

COMERCIALIZAÇÃO DO ALGODÃO EM CAROÇO NOS MINICÍPIOS DE QUI  
XADÁ E MISSÃO VELHA.

Ignácio Tavares de Araújo

Dissertação apresentada ao Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará, como parte das exigências para obtenção do grau de Mestre.

Fortaleza - Ceará

Dezembro, 1975

Professor Orientador: Roger William Fox  
Professores Conselheiros: José Aluísio Pereira  
Izairton Martins do Carmo

Comissão Examinadora: José Aluísio Pereira  
Roberto Cláudio de Almeida Carva  
lho  
John H. Sanders Jr.  
Pedro Sisnando Leite

---

Prof. Mauro Barros Gondim  
Chefe do Departamento de Economia Agrícola  
e Coordenador do Curso de Pós-Graduação.

A' Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural (ANCAR-Ce), à Comissão Estadual de Planejamento Agrícola do Ceará (CEPA-Ce). Ao Banco do Nordeste do Brasil S.A., a Fundação Ford, ao IPEA (Ministério do Planejamento) e a Suplam (Ministério de Agricultura), os agradecimentos do Departamento de Economia Agrícola da Universidade Federal do Ceará pela colaboração para a realização do presente Trabalho.

À memória do meu pai  
A minha mãe  
à Mocinha  
e a todos os meus irmãos.

## A G R A D E C I M E N T O S

O autor agradece as seguintes pessoas ou instituições que, direta ou indiretamente, contribuíram para sua participação no Curso e para a elaboração do presente trabalho:

Dr. Humberto Carneiro da Cunha Nóbrega - Reitor da Universidade Federal da Paraíba.

Dr. Walter de Moura Cantídio - Ex-Reitor da Universidade Federal do Ceará.

Dr. Elson Soares da Rocha - Ex-Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas de João Pessoa.

Dr. Celso de Paiva Leite - Ex-Sub-Reitor para Assuntos Didáticos da Universidade Federal da Paraíba.

Dr. Cláudio Santa Cruz Costa - Chefe do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas de João Pessoa.

Dr. Carlos Pereira de Carvalho - Ex-Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas de João Pessoa.

Dr. Faustino de Albuquerque Sobrinho - Vice-Reitor da Universidade Federal do Ceará.

Dr. Cesar de Paiva Leite - Secretário do Planejamento e Coordenação Geral do Estado da Paraíba.

Dr. Rubens Guerreiro de Lucena - Diretor Substituto da DEMA-Pb.

Dr. Roger William Fox - Orientador e Ex-Professor do Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

Dr. José Aluísio Pereira - Professor Conselheiro e Ex-Chefe do Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

Dr. Izairton Martins do Carmo - Conselheiro e Professor do Departamento de Economia do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

Dr. Mauro Barros Gondim - Chefe do Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

Dr. Pedro Sisnando Leite - Técnico do Banco do Nordeste do Brasil S.A., e Professor do Curso de Pós-Graduação em Economia Rural.

Dr. Eduardo Bezerra Neto - Técnico do Banco do Nordeste do Brasil S.A., e Professor do Curso de Pós-Graduação em Economia Agrícola.

Dr. Jackson Lima de Albuquerque - Professor da Universidade Federal do Ceará e do Curso de Pós-Graduação em Economia Rural.

Colegas do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas de João Pessoa-Pb.

Bolsistas: Dras. Maria do Socorro Cortez, Margarida Moraes Queiroz, Maria José Araripe Bessa e Maria do Socorro Medeiros de Brito.

Dona Lenir Lopes Bacelar - Da Secretaria do Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

José Alves do Carmo - Servente do Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

C O N T E Ú D O

pág.

Lista dos Quadros.....	viii
Lista das Figuras.....	xi

CAPÍTULO

I.- INTRODUÇÃO

1.1. O Problema e sua Importância.....	2
1.2. Objetivos.....	5
1.2.1. Objetivo Geral.....	5
1.2.2. Objetivos Específicos.....	5
1.3. Revisão Bibliográfica.....	6

II.- MATERIAL E MÉTODO..... 9

2.1. Descrição da Área.....	9
2.1.1. Município de Quixadá.....	9
2.1.2. Município de Missão Velha.....	12
2.2. Procedimento.....	15
2.3. Modelo Conceptual.....	20
2.3.1. Conceituação.....	20

III.- RESULTADOS E DISCUSSÕES..... 24

3.1. Canais de Comercialização - Quixadá.....	24
3.2. Canais de Comercialização - Missão Velha....	34
3.3. Aspectos Gerais dos Serviços de Comercializa ção - Quixadá.....	42
3.4. Aspectos Gerais dos Serviços de Comercializa ção - Missão Velha.....	42
3.5. Aspectos das Funções de Armazenamento e Trans porte - Quixadá.....	55
3.6. Aspectos das Funções de Armazenamento e Trans porte - Missão Velha.....	59

3.7. Preços e Margens de Comercialização - Quixadá.....	62
3.8. Preços e Margens de Comercialização - Missão Velha.....	66
3.9. Descrição dos Custos de Comercialização.....	72
IV.- CONCLUSÕES.....	77
RESUMO.....	82
BIBLIOGRAFIA.....	86
APÊNDICES.....	88

## LISTA DOS QUADROS

QUADRO		pág.
01	Participação Percentual dos Principais Produtos na Formação do Valor Bruto da Produção Agropecuária - 1968/69 - Município de Quixadá-Ceará....	12
02	Participação Percentual dos Principais Produtos na Formação do Valor Bruto da Produção Agrícola 1971 - Município de Missão Velha-Ceará.....	16
03	Número de Proprietários e Meeiros Entrevistados, Por Classe, no Município de Quixadá-1972.....	17
04	Número de Proprietários e Meeiros Entrevistados, Por Classe, no Município de Missão Velha-1972..	18
05	Destino do Algodão Disponível aos Produtores - Quixadá - 1972.....	25
06	Distribuição do Algodão Produzidos pelos Meeiros, Conforme Declaração dos Proprietários - Quixadá - 1972.....	26
07	Origem e Distribuição do Algodão Comprado pelos Intermediários - Quixadá - 1972.....	30
08	Distribuição do Algodão em Pluma, Conforme Declarações dos Usineiros - 1972 - Quixadá.....	32
09	Destino do Algodão Disponível aos Produtores - Missão Velha - 1972.....	35
10	Distribuição do Algodão Produzido pelos Meeiros, Conforme Declaração dos Proprietários - 1972 - Missão Velha.....	37
11	Origem e Distribuição do Algodão Comprado pelos Intermediários - Missão Velha - 1972.....	40
12	Principais Serviços de Comercialização Recebidos pelos Intermediários - Município de Quixadá 1972.....	45

## QUADRO

pág.

13	Serviços Ofertados pelos Intermediários aos Produtores de Quixadá - 1972.....	47
14	Principais Serviços de Comercialização Recebidos pelos Intermediários - Município de Missão Velha - 1972.....	51
15	Serviços Ofertados pelos Intermediários aos Produtores - Missão Velha - 1972.....	53
16	Condições de Armazenamento por Parte dos Intermediários e Proprietários - Município de Quixadá - 1972.....	57
17	Meios de Transporte usados pelos Intermediários para Transportar Algodão - Município de Quixadá - 1972.....	58
18	Condições de Armazenamento por Parte dos Intermediários e Proprietários - Município de Missão Velha - 1972.....	60
19	Meios de Transporte usados pelos Intermediários para Transportar Algodão - Município de Missão Velha - 1972.....	61
20	Possíveis Receitas que Obteriam os Produtores , Considerando - Três Alternativas para Vender sua Produção - Quixadá - 1972.....	65
21	Margem de Comercialização dos Intermediários - Quixadá - 1972.....	67
22	Possíveis Receitas que Obteriam os Produtores , Considerando Três Alternativas para Vender sua Produção - Missão Velha - 1972.....	69
23	Margens de Comercialização dos Intermediários - Missão Velha - 1972.....	71

QUADRO

pág.

24	Composição dos Custos de Comercialização por Categoria de Despesa - Quixadá - 1972.....	73
25	Custo de Comercialização em Duas Etapas e Estimativa do Lucro Líquido, a Nível de Intermediário - Quixadá - 1972.....	75

QUADROS DOS  
APÊNDICES

pág.

1 - A	Posição Relativa do Algodão, com Respeito ao Valor das Principais Culturas Produzidas no Período 1962/1971.....	89
2 - A	Estimativa da Participação Relativa na Formação da Renda Interna do Estado do Ceará 1959/68.....	90
3 - A	Posição do Algodão Produzido no Estado do Ceará, com Relação ao Nordeste - 1961/70.	91
4 - A	Volume de Recursos Adiantados aos Intermediários pelos Usineiros. Prazo, Taxa de Juros e Volume de Juros Pagos - 1972 - Quixadá.....	92
5 - A	Empréstimos dos Intermediários aos Proprietários. Taxa de Juros, Prazo e Juros Pagos - Safra 1972 - Município de Quixadá..	93
6 - A	Volume de Recursos Adiantados ao Intermediário pelo Usineiro, Prazo, Taxa de Juros e volume de Juros Pagos - Safra 1972 - Missão Velha.....	94
7 - A	Empréstimos dos Intermediários aos Proprietários, Juros Pagos - Safra 1972 - Município de Missão Velha.....	95

FIGURA

pág.

1	Quixadá - Localização e Limites.....	3
2	Missão Velha - Localização e Limites.....	10
3	Posição do Estado do Ceará na Produção Total de Algodão Produzido no Nordeste, em Termos Percentuais - 1961/70.....	13
4	Fluxograma da Comercialização do Algodão em Quixadá - Ceará - 1972.....	33
5	Fluxograma da Comercialização do Algodão em Missão Velha - Ceará - 1972.....	41

## CAPÍTULO I

### I N T R O D U Ç Ã O

A Agricultura ocupa um lugar de real importância na economia do Estado do Ceará, face à sua elevada participação na formação da renda interna do Estado. No período de 1959 a 1968, a sua participação na formação da renda foi em torno de 41,8%, contra 49,5 e 8,7% dos setores terciário e secundário da economia, respectivamente. Dessa participação do setor agrícola, a atividade "lavouras" contribuiu com 29,5%; "animais" e "derivados", com 9,8% e a atividade "extrativismo vegetal" contribuiu com 2,6%, (Quadro 2.A - Apêndice).

O ítem "lavouras" envolve uma pequena quantidade de produtos agrícolas, tais como: algodão, banana, milho, feijão e cana-de-açúcar, que juntos somam 69,5% do total das lavouras produzidas no Estado, no período de 1962 a 1971. A cultura do algodão é responsável por um terço do valor total das lavouras. Sua participação chegou a atingir o percentual de 41,7% no ano de 1964, taxa esta que se colocou acima da média da participação da cultura no período considerado, que foi em torno de 33,2%. Seguem-se a banana, o feijão, o milho e a cana-de-açúcar, que participam com 12,4; 10,4; 9,5 e 4,0%, respectivamente, na formação do valor das lavouras (Quadro 1 - Apêndice).

Dessa forma, o algodão constitui a principal atividade agrícola do Estado do Ceará. A produção estadual no período de 1961 a 1970 foi equivalente a um terço da produção total do Nordeste. Todavia, ao longo desse período, a participação relativa da produção do Estado, com relação à região, foi sempre crescente. Em 1968, a produção chegou a atingir 39% de todo o algodão produzido no Nordeste (Figura 1).

Em termos econômicos, o algodão é de relevante importância, quando se sabe que em 1968 essa cultura ocupava 47,9% da área agrícola total do Estado do Ceará. Ademais, responde pelo emprego de um elevado contingente de mão-de-obra da zona rural. Constitui a principal fonte de renda para os diversos níveis de estabelecimentos agrícolas, face à sua condição de "cultura de mercado". Constitui ainda a principal fonte de divisas para o Estado e para a Região, através das exportações do algodão em pluma para o exterior. Basta saber que no período de 1960 a 1968, o Estado do Ceará foi responsável por mais de 60% do total das exportações nordestinas de algodão em pluma (15). Além disso, torna-se indiscutível a importância do algodão na economia agrícola do Estado, pela sua elevada participação no contexto geral da agricultura.

#### 1.1.- O Problema e Sua Importância

A agricultura no Estado do Ceará ainda se acha concentrada em poucos produtos, que são responsáveis por uma substancial parcela na formação da sua renda agrícola.

O algodão, por muito tempo, vem se constituindo no principal produto agrícola, face à sua elevada participação na formação da renda líquida das propriedades, como também se constitui no principal agente de formação de divisas para o Estado e para a Região, através da comercialização do produto com o exterior.

Ao longo do tempo, parece não ter havido mudanças ou melhorias nos padrões tecnológicos da fibra do algodão produzido no Estado do Ceará, em virtude da falta de interesse do agricultor nesse sentido, vez que este sempre se depara com problema de preços na hora de colocar seu produto no mercado.

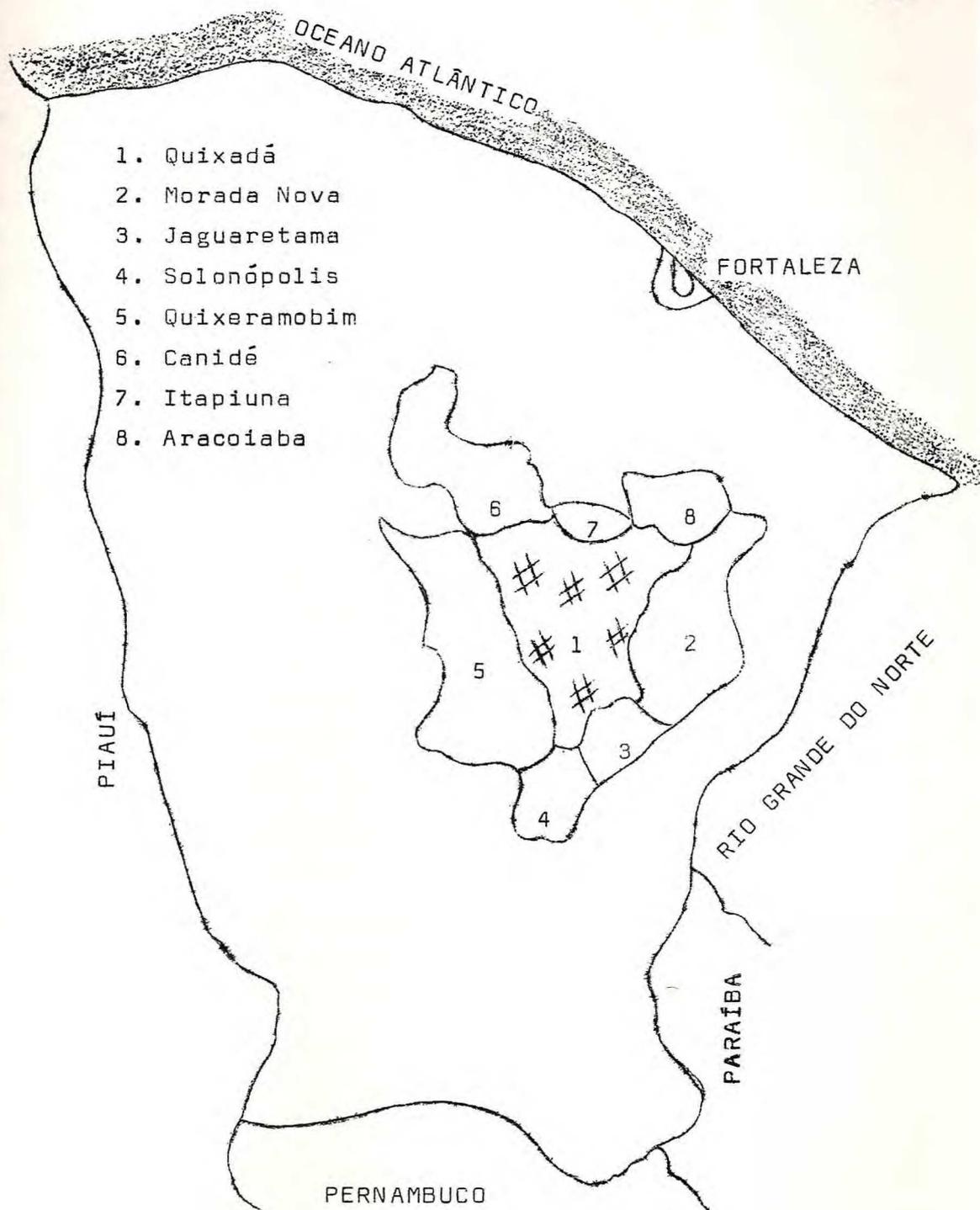


Figura 1 - Quixadá: Localização e Limites.

