregada por agentes mercantis. Percebe-se claramente que o atacadista é o que apresenta melhor resultado na compra dos produtos agrícolas camponeses. Sua margem de lucro é a terceira em relação aos demais intermediários, mas no que concerne sua apropriação efetiva são os mais beneficiados.

O outro agente mercantil que se destaca é o intermediário atravessador, que possui uma margem de lucro alta, porém se apropriando relativamente pouco. Ele se mostra mais nocivo para os agricultores comercializando com estes quase sempre em condições desfavoráveis, pois adquire os produtos sobretudo nos períodos de safra, onde os preços são relativamente menores. Entre os demais têm-se o varejista, com margem de lucro de 32,73% e se apropriando efetivamente de 2,90% do lucro. Para os outros intermediários temos o marreteiro e o bodegueiro que possuem margens de lucro de 19,12% e 19,49%, e se apropriam efetivamente de 3,59% e 0,73% respectivamente. O feirante possui a maior margem de lucro entretanto se apropria efetivamente de apenas 0,24% do lucro.

GRÁFICO 15 – MARGENS DE LUCRO NA COMPRA DA PRODUÇÃO DE PRODUTORES E APROPRIAÇÃO EFETIVA POR AGENTES MERCANTIS, CAPANEMA, 1998.

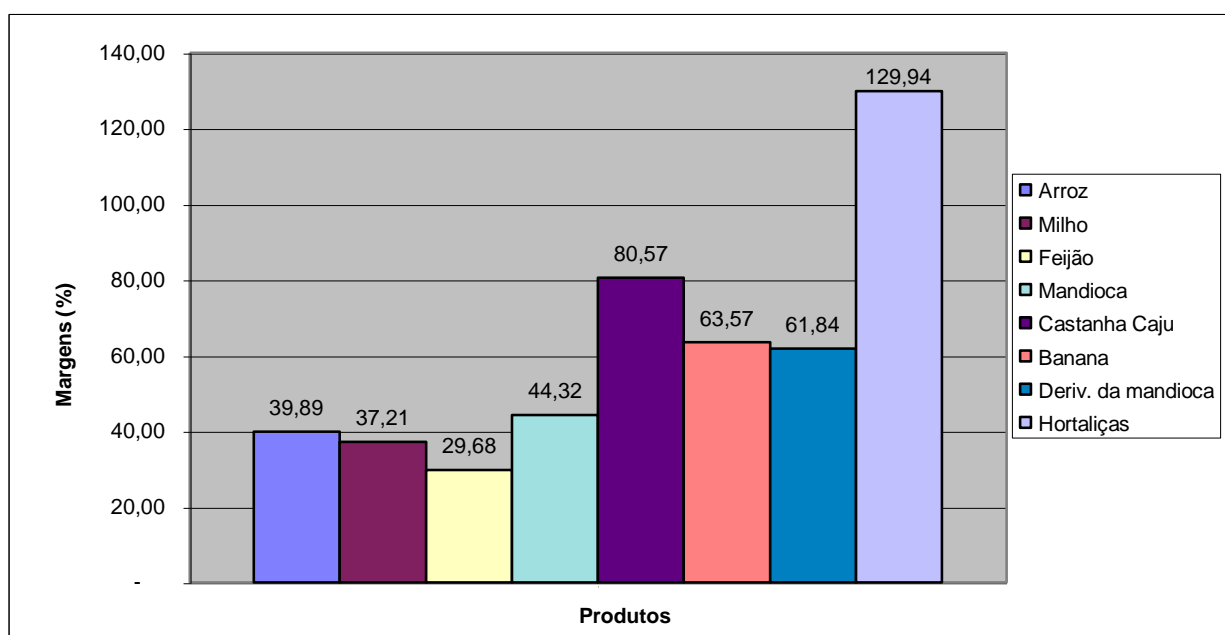


Fonte: Pesquisa de campo.

No que concerne às margens de lucro para o conjunto de agentes mercantis por produto, nota-se uma variação de 29,68% para o feijão a 129,94% para as hortaliças, valendo destaque para a castanha de caju que possui uma margem de lucro bruto por agente de 80,57% (gráfico 16). Vale acrescentar que as hortaliças são produtos altamente precívuos com altos custos marginais no

momento que começam a estragar, o que afeta sobremaneira a margem de lucro, tornando-a na prática bastante reduzida. A castanha de caju tem uma margem bastante elevada caracterizando-se aqui uma efetiva expropriação pois, não sendo produto perecível, é obtida através da agregação de valor pelo processo de beneficiamento, que é realizado pelas indústrias.

