

**SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO E O
DESENVOLVIMENTO DE UM MERCADO
FUTURO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS:
TRÊS ESTUDOS DE CASO NA COLÔMBIA**

SERGIO CAMILO ROJAS RINCÓN

2002

FALTA DE...
A...
SABER...
...
...
...
...

54727

MFN046642

SERGIO CAMILO ROJAS RINCÓN

SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE
UM MERCADO FUTURO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS: TRÊS
ESTUDOS DE CASO NA COLÔMBIA

Dissertação apresentada à Universidade Federal de
Lavras como parte das exigências do Curso de
Mestrado em Administração Rural, área de
concentração em Dinâmica e Gestão de Cadeias
Produtivas, para obtenção do título de "Mestre".

Orientador

Prof. Luiz Gonzaga de Castro Júnior

LAVRAS
MINAS GERAIS - BRASIL
2002

BIBLIOTECA CENTRAL

UFLA
N.º CLAS T.338.17

RIN

Sis

N.º REGISTRO 6.54727

DATA 11/02/03

BIBLIOTECA CENTRAL - UFLA



54727

**Ficha Catalográfica Preparada pela Divisão de Processos Técnicos da
Biblioteca Central da UFLA**

Rincón, Sergio Camilo Rojas

**Sistemas de comercialização e o desenvolvimento de um mercado futuro
de produtos agrícolas: Três estudos de caso na Colômbia / Sergio Camilo
Rojas Rincón. – Lavras : UFLA, 2002.
95 p. : il.**

**Orientador: Luiz Gonzaga de Castro Júnior
Dissertação (Mestrado) – UFLA.
Bibliografia.**

**1. Comercialização agrícola. 2. Agribusiness. 3. Agronegócio. 4. Colômbia.
5. Acordo de competitividade. 6. Mercado futuro. 7. Economia agrícola. 8.
Arroz. 9. Café. 10. Batata. I. Universidade Federal de Lavras. II. Título.**

**CDD-338.13
-338.17**

SERGIO CAMILO ROJAS RINCÓN

**SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE
UM MERCADO FUTURO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS: TRÊS
ESTUDOS DE CASO NA COLÔMBIA**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Curso de Mestrado em Administração Rural, área de concentração em Dinâmica e Gestão de Cadeias Produtivas, para obtenção do título de “Mestre”


APROVADA em 02 de outubro de 2002

Prof. Ricardo Pereira Reis

UFLA

Prof. Danilo Rolim Dias de Aguiar

UFV


Prof. Luiz Gonzaga de Castro Júnior
UFLA
(Orientador)

LAVRAS
MINAS GERAIS – BRASIL
2002

DEDICATÓRIA

Existem balizadores no que a gente faz. Dedico este trabalho à Nação Originária U'wa, uma das quase 90 nacionalidades indígenas que conformam o potencial multicultural e pluriétnico sobre o qual reside o verdadeiro sentido da colombianidade.

“Em 1992, o governo da Colômbia assinou um contrato com a multinacional *Occidental de Colombia Inc.* para que esta começasse a exploração e exploração do petróleo numa ampla região do nordeste colombiano onde se encontram tanto a Nação Originária U'wa como o parque nacional natural *Bloque Samoré*. Inspirados na dialéctica fáustica do desenvolvimento, a multinacional petroleira desenhou o que ao seu juízo seria o mais imponente e soberbio programa de progresso, capaz de tirar do atraso e o subdesenvolvimento a esta região e seus habitantes. Para obter o apoio da população para suas pretensões messiânicas, destinaram um completo exército de profissionais das ciências sociais cuja única missão era socializar entre as massas indígenas “incultas” os benefícios do progresso que traria a presença da fáustica empresa petroleira. Para levar adiante a nova campanha evangelizadora, esses apóstolos contemporâneos já não mais tinham a fé, como preteritamente fizeram seus antecessores, desta vez erguiam a espada da razão científica, com a qual podiam imaginar mundos mirabolantes. Porém, o insólito virou realidade. Os u'was escutaram atenciosamente o relato dos novos missionários que, apoiados numa linguagem ininteligível própria dos especialistas, pregavam os rios de leite e mel que estavam por vir. De repente, um homem maior, não apenas pela idade, mas sobretudo pela sabedoria, levantou-se e, em tom repousado, disse: a terra é nossa mãe e possui por isso um valor sagrado, o território u'wa é seu coração; o petróleo é o sangue da mãe-terra, se se lhe extrair, ela morrerá. Sob encargo divino nós estamos aqui para protegê-la de qualquer tentativa de agressão, mesmo aquele que se fizesse em nome da civilização; se preservarmos a terra estaremos assegurando a vida presente, mas também a vida futura. De maneira que se se iniciam as tarefas de exploração, os u'was nos suicidaremos de maneira coletiva”.