Sem dúvida, a comercialização, quando funciona de forma eficiente, poderá gerar importantes incentivos aos produtores agrícolas. A existência de padrões de classificação de fácil alcance pelo produtor, sistemas de transporte, armazenamento e informações de preços e crédito, podem definir a eficiência de um sistema de comercialização (1). O mau funcionamento dessas funções de comercialização poderá gerar sérios prejuízos aos produtores no ato da comercialização de sua produção.

Por outro lado, esse estado de deficiência no processo de comercialização poderá desencorajar o agricultor a introduzir, na exploração do algodão, variedades de padrões tecnológicos mais evoluídos, que poderiam ser de fácil colocação nos mercados interno e externo. Ao que parece, no Estado do Ceará, nos últimos anos, vêm se introduzindo indiscriminadamente variedades de padrões inferiores, como os algodões "herbáceo" e "verdão", o que vem contribuindo para uma perda gradativa de qualidade do algodão cearense.

Todavia, o Ministério da Agricultura (4) recomenda, para o algodão do Nordeste, a adoção de políticas que objetivem maiores cuidados na colheita, a fim de manter e/ou melhorar o padrão da fibra, a eliminação das distorções dos preços ao nível de produtor e, principalmente, um padrão de classificação definido e eficiente.

Desta forma, dada a importância do algodão na economia agrícola do Estado, torna-se inegável a necessidade de pesquisas no sentido de se conhecerem os principais aspectos da comercialização deste produto, de sorte a se poderem fornecer subsídios à análise dos problemas de sua exploração.

1.2 - Objetivos

1.2.1 - Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho é identificar os principais aspectos da comercialização do algodão em caroço nos municípios de Quixadá e Missão Velha, na safra de 1972.

1.2.2 - Objetivos Específicos

1.2.2.1 - Determinar os principais canais e fluxos de comercialização;

1.2.2.2 - Identificar os principais serviços de comercialização ofertados pelos agentes, nos diversos níveis de comercialização;

1.2.2.3 - Estimar as margens e custos de comercialização ao nível de intermediário;

1.2.2.4 - Verificar qual a melhor alternativa de venda, ao nível do produtor, no decorrer da safra.

### 1.3 - Revisão Bibliográfica

Os trabalhos de pesquisa sobre comercialização agrícola, no Nordeste, estão numa fase incipiente e são, desta forma, bastante escassos.

DUARTE et alli (8) concluíram que as transações de compra e venda entre proprietários e meeiros ocorrem através de contratos verbais firmados entre as partes, constituindo-se os proprietários em mais uma categoria de intermediários no processo de comercialização, vez que eles frequentemente conseguem na usina os recursos para a compra do algodão. Concluíram ainda que outros fatores têm contribuído cada vez mais para distorcer o processo de comercialização, com graves prejuízos para o produtor, tais como a inexistência de um padrão de classificação para o algodão do Nordeste e a dependência do classificador, com relação ao usineiro. Esta situação tem como resposta um desestímulo, por parte dos agricultores, à adoção de práticas agrícolas que impliquem em melhoria na qualidade do produto.

MIAJA (12) concluiu que os intermediários "bodegueiros" são os que mais compram algodão na folha. Esta transação normalmente ocorre no início do ano, no momento em que o pequeno produtor está necessitando de recursos para iniciar o plantio e para fazer face às despesas de consumo da família. Com muita frequência, o preço do algodão comprado na folha é 50% inferior ao preço normal de mercado e a entrega do produto se realiza logo após a colheita. Com efeito, apenas aqueles agricultores que não têm condições de usufruir do crédito institucional recorrem a este tipo de transação, com sérios prejuízos para a sua receita agrícola.

ORRICO et alli (13) concluíram que o agricultor nordestino, para fazer face às suas despesas de custeio,

frequêntemente toma empréstimos a bancos oficiais e a terceiros. Verificaram ainda que, à medida que o agricultor independe de empréstimos de terceiros ou consegue empréstimos em fontes oficiais em condições mais vantajosas, fica mais livre para comercializar sua produção em melhores condições. Por outro lado, quando o agricultor recorre a empréstimos de fontes não oficiais, está proporcionando uma receita adicional ao emprestador, sob forma de juros, pelo uso do dinheiro por um período determinado. Desta forma, o agricultor está forçado a comercializar sua produção com os agentes financiadores ficando, às vezes, à margem das variações nos preços com tendência altista ao longo da safra. Com relação a este último aspecto, concluíram que os preços tendem a variar ao longo da safra. Normalmente, os preços dos meses de julho e agosto tendem a ser iguais aos níveis mais elevados dos preços da safra anterior. A partir desse período, a tendência do preço do algodão é subir a níveis bastante consideráveis.

QUIXADÁ (14) estudou a comercialização do algodão no município de Porteirinha, no Estado de Minas Gerais e concluiu que as condições institucionais para a comercialização do algodão naquela região são insuficientes para atender ao mínimo necessário para que a comercialização se processe de forma eficiente. Observou que o sistema de comercialização funciona de forma precária, ou seja, 72% dos produtores vendem seu produto sem ser classificado, pelo fato de não existir funcionário do governo para tal fim. A classificação fica a critério do próprio usineiro ou de intermediários que atuam na região. Quanto à informação de mercado, apenas 27% tiveram ciência dos preços pagos em outras regiões ou municípios.

Com respeito às funções de transporte e armazenamento, a deficiência era generalizada. Concluiu ainda que a produção, em cerca de 86%, era vendida sem nenhuma espec

tativa de preços, pelo fato de os produtores não terem armazens suficientes para armazenar sua produção e que o sistema de transporte mais usual era o carro de boi, ao se tratar de pequenos produtores.

SLATER et alli (16) estudaram o processo do mercado do Recife - área do Nordeste brasileiro - e escreveram um capítulo sobre a comercialização do algodão, concluindo que o sistema de comercialização do algodão vigente na região está colocando pesado ônus sobre os produtores e que a melhoria do sistema de comercialização estava em função da capacidade inovadora dos beneficiadores e da eliminação de certos tipos de intermediários existentes no mercado, que contribuem para que os custos sejam elevados e incidam sobre os produtores, reduzindo-lhe a renda. Com efeito, os benefícios advindos a modernização do sistema de comércio podem elevar o nível de renda dos produtores a curto prazo e o da sociedade a longo prazo, no momento em que os usineiros pagarem um preço mais alto, como decorrência da modernização da sua indústria.

## CAPÍTULO II

## MATERIAL E MÉTODO

O presente trabalho é parte de um projeto global, contendo cinco projetos de pesquisa.

O Ministério da Agricultura foi responsável pela elaboração do projeto global e a realização do trabalho de campo para obtenção de informações básicas, juntamente com o Departamento de Economia Agrícola do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará.

## 2.1 - Descrição da Área

## 2.1.1 - Município de Quixadá

O município de Quixadá encontra-se localizado na zona fisiográfica do Sertão Central ou mais precisamente na Micro-Região 13. A sua superfície territorial compreende  $4.650 \text{ km}^2$ , que corresponde a 3,14% da área total do Estado, situando-se entre os maiores municípios do Ceará. A sede do município dista 180 km da capital do Estado, por estrada pavimentada (6).

## Aspectos Demográficos

A população do município é de 102.489 habitantes, oferecendo uma densidade demográfica da ordem de  $22 \text{ hab/km}^2$  e enquadrando-se, na faixa de densidade média, conforme a classificação da Superintendência de Desenvolvimento Econômico e Cultural - SUDEC (18).



Figura 2 - Missão Velha: Localização e Limites.

### Estrutura Fundiária

Conforme o Cadastro Geral de Imóveis Rurais, elaborado pelo Instituto Brasileiro de Reforma Agrária - IBRA (7) atualmente denominado Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA, referente ao ano de 1965, 60% das propriedades rurais de Quixadá possuem área inferior a 100 hectares e só representam 11% da área total do município, enquanto que os 40% restantes representam estabelecimentos superiores a 100 hectares e cobrem 89% da superfície total (3).

Desta forma, pode-se dizer que o município de Quixadá se caracteriza por uma grande concentração fundiária, propiciando assim uma certa rigidez no sistema de distribuição da terra.

### Produção Agropecuária

O algodão aparece como o mais importante produto para a economia do município, pois participa com 52% na formação do valor do produto agrícola.

Logo em seguida vem o feijão, que participa com 22,7% na formação do valor do produto bruto agrícola. Verifica-se ainda que a atividade agrícola está concentrada em cinco produtos e que é modesta a participação da pecuária (da ordem de 7,4%). Desse total, a bovinocultura responde por 4,6% e os 2,8% restantes provêm das demais atividades. (Quadro 1).

Quadro 1 - Participação Percentual dos Principais Produtos na Formação do Valor Bruto da Produção Agropecuária - 1968/69 - Município de Quixadá-Ceará.

P r o d u t o s	Valor da Produção (Em Cr\$)		Valor Bruto da Produção (%)	
	Agrícola	Pecuária	Agrícola	Pecuária
Algodão	7.000.000	-	52,0	-
Milho	1.240.000	-	8,3	-
Feijão	3.360.000	-	22,7	-
Mandioca	320.000	-	2,2	-
Arroz	1.132.000	-	7,4	-
Bovino	-	648.000	-	4,6
Suíno	-	234.000	-	1,6
Ovino	-	92.250	-	0,6
Caprino	-	90.000	-	0,6
T o t a l	13.052.000	1.064.250	92,6	7,4

FONTE: ANCAR - Programa do Governo Municipal para o Desenvolvimento do Setor Agropecuário do Município de Quixadá - 1971/72.

#### 2.1.2 - Município de Missão Velha

O município de Missão Velha está localizado na zona fisiográfica do Cariri. A área do município é de 559 km<sup>2</sup>, cobrindo assim 7,4% da zona a que pertence, e 0,4% da área total do Estado. Está 395 km distante de Fortaleza, através de estradas asfaltadas.

#### Aspectos Demográficos

O município tem uma população de 30.387 habitantes, com densidade demográfica de 54 hab/km<sup>2</sup>, estando, des

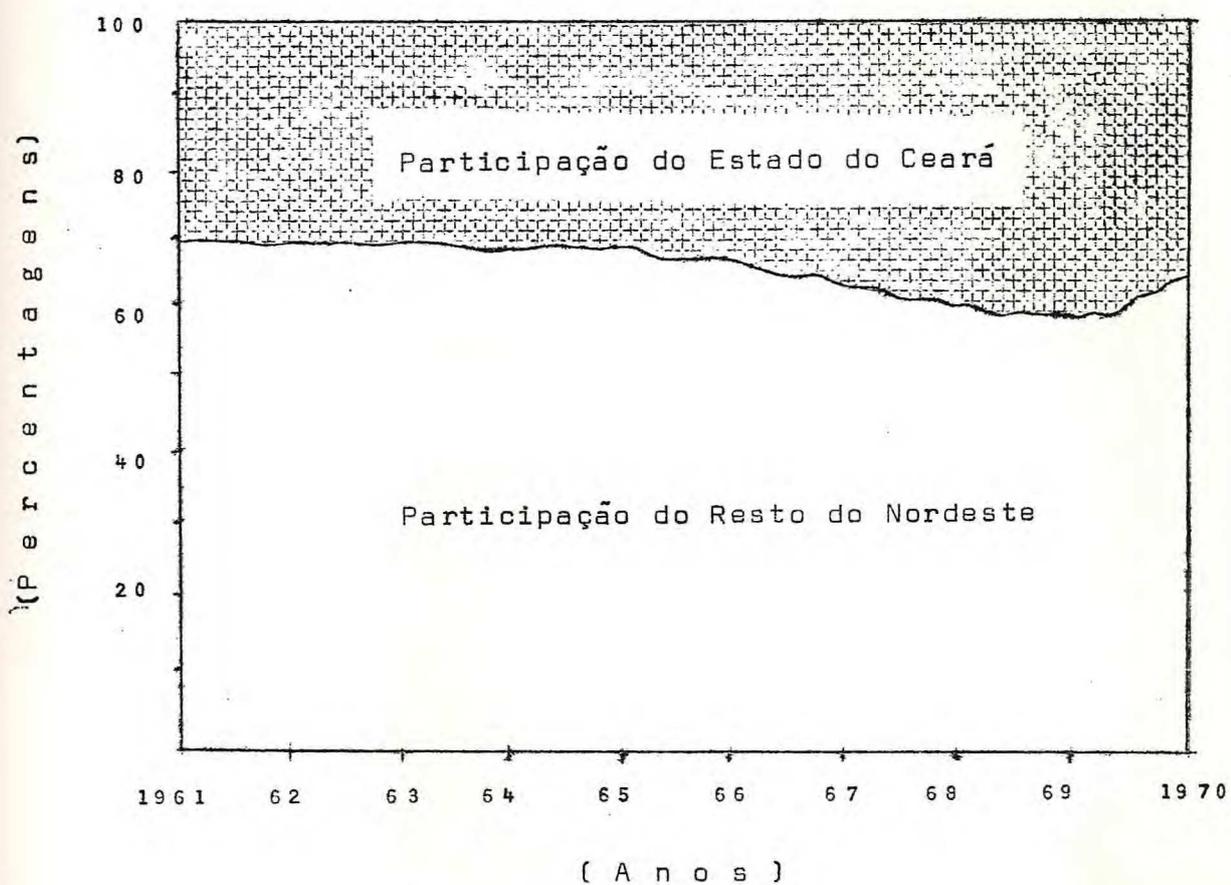


Figura 3 - Posição do Estado do Ceará na Produção Total de Algodão Produzido no Nordeste, em termos Percentuais - 1961/70.

Fonte: ETEA - MA.

ta maneira, incluído na faixa de densidade média do Estado, conforme a SUDEC (18).

#### Estrutura Fundiária

A distribuição da terra, nesse município, apresenta características diferentes, com relação ao município de Quixadá. Segundo o Plano Bienal da ANCAR para o município (4), verifica-se que os estabelecimentos inferiores a 100 hectares representam 92,6% do total e cobrem 94,6% da superfície do Município, enquanto que os estabelecimentos superiores a 100 hectares (7,4%) cobrem apenas 5,4% da área total do Município.

Assim, pode-se dizer que a distribuição da terra nesse município não apresenta aquelas disparidades que parecem existir no município de Quixadá.