GRÁFICO 16 – MARGENS DE LUCRO BRUTO DE AGENTES MERCANTIS POR PRODUTOS, CAPANEMA, 1998.



Fonte: Pesquisa de Campo.

6. Considerações finais

Comparada com a do Estado do Pará, a agricultura do município de Capanema não é representativa, apresentando apenas 0,4% da área colhida, sendo que as culturas temporárias participam com 0,45% e as permanentes 0,10% do total no estado. Os itens deste diagnóstico sobre a evolução da área colhida, a produção agrícola e o valor da produção demonstraram de forma homogênea um forte decréscimo nos últimos anos, sem mostrar a curto prazo nenhuma tendência de reversão dessa situação. A agricultura de Capanema passa, assim, por uma crise significativa.

A base atual da agricultura municipal são culturas temporárias. No elenco dos produtos, destacam-se apenas o feijão e a farinha de mandioca com produção significativa, sendo o volume dos outros produtos marginal. O município de Capanema é abastecido, assim, por municípios vizinhos e por outros estados.

Essa tendência é contrária até certo ponto ao que vem ocorrendo nas microregiões do Nordeste Paraense, onde as culturas perenes vêm ganhando a cada dia mais importância, sobretudo na

agricultura camponesa. Esse fenômeno parece indicar uma estratégia de manutenção de renda e de garantia de subsistência e reprodução social por parte desse estrato social em face da crise agrícola local.

Foram identificados seis agentes mercantis que exercem um papel fundamental na comercialização no município. Pouco mais de 54% do valor dos produtos oriundos de estabelecimentos camponeses é negociado por estes agentes durante o período de safra, 44% durante o ano todo e apenas 2,0% na entressafra. Caracteriza-se assim um grau desfavorável da relação mercantil para o produtor, visto ser a safra a época de piores preços dos produtos no mercado. A comercialização está fortemente concentrada nas mãos dos atacadistas com 61,5% do total, não sendo possível qualquer julgamento quanto às vantagens dos produtores rurais, em suas relações mercantis, com este agente, pois se ele paga um preço menor que a média para quase todos os produtos, é ele também quem compra à vista mais de 90% do que adquire. Os atravessadores e os bodegueiros são os intermediários que mais financiam a produção devido, em parte, à sua relação mais próxima com os produtores, criando junto a eles relações mais tradicionais de aviamento e de dependência. Suas participações no total comercializado, porém, não chegam a ser significativas, somente 8,0% e 3,6% respectivamente. Os varejistas negociam em condições mais favoráveis, sua participação é, entretanto, também modesta (8,5%) em relação ao total negociado.

As condições básicas de infra-estrutura para uma comercialização eficiente, como vias de acesso, transportes regulares, armazenamento, etc., não diferem muito de outras localidades do estado, sendo em geral bastante precárias. Isso, além de dificultar as transações, encarece os insumos e favorece o setor mercantil e suas mediações desapropriadoras, em detrimento dos produtores. Constituem, portanto, um grande entrave ao desenvolvimento de uma agricultura socialmente equânime e de base familiar no município de Capanema.

A organização precária da produção é outro fator desfavorável na melhoria da eficiência da comercialização, tendo em vista o pequeno número e a baixa representatividade das associações voltadas a este fim. Assim, os agricultores vendem seus produtos para aquele intermediário que passar pela comunidade ou então para os "fura saco" no ponto de chegada do ônibus em Capanema, próximo à feira do produtor. Essa feira do produtor, reservada exclusivamente para camponeses, é o único espaço físico de comercialização com potencial de consolidação em favor dos produtores familiares. Mas esta feira também é muito incipiente, com oferta de produtos pouco diversificada e limitada por quantidades modestas, além de apresentar um elevado nível de subutilização do espaço físico existente. A feira funciona atualmente apenas às Sextas-feiras e aos sábados e ainda é pouco freqüentada pelos consumidores urbanos. Verificou-se também, relacionado à organização, a existência do problema de transporte dos produtores para a feira, que, além de dispendioso, depende

muitas vezes do ônibus escolar (inadequado para os agricultores e seus produtos), e cuja ausência agrava o problema durante as férias escolares.