Tomado de: “Los u'was: una rebelión contra el sino trágico del desarrollo”- José Cuesta Novoa

AGRADECIMENTOS

À CAPES PEC/PG, Programa de Estudantes de Convênio/Pós-Graduação pelo apoio financeiro.

Ao Departamento de Administração e Economia da Universidade Federal de Lavras pela pluralidade e exigência acadêmica, com uma abrangência desde a questão agrária até os sofisticados instrumentos da engenharia financeira, passando pela glamourosidade do marketing.

Ao professor Luiz Gonzaga de Castro Júnior, pela orientação, paciência e liberdade que me concedeu para a realização da pesquisa.

Ao professor Ricardo Pereira Reis, Chefe do Departamento de Administração e Economia da Universidade Federal de Lavras.

Aos professores Nilson López e Armando Campos, da Faculdade de Engenharia Agrônômica da *Universidad Nacional de Colombia, campus Bogotá*.

Ao espírito de camaradagem vivenciado com os colegas da turma do mestrado 1999.

Às amigas e amigos dessas longas viagens nas estradas e ferrovias da América do Sul, onde se percebe que as fronteiras tornam-se apenas barreiras mentais.

Por último, e não por isso menos importante, não poderia deixar de agradecer o apoio fundamental dos meus pais, Maria e Sergio Cediél e dos meus irmãos, Julio Ernesto e Claudia Berenice.

SUMÁRIO

Página

LISTA DE GRÁFICOS.....	i
LISTA DE TABELAS.....	ii
LISTA DE FIGURAS.....	iii
RESUMO.....	iv
ABSTRACT.....	v
1 INTRODUÇÃO.....	01
2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	04
2.1 Definição do problema de pesquisa.....	04
2.2 Estabelecimento dos objetivos.....	04
2.3 Formulação da hipótese.....	05
2.4 Método de pesquisa.....	05
3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	07
3.1 Características dos produtos e dos mercados agrícolas.....	07
3.2 As decisões dos produtores rurais diante do risco de produção e do risco de mercado.....	11
3.3 As especificidades da comercialização agrícola.....	12
3.3.1 As funções da comercialização.....	18
3.3.2 Os impedimentos ao funcionamento dos mercados agrícolas.....	22
3.4 O surgimento das Bolsas de Mercadorias.....	23
3.4.1 O Mercado Físico e o Mercado Futuro.....	24
3.5 Pré-condições para mercados futuros eficientes.....	26
3.6 Dificuldades para implantação dos Mercados Futuros.....	29
4 OS MERCADOS AGRÍCOLAS NA COLÔMBIA.....	33
4.1 A caracterização da agricultura na Colômbia e na América Latina: a reestruturação produtiva.....	33
4.2 As mudanças no comércio agrícola internacional.....	40
5 OS ESTUDOS DE CASO DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS VISANDO AOS MERCADOS FUTUROS AGRÍCOLAS.....	45
5.1 Comercialização da batata na Colômbia.....	45
5.1.1 Produção.....	45
5.1.2 Consumo.....	47
5.1.3 Sazonalidade da produção.....	50
5.1.4 Comercialização.....	52
5.1.5 Informação de preços e mercados.....	54
5.1.6 Competitividade da cadeia agroalimentar da batata.....	55
5.2 Comercialização do café na Colômbia.....	57
5.2.1 Histórico.....	57
5.2.2 As organizações do setor cafeeiro colombiano.....	59