## Produção Agrícola

A cultura do algodão é a maior, em expressão econômica, para o município. Participa com 34,9% na formação do valor bruto da produção agrícola. Depois do algodão, destacam-se o feijão, a cana-de-açúcar, o milho e a banana, que participam com 18, 15,2; 11,2 e 10,2%, respectivamente.

Outros produtos de menor significação econômica participam em conjunto, com 10,5% na formação do valor bruto da produção agrícola do município (Quadro 2).

### 2.2 - Procedimento

Para escolha dos municípios onde deveriam ser aplicados os questionários, obedeceu-se a uma série de critérios, tais como:

- a) Ser representativo da região como produtor de algodão;
- b) Que a produção do ano corrente fosse pelo menos 60% da de um ano normal;
- c) Existência de duas ou mais variedades de algodão; e
- d) Existência de parceiros nas médias e grandes propriedades.

Para realização da pesquisa, foi determinada uma amostra representativa para cada município, colhida no Cadastro de Propriedades Rurais, realizado pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA, naqueles dois municípios, em 1972. A amostra foi obtida através de sorteio, utilizando-se uma tabela de números aleatórios. Desta maneira, 60 propriedades foram selecionadas para cada município. Ademais, foram sorteadas mais 60 propriedades em cada município, como reservas, a fim de substituírem aqueles casos imprevistos, tais como: falecimento do propri

Quadro 2 - Participação em Percentual dos Principais Produtos na Formação do Valor Bruto da Produção Agrícola - 1971 - Município de Missão Velha - Ceará.

Produtos	Valor Bruto da Produção (em %)
Algodão	34,9
Cana-de-Açúcar	15,2
Milho	11,2
Feijão	18,0
Banana	10,2
Outros	10,5
T o t a l	100,0

FONTE: DEE - IBGE - Cálculos da SUDEC.

etário, venda da propriedade, o proprietário não explora al godão, escusa de responder aos questionários e outros.

Quadro 3 - Número de Proprietários e Meeiros Entrevistados, por Classe, no Município de Quixadá - 1972.

Classes (Em ha)	Número de Propriedades Selecionadas	Número de Proprietários Entrevistados	Número de Meeiros Entrevistados
5,0- 60,0	20	25	0
60,1- 200,0	20	19	16
200,1-2.000,0	20	17	47
T o t a l	60	61	63

Fonte: Pesquisa Direta - 1972.

Determinada a amostra, procedeu-se à estratificação por tamanho de propriedades ou estabelecimentos. Foram determinadas, para os dois municípios, três classes de estabelecimentos: - pequena, média e grande. Para o município de Quixadá, a primeira classe abrangeu os estabelecimentos entre 5,0 e 60,0 hectares; a segunda, entre 60,1 e 200,0 e a terceira, estabelecimentos entre 200,1 e 2.000,0 hectares. Foram aplicados sessenta e um questionários, sendo 20 para o primeiro estrato, 20 para o segundo, e 21 para o terceiro estrato. Ocorreu que alguns estabelecimentos, considerados inicialmente no terceiro estrato, passaram para o segundo, depois de aplicados os questionários, como também alguns do segundo estrato passaram a ser do primeiro, ficando assim o primeiro estrato com 25, o segundo com 19 e o terceiro com 17 observações.

Para o município de Missão Velha, o critério foi o mesmo. Apenas os estratos passaram a ser menores, devido à inexistência de propriedades grandes (Quadro 4).

Quadro 4 - Número de Proprietários e Meeiros Entrevistados, por Classe, no município de Missão Velha - 1972

Classes (Em ha)	Número de Pro- priedades Sele- cionadas	Número de Pro- prietários En- trevistados	Número de Meeiros En- trevistados
3,0- 25,0	20	23	0
25,1-100,0	20	25	11
100,1-800,0	20	22	49
T o t a l	60	70	60

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Nesse município, o número de observações foi de 70, assim distribuídas: primeiro estrato, 23; segundo, 25 e terceiro, 22 observações. Esse número de observações acima da amostra ocorreu pelo fato de ser bastante pequena a área dos estabelecimentos pequenos e médios fazendo com que os mesmos não usassem o sistema de exploração por parceria. Por isso, foi preciso escolher um número bem maior nos dois últimos estratos, para que houvesse uma maior ocorrência de casos de parceria. Da mesma forma como em Quixadá, houve mudanças nos estratos, depois de aplicados os questionários.

Para identificação das propriedades, contou-se com a colaboração da ANCAR-CE, nos dois municípios.

A escolha do número de meeiros foi arbitrária, pelo fato de não ser possível ponderar precisamente o número existente em determinado período de tempo, uma vez que estão sempre mudando de propriedades. No decorrer da pesquisa, consideraram-se parceiros e meeiros como uma mesma categoria, isto é, definiu-se como parceiro ou meeiro todo trabalhador rural sem terras, que explora terras de terceiros, mediante um contrato verbal ou escrito, ficando na obrigação de dividir parte do algodão produzido com o dono

da terra, como pagamento pelo uso da mesma. Evidentemente, com muita frequência, o parceiro tem outras sujeições para com o proprietário, além dessa divisão do algodão produzido.

No município de Quixadá, foram entrevistados 16 meeiros pertencentes ao segundo estrato, e 47 do terceiro, totalizando 63, o que foi bastante representativo para a análise das diversas relações entre meeiros e proprietários.

No município de Missão Velha, entrevistaram-se 11 meeiros do segundo estrato e 49 do terceiro, perfazendo um total de 60 observações, número considerado bom, devido à dificuldade em se encontrar esse tipo de parceria, em face da pequena área média dos estabelecimentos no referido município.

Após a aplicação dos questionários, ao nível do produtor, concluiu-se que as informações não eram suficientes para um estudo de comercialização do algodão em carvão, pelo fato de os questionários não terem abrangido os responsáveis pelas principais etapas do processo da comercialização, ou sejam, os intermediários e usineiros.

Por isso, novos questionários foram elaborados e aplicados em ambos os municípios, abrangendo os dois principais agentes da comercialização. O critério de escolha do número de observações foi também um tanto arbitrário, dada a dificuldade, naquela época, de se encontrar o comprador de algodão disponível para responder ao questionário, pois normalmente o intermediário tem mais de uma atividade, além da de comprador de algodão.

O indicador do número de intermediários era o usineiro e a eles foram aplicados questionários, solicitando-se uma relação em que constassem pequenos, médios e grandes intermediários.

Em Quixadá, foram entrevistados três usineiros, e através da relação fornecida por eles, foi possível en-

trevisitar 31 intermediários, número esse que foi bastante significativo para se observar como funcionava o sistema de comercialização, através da ação desses agentes.

A estratificação foi realizada, considerando-se o volume de algodão comprado. De 1.000 a 30.000 kg, considerou-se o primeiro estrato; de 30.001 a 120.000 kg, o segundo; e de 120.000 kg e mais, o terceiro estrato, para o município de Quixadá.

Para Missão Velha, tendo em vista a existência de somente uma usina de beneficiamento, o número de observações foi da ordem de 15, sendo 14 intermediários e 1 usineiro.

As classes foram três, distribuídas da seguinte maneira: primeira - entre 1.000 e 30.000 kg; segunda - entre 30.001 e 90.000 kg; terceira - a partir de 90.000 kg. O modo como se procedeu à seleção dos intermediários ocorreu da mesma forma como em Quixadá, em virtude de não ser possível encontrar aqueles intermediários selecionados, conforme o tamanho da amostra, em lugar e hora certos.

Após a coleta dos dados, processou-se a tabulação e codificação das respostas complementares e a transferência das informações para os quadros de análise tabular, conforme os objetivos propostos.

## 2.3 - Modelo Conceptual

### 2.3.1 - Conceituação

Os economistas agrícolas, nos últimos anos, têm dado uma grande importância ao estudo da comercialização de produtos agrícolas. Obviamente, à medida que o mercado vai tomando uma maior dimensão, são exigidas profundas mudanças no sistema de comercialização, de tal forma que o produtor se sinta estimulado com os frutos de seu trabalho.

Em termos físicos, a comercialização tem o seu

início no momento em que os produtos de uma fazenda são transportados, da sua fonte de produção, até alcançar o consumidor final. Na comercialização, estudam-se também as instituições ou pessoas encarregadas de executar as operações de financiamento, transporte, armazenamento e venda dos produtos (11).

#### Pessoas Envolvidas na Comercialização

Intermediários - Estão divididos em dois principais grupos, de conformidade com as funções que executam junto à comercialização dos produtos.

Intermediários agentes - São aqueles que não tomam posse legal das mercadorias com que trabalham. Existem vários tipos, tais como:

- a) Corretores - não têm controle físico direto das mercadorias com que operam. Representam o comprador ou vendedor, em cujo nome negociam;
- b) Comissário - é o tipo de agente que negocia em nome próprio e que normalmente tem o controle físico da mercadoria a ele consignada, e negocia a sua venda sem contudo possuir o título de posse da mercadoria;
- c) Agente de fábrica - é o representante de uma fábrica que usa o nome dela para realização das suas operações de compra e venda.

Intermediários comerciantes - São pessoas que detêm a posse da mercadoria, gozando desta forma, da opção de venda. Destacam-se:

- a) Atacadistas - são intermediários comerciantes que vendem seus produtos, principalmente a varejistas ou a outros atacadistas;
- b) Varejistas - são intermediários comerciantes que vendem seus produtos diretamente aos consumidores finais.

### Funções de Mercados

Segundo KOHLS (10), um dos métodos de classificação de atividades que ocorre nos processos de comercialização, é o de subdividir os processos em funções. Uma função de mercado pode ser definida como uma atividade importante e especializada, conduzida no sentido de realizar os processos de concentração, especialização e dispersão.

Entre as inúmeras funções existentes, consideram-se como mais importantes:

- a) Funções de intercâmbio
  - 1 - compra (concentração)
  - 2 - venda
- b) Funções físicas
  - 3 - armazenamento
  - 4 - transporte
- c) Funções auxiliares
  - 5 - classificação e padronização
  - 6 - financiamento
  - 7 - assunção de riscos
  - 8 - informação de mercado

### Margens de Comercialização

BRANDT (5) define margem de comercialização como sendo a diferença entre o preço recebido e o preço pago por um dado intermediário ou, em termos relativos ou percentuais, a margem de comercialização é obtida pela divisão da diferença entre o preço recebido pelo varejista e o preço recebido pelo produtor, dividido pelo preço no varejo. A margem do produtor se reduz ao preço recebido pelo produtor.

Diz ainda o mesmo autor que a margem ou preço

do produtor, por si, não é bem representativa para mostrar o nível de bem-estar do agricultor. Neste caso, o indicador mais propício para mostrar o nível de bem-estar do agricultor será sua renda real relativa líquida.

#### Custo de Comercialização

O custo de comercialização, conforme STEEL(17), envolve todas as despesas de transporte do produto, do ponto inicial de produção, para o ponto final de consumo, com processamento, manuseio, retenção de financiamento e quaisquer outras funções de comercialização realizadas no produto, para dar-lhe determinada utilidade.

#### Eficiência da Comercialização

A eficiência da comercialização subdivide-se em duas categorias diferentes, segundo KOHLS (10), ou sejam, a eficiência tecnológica e a eficiência econômica.

A eficiência tecnológica está relacionada com as diversas inovações realizadas pela ciência e a tecnologia, no sentido de reduzir os custos da comercialização. Um novo processo de armazenamento poderá reduzir os desperdícios e a deterioração. Um mais eficiente meio de transporte reduzirá o índice de desperdícios e um novo método de executar serviços poderá dispensar um certo número de mão-de-obra. Tudo isso resulta da eficiência tecnológica.

A eficiência econômica relaciona-se com a manutenção de aspectos competitivos da comercialização. Com efeito, a melhoria nessa área é função da maneira como se controlam as forças monopolistas que atuam no mercado e da ética como se processa a comercialização.

## CAPÍTULO III

### RESULTADOS E DISCUSSÕES

As informações foram obtidas em dois municípios com características diferentes. Dessa forma, a apresentação dos resultados será distribuída por município.

#### 3.1 - Canais de Comercialização - Quixadá

##### a) Distribuição da produção dos proprietários

A disponibilidade total de algodão, por classe de proprietários, compreende a produção direta destes, mais a "meia" recebida dos parceiros e a parte destes comprada pelos proprietários.

Não se verificou o trabalho sob regime de meação, nos pequenos estabelecimentos. Obviamente, a disponibilidade total dessa classe de propriedades será igual à produção direta total. Como se constata, os pequenos proprietários preferem vender maior parte da sua produção aos intermediários, ou seja, 58% do total produzido, contra apenas 42% vendidos diretamente aos usineiros.

Os médios proprietários venderam 34% da sua produção aos intermediários e 66% aos usineiros. Por outro lado, os grandes proprietários preferiram os usineiros, quando venderam a estes 70% da produção total, contra apenas 30% vendidos aos intermediários (Quadro 5).

Quadro 5 - Destino do Algodão Disponível aos Produtores - Quixadá - 1972

Classes de Proprietários	Nº de Observações	Disponibilidade de Algodão por Classe (Em kg)	Percentual Vendido Diretamente a Intermediários	Percentual Vendido Diretamente ao Usineiro
I	25	54.885	58	42
II	19	83.750	34	66
III	17	165.210	30	70
T o t a l	61	303.845	36	64

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Quadro 6 - Distribuição do Algodão Produzido Pelos Meeiros, Conforme Declaração dos Proprietários - Quixadá - 1972

Produção Total por Classes (Em kg)	Meia Paga (kg)	% do Total Produzido Pago em Meia	Volume Vendido ao Proprietário (kg)	% Vendido ao Proprietário	Volume n/Vendido ao Proprietário (kg)	% Não Vendido ao Prop.
II 23.250	10.665	46,0	10.050	80,0	2.535	20,0
III 98.535	50.940	51,0	32.835	88,0	4.760	12,0
T o t a l	61.605	50,0	42.885	83,0	7.295	17,0

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

No cômputo geral, apenas 36% da produção total das três classes de propriedades foi vendida aos intermediários e 64%, diretamente aos usineiros.

Através dos contatos mantidos com os produtores, constatou-se que é mais vantajoso para o agricultor vender diretamente ao usineiro do que vender a intermediários. O usineiro normalmente paga preços diferentes para o algodão "arbóreo" e o "herbáceo", o que não acontece com os intermediários. No município de Quixadá, o preço paga pelos intermediários na compra do algodão "arbóreo" não diferiu do preço do "herbáceo".

b) Distribuição do algodão produzido pelos meeiros

O meeiro quase sempre tem poucas opções para venda da sua produção. O contrato de meação prevê que o proprietário, além de receber a paga da "meia", tem prioridade para compra da produção.

A parte da produção que o parceiro entrega ao patrão como pagamento pelo uso da terra, nem sempre é precisamente a metade do que é produzido. Como se observa, os meeiros que trabalham nas médias propriedades pagaram apenas 45,5% da sua produção total aos proprietários. Por outro lado, os parceiros vinculados aos grandes proprietários pagaram com 51,4% da sua produção total à renda da terra (Quadro 6).

No geral, os parceiros pagaram a seus patrões 50,5% da sua produção total, como título de meação.

Quanto à venda da produção dos parceiros, verifica-se que os vinculados aos médios proprietários venderam 80% da sua produção aos patrões, ficando apenas 20% para se vender fora dos estabelecimentos. Os meeiros que es-

tão vinculados aos grandes estabelecimentos venderam 87,5% da sua produção total aos seus respectivos patrões, contra apenas 12,5% a estranhos.