Para o aprimoramento e a consolidação da Feira do Produtor como uma alternativa viável em relação às estruturas tradicionais dos agentes mercantis, serão necessárias diversas medidas referentes à administração da mesma, tendo principalmente em vista a organização da produção e da comercialização para garantir uma maior variedade de produtos, a regularidade do abastecimento, uma boa qualidade e preços competitivos para poder enfrentar a concorrência de forma competitiva. Outro aspecto relevante, imprescindível, é a otimização dos custos (racionalização do espaço, custos de manutenção, redução de perdas etc.). Obviamente todas essas melhorias requererão a qualificação do quadro de pessoal envolvido no trabalho da feira, bem como a realização de estudos mais específicos sobre o potencial produtivo municipal para esse segmento da economia e sobre iniciativas promissoras de geração de renda no campo.

Verificou-se, além disso, que entre os produtos analisados não há praticamente nenhuma agregação produtiva de valor em nível do agricultor, mas somente uma agregação mercantil em nível dos intermediários entrevistados. Podem residir aí, chances para iniciativas de verticalização da produção para os mercados local, regional, nacional e até mundial.

Aqui também far-se-ão necessários estudos sobre produtos específicos com forte potencial de demanda e sobre processos tecnológicos de agregação de valor adaptados ao produtor familiar, como por exemplo, para frutas tropicais, para a castanha de caju e para outros do mesmo tipo.

Vale salientar aqui, que já existem no estado iniciativas camponesas de processamento alternativo, como o despulpamento e congelamento de frutas regionais, sendo importante lembrar que esse mercado já é bastante concorrido, além de existirem altas barreiras tecnológicas, financeiras, gerenciais e comerciais de acesso ao mercado. Outros processos, como a desidratação, podem representar alternativas viáveis e socioeconomicamente mais interessantes, pois apontam para mercados importantes com alta agregação produtiva, altas margens de lucro, demanda potencial e com pouca concorrência.

São imprescindíveis, neste contexto, diagnósticos sobre a produção e a economia camponesa nos municípios para a decodificação da realidade local, além de análises de mercado específicas para produtos promissores e, finalmente, estudos de viabilidade econômico-financeira de unidades de beneficiamento dos produtos a serem trabalhados.

A comercialização mais eficiente dos seus produtos, requer dos agricultores familiares, de um modo geral, uma postura mais profissional frente ao setor mercantil tradicional, tendo em vista o elevado nível de especialização dos diversos agentes mercantis nos respectivos circuitos. Esse profissionalismo dos intermediários nem sempre é visto e reconhecido. A assunção de seus negócios

requer então o mesmo nível de competência empreendedora, tanto econômica como organizacional, dos outros atores envolvidos no processo, para que não restem imóveis como somente primeiro elo da cadeia produtiva. O legítimo compromisso das instituições públicas, ao lado da capacitação de quadros profissionais competentes, são aqui essenciais para o sucesso de estratégias de comercialização e geração de renda voltadas aos produtores familiares.

Referências

COSTA, F. de Assis. (1993) O desenvolvimento agrícola dos anos 80 no estado do Pará e suas fontes de financiamento. Belém: Paper do NAEA n.º 7.

COSTA, F. de Assis. Org. (1994) Estatísticas básicas para pesquisa e planejamento agropecuário da região norte. Belém: UFPA/NAEA.

COSTA, F. de Assis. (1995a). *Agricultura familiar em transformação na Amazônia: O caso de Capitão Poço e suas implicações para a política e o planejamento agrícola regional*. Revista Econômica do Nordeste, Vol. 27, No. 4, pp. 633-672.

FIBGE, Produção Agrícola Municipal, Pará 1978 a 1997.

FIBGE, Censo Agropecuário, Pará – 1980, 1985 e 1995/96.

INHETVIN, T. (1998). *Agricultores Familiares, Agentes Mercantis e a Comercialização de Produtos Agrícolas: o caso de Capitão Poço*. Paper do NAEA, No 100, 102p.

Relatório, Jornada de Trabalho “Feira dos Produtores Rurais de Capanema”, outubro de 1998.