5.2.3	Estrutura de comercialização.....	62
5.2.4	Promoção e industrialização do café.....	68
5.3	Comercialização do arroz na Colômbia.....	70
5.3.1	Importância setorial, produção e consumo.....	70
5.3.2	Produtividade, estrutura da produção e organizações na Comunidade Andina.....	73
5.3.3	Características da produção e comercialização do arroz na Colômbia..	75
5.3.4	A estrutura da comercialização do arroz na Comunidade Andina.....	78
5.3.5	Preços internos e externos.....	81
6	AVALIAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS ANALISADOS SOB O INSTRUMENTO DOS MERCADOS FUTUROS.....	83
7	CONCLUSÕES.....	89
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	92

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico	Página
1 Comportamento do preço interno de compra do café no período janeiro 2000-abril 2002.....	67
2 Produção e valor do arroz em casca seco produzido na Comunidade Andina.....	72
3 Consumo <i>per capita</i> de arroz branco na Colômbia, a Bolívia e a Venezuela.....	73
4 Rendimento por hectare de arroz em casca seco, período 1990-1998....	74
5 Distribuição mensal da produção de arroz em casca seco nos países da Comunidade Andina.....	80
6 Preços ao consumidor de arroz branco na Colômbia, o Equador e a Venezuela e preços de referência externos.....	82

LISTA DE TABELAS

Tabela	Página
1 Crescimento da agricultura, silvicultura, caça e pesca, 1970-1998 em alguns países da América Latina.....	36
2 Desempenho do setor silvoagropecuário antes e depois das reformas para 7 países da região.....	38
3 Tipo de produtores, área e participação na produção de batata na Colômbia.....	47
4 Consumo <i>per capita</i> dos principais produtos de origem agrícola na Colômbia.....	48
5 Níveis mínimos e máximos de preços nominais da batata em dos mercados atacadistas.....	51
6 Volume das exportações de café verde efetuadas pelos principais agentes de comercialização na Colômbia.....	65
7 A economia do arroz na Comunidade Andina, em 1997.....	70
8 Origem das importações de arroz da Comunidade Andina.....	79
9 Avaliação dos produtos arroz, batata e café visando os mercados futuros na Colômbia.....	83

LISTA DE FIGURAS

Figura	Página
1 Imagem representativa da estratégia publicitária do café da Colômbia.....	69

RESUMO

RINCÓN, Sergio Camilo Rojas. **Sistemas de Comercialização e o Desenvolvimento de um Mercado Futuro de Produtos Agrícolas: Três estudos de caso na Colômbia.** 2002. 95 p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.*

Visando a utilização de mercados futuros como instrumento de redução do risco de preço em três importantes produtos agrícolas da Colômbia, o arroz, a batata e o café foram analisados como estudos de caso em seus sistemas de comercialização internos, bem como o contexto das reformas estruturais ocorridas na comercialização agrícola nestas três décadas na América Latina.

O estudo mostra que não é suficiente argumento a viabilidade do mercado futuro desses três produtos agrícolas à luz da literatura atual sobre esse instrumento. A existência de falhas no sistema de comercialização no mercado físico, a instabilidade política no país, o protecionismo agrícola regional e mundial, a facilidade de arbitragem desses produtos com o aumento dos fluxos comerciais e o grande impacto dos mercados internacionais no mercado local, em particular para o café e o arroz, deixam pouco atraente a utilização do mercado de futuros agrícolas.