No cômputo geral, 82,5% da produção dos meeiros foi vendida aos patrões e apenas 17,5%, fora dos estabelecimentos.

c) Origem e distribuição do algodão comprado pelos intermediários

Os dois principais agentes da comercialização do algodão em caroço são o usineiro e o intermediário. Este último normalmente é uma pessoa de confiança do usineiro e tem perfeito conhecimento da região em que atua.

Observa-se que grande parte dos intermediários é constituída de grandes produtores e armazenistas, que recebem dinheiro dos usineiros para comprar algodão. Outra parte é constituída de pequenos e médios comerciantes, que compram algodão com recursos próprios e dos usineiros.

Os pequenos intermediários, em geral, têm raio de ação exclusivamente dentro do município, o que não acontece com os médios e grandes compradores.

Dessa forma, não houve ocorrência de compra de algodão por parte dos pequenos compradores fora do município de Quixadá. Os médios intermediários fizeram 91,8% do total de suas compras dentro do próprio município e 7,2% nos municípios vizinhos. Para os grandes intermediários, esses percentuais foram de 78% e 22%, respectivamente.

Em termos gerais, 84,8% do algodão comparado pelas três classes de intermediários pertenceu ao município, e apenas 15,2% tiveram origem fora do mesmo.

Com relação à venda, verifica-se que os pequenos intermediários estão estreitamente vinculados aos usu-

neiros do município, sob o ponto de vista comercial. Esta classe de intermediários é a que vende menos para fora do município, ou seja, apenas 2,3%, contra 97,7% do total das vendas que foram realizadas junto a usineiros locais (Quadro 7).

Quadro 7 - Origem e Distribuição do Algodão Comprado pelos Intermediários

Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Volume Total de Algodão Comprado por Classe (Em kg)	Percentual Comprado no Município	Percentual Comprado Fora do Município	Percentual Vendido aos Usineiros do Município	Percentual Vendido a Usineiros Fora do Município
I	13	267.000	100	0	98	2
II	10	1.356.678	92	8	87	13
III	8	2.010.045	78	22	67	33
T o t a l	31	3.633.723	85	15	77	23

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Os médios intermediários venderam 86,8% das suras compras totais aos usineiros do município e 13,2% para outros municípios. Os grandes intermediários venderam 67,4% aos usineiros locais e 32,6% aos usineiros de outros municípios.

No cômputo geral, 76,8% do algodão comprado pelas três classes de intermediários referidas, foram vendidos para usineiros do município e 23,2%, a usineiros não residentes em Quixadá.

d) Distribuição do algodão em pluma produzido pelos usineiros

Dos três usineiros entrevistados no município, constatou-se que apenas 17,2% do total de 3.121 toneladas de algodão em pluma foram vendidas para o Estado do Ceará. Para o Estado de São Paulo, constatou-se a venda de 28,2% do total. Para outros Estados do sul do País, foram vendidos 26,2%. Isso significa que a pluma produzida em Quixadá é vendida, em 54,4% para o Centro-Sul do País.

No que se refere às exportações para o exterior, observa-se que esse tipo de transação abrangeu 28,3% da pluma total produzida no município. Com efeito, a usina "A" participou com 38,5 do total exportado para o exterior, a "B", com 30% e a "C", com apenas 16,4% (Quadro 8).

O fluxograma da figura 4 mostra os canais de comercialização nos diversos níveis de comercialização.

Quadro 8 - Distribuição do Algodão em Pluma, Conforme Declarações dos usineiros

Quixadá - 1972

Firmas	Localização	Total da Produção de Algodão em Pluma (Em t)	% Vendido p/ o Estado	% Vendido p/ o Estado de São Paulo	% Vendido p/ o Resto do Sul	% Vendido p/ o Exterior
A	Quixadá	1.300	23,0	13,8	24,6	38,5
B	Quixadá	1.105	15,0	33,5	21,7	30,0
C	Quixadá	716	13,8	37,3	32,5	16,4
T o t a l		3.121	17,2	28,2	26,2	28,3

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

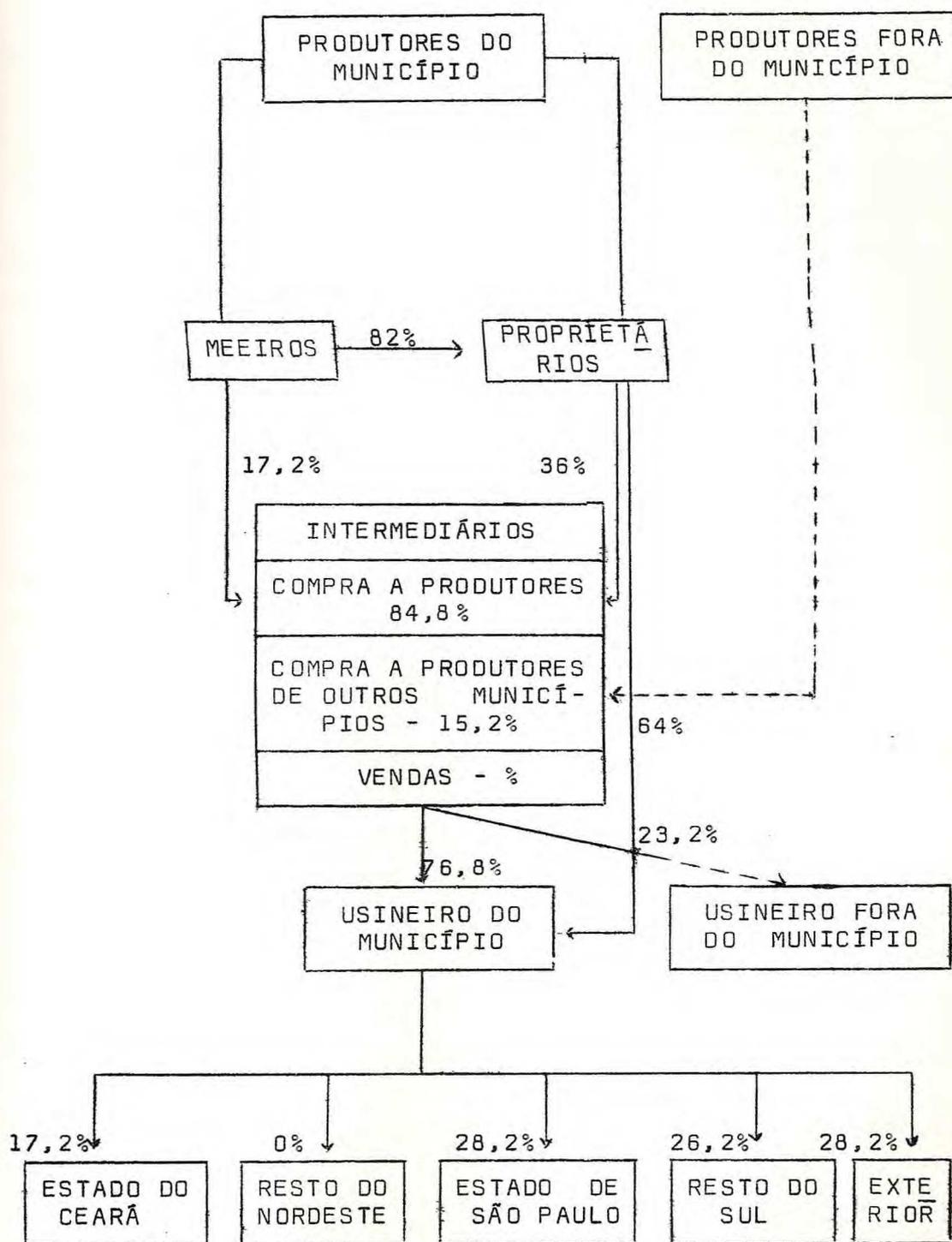


Figura 4 - Fluxograma da Comercialização do Algodão em Quixadá - Ceará - 1972

3.2 - Canais de Comercialização - Missão Velha

a) Distribuição da produção dos proprietários

Neste município, os pequenos e médios produtores estão comercialmente mais relacionados com os intermediários.

Como se observa, os pequenos produtores venderam 76,7% da sua produção total a intermediários e apenas 23,3% aos usineiros. Os médios produtores venderam 57,3% do total produzido aos intermediários e 42,5%, aos usineiros.

Os grandes proprietários estão mais estreitamente vinculados aos usineiros, sob o ponto de vista comercial. Venderam 87,6% da sua disponibilidade total diretamente aos usineiros, contra apenas um percentual de 12,4% aos intermediários (Quadro 9).

Assim, 72% da produção total das três classes de propriedades foi vendida diretamente aos usineiros, contra apenas 28% a intermediários. Entretanto, não se pretende dizer que a participação dos intermediários no volume comercializado seja relativamente diminuta com relação ao usineiro, tendo em vista que grande número de grandes proprietários faz a vez de intermediários, no período da safra de algodão.

b) Distribuição do algodão produzido por meeiros

Em Missão Velha, verificou-se que os parceiros das médias propriedades pagaram 52% da sua produção total aos proprietários, pelo uso da terra. Esse percentual foi de apenas 43% para os parceiros situados nos grandes estabelecimentos.

Quadro 9 - Destino do Algodão Disponível aos Produtores

Missão Velha - 1972

Classes de Proprietários	Nº de Observações	Disponibilidade de Algodão p/ Classe(kg)	Percentual Vendido Diretamente ao Intermediário	Percentual Vendido Diretamente ao Usineiro
I	23	30.960	77	23
II	25	74.840	58	42
III	22	235.000	12	88
T o t a l	70	340.800		
M é d i a	-	-	28	72

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

No geral, 44% do algodão produzido pelos parceiros naquele município foram destinados aos proprietários, sob forma de pagamento pelo uso da terra (Quadro 10).

Com respeito à comercialização, observou-se que os parceiros das médias propriedades venderam 70% da sua produção aos patrões e 30% a estranhos. Os meeiros dos grandes estabelecimentos venderam 66% da sua produção aos proprietários e 34% a outros fora do estabelecimento.

Em termos gerais, 67% da produção total dos meeiros foram vendidos aos patrões e apenas 33% fora dos estabelecimentos.

c) Origem e distribuição do algodão comprado pelos intermediários

No município de Missão Velha, existe somente uma usina de beneficiamento de algodão. Os pequenos intermediários, em número de cinco, que compram algodão para o usineiro local, afirmaram que todas as suas transações foram realizadas com produtores do município. Por outro lado os médios e grandes compradores fizeram afirmações de que todas as suas compras foram realizadas junto a produtores residentes na área do município de Missão Velha.

O fato de todos os intermediários entrevistados comprarem algodão somente a produtores do município, não significa que estes também estejam vinculados apenas ao usineiro local. Ao contrário dos intermediários de Quixadá, em Missão Velha grande parte do algodão comprado no município se destina às usinas de beneficiamento localizadas nos municípios de Crato e Juazeiro do Norte.

Quadro 10 - Distribuição do Algodão produzido pelos Meeiros, Conforme Declaração dos Proprietários - Missão Velha - 1972

Produção Total (Em kg)	Meia Paga (kg)	%do Total Produzido Pago Em Meia	Volume Ven- dido ao Pro- prietário (kg)	% Vendido Ao Propri- etário	Volume Não Vendido Ao Proprietá- rio (kg)	% Não Vendido Proprietário
II 16.716	8.760	52	5.560	70	2.396	30
III 144.375	62.120	43	54.600	66	27.655	34
Total	70.880	44	60.160	67	30.051	33

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Constatou-se que os pequenos intermediários são mais presos, comercialmente, ao usineiro local, quando se sabe que apenas 30% do volume de suas compras foram vendidos para fora do município. Por outro lado, os médios intermediários venderam apenas 16,6% das suas compras totais ao usineiro local, reservando 83,4% para fora do município. Os grandes compradores venderam 38% das suas compras totais ao usineiro do município e 62% a usineiros de outros municípios (Quadro 11).

No cômputo geral, ocorreu que apenas 37,7% do volume total de algodão comprado pelos intermediários entrevistados em Missão Velha, foram vendidos ao usineiro local, contra 66,3% a usineiros de outros municípios.

Em contato mantido com o usineiro de Missão Velha, foi possível constatar que grande parte do algodão em caroço comprado por ele provém de outros municípios. Dada a pequena distância que existe entre Missão Velha e os municípios de Crato e Juazeiro, onde se encontram as grandes usinas de beneficiamento, torna-se quase impraticável a concorrência com esses grandes grupos. Portanto, a solução será comprar algodão naqueles municípios mais distantes de Crato e Juazeiro, e mais próximos de Missão Velha, colocando este último em situação privilegiada, com relação aos custos de transporte. Dessa forma, boa parte do algodão beneficiada em Missão Velha é comprado fora do município.

d) Distribuição do algodão em pluma produzido pelo usineiro

Ao levantar o fluxo da venda do algodão em pluma na única usina existente em Missão Velha, notou-se que 27% da produção total se destinavam as indústrias têxteis da região, sendo que desse percentual, apenas 8% foram vendidos para o próprio Estado do Ceará e 19% para os demais

Estados da região. O Estado de São Paulo apareceu como mai  
or comprador, absorvendo 44% da produção total, enquanto  
que o mercado externo recebeu apenas 29%.