ANEXOS

ANEXO I

MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DA ÁREA COLHIDA (HA), 1979/97.

Culturas	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Total	4.292	4.718	4.063	3.073	3.433	3.893	4.992	3.212	4.388	3.495
Culturas Temporárias	3.894	4.265	3.191	2.590	2.930	3.190	4.284	3.014	4.195	3.340
Algodão herbáceo (t)	-	76	335	250	100	100	21	-	170	40
Arroz em casca (t)	320	300	281	40	70	50	200	180	200	180
Feijão em grão (t)	1.200	1.000	513	900	1.200	1.300	1.300	1.300	1.500	1.100
Fumo em folha (t)	120	185	100	20	-	-	13	14	5	-
Malva em fibra (t)	640	1.118	733	180	300	280	1.000	20	20	20
Mandioca (t)	994	906	690	960	860	860	900	1.000	1.800	1.500
Milho em grão (t)	620	680	540	240	400	600	850	500	500	500
Culturas Permanentes	398	453	873	483	503	703	708	198	193	155
Banana (1.000 cachos)	30	36	22	20	-	-	-	-	20	15
Coco-da-baía (1.000 f.)	48	47	48	48	48	48	48	48	48	70
Laranja (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	75	40
Maracujá (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	20	15
Pimenta-do-reino (t)	320	370	803	415	455	655	660	150	30	15

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal – vários anos.
Processamento: NAEA/DED – Banco de dados agropecuários.

ANEXO II

MUNICÍPIO DE CAPANEMA – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA, 1979/97.

Culturas	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Culturas Temporárias										
Algodão herbáceo (t)	-	76	282	100	50	50	6	-	119	18
Arroz em Casca (t)	115	108	181	20	35	25	120	108	180	108
Feijão em grão (t)	1.080	900	443	450	840	910	910	910	1.125	825
Fumo em folha (t)	72	111	60	16	-	-	5	6	2	-
Malva em fibra (t)	448	569	356	99	195	210	600	10	10	10
Mandioca (t)	8.946	8.154	6.210	8.640	7.740	7.740	8.100	9.000	21.600	18.000
Milho em grão (t)	335	367	351	130	240	360	510	300	225	250
Culturas Permanentes										
Banana (1.000 cachos)	36	43	24	24	-	-	-	-	36	18
Coco-da-baía (1.000 f.)	384	371	379	374	374	374	374	374	300	437
Laranja (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	4.275	2.850
Maracujá (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	80	90
Pimenta do Reino (t)	1.067	781	1.088	747	764	1.114	1.122	150	30	15

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal - vários anos.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.

ANEXO III

MUNICÍPIO DE CAPANEMA – VALOR DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA, 1979/97. VALORES CORRIGIDOS: R\$1.000,00 – 1996.

Culturas	1979	1981	1983	1985	1987	1988	1989	1991	1993	1995	1997
Total	9.130	6.551	8.765	12.448	14.223	6.485	11.419	3.699	2.916	2.506	1.366
Culturas Temporárias	3.297	4.131	2.404	2.368	4.700	2.220	2.576	2.386	2.401	2.110	1.076
Algodão herbáceo (t)	-	163	524	230	96	131	101	5	-	70	12
Arroz em casca (t)	39	73	125	16	12	11	7	31	13	16	19
Feijão em grão (t)	1.541	1.956	436	471	1.117	733	820	537	1.012	700	470
Fumo em folha (t)	296	187	70	33	-	-	-	10	9	4	-
Malva em fibra (t)	614	510	436	207	259	105	132	282	9	3	4
Mandioca (t)	715	952	645	1.356	3.088	1.175	1.386	1.388	1.332	1.271	540
Milho em grão (t)	92	289	167	54	128	65	129	134	25	46	31
Culturas Permanentes	5.833	2.420	6.361	10.080	9.523	4.265	8.843	1.313	515	397	290
Banana (1.000 cachos)	123	47	22	75	-	-	-	-	-	88	52
Coco-da-baía (1.000 f.)	228	252	234	235	124	120	201	53	159	133	87
Laranja (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94	51
Maracujá (1.000 frutos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31	27
Pimenta-do-reino (t)	5.482	2.121	6.105	9.770	9.399	4.145	8.643	1.260	356	50	72

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal - vários anos.

Processamento: NAEA/DED - Banco de dados agropecuários.