O melhoramento do grau de coordenação entre os agentes envolvidos na comercialização por meio dos acordos de competitividade das cadeias do arroz e da batata constitui um instrumento mais abrangente e duradouro do que a diminuição do risco de preço com o instrumento de mercado de futuros. No caso do café, a eficiência na utilização dos recursos no *Fondo Nacional del Café*, a transparência na transmissão do preço externo para a formação do preço interno e a ampliação do programa de compra de café com entrega futura junto ao *hedging* nas bolsas internacionais contribuem para a diminuição efetiva do risco de preço.

* Orientador: Prof. Dr. Luiz Gonzaga de Castro Júnior - UFPA

ABSTRACT

RINCÓN, Sergio Camilo Rojas. **Trade Systems and the Development of an Agriculture Product Future Markets: A study of three cases in Colombia.** 2002. 95 p. Dissertation (Master Degree in Rural Administration) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.*

Objectifying the use of future markets as an instrument of price risk reduction in three important agrarian products in Columbia: rice, potatoe and coffee, were analised as case studies in their internal trade systems, as well as the structural reforms context occurred in the trade system during the last three decades in Latin America.

The study shows that it's not enough reason the future market viability of these three products in the light of real literature on this instrument. The existence of lacks in the trade system of the physical market, the country political instability, the regional protectionism, the referee facility of these products with the increasing of the trade fluxes and the big international markets impacts of these products particularly the rice and coffee, turn not attractive the use of the future markets.

The improvement of the coordination degree within agents involved in the trade through competitiveness agreements of the rice and potatoe chains is a larger and sustainable instrument than the price risk reduction with the future market instrument. In the coffee case, the efficiency in the use of the *Fundo Nacional del Café* resources, the transparency in the external price transmission for the internal price formation, the enlargement of the program of coffee acquisition to forward delivery joined to hedging in the international commodity exchanges contribute to the effective reduction of the price risk.

* Adviser: Prof. Dr. Luiz Gonzaga de Castro Júnior - UFLA

1 INTRODUÇÃO

Os agricultores do mundo inteiro falam sobretudo em dois assuntos: o tempo e os preços. Sobre essas duas variáveis sustentam-se em grande parte as probabilidades de sucesso e fracasso dos produtores rurais. Eles se defrontam com as chamadas incertezas, isto é, o desconhecimento dos valores dos parâmetros a partir dos quais eles fazem a tomada de decisões para produzir. A incerteza quanto aos preços contribui com a dificuldade do produtor ao decidir em quais culturas investir e o quanto investir no desenvolvimento delas. Portanto, reduzir as incertezas quanto ao tempo e aos preços torna-se uma das tarefas mais importantes para as intervenções dos governos em matéria de política agrícola. Quando o estado de incerteza da decisão é mensurável, caracteriza-se como risco.

De maneira geral, existem dois tipos de riscos na agricultura: o risco de produção e o risco de preço. Quanto ao primeiro, os produtores podem contar com os seguros agrícolas combinados com o uso de tecnologias adequadas. Quanto ao risco de preço, os produtores podem diversificar atividades, ou seja, dedicar-se a várias culturas ou atividades em vez de uma delas, elevar seu nível de informação e de influência, de maneira que o comportamento corporativo neutralize parcialmente os efeitos das incertezas. Por fim, os produtores podem subscrever contratos antecipados de venda ou participar no mercado futuro.

Os contratos futuros foram criados com o objetivo de proteger os participantes do mercado físico contra riscos de preço. A operação de *hedge*¹ com contratos futuros permite definir antecipadamente o preço que o agente do mercado de determinada *commodity* receberá ou pagará por ela, constituindo-se assim em importante instrumento para o gerenciamento de risco. Nesse sentido, os mercados futuros são particularmente úteis para a agricultura, dadas as

¹ Do inglês *hedge*, resguardar-se. Significa que os agentes de mercado, em particular os envolvidos no agronegócio, agem em busca de um seguro de preço contra as variações adversas de preço.

grandes variações de preços que os seus produtos apresentam. Além dessa função, os preços que se formam nas negociações de futuros são importantes sinalizadores, ajudando os agentes do mercado agropecuário a tomarem decisões sobre produção e comercialização. Isso possibilita uma estimativa adequada dos custos de comprar insumos e dos preços de venda dos produtos. Também, e num contexto macro, o mercado futuro tem, entre suas finalidades, o estabelecimento antecipado de preços de mercado, podendo ser um indicador útil na orientação da política agrícola.