Quadro 11 - Origem e Distribuição do Algodão Comprado pelos Intermediários

Missão Velha - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Volume Total de Algodão Comprado p/ Classe (Em kg)	Percentual Comprado no Município	Percentual Comprado Fora do Município	Percentual Vendido ao Usineiro do Município	Percentual Vendido a Usineiro Fora do Município
I	5	82.000	100	0	70	30
II	5	300.000	100	0	17	83
III	4	470.200	100	0	38	62
Total	14	852.200	100	0	34	66

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

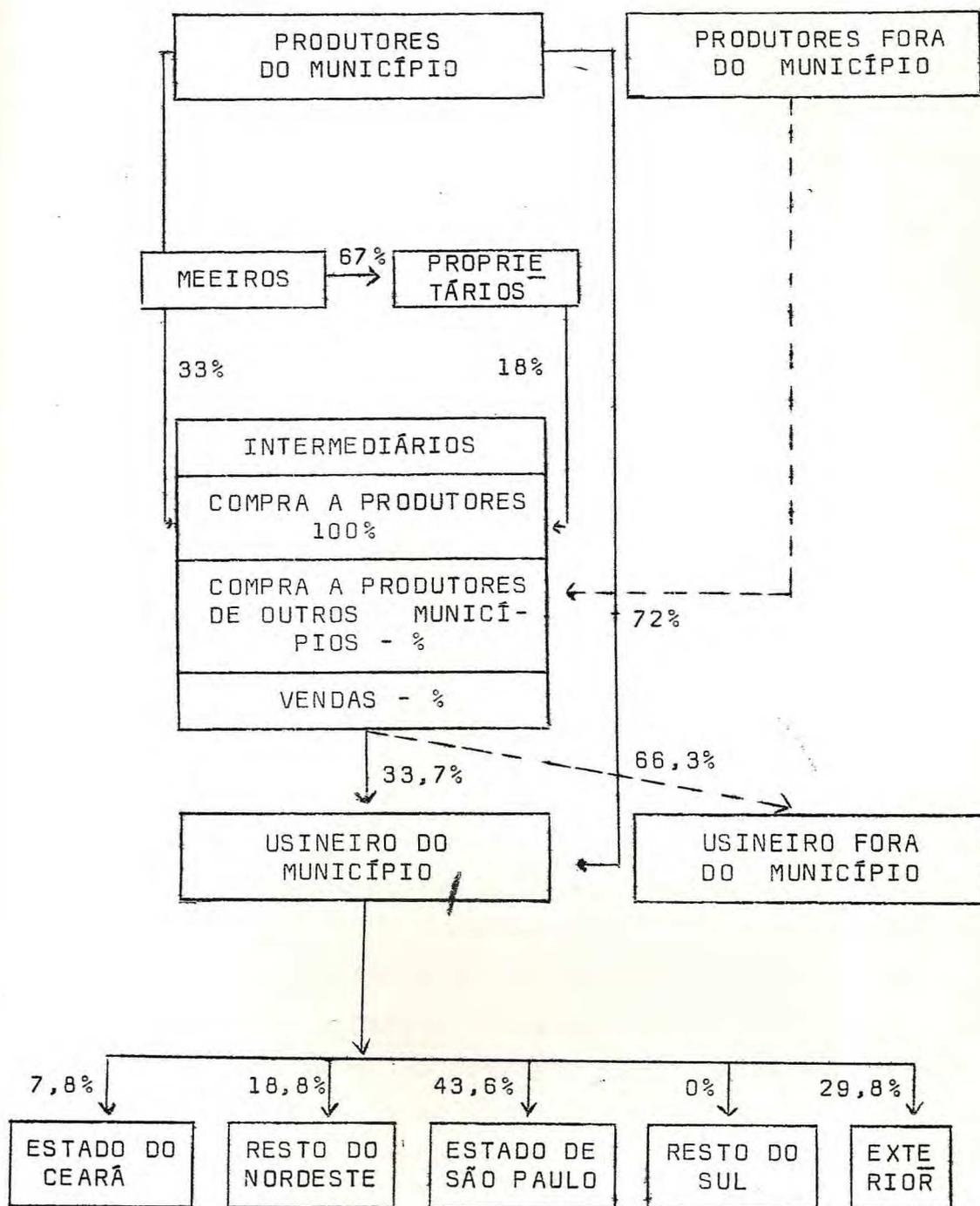


Figura 5 - Fluxograma da Comercialização do Algodão em Misão Velha - Ceará - 1972

O fluxograma da figura 5 mostra como se distribuiu a produção de algodão em caroço a nível de produtores e intermediários e a pluma, a nível de usineiro. Tal fluxograma mostra mais detalhadamente os canais de comercialização nos diversos níveis.

### 3.3 - Aspectos gerais dos serviços de comercialização (Quixadá)

#### a) Características da comercialização

No Município de Quixadá, existem em funcionamento três firmas destinadas ao beneficiamento de algodão em caroço. A forma como essas empresas comercializam o algodão em caroço, não difere uma da outra, isto é, todas elas utilizam o intermediário como seu principal agente de comercialização.

Considera-se intermediário toda aquela pessoa que, com recursos próprios ou não, compra algodão diretamente ao produtor para revender ao usineiro, mediante um contrato verbal ou escrito. O intermediário pode ser produtor ou não, como também comerciante estabelecido com ficha de inscrição ou simplesmente um comerciante temporário.

Nesse município, constatou-se a existência de duas formas básicas de se comercializar o algodão em caroço. A primeira consiste na venda através de "contrato antecipado", ou seja, o intermediário no princípio do inverno empresta certa quantia em dinheiro ao produtor, a uma dada taxa de juros, por um período de tempo determinado, sendo que o débito do agricultor será pago com algodão, sem fixação de preço, mas com a data de entrega marcada. Obviamente, o preço recebido pelo produtor será o vigente da data da entrega do produto. A outra forma é a venda "à vista". Neste caso, o agricultor vende seu algodão no período que

achar mais conveniente.

No município de Quixadá, verificou-se que, em média, 43% do volume comprado pelas três classes de proprietários entrevistados, eram comercializados através de contrato antecipado.

Da mesma forma que o agricultor paga juros pelo uso do dinheiro do intermediário, este também paga juros ao usineiro, correspondente ao mesmo período de tempo do repasse ao agricultor.

Com efeito, a comercialização do algodão se caracteriza por essa interconexão - usineiro/ intermediário/ proprietário - envolvendo uma série de serviços de comercialização, tais como: crédito, armazenamento, transporte, informações de preços e classificação.

b) Serviços de comercialização ofertados pelo Usineiro aos Intermediários

Normalmente, os usineiros recorrem aos bancos oficiais para levantar empréstimos, com o objetivo de fazer face às suas despesas de comercialização. Em Quixadá, o Banco do Brasil S/A é quem oferece recursos às três usinas existentes.

Com muita frequência, o intermediário tem à sua disposição, para o exercício de sua atividade, os serviços de crédito, armazenamento, informações de mercado e classificação. Em todos os casos, verifica-se que as despesas de transporte, sempre correm por conta do intermediário. (Quadro 12).

Quando o proprietário vende diretamente ao usineiro o transporte é realizado por conta da própria usina, salvo quando ele está fazendo o papel de produtor e intermediário.

O crédito ou financiamento aos intermediários para compra antecipada de algodão em caroço é de grande importância no processo de comercialização. Verificou-se que 43% dos recursos totais recebidos pelos intermediários estavam sujeitos a juros, cuja taxa média foi da ordem de 2,9% ao mês. Ao se admitir que o preço médio de 1 kg de algodão recebido pelo produtor foi de Cr\$1,00, significa que 43% das compras totais de algodão em caroço foram realizadas através de contrato antecipado, mediante financiamento ao produtor através dos intermediários (Quadro 12).

Considerando por classe de intermediários, observa-se que os pequenos e médios pagaram juros sobre 43 e 53% do total de capital recebido para compra de algodão, a uma taxa de 3,0 e 2,9% ao mês, respectivamente.

No que tange aos serviços de classificação, os intermediários foram unânimes na afirmação de que o usineiro só recebia o algodão comprado por eles, mediante classificação. Quanto ao armazenamento, os intermediários depositaram 90% do volume comprado nos armazens da usina. As informações de preços ocorrem ao longo do período da comercialização; como se sabe, o intermediário vai armazenando na usina o algodão comprado e toda vez em que o preço oscila para mais ou para menos, o usineiro o faz ciente, para que se tenham melhores condições de comercializar o algodão.

Quando o usineiro compra o algodão diretamente ao produtor, ele costuma ofertar os serviços de classificação, crédito e informações de preço, excetuando-se o armazenamento, uma vez que o agricultor costuma guardar sua produção em suas próprias dependências. Todavia, as compras efetuadas diretamente ao produtor ocorrem com pouca frequência, quando se sabe que a maioria dos grandes produtores é composta de intermediários. O que se verificou foi que alguns produtores que, por tradição, vendem sua produção ao usineiro e deste tomam empréstimos para pagar com algodão, são, na maioria dos casos, dispensados dos juros.

Quadro 12 - Principais Serviços de Comercialização Recebidos pelos Intermediários  
Município de Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que Tomou Empréstimo ao Usineiro	Taxas de Juros pagas ao mês	Prazo de Empréstimo em dias	Percentual que usou armazéns da Usina	Percentual das compras totais armazenado na Usina	Percentual que in formam de pre ços na Usina	Percentual que vendem sob Clas sifica ção
I	13	100	3,0	150	100	71	100	100
II	10	100	2,9	150	100	88	100	100
III	8	100	2,8	135	100	100	100	100
Total	31	100	-	-	100	-	100	100

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Nessas circunstâncias, o usineiro estaria concorrendo com seus próprios intermediários, se assim procedesse. Por outro lado, se tornaria bastante frágil ao impacto dos concorrentes, se o usineiro se limitasse a comprar algodão sem interferência do intermediário. Como se observou, a grande importância do intermediário para o usineiro é que, antes de se iniciar a safra, grande quantidade de algodão já foi adquirida; no caso de Quixadá, chega a 43% da compra total dos entrevistados, por meio de contratos por antecipação. Sem dúvida, esse sistema constitui um primeiro passo para o usineiro evitar que haja evazão da produção do município em que opera para outros municípios vizinhos.

c) Serviços de comercialização ofertados pelos intermediários aos produtores

Como se constatou, o intermediário recebe recursos financeiros do usineiro e faz repasse aos produtores, no princípio do inverno, para que estes possam fazer face a suas despesas de custeio.

Por outro lado, verificou-se que, além de crédito, os intermediários ofertam serviços de transporte, como também de informações de mercado. Todavia, os serviços de classificação e armazenamento inexistem, segundo as próprias declarações dos intermediários entrevistados.

Os juros cobrados pelos intermediários giraram em torno de 3,7% ao mês, por um prazo médio de aproximadamente 5 meses.

Evidentemente, essa taxa variou de acordo com a classe de intermediários. Como se observa, os pequenos intermediários emprestaram aos produtores a uma taxa de 4,4% ao mês, contra 3,6 e 3,2% da segunda e terceira classes de intermediários, respectivamente (Quadro 13).

Quadro 13 - Serviços Ofertados pelos Intermediários aos Produtores

Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que Empresas Dinheiro aos Proprietários	Taxa de Juros de Repasse	Prazo do Repasse Em Dias	Percentual dos que Pagam Transporte no Ato da Compra	Percentual que Declarou Informar Preços
I	13	100	4,4	150	100	100
II	10	100	3,6	150	100	100
III	8	100	3,2	135	100	100
Total	31	100	3,7	145	100	100

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Acredita-se que o intermediário, cobrando 3,7% de juros ao mês, não esteja obtendo lucro excessivo, quando se sabe que os juros médios pagos por eles ao usineiro foram em torno de 2,9% ao mês, o que daria uma diferença de 0,8%, representando menos de 1% sobre o capital repassado. Acredita-se, embora não se tenham informações suficientes, que a maior fonte de lucro do intermediário está no diferencial de preço. Este, como se sabe, ao comprar o algodão ao produtor, dispensa a classificação e considera o mesmo preço para os diferentes tipos de algodão. Mas, ao vender ao usineiro, todo o algodão é classificado, de conformidade com o tipo e a variedade.

Dessa forma, admite-se que o lucro do intermediário poderá diminuir, se existir um critério rígido de classificação no ato da sua transação com o produtor.

d) Serviços de comercialização ofertados pelos proprietários aos parceiros

Da mesma maneira que os intermediários fazem repasse aos produtores, para receberem algodão no período da safra, os proprietários também o fazem com os parceiros.

Observou-se que os proprietários, quando fazem repasse aos parceiros, cobram 5% de juros ao mês. Por outro lado, eles armazenam e transportam a produção do parceiro.

Dos 63 parceiros entrevistados no município de Quixadá, 35% disseram ter tomado dinheiro emprestado ao patrão. Há indícios de que os parceiros, quando vendem sua produção fora do estabelecimento, tomam também dinheiro emprestado aos intermediários, da mesma forma, para pagamento com algodão.

Não se sabe dizer por que grande parte dos parceiros entrevistados (65%) afirmou não tomar dinheiro em-

prestado ao patrão. Em verdade, existe outra forma de endividamento do parceiro, com relação ao patrão, através dos chamados "fornecimentos". Neste caso, o patrão fornece gêneros alimentícios e outros bens de que o parceiro necessita para o sustento de sua família, durante o inverno, para pagamento com algodão, no período da safra. Não deixa de ser uma forma de financiamento.

Todavia, não se pode dizer com muita precisão, se para o parceiro é melhor vender sua produção ao intermediário ou ao usineiro, do que vender ao patrão. Neste caso seria necessário quantificar os benefícios indiretos que o parceiro recebe, como crédito, moradia, transporte, armazenamento e os benefícios diretos que recebe o patrão, como meação, juros, mão-de-obra disponível dentro do seu estabelecimento, comercialização da produção do meeiro, para se verificar se, no cômputo geral, o proprietário está tendo vantagens excessivas sobre o parceiro.

### 3.4 - Aspectos gerais dos serviços de comercialização (Missão Velha)

#### a) Características da comercialização

O Sistema de comercialização do algodão em caroço no município de Missão Velha tem as mesmas características do sistema prevalecente no município de Quixadá.

O intermediário funciona como o epicentro do sistema e o usineiro atua como o agente financiador das operações de comercialização dos intermediários.

O fato de existir apenas uma usina no município permitiu entrevistar somente 14 intermediários. Verificou-se que 58% das compras totais dos entrevistados são realizadas por meio de contrato antecipado. Isso quer dizer que grande parte da produção é negociada antes da ocorrência da safra.

b) Serviços de comercialização ofertados pelo usineiro aos intermediários

Nesse município, o Banco do Brasil S/A é o principal financiador das operações mercantis do usineiro. Evidentemente, as agências de financiamento estão localizadas nos municípios vizinhos de Crato e Juazeiro. O processo de comercialização do algodão em caroço, nesse município, em nada difere do observado em Quixadá.

O usineiro, no princípio do inverno, emprestadi<sup>n</sup>heiro aos intermediários credenciados em sua usina e estes fazem repasse aos produtores. Os juros cobrados pelo usineiro foram em torno de 2,7% ao mês mas variaram de conformidades com a classe de intermediários. Os pequenos intermediários pagaram 3% ao mês, sob um prazo de 150 dias. Os médios e grandes pagaram 2,6% ao mês, pelo mesmo prazo. Nesse município verificou-se que 58% dos recursos tomados pelos intermediários ao usineiro estavam sujeitos a juros. Isso significa que grande parte das compras de algodão é realizada através do sistema de "compras antecipadas".

O usineiro também oferece os serviços de armazenamento classificação e informações de preços aos intermediários, no decorrer de toda a safra (Quadro 14).

c) Serviços de comercialização ofertados pelos intermediários aos produtores

Observou-se que não existem diferenças marcantes nos serviços de comercialização ofertados pelos intermediários, nos dois municípios estudados. Obviamente, no decorrer do processo de comercialização, os compradores de Missão Velha ofertam aos produtores serviços de crédito, transporte e informações de preços.

Quadro 14 - Principais Serviços de Comercialização Recebidos pelos Intermediários

Município de Missão Velha - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que tomou Empréstimo	Taxa de Juros Pagos ao Mês	Prazo do Empréstimo em Dias	Percentual que usou Armazens da Usina	Percentual das Compras Totais Armazenado na Usina	Percentual que se In- formou de Preços na Usina	Percentual que Vendem sob Clas- sifica- ção
I	5	100	3,0	150	100	30	100	100
II	5	100	2,6	150	100	60	100	100
III	4	100	2,6	150	100	84	100	100
Total	14	100	2,7	150	100	58	100	100

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Os juros cobrados pelos intermediários no ato do repasse foram da ordem de 4,1% ao mês, num prazo médio de 5 meses. Os pequenos intermediários chegaram a cobrar 4,5% ao mês, contra 4 e 3,6%, respectivamente, dos médios e grandes compradores. Em Quixadá, a taxa média de juros cobrados pelos intermediários foi da ordem de 3,7%, que se coloca abaixo da média cobrada em Missão Velha, que foi de 3,9%. Por outro lado, enquanto o diferencial dos juros pagos pelos intermediários ao usineiro, com relação aos juros recebidos dos compradores em Quixadá, foi da ordem de 0,8% ao mês, em Missão Velha, este diferencial foi de 1,4%, ou seja, pagaram em média 2,7% ao mês de juros ao usineiro e cobraram 4,1% dos produtores (Quadro 15).