No desenvolvimento de um programa de comercialização agrícola deve-se considerar a possibilidade de utilização dos chamados mercados de derivativos² - o mercado futuro é um deles -, em paralelo com os mercados físicos. Porém, este mecanismo para gerir o risco de preço ainda não está presente nos programas de comercialização agrícola de países como a Colômbia.

Nas limitadas condições econômicas desses países em desenvolvimento e sendo conhecida a tendência global de reduzir a intervenção dos governos (via subsídios, faixa de preços), a importância dos chamados mercados de derivativos aumenta como substituto aos programas de intervenção governamentais.

Diante dessa perspectiva, o presente trabalho analisa a viabilidade do uso dos mercados futuros agropecuários na Colômbia, considerando as características particulares da sua produção agropecuária, bem como os novos cenários regionais e globais do comércio que vão surgindo e se consolidando.

Pretende-se, portanto, refletir sobre a conveniência da implementação dos mercados futuros agropecuários e os novos rumos de comercialização agrícola na Colômbia.

A sistematização do trabalho está ordenada a seguir; o capítulo II desenvolve o marco metodológico da pesquisa. O capítulo III faz uma reflexão teórica sobre as características da oferta agrícola, as funções de comercialização

² São aqueles que derivam de um mercado primário ou físico. Basicamente o que se negociam são contratos acima de produtos (ou *commodities*) associados ao mercado primário. O mais conhecido é o mercado de futuros. Existem também o mercado a termo, de opções e a CPR (Cédula do Produto Rural).

e os mercados futuros agropecuários. O capítulo IV trata das características da oferta agrícola na Colômbia e a problemática que rodeia essa oferta na América Latina. O capítulo V examina os produtos com potencial para ser desenvolvido nos mercados futuros agropecuários. Já no capítulo VI, expõem-se as vantagens e desvantagens desses mercados derivativos diante das particularidades da agricultura colombiana. Por fim, se unem todos esses entrelaçamentos sob as conclusões, relacionando o problema e o objeto da pesquisa colocados inicialmente, com os resultados encontrados no desenvolvimento da mesma.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os mercados futuros agropecuários como estratégia de redução de risco na comercialização agrícola na Colômbia são o foco do presente estudo. Procura-se analisar a dinâmica da comercialização de três tradicionais produtos agrícolas ao longo das últimas décadas e como ela é afetada pelas decisões políticas de ordem nacional e pela inserção do país nos mercados internacionais. Trata-se, portanto, de um estudo que tenta responder sobre a possibilidade da operação dos mercados futuros agropecuários na dinâmica da comercialização agrícola.

2.1 Definição do problema da pesquisa

O sistema de referência escolhido para nortear o trabalho sintetiza-se num problema de pesquisa que indica os aspectos da realidade a serem focalizados e delimita o universo teórico da pesquisa.

Diante desse esquema, a formulação do problema de pesquisa é definida a partir da relação entre a redução de risco de preço e a comercialização agrícola, isto é, considera-se importante indagar sobre a forma como os mercados de três tradicionais produtos agrícolas na Colômbia reagiriam aos mecanismos de redução de risco de preço propostos pelos mercados futuros. A questão fundamental neste problema encontra-se, portanto, no debate entre os tradicionais sistemas de comercialização e os novos mecanismos de redução de risco de preços na agricultura, em um cenário geográfico determinado. Enunciado, ficaria assim: na diminuição do risco de preços, cabe a possibilidade de comercialização de produtos agropecuários com outros instrumentos no contexto sócio-econômico da Colômbia? Tendo este ponto de partida estabelecido, a seguir define-se a orientação teórico-metodológica, bem como a delimitação do entorno espaço-temporal da pesquisa.

2.2 Estabelecimento dos objetivos

O objetivo geral da pesquisa é avaliar a viabilidade de implantação dos

mercados futuros de produtos agropecuários na Colômbia, a partir da situação da comercialização agrícola nacional, a reestruturação produtiva do setor agrícola na América Latina e o novo cenário da política agrícola internacional.

Para atingir tal objetivo é preciso projetar objetivos específicos que permitam sua consecução. Portanto, a elaboração de um referencial teórico que examine a complexidade da comercialização agrícola e o impacto que teriam nela os mercados futuros é um objetivo específico teórico. Um outro objetivo específico prático proposto é caracterizar três sistemas de comercialização agrícola na Colômbia e seu desempenho sob o instrumento dos mercados futuros.

2.3 Formulação da hipótese

A proposição que antecipa a resposta explicativa à questão colocada para a pesquisa só estabelece uma suposição provisória de interpretação do problema da diminuição do risco de preços, norteando os procedimentos para constata-la.

Portanto, a hipótese central, fundamentada na discussão teórica que orienta a pesquisa é: alguns mercados agropecuários colombianos apresentam condições que viabilizam a introdução de mercados futuros de produtos agrícolas.

2.4 Método de pesquisa

Definido o objeto da pesquisa, o estudo estabelece procedimentos de abordagem do problema utilizando métodos de pesquisa e interpretação adequados e disponíveis.

Para poder captar a complexidade da comercialização agrícola, optou-se pela pesquisa qualitativa com três estudos de caso. Foram pré-selecionados três produtos agropecuários: arroz, batata e café, pela sua dinâmica histórica. No caso do café, por ser a Colômbia o segundo maior produtor mundial; a importância sócio-econômica, no caso do café e da batata, produtos característicos da economia camponesa e o grande impacto nas políticas

agrícolas, caso do arroz e a batata, por terem o maior consumo *per capita* na alimentação e significativa participação no cálculo do índice de preços ao consumidor e, em consequência, sinalizadores do comportamento dos preços da cesta básica de alimentos. Deles, se fez uma apurada pesquisa documental junto às instituições envolvidas com comercialização agrícola na Colômbia (*Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.*), política agrícola (*Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*), pesquisa agroeconômica (IICA - *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*-, CEGA - *Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas*-) e mercados regionais (CAN -*Comunidad Andina de Naciones*).

Já para caracterizar a agricultura colombiana e a evolução das reformas nas últimas décadas no setor agrícola, o eixo está centrado na coletânea de trabalhos *Desarrollo Rural en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2001).

Também foram pesquisadas publicações das seguintes associações de produtores, de café, *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia* (*Federacafé*, de agora em diante, a *Federación*); arroz, *Federación Nacional de Arroceros* (*Fedearroz*) e batata, *Federación Colombiana de Productores de Papa* (*Fedepapa*).

Para a análise dos mercados futuros agropecuários, selecionou-se um modelo conceitual denominado teoria do sucesso e do fracasso de novos contratos futuros. Vários autores têm examinado o assunto como Tashjian (1995) e, mais recentemente, Pennings e Leuthold (1999). A princípio, a análise partirá da descrição dos fatores que levaram ao sucesso a utilização de contratos futuros em diferentes países, determinando quais foram seus fatores relevantes. A partir daí, tentar-se-á avaliar se esses fatores seriam também relevantes no caso colombiano, com os produtos pré-selecionados. Além desse modelo, a pesquisa vai examinar os estudos sobre viabilidade de mercados futuros já realizados pelo principal centro de comercialização agropecuário no mercado de derivativos na Colômbia: a *Bolsa Nacional Agropecuaria*, e a estratégia que está adotando a respeito dos mercados futuros.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para delimitar o campo da pesquisa e elaborar o referencial teórico contribuirão na discussão sobre as especificidades dos mercados agrícolas a literatura analítica de *Economia de la Agricultura* (Bejarano, 1998) e *Comercialização de Produtos Agrícolas* (Marques e Aguiar, 1993).