Foi visto que 58% das compras realizadas pelos intermediários, se processaram através do sistema de "vendas por antecipação", admitindo-se que o repasse dos recursos constitui uma fonte de lucro dos intermediários nesse município, quando se sabe que eles cobraram uma taxa que superava a taxa paga ao usineiro, em 1,4% ao mês.

Afora os serviços de crédito, os intermediários ofertam serviços de transporte e de informações de preços. Evidentemente, a classificação a esse nível de comercialização não foi verificada no decorrer da pesquisa. Desta forma, é de se admitir que, embora exista nesse município uma predominância do algodão arbóreo, a classificação só existe quando o algodão é vendido pelo intermediário ao usineiro, sendo transferidos, dessa maneira, para o intermediário, aqueles benefícios que deveriam ser do produtor.

Quadro 15 - Serviços Ofertados pelos Intermediários aos Produtores

Missão Velha - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que Emprestou Dinheiro aos Proprietários	Taxa de Juros de Repasse	Prazo do Repasse em Dias	Percentual que pagou Transporte no ato da Compra	Percentual que Declarou Informar Preços
I	5	100	4,5	150	100	100
II	5	100	4,0	150	100	100
III	4	100	3,6	150	100	100
Total	14	100	4,1	150	100	100

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

d) Serviços de comercialização ofertados pelos produtores aos parceiros

Os proprietários em Missão Velha mostraram ter as mesmas relações de parceria que têm os proprietários em Quixadá. Normalmente, eles oferecem terras para serem exploradas, moradia, crédito e outros serviços de comercialização; em contrapartida recebem a metade da produção de algodão, juros do capital emprestado e serviços de mão-de-obra, quando necessitam.

Dos 60 parceiros entrevistados, 77% afirmaram que tomaram empréstimo ao patrão e pagaram uma taxa de juros de 5% ao mês.

Da mesma forma, torna-se muito difícil dizer se o parceiro está ou não realizando um bom negócio, vendendo sua produção ao patrão, uma vez que faltam elementos ponderáveis que possam evidenciar este fato. Mas ficou demonstrado que a comercialização de algodão em caroço apresenta características bem diferentes das do sistema de comercialização dos demais produtos agrícolas.

3.5 - Aspectos das funções de armazenamento e transporte - Quixadá

a) Armazenamento

O armazenamento do algodão em caroço, quando se encontra em poder do intermediário, ocorre nas dependências da usina, por um período de tempo que varia de acordo com a tendência dos preços do algodão. Se a tendência é altista, o ajuste de preço entre intermediário e o usineiro poderá demorar até os meses de novembro ou dezembro, caso contrário, nos primeiros sintomas de baixa, o preço será ajustado.

O produtor prefere armazenar o seu algodão nas suas próprias dependências. Como se observa, os pequenos produtores demoram menos com a sua produção armazenada, ou seja, 57 dias. Os médios retêm sua produção armazenada por 73 dias, enquanto que os grandes proprietários armazenam por 90 dias (Quadro 16).

Não se constataram com muita frequência casos em que o produtor armazena sua produção em armazem da usina ou mesmo do intermediário.

b) Transporte

Todos os intermediários entrevistados afirmaram que eles próprios são responsáveis pelo transporte do algodão comprado. Os meios de transporte mais usuais são veículos motorizados (caminhões e camionetas) e veículos de tração animal (carroças). Os pequenos intermediários, num percentual de 84%, usaram veículos motorizados no transporte do algodão e 16%, veículos de tração animal. Os médios, num percentual de 90%, usaram veículos motorizados e 10%, veículos não motorizados. Os grandes intermediários fizeram uso somente de veículos motorizados.

No cômputo geral, 88% dos entrevistados fizeram uso de veículo motorizados e apenas 12% usaram veículos à tração animal para o transporte do algodão (Quadro 17).

Quadro 16 - Condições de Armazenamento por parte dos Intermediários e Proprietários

Município de Quixadá - 1972

Intermediários			Proprietários			
Classes	Nº de Observações	Percentual que Armazena em Armazens do Usuário	Classes	Nº de Observações	Percentual que Armazena em Armazens Próprios	Prazo de Armazenamento em Dias
I	13	100	I	23	100	57
II	80	100	II	20	100	73
III	8	100	III	21	100	90
Total	101	100	Total	64	100	-

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Quadro 17 - Meios de Transporte usados pelos Intermediários para  
Transportar Algodão - Município de Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que Transporta em Veículos Motorizados	Percentual que Transporta em Veículos não Motorizados
I	13	84	16
II	10	90	10
III	8	100	0
Total	31	88	12

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

### 3.6 - Aspectos das Funções de Armazenamento e Transporte - Missão Velha

#### a) Armazenamento

No decorrer da pesquisa, não se verificou nenhum indício de que as relações intermediário/usineiro, em Missão Velha, diferissem das relações intermediário/usineiro observadas no município de Quixadá. Os serviços de armazenamento são ofertados aos intermediários, da mesma maneira, nos dois municípios. Nesse sentido, o intermediário deposita o algodão nas dependências da usina para posterior ajuste de preço com o usineiro.

No que tange ao produtor, o armazenamento da sua produção se realiza nas suas próprias dependências, por um período que varia de acordo com a classe de proprietários. Os pequenos proprietários declararam que demoram em média 43 dias com o algodão armazenado. Os médios e grandes, em média, armazenam por 65 e 60 dias, respectivamente (Quadro-18).

Da mesma forma, não se verificaram casos em que o agricultor usa os armazens da usina ou do intermediário para depositar sua produção.

#### b) Transporte

Dos 14 intermediários entrevistados, 86% usaram veículos motorizados para transportar algodão, e 14% usaram veículos não motorizados. Todos afirmaram ser responsáveis pelo transporte do algodão da sua fonte de produção, até a usina de beneficiamento.

Considerando-se por classe de intermediário, verifica-se que 60% dos pequenos transportam algodão em carro sobre veículos motorizados e 40%, em veículos não motorizados. Já os médios e grandes intermediários preferiram o transporte motorizado ao não motorizado (Quadro 19).

Quadro 18 - Condições de Armazenamento por parte dos Intermediários e

Proprietários - Município Missão Velha - 1972

Intermediários			Proprietários			
Classes	Nº de Observações	Percentual que armazena em armazens da Usina	Classes	Nº de Observações	Percentual que armazena em armazens próprios	Prazo de armazenamento em dias
I	5	100	I	23	100	43
II	5	100	II	25	100	65
III	4	100	III	22	100	60
Total	14	100	Total	70	100	-

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Quadro 19 - Meios de Transporte usados pelos Intermediários para Transportar

· Algodão - Município de Missão Velha - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Percentual que Transporta em Veículos Motorizados	Percentual que Transporta em Veículos Motorizados
I	5	60	40
II	5	100	0
III	4	100	0
Total	14	86	14

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Em termos gerais, 88% dos entrevistados usaram veículos motorizados para o transporte do algodão e apenas 12%, veículos de tração animal (Quadro 17).

### 3.7 - Preços e Margens de Comercialização - Quixadá

#### a) Preços recebidos pelos produtores

Levantamentos realizados pela ANCAR-CE, no município de Quixadá, sobre os preços de algodão em caroço, na safra de 1972, coincidiram com os levantamentos efetuados através de questionários aplicados a produtores daquele município, no mesmo ano. O agricultor recebeu em média Cr\$1,00 por Kg de algodão vendido.

Por outro lado, verificou-se que, segundo as suas próprias declarações, o preço do kg de algodão pago pelos produtores aos parceiros foi também na ordem de Cr\$1,00. Mas há de se convir que, na maioria das vezes, os grandes produtores são também intermediários e gozam das mesmas prerrogativas de um intermediário não produtor. Desta forma, é de se admitir que o preço recebido pelos proprietários, que também são intermediários, não deva diferir do preço recebido pelo intermediário comum.

Os intermediários receberam, em média Cr\$1,11 por kg de algodão entregue ao usineiro.

Foi observado que, no decorrer da safra, o preço apresentou uma tendência altista, tanto o recebido pelo produtor, como o pago pelo usineiro aos intermediários. Essa tendência altista teve início no mês de setembro, quando o preço recebido pelo produtor foi de Cr\$1,00, atingindo Cr\$1,02, a partir do mês de outubro, o que representa um incremento de Cr\$0,04 por kg, com relação ao preço recebido no mês de agosto e Cr\$0,02/kg, com relação ao preço do mês de setembro.

b) Resultados das vendas pelos proprietários em função do tempo e da variação nos preços

Difícilmente se pode dizer, com as informações disponíveis, qual a maneira mais vantajosa de o agricultor comercializar sua produção, de sorte que possa minimizar as perdas decorrentes das imperfeições persistentes no sistema. Talvez através da estimativa da receita obtida pela venda da produção, levando-se em consideração tempo e preço, se possa dizer algo mais objetivo com respeito a este assunto.

Para determinar esses resultados, consideraram-se as compras realizadas por classe de intermediários no município de Quixadá, o mês em que o algodão é vendido pelos produtores e as variações nos preços recebidos. Sejam:

$Q_1$  = volume de algodão comprado pelos pequenos intermediários;

$Q_2$  = volume de algodão comprado pelos médios intermediários;

$Q_3$  = volume de algodão comprado pelos grandes intermediários;

$P_a$  = preço recebido pelos produtores até o mês de agosto;

$P_s$  = preço recebido pelos produtores no mês de setembro;

$P_o$  = preço recebido pelos produtores a partir de outubro.

Para obtenção dos resultados, considerou-se:

$Q_1 (P_a - P_s)$  = vantagens adicionais que obteriam os produtores que venderam sua produção a pequenos intermediários no mês de agosto, se o tivessem feito no mês de setembro.

$Q_2 (P_a - P_s)$  = vantagens adicionais que obteriam os agricultores que venderam a médios intermediários no mês de agosto, se o tivessem feito no mês de setembro.

$Q_3 (P_a - P_s)$  = Vantagens adicionais que obteriam os produtores que venderam a grandes intermediários no mês de agosto, se o tivessem feito no mês de setembro.

Considera-se o mesmo raciocínio, admitindo-se que as vendas sejam realizadas em outubro e não em agosto ou setembro.

De conformidade com os resultados expostos no quadro 20, conclui-se que seria mais eficiente o sistema de comercialização ao nível de produtor, se sua produção fosse vendida nos meses de setembro e outubro. Os agricultores que comercializaram sua produção no mês de outubro gozaram de uma vantagem de 4% sobre aqueles que venderam sua produção no mês de agosto e de 2% sobre aqueles que venderam sua produção no mês de setembro. (Ver quadro 20).

Mas há de se convir que grande parte das compras realizadas pelos intermediários, ou seja, cerca de 43% são efetuadas através do sistema de "compra por antecipação". Como foi visto, o intermediário faz adiantamento em dinheiro ao produtor, mediante uma taxa de juros, para receber o pagamento em algodão. Constatou-se que a data para entrega do algodão ao intermediário pelo produtor, ocorre frequentemente nos meses de julho e agosto. Nesses meses, o preço observado, por kg, foi em torno de Cr\$0,98. Isso quer dizer que grande parte da produção dos agricultores foi colocada no mercado a um preço inferior ao preço médio da safra, ou seja, Cr\$1,00 por quilograma.

#### c) Margens de comercialização

Sabe-se que a margem de comercialização é composta de duas partes, quais sejam: Os custos de comercialização e o lucro dos intermediários.

Desse forma, deduz-se que, quanto mais elevados foram os custos de comercialização, maior será a margem; obviamente, o intermediário terá que cobrir os custos e obter ainda um certo lucro que o garanta permanecer no negócio.

Quadro 20 - Possíveis Receitas que obteriam os Produtores, Considerando três Alternativas para vender sua Produção - Quixadá - 1972

Volume de Algodão Comprado por Classe de Intermediário (Em kg)	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de agosto Cr\$0,98/kg	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de setembro Cr\$1,01/kg	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de outubro Cr\$1,05/kg	Aumento Adicional se Vendessem em setembro com relação a agosto	Em %	Aumento Adicional se Vendessem em outubro com relação a agosto	Em %
Q <sub>1</sub> = 267.400,00	262.052,00	267.400,00	272.748,00	5.348,00	2	10.696,00	4
Q <sub>2</sub> = 1.356.678,00	1.329.544,00	1.356.678,00	1.383.811,00	27.126,00	2	54.267,00	4
Q <sub>3</sub> = 2.010.045,00	1.969.844,00	1.969.844,00	2.050.245,00	40.201,00	2	80.401,00	4
<b>Total 3.634.123,00</b>	<b>3.561.440,00</b>	<b>3.593.922,00</b>	<b>3.706.804,00</b>	<b>72.875,00</b>	<b>2</b>	<b>145.364,00</b>	<b>4</b>

FONTE: Pesquisa Direta - 1972

Todavia, com o material disponível, só foi possível determinar as margens de comercialização ao nível de intermediários.

Com efeito, as margens por classe de intermediário foram determinadas através da divisão da diferença entre preços recebidos pelos intermediários e os pagos pelos produtores, pelo preço recebido pelos intermediários.

Como se observa, os intermediários da primeira classe tiveram uma margem da ordem de 12%, enquanto que os médios e grandes compradores apresentaram margens na ordem de 11 e 10%, respectivamente. Essa diferença de margens por classe de intermediários, em parte se deve ao fato de haver diferença nos preços pagos pelos intermediários aos produtores. Observou-se que os pequenos compradores pagaram, em média, Cr\$0,99 por kg, enquanto que os médios e grandes pagaram Cr\$1,00 e 1,01, respectivamente, por kg comprado (Quadro 21).

### 3.8 - Preços e Margens de Comercialização Missão Velha

#### a) Preços recebidos pelos produtores

Neste município, os preços declarados pelos produtores não diferiram dos levantados pela ANCAR-CE.

Os produtores receberam em torno de Cr\$1,00 por cada quilo de algodão vendido. Os intermediários receberam Cr\$1,11 por quilo vendido ao usineiro. Os preços pagos pelos proprietários aos parceiros não são diferentes dos recebidos pelos proprietários, conforme foi observado.

Da mesma forma que em Quixadá, os preços ofertados pelos intermediários, na safra de 1972, apresentaram tendência altista ao longo da safra. Verificou-se que no mês de agosto, o preço médio pago aos produtores foi de Cr\$0,99 por kg; no mês de setembro, foi da ordem de Cr\$1,01 e a partir do princípio de outubro, atingiu Cr\$1,05, conforme declararam os intermediários. O preço médio pago pelos

Quadro 21 - Margem de Comercialização dos Intermediários  
 Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Margem de Comercialização
I	13	12%
II	10	11%
III	8	10%
Total	31	11%

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

intermediários cresceu de Cr\$0,02 no mês de setembro com relação a agosto, e de Cr\$0,06 em outubro com relação a agosto. Mas acredita-se que a maior parte do algodão foi vendida a preços de agosto e setembro.

b) Resultados das vendas pelos proprietários, em função do tempo e da variação dos preços

A mesma metodologia para determinar os resultados que obteriam os produtores, considerando o tempo em que se vende a produção e a variação nos preços, no município de Quixadá, foi usada para o município de Missão Velha.

Conclui-se que seria melhor para os agricultores se vendessem sua produção no mês de outubro, quando o preço, com relação ao mês de agosto, aumentou em 6%, e com relação ao mês de setembro, teve um acréscimo de 4% (Quadro 22).