3.1 Características dos produtos e dos mercados agrícolas

Delimitado o objeto de estudo, pretende-se discutir neste capítulo as características da função de produção agrícola e dos mercados agrícolas para, logo depois, analisar a questão dos mercados na forma, tempo e espaço.

As particularidades da produção agrícola, quando comparadas às de outros bens, derivam de um conjunto de características dos mercados agrários que os diferenciam dos mercados de outros setores da economia. Destacam-se:

Produção atomizada e geograficamente dispersa

O setor agrícola é o único dos setores principais que utiliza a terra como um insumo essencial para a sua função de produção. O resultado é uma dispersão geográfica, muitos mercados agrários concorrendo entre si o que leva a uma consequência econômica importante; o transporte e o processo de *acopio*³ são atividades importantes na comercialização, pelo que os mercados atacadistas costumam ser os mercados em destaque. A produção, por sua vez concentra-se no tempo pois, em geral, apresenta-se num curto período de safra; relacionada com esta característica, a procura dos consumidores conduz à tendência da concentração geográfica (tendência crescente de concentração urbana) e distribuição no tempo (consumo relativamente constante através do ano).

Cria-se, então, a necessidade de um sistema de comercialização que

³ Termo em castelhano para caracterizar a função física de concentração da produção agrícola, diferente do atacado (em castelhano *mayorista*), entendido como o nível ou agente.

possa armazenar o produto de um período curto de colheita até um outro mais prolongado.

Produção estacional

As mudanças climáticas determinam que a produção agrícola siga padrões sazonais diferenciados que afetam fundamentalmente a variabilidade dos preços no tempo e destacam a importância das condições de armazenamento dos produtos, bem como das políticas de irrigação e drenagem de terras.

Produção condicionada por fatores naturais

A natureza biológica da produção agrícola faz com que seja condicionada por fatores edafoclimáticos (precipitações, solo, etc.) e biológicos (pragas, doenças, etc). Vale ressaltar que as espécies animais e vegetais também possuem um tempo de desenvolvimento que dificilmente poderá ser modificado.

Esse condicionamento ocasiona variabilidade interanual de preços e influencia na especialização regional. A forte dependência dos fatores naturais aumenta os riscos da produção, os quais são maiores do que nos outros setores (indústria e serviços). Tais riscos ocasionados pelos fenômenos da natureza são muitas vezes imprevisíveis e até mesmo inevitáveis e explicam em boa parte a grande variabilidade dos rendimentos físicos da produção.

Produção de caráter perecível

Em boa parte da produção agrícola, o caráter perecível impede o armazenamento por tempo indefinido, obrigando à adoção de medidas de conservação e determinando que a transformação dos produtos tenha uma maior relevância. Tal característica, associada às disparidades que têm que afrontar a oferta e a demanda no espaço e no tempo, exige da comercialização esforços adicionais de adequação, o que, por sua vez, requer tecnologia, altos custos e, conseqüentemente, uma estratégia específica de comercialização dessa classe de bens.

Inflexibilidade da produção agrícola

A produção agrícola se caracteriza pela inflexibilidade, isto é, pela dificuldade de recombinar os fatores de produção uma vez iniciado o processo produtivo. Isso ocasiona instabilidade nos rendimentos e imprevisibilidade no nível de produção. Na indústria, por exemplo, o fluxo do produto é contínuo e controlado pelo empresário. Pelo contrário, na agricultura, o fluxo é definido, além do mercado, pelo clima e o manejo dos problemas fitossanitários, entre outros. É por isso que em muitos sistemas agrícolas recorre-se à combinação de atividades, para evitar a inflexibilidade total da produção que pode resultar do uso da terra e do capital fixo para um só produto.