Por outro lado, grande parte do algodão produzido nesse município é negociado antes da safra, haja vista que 58% do volume total comprado pelas três classes de intermediários foram negociados através do sistema de "compra por antecipação". Observado o fenômeno por classe de intermediários, verifica-se que 63% do algodão comprado pelos grandes intermediários o foi através de contrato antecipado com o produtor.

Nesse município, o sistema de comercialização poderá se caracterizar por uma grande dependência dos produtores com relação aos intermediários, se se admite que, antes da safra, 58% da produção já estão comprometidos, restando apenas 42% para as transações do mercado. Em Quixadá, esse percentual foi da ordem de 43%, bem inferior ao de Missão Velha.

Quadro - 22 - Possíveis Receitas que Obteriam os Produtores, Considerando três Alternativas para Vender sua Produção - Missão Velha - 1972

Volume de Algodão comprado por Classe de Intermediários (Em kg)	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de agosto Cr\$ 0,99/kg	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de setembro Cr\$1,00/kg	Receita que Obteriam os Produtores a Preços de outubro Cr\$1,05/kg	Aumento Adicional na Receita dos Produtores a Preços de setembro com relação a agosto	Em %	Aumento Adicional na receita dos Proprietários a preços de outubro c/relação a agosto	Em %
Q <sub>1</sub> = 82.000,00	81.180,00	82.820,00	86.100,00	1.640,00	2	4.920,00	5
Q <sub>2</sub> = 300.000,00	297.000,00	303.000,00	315.000,00	6.000,00	2	18.000,00	5
Q <sub>3</sub> = 470.200,00	465.498,00	474.902,00	896.910,00	9.404,00	2	28.212,00	5
T <sub>total</sub> 85.200,00	843.678,00	860.722,00	1.298.010,00	17.092,00	2	51.260,00	5

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

c) Margens de comercialização

Da mesma forma que em Quixadá, observou-se que os preços pagos pelos proprietários aos parceiros não diferem do preço médio pago aos produtores do município, no decorrer da safra (Cr\$1,00 por quilograma).

O preço médio recebido pelo intermediário nesse município foi da ordem de Cr\$1,07 por Kg de algodão em caroço. Como existem diferenças nos preços pagos por classe de intermediários, admite-se que as margens sejam diferentes para essas classes. Os pequenos e médios intermediários pagaram em média Cr\$1,00 por Kg, enquanto que os grandes intermediários pagaram Cr\$1,01. Desta forma, as duas primeiras classes de intermediários apresentaram idênticas margens, na ordem de 7% enquanto que a terceira apresentou uma margem de 6% (Quadro 23).

Acredita-se que esses percentuais poderiam ser bem maiores, quando se sabe que o intermediário só ajusta preço com o usineiro quando este atinge níveis elevados.

Como se observou em Missão Velha, os preços pagos pelo usineiro aos intermediários variaram de Cr\$1,00 a Cr\$1,15 por quilograma. Contudo, pode-se admitir que grande parte dos intermediários ajustou seus preços com o usineiro exatamente nesse período de alta. Desta forma, as margens passariam a ser 15% para as duas primeiras classes e 14% para os grandes intermediários.

Quadro 23 - Margens de Comercialização dos Intermediários  
Missão Velha - 1972

Classes de Intermediários	Nº de Observações	Margens de Comercialização
I	5	7%
II	5	7%
III	4	6%
Total	14	6,6%

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

### 3.9 - Descrição dos Custos de Comercialização

#### a) Estimativa dos custos

O presente ítem envolve apenas os intermediários do município de Quixadá. Do total de 31 observações, 27 apresentavam condições adequadas para uma estimativa dos custos de comercialização dos intermediários, por quilograma de algodão comprado.

Os pequenos intermediários tiveram um custo médio de Cr\$0,05, enquanto que os médios e grandes apresentaram custos iguais, da ordem de Cr\$0,04.

Para todos os intermediários, o custo por quilograma de algodão comercializado foi em torno de Cr\$0,04.

Para se conhecer a composição dos custos, selecionaram-se todos aqueles intermediários que apresentassem condições idênticas no ato de comercialização. Desta forma, foi possível se verificar que os custos estão representados por três itens básicos: Despesas com juros pagos pelo intermediário aos usineiros, despesas com transporte do algodão e despesas com mão-de-obra no processo de carregamento e descarregamento.

Desta forma, constatou-se que os itens juros e despesas de transporte são responsáveis por mais de 90% dos custos de comercialização. Para os pequenos intermediários, os juros participaram com 60% na formação dos custos, seguindo-se as despesas com transporte, carregamento e descarregamento, que contribuíram com 33 e 7%, respectivamente. Para os intermediários da segunda classe, os juros participaram com 41% na formação dos custos, as despesas de transportes, com 53% e, os gastos com carregamento, com apenas 6%. Os grandes intermediários apresentaram quase a mesma composição dos médios, ou seja, os juros contribuíram com 42%; os transportes, com 51% e o carregamento e descarregamento, com 7% (Quadro 24).

Quadro 24 - Composição dos Custos de Comercialização, por Categoria de Despesa

Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Composição dos custos por quilograma em %			Custo Médio por Quilograma em Cr\$
	Despesas com Juros (Em %)	Despesas com Transportes (Em %)	Despesas com Serviços de Carregamento e Descarregamento - %	
I	60	33	7	0,05
II	41	53	6	0,04
III	42	51	7	0,04
Total	47,6	45,6	6,8	0,043

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

No cômputo geral, as despesas com juros participaram com 47,6%, as despesas com transportes, com 45,6%, e as despesas com carregamento e descarregamento, com apenas 6,8%.

b) Estimativas dos lucros por intermediário

Para evidenciar as possíveis margens de lucros do intermediário, é necessário se considerar que o item que mais agrava os custos de comercialização são os juros pagos ao usineiro pelo intermediário, que se transferem em sua totalidade, para os produtores. No município de Quixadá, verificou-se que, o usineiro cobra, média, 2,9% de juros ao mês, para os recursos emprestados aos intermediários e estes, por sua vez, repassam aos produtores, cobrando uma taxa média mensal de juros da ordem de 3,7%, superior à taxa cobrada pelo usineiro em Cr\$0,8.

Desta forma, se se eliminam os juros como despesas de comercialização, partindo do pressuposto de que aquilo que o intermediário paga ao usineiro em forma de juros, recebe dos produtores, tem-se um custo de comercialização, reduzido de 45,6%, correspondente à participação média dos juros pagos, na formação dos custos.

Por outro lado, se se adicionarem os custos de comercialização, deduzidas as despesas com juros, ao preço médio pago aos produtores, ter-se-á o custo total de um quilograma de algodão a nível de intermediário. Se for diminuído do preço médio recebido pelo intermediário o custo total de um quilograma comercializado, o resultado será a renda líquida do intermediário, por cada quilograma comercializado.

Quadro 25 - Custo de Comercialização em duas etapas e Estimativa do Lucro Líquido, a nível de Intermediário - Quixadá - 1972

Classes de Intermediários	Preço Médio p/Quilograma pago aos Produtores	Custo de Comercialização por Quilograma incluindo os Juros Pagos	Custo de Comercialização por Quilograma Excluindo os Juros Pagos	Preço Médio Recebido por Quilograma	Lucro Líquido por Quilograma Considerando os Juros	Lucro Líquido por Quilograma Excluindo os Juros
I	1,00	1,05	1,02	1,11	0,06	0,09
II	1,00	1,04	1,023	1,11	0,07	0,087
III	1,00	1,04	1,024	1,11	0,07	0,086
Total	1,00	1,043	1,022	1,11	0,066	0,088

FONTE: Pesquisa Direta - 1972.

Como se observa, os pequenos intermediários, antes de deduzirem os juros como componente dos custos, apresentam uma renda líquida por quilograma de algodão comercializado, da ordem de Cr\$0,06. Subtraídos os juros, a renda aumentou para Cr\$0,09, o que revela terem eles uma renda líquida de Cr\$90,00 por tonelada de algodão em caroço comercializado. Os médios compradores apresentam um saldo líquido de Cr\$0,07 por quilograma, antes da dedução dos juros, e Cr\$0,09, depois. Os grandes intermediários apresentaram os saldos líquidos de Cr\$0,07 antes, e de Cr\$0,09, depois da dedução dos juros como componentes dos custos. Isso quer dizer que as duas últimas classes de intermediários podem ter uma receita líquida por tonelada comercializada da ordem de Cr\$87,00 e Cr\$86,00, respectivamente (Quadro 25).

No cômputo geral, com os juros, a renda líquida dos intermediários seria da ordem de Cr\$0,07, por Kg de algodão em caroço comercializado. Sem os juros, esta renda líquida chegaria a Cr\$0,09.

Esse cálculo da renda líquida do intermediário foi bastante simplista, vez que não se pode fazer um estudo com maior precisão analítica.

## CAPÍTULO IV

## C O N C L U S Õ E S

- No tocante à distribuição do algodão comercializado diretamente por proprietários, os pequenos venderam 52% da sua produção a intermediários e 48% a usineiros. Os médios, bem como os grandes, venderam respectivamente 66% e 70% diretamente aos usineiros. Em Missão Velha, os pequenos produtores venderam 76,7% aos intermediários e 23,3% ao usineiro. Os médios produtores venderam 57,3% da sua produção a intermediários e 42,5% a usineiros, enquanto que os grandes proprietários venderam 87,6% da sua produção diretamente ao usineiro e apenas 12,4% a intermediários.

Os meeiros, nos dois municípios, venderam 75% da produção aos proprietários, destacando-se os parceiros do município de Quixadá, que venderam 87,6% do total produzido aos patrões, enquanto que os de Missão Velha venderam 67%.

Quanto aos intermediários, 84,8% do volume total, foi comprado dentro do próprio município, em Quixadá. Em Missão Velha, todas as compras foram realizadas também dentro do município.

Os pequenos intermediários, em Quixadá, dão preferência a usineiros do município, razão pela qual venderam 97,7% das suas compras ao usineiro local. Os médios e grandes intermediários venderam 86,8% e 67,4%, respectivamente, a usineiros locais. De um modo geral, o algodão comprado pelos intermediários nesse município é vendido ao usineiro local (76,8%), contra a venda de apenas 23,2% para outros municípios.

Os pequenos intermediários do município de Missão Velha, estão mais vinculados ao usineiro, comparando-se com as demais categorias de intermediários. Enquanto os pequenos intermediários venderam 70% de suas compras ao usineiro local, os médios e grandes venderam 16,6% e 38%, respectivamente, ao usineiro local, e a parte restante, para outros municípios.

No geral, apenas 37,7% das compras totais realizadas pelos intermediários, em Missão Velha, foram vendidas ao usineiro local.

Com respeito à distribuição do algodão em pluma do total de 3.121 t produzidas no município de Quixadá, 28,2% foram vendidas para o Estado de São Paulo; 26,2% para o restante do sul do País; 17,2 para o próprio Estado do Ceará, e 28,3%, exportados para o exterior. Em Missão Velha, 27% da produção total se destinaram ao Nordeste; 44% ao Estado de São Paulo e 29% ao exterior.

- As características da comercialização do algodão em caroço são idênticas para os dois municípios, ou seja, grande parte do algodão comercializado é comprado através de contrato antecipado, firmado entre o produtor e o intermediário, no princípio do inverno. O usineiro é o responsável direto pelo financiamento ao intermediário no princípio de inverno, mediante uma certa taxa de juros para que os repasses sejam feitos aos agricultores.

- No decorrer do processo de comercialização, o usineiro, além de financiamento, oferta outros serviços de comercialização, especificamente aos intermediários, tais como, armazenamento, classificação e informações de preços. Por outro lado, os intermediários, nas suas transações com os produtores, além de serviços de crédito, ofertam serviços de transporte e informações de preços. Os serviços de classificação inexistem quando as compras são realizadas

pelos intermediários. Os proprietários, ao comprarem a produção de seus parceiros, ofertam serviços de crédito, armazenamento, informações de preços, além de moradia e terras para cultivo.

- A taxa de juros cobrada aos intermediários, pelos usineiros do município de Quixadá, foi de 2,9% ao mês, por um prazo de aproximadamente 5 meses. Em Missão Velha, foi em torno de 2,7% ao mês, por igual prazo.

Os intermediários do município de Quixadá, ao fazerem repasse aos produtores, cobraram uma taxa média de juros na ordem de 3,7 ao mês, por um período de 5 meses. Em Missão Velha, a taxa cobrada foi na ordem de 4,1% ao mês, pelo mesmo período.

- No município de Quixadá, em média, 43% das compras de algodão em caroço realizadas pelos intermediários foram através de contrato antecipado. Em Missão Velha, esse percentual foi de 58%.

- Nos dois municípios, o sistema de armazenamento, tanto ao nível de intermediário como de produtor, tem as mesmas características de funcionamento. Os produtores costumam guardar sua produção em suas próprias dependências. Os intermediários, com muita frequência, costumam armazenar o algodão comprado nas dependências da usina.

- Os custos de transporte, nos dois municípios, correm por conta dos intermediários. Os meios de transporte mais usados são veículos motorizados. Em Quixadá, 88% dos intermediários transportaram algodão em veículos motorizados. Em Missão Velha, 60% dos intermediários usa esse tipo de transporte.

- Os preços médios recebidos pelos agricultores no decorrer da safra, não foram diferentes nos dois municípios; giraram em torno de Cr\$1,00 por kg. Em Quixadá, os preços pagos pelos intermediários variaram de Cr\$0,98 a 1,02

por kg, e em Missão Velha, variaram de Cr\$0,99 a 1,01. Em Quixadá, os intermediários receberam em média, Cr\$1,11 por Kg vendido ao usineiro e em Missão Velha o preço médio recebido pelos intermediários foi da ordem de Cr\$1,07.

- Considerando-se as variações nos preços e o tempo, em que se desenvolve o processo de comercialização, conclui-se que, para os produtores do município de Quixadá seria mais econômico se a sua produção fosse vendida nos meses de setembro e outubro, de preferência neste último mês. Tomando como base o preço do mês de agosto, se a produção do agricultor fosse vendida nos meses de setembro e outubro, obter-se-iam aumentos da ordem de 2% e 4%, respectivamente, nos preços de venda. Em Missão Velha também verificou-se o mesmo comportamento, ou seja, os produtores, ao venderem sua produção nos meses de setembro e outubro, obteriam índices de 4 e 6%, de elevação nos preços com relação ao mês de agosto.

- As margens de comercialização ao nível de intermediário em Quixadá foram em torno de 12%, 11% e 10% para a primeira, segunda e terceira classes de intermediários, respectivamente. Em Missão Velha, foram em torno de 7%, 7% e 6%, respectivamente, para as três classes de intermediários.

- Verificou-se, no município de Quixadá, que três importantes itens são responsáveis pela formação dos custos de comercialização dos intermediários: Despesas com juros pagos aos usineiros, despesas com transportes e despesas com carregamentos e descarregamentos. As despesas com pagamento de juros e transportes participam com mais de 90% na formação dos custos de comercialização.

- A composição dos custos dos intermediários é a seguinte:

Pequenos:

Despesas com juros.....	60%
Despesas com transportes.....	33%
Despesas com carregamento e descarregamento	7%

Médios:

Despesas com juros.....	41%
Despesas com transportes.....	53%
Despesas com carregamento e descarregamento	6%

Grandes:

Despesas com juros.....	42%
Despesas com transportes.....	51%
Despesas com carregamento e descarregamento	7%

No cômputo geral, as despesas com juros participaram com 47,6% para a formação dos custos de comercialização e as despesas com transportes, carregamento e descarregamento participaram com 45,6 e 6,8%, respectivamente.

- O lucro líquido por Kg, obtido pelos intermediários, foi observado em dois estágios. Primeiro, consideraram-se os juros com uma componente dos custos de comercialização. Desta forma, a renda líquida média, estimada por Kg comercializado, foi em torno de Cr\$0,07. No segundo estágio, não se consideraram os juros como componentes dos custos, partindo do pressuposto de que quem paga os juros são os agricultores que tomam dinheiro emprestado aos intermediários. Neste caso, a renda líquida por Kg de algodão comercializado passou a ser Cr\$0,09, em média.

## R E S U M O

O presente trabalho objetiva conhecer alguns aspectos da comercialização de algodão em caroço nos municípios de Quixadá e Missão Velha, correspondente à safra de 1972.

Para escolha desses dois municípios, foram considerados vários critérios, tais como: ser o município efetivamente representativo para a região como produtor de algodão; existir mais de uma variedade de algodão cultivada; existirem parceiros nas médias e grandes propriedades; ser a produção do ano corrente no mínimo 60% da do ano anterior.

Satisfeitas essas condições, elegeram-se dois municípios: Missão Velha e Quixadá. A amostra foi determinada aleatoriamente, utilizando-se o Cadastro de Propriedades Rurais, levantado pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA, no ano de 1972. Para cada município, selecionaram-se 60 estabelecimentos, sendo 20 para cada estrato. Ademais, houve a necessidade de se aplicarem questionários adicionais a usineiros e intermediários, para que se pudessem determinar alguns aspectos da comercialização ao nível dos dois principais agentes. Nessa segunda etapa, levantaram-se 49 observações, sendo 34 em Quixadá e 15 em Missão Velha. No primeiro município, foram entrevistados 31 intermediários e 3 usineiros e no segundo, 14 intermediários e 1 usineiro.

Procedeu-se à tabulação e análise dessas informações, obedecendo-se à ordem dos objetivos.

No fluxo da comercialização, verificou-se que proprietários entrevistados venderam 64% da sua produção aos usineiros do município de Quixadá, fazendo-o sem intermediação. Os parceiros preferem vender sua produção direta

mente aos patrões. Em Missão Velha, os proprietários vendem 72% da produção aos usineiros, enquanto que os proprietários compraram 67% da produção dos meeiros. Os intermediários do município de Quixadá venderam maior parte do algodão aos usineiros locais, ou seja, 76,4% contra 32,6%, a usineiros residentes em outros municípios. Em Missão Velha, os intermediários trabalham em grande parte para usineiros não residentes no município. Verificou-se que apenas 37,7% do volume total transacionado foram vendidos ao usineiro local e 66,3%, ao usineiro não residente no município.

Na comercialização do algodão beneficiado em Quixadá, verificou-se que 54,4% do total da pluma produzida foram vendidos para o Sul do País; 28,3%, para o exterior e 17,2% foram comercializados dentro do próprio Estado.

O processo de comercialização de algodão em caroço apresenta as mesmas características nos dois municípios estudados. O intermediário é o principal agente da comercialização. O usineiro atua como agente financeiro do processo de comercialização. No princípio do inverno, o intermediário recebe empréstimo do usineiro mediante uma taxa média de juros mensal que foi de 2,9% em Quixadá e 2,7% em Missão Velha. De posse desses recursos, os intermediários fazem repasses aos produtores, mediante taxas de juros mensais que variaram de 3,7% em Quixadá e 4,1% em Missão Velha. Os produtores, receptores desses repasses, ficam na obrigação de saldar os empréstimos adicionados aos juros, com algodão em caroço, no período da safra. Os preços não são fixados, ou seja, vigora o preço do dia da entrega, mas o dia da entrega do produto é marcado e, com muita frequência, este ocorre no princípio do mês de agosto. Neste mês, verificou-se que os preços são relativamente baixos com relação aos meses de setembro e outubro.

Além dos serviços de financiamento, o usineiro oferta outros serviços de comercialização aos intermediários, como sejam: armazenamento, classificação e informações de preços. Os intermediários, por sua vez, oferecem os serviços de crédito, transporte e informações de preços. Os proprietários, ao comprarem a produção de seus parceiros, ofertam serviços de crédito, armazenamento, transporte, informações de preços e outras vantagens como, moradia e terras para cultivo. Em contrapartida, o proprietário recebe a meação em algodão e serviços de mão-de-obra.

O intermediário, com muita frequência nos dois municípios, usa as dependências do usineiro para armazenar o algodão comprado, enquanto que o produtor prefere armazenar em suas próprias dependências o algodão por ele produzido. Quanto ao transporte, verificou-se que os intermediários são responsáveis pelas despesas com transporte do algodão.

Os preços médios recebidos pelos produtores foram iguais, no que se refere aos dois municípios estudados, isto é, giraram em torno de Cr\$1,00 por Kg vendido. Ademais, constatou-se que, nesta safra de 1972, os preços pagos pelos intermediários aos produtores, em ambos os municípios, variaram em sentido positivo, ao longo da safra. Desta forma, considerando-se os preços do mês de agosto, setembro e outubro, dado o volume comercializado por nível de intermediário, concluiu-se que, nos dois municípios, os agricultores poderiam obter melhores resultados na comercialização, se concentrassem suas vendas a partir do mês de setembro. Os intermediários receberam Cr\$1,11 e 1,07 por Kg de algodão vendido ao usineiro, em Quixadá e Missão Velha, respectivamente.

As margens de comercialização em Quixadá, por classe de intermediário, foi de 12%, 11% e 10% para a primeira, segunda e terceira classes, respectivamente. Em Mis

são Velha, foi da ordem de 7% para a primeira e segunda classes e de 6% para a terceira classe de intermediário.

Os custos de comercialização envolvem despesas com juros pagos pelo intermediário, despesas com transporte e despesas com carregamento e descarregamento. Destes, as mais onerosas foram a despesa com juros, que corresponderam a 47,6% dos custos de comercialização, seguindo-se as despesas com transporte, carregamento e descarregamento, que participaram com 45,6 e 6,8%, respectivamente.

O lucro do intermediário por Kg comercializado, considerando-se os juros como uma componente dos custos, foi em torno de Cr\$0,07. Não consideradas as despesas com juros como componentes dos custos de comercialização, o lucro do intermediário por Kg comercializado passará a ser Cr\$0,09.

Considerando-se a quantidade comercializada em toneladas, os lucros serão de Cr\$66,00 ou Cr\$88,00, por unidade.

Todavia, não se chegou a uma conclusão bastante precisa, sobre se os intermediários estão ou não obtendo lucros anormais. O que se pode dizer é que eles não estão tendo prejuízos, como comerciantes de algodão.

B I B L I O G R A F I A

- 01.- ABBOTT J. C. - O Papel da Comercialização no Desenvolvimento de Economias Agrícolas Retardadas - 1962 , p. 349 e 362.
- 02.- ANCAR - Plano Bienal de Desenvolvimento do Município de Quixadá - 1971 p. 37.
- 03.- ----- - Plano Bienal de Desenvolvimento do Município de Missão Velha - 1971, p. 26.
- 04.- ANÔNIMO Revista Brasileira de Mercado - Setembro/Outubro - 1972 - nº 246, p. 44.
- 05.- BRANDT A. Sergio - Curso de Pós-Graduação de Comercialização Agrícola - Viçosa - 1969 - p. 145.
- 06.- BRASIL F.I.B.G.E. - Anuário Estatístico - 1972.
- 07.- ----- - I.B.R.A. - Cadastro Geral de Imóveis - 1965.
- 08.- DUARTE J. C. et alli - Aspectos Sócio-Econômicos da Cultura do Algodão Arbóreo - MA - Brasília - 1972.
- 09.- JUNQUEIRA P. C. - "Prioridade para Pesquisa em Economia Rural", in Agricultura em São Paulo - nº 7/8 - 1968, pp. 29 - 50.
- 10.- KOLS L. - Método Funcional de Análise de Mercado-1955 pp. 29 - 50.
- 11.- MARTINS I. C. - Curso de Comercialização e Preços Agrícolas - Fortaleza - 1971, pp. 5 - 30.
- 12.- MIAJA et alli - Mercado e Comercialização dos Principais Produtos Agrícolas no Nordeste - Recife -1969 pp. 35 - 60.

- 13.- ORRICO J. A. et alli - Mercado e Comercialização do Algodão no Nordeste - Fortaleza - Ceará - BNB-1964 p. 286.
- 14.- QUIXADÁ C. R. - Comercialização do Algodão ao Nível de Produtor no município de Porteirinha - Zona de Itacambira - Minas Gerais - Viçosa - 1969 - p.95(Tese de MS)
- 15.- SILVA J. J. - Custo de Produção de Algodão no Seridó Cearense - Fortaleza - Ceará - BNB - 1971,p. 25.
- 16.- SLATER C. et alli - Processo de Mercado no Recife - Área do Nordeste - Recife - Pernambuco - SUDENE - 1968, p. 9/67 - 9/84.
- 17.- STELL L. H. et alli - Comercialização Agrícola - São Paulo - SP - 1971, p. 443.
- 18.- SUDEC - Diagnóstico Sócio-Econômico do Estado do Ceará - Fortaleza - Ceará - 1964.

A P É N D I C E S

Quadro 1-A - Posição Relativa do Algodão, com Respeito ao Valor das Principais Culturas Produzidas no Período 1962/1971.

Produtos	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Média
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Algodão	33,5	33,5	41,7	38,8	30,0	31,9	35,5	29,5	30,0	33,5	33,2
Banana	12,0	13,5	13,9	10,5	11,9	12,3	12,1	13,7	0	13,3	12,4
Feijão	14,0	11,5	6,8	14,6	14,1	12,1	10,1	10,1	0	11,9	10,4
Milho	12,5	12,5	10,9	11,8	10,5	10,8	9,8	10,1	0	9,7	9,5
Cana-de-açúcar	3,0	3,5	4,7	3,3	4,8	6,3	5,6	5,8	0	4,6	4,0
Sub-Total	75,0	74,5	78,0	79,0	71,3	73,4	71,0	69,0	30,3	73,4	69,5
Outros	25,0	25,5	22,0	21,0	28,7	26,6	28,6	30,6	69,6	26,0	30,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: S.E.P. - MA

Quadro 2-A - Estimativa da Participação Relativa na Formação da  
Renda Interna do Estado do Ceará - 1959/68.

Anos	Atividades do Setor Agrícola			Total do Setor Agrícola	Total do Setor de Serviços	Total do Setor de Indústria
	Lavouras	Animais e Derivados	Extração Vegetal			
1959	29,1	9,4	3,0	41,4	50,8	7,7
1960	29,1	9,8	3,2	40,9	51,3	7,9
1961	30,4	9,6	3,3	43,3	48,8	8,6
1962	35,3	8,9	3,0	47,2	45,4	7,5
1963	27,9	8,8	2,7	39,4	50,3	10,4
1964	27,2	12,3	2,6	41,9	42,4	10,0
1965	26,6	11,4	2,2	41,2	48,7	10,1
1966	26,5	8,4	1,8	36,6	54,3	9,2
1967	29,4	8,6	2,1	39,9	52,4	7,6
1968	30,4	8,1	1,8	40,2	51,4	8,4
Média	29,5	9,8	2,8	41,8	49,5	8,7

FONTE: Centro de Contas Nacionais - IBRE-FGV.

Quadro 3-A - Posição do Algodão produzido no Estado do Ceará, com  
Relação ao Nordeste - 1961/70.

Anos	Produção Total do Nordeste em Toneladas	Produção dos Estados Líderes CE-PB-RN PE.	% da Produção dos Estados Líderes com Relação ao Nordeste	Produção do Estado do Ceará em Toneladas	% da Produção do Ceará com Relação ao Nordeste	% da Produção do Ceará com Relação aos Estados Líderes
1961	750.635	577.932	77	208.795	28	36
1962	726.168	547.070	75	217.074	29	39
1963	832.180	530.485	75	253.333	30	40
1964	747.889	534.536	72	230.172	30	43
1965	852.819	646.750	76	271.477	32	42
1966	697.215	546.250	78	245.950	35	45
1967	812.755	650.617	80	294.679	36	45
1968	876.507	696.262	79	341.155	39	48
1969	863.585	673.608	78	333.361	38	49
1970	516.915	364.217	70	171.898	33	47
Média			76		33	43

FONTE: ETEA - MA.

Quadro 4-A - Volume de Recursos Adiantados aos Intermediários pelos Usineiros, Prazo, Taxa de Juros e Volume de Juros Pagos - 1972 - Quixadá

Classes Em Kg	Nº de Observações dos que Tomaram Empréstimo a Usineiro	Volume de Recursos Recebidos do Usineiro Em Cr\$	Volume de Recursos Sujeitos a Juros Em Cr\$	% do Total	Taxa de Juros Pagos	Prazo de Juros Em dias	Juros Pagos Cr\$
1.000-30.000	11	198.500,00	85.000,00	43	3,0	135	11.475,00
30.001-120.000	9	910.500,00	491.000,00	53	2,9	150	71.195,00
120.001-Mais	8	1450.000,00	532.500,00	36	2,8	135	67.095,00
Total	31	2559.000,00	1.108.500,00	43	-	-	149.765,00
Média	-	-	-	-	2,9	140	-

FONTE: Levantamento dos Intermediários.

Quadro 5-A - Empréstimos dos Intermediários aos Proprietários, Taxa de Juros, Prazo e Juros Pagos - Safra 1972 - Município de Quixadá.

Número dos que Fizerem Repasse	Total de Repasse Em Cr\$	Taxa de Juros Pagos ao Mês	Prazo em Dias	Taxa de Juros Pagos em Cr\$
I 11	85.000,00	4,4	150	16.150,00
II 9	491.000,00	3,6	150	81.015,00
III 8	532.000,00	3,2	135	71.887,50
Total	1.108.000,00	-	-	169.052,50
Média	-	3,7	145	-

FONTE: Levantamento dos intermediários.

Quadro 6-A - Volume de Recursos Adiantados aos Intermediários Pelo Usineiro, Prazo, Taxa de Juros e Volume de Juros Pagos - Safra 1972 - Missão Velha.

Classes em Kg Comprado	Nº de Observações	Volume de Recursos Recebidos do Usineiro Em Cr\$	Volume de Recursos Sujeitos a Juros Cr\$	% do Total	Taxa de Juros Pagos Cr\$	Prazo em Dias	Juros Pagos Cr\$
1.000-30.000	4	56.500,00	28.500,00	50	3,0	150	3.990,00
30.001-90.000	4	163.000,00	90.000,00	55	2,6	150	11.700,00
90.001- Mais	4	328.000,00	208.000,00	63	2,6	150	27.040,00
Total	12	547.500,00	326.500,00	58	-	-	42.730,00
Média	-	-	-	-	2,7	150	

FONTE: Levantamento dos intermediários.

Quadro 7-A - Empréstimos dos Intermediários aos Proprietários,  
 Juros Pagos Safra 1972 - Município de Missão Ve-  
 lha.

Número que fez Repasse por Classe de Intermediários	Total de Repasse Em Cr\$	Taxa de Juros	Prazo em Dias	Juros Pagos Cr\$	
I	4	28.500,00	4,5	150	6.425,00
II	4	90.000,00	4,0	150	18.000,00
III	4	208.000,00	3,6	150	37.440,00
Total		326.500,00	-	-	61.865,00
Média		-	-	150	-

FONTE: Levantamento dos intermediários.