Inelasticidade da demanda de produtos agrícolas

A demanda por produtos agrícolas é uma demanda derivada para satisfazer necessidades básicas, pelo que a elasticidade-preço de demanda costuma ser baixa e em queda no longo prazo. O consumidor tem uma tendência a gastar uma proporção mais ou menos constante de sua renda para adquirir os alimentos; é por isso que os aumentos em quantidades que possam obter-se na média do consumo das famílias para um produto ou grupo de produtos se fazem geralmente em detrimento de outros produtos que são substituídos. Existe, então, uma forte concorrência entre produtos pela porção da renda que o consumidor destina à alimentação.

Incerteza e risco

Tanto o risco quanto a incerteza afetam o bem-estar individual e costumam ser associados com a adversidade e a perda. Sob o risco se conhecem os eventos possíveis, as magnitudes de tais eventos e as probabilidades associadas a eles. Em compensação, sob a incerteza, mesmo que se conheçam os eventos possíveis e a magnitude deles, não se conhecem as probabilidades associadas a tais eventos. Portanto, a principal diferença entre risco e incerteza é que sob o risco se conhece a função de distribuição associada

aos diferentes eventos enquanto que sob a incerteza não se conhece. Pelo sim pelo não, qualquer decisão sob incerteza pode virar uma decisão sob o risco, ao lhe fixar probabilidades subjetivas aos eventos, ou pela obtenção de informação adicional.

O produtor rural se defronta com vários tipos de incertezas que, em resumo, são: a incerteza biológica, a incerteza dos avanços tecnológicos, a incerteza do ambiente institucional e a incerteza econômica.

A incerteza biológica deriva da aleatoriedade dos rendimentos por unidade de produção, aleatoriedade que é ocasionada pelas variações dos fatores climáticos, doenças, pragas, etc. Nos produtos agrícolas, a aleatoriedade dos rendimentos varia segundo os sistemas de cultivo, embora possa reduzir-se pela intervenção da tecnologia.

A incerteza dos avanços tecnológicos, derivada do progresso técnico, isto é a aparição de inovações no futuro, diante das quais o produtor duvida se elas, com maiores custos e dificuldades de amortização, compensam a obsolescência das instalações atuais. Também pode acontecer que, ao se tratar de um novo produto, cultura ou variedade, a própria novidade é um fator de incerteza. Vale destacar que as características próprias da tecnologia agropecuária exigem que toda nova variedade vegetal, espécie vegetal, espécie animal ou processo produtivo devam ser adaptados a ecossistemas particulares ou, mesmo, desenvolvidos especificamente neles (CEPAL, 2001).

A incerteza econômica é derivada das oscilações dos preços dos produtos. Como já se viu, a conjunção de uma oferta inflexível no curto prazo, amarrada a ciclos biológicos, e a participação de uma grande quantidade de produtores gera, por sua vez, preços com um forte componente estacional e cíclico. Por tanto, o produtor é um tomador de preços, sujeito a um risco de enorme importância: os preços estimados ao fazer o planejamento têm grandes probabilidades de sofrer variações aleatórias significativas, gerando distorções entre o planejado e o resultado atingido. Este comportamento é ainda mais marcado quando existem deficiências notáveis na infra-estrutura de

armazenamento e nos mecanismos de financiamento correspondentes.

Na apreciação da CEPAL (2001), o setor agropecuário é um setor onde o processo produtivo não pode ser interrompido sem a perda total do capital de trabalho, e onde tampouco se pode regular a produção no tempo para responder a variações de curto prazo da demanda. Por esse motivo, os mercados são estritamente “de leilão”, exceto quando existam acordos preestabelecidos de comercialização. Nos produtos de rendimento tardio, os ciclos biológicos introduzem também períodos improdutivos, que implicam que a produção só pode responder com atraso a um incentivo de preço (CEPAL, 2001). A incerteza também existe para os preços de produtos substitutos e complementares, bem como para os preços de determinados fatores de produção; a isso devem adicionar-se as situações de incerteza que se geram pelos efeitos da política macroeconômica, por meio dos vetores dos preços relativos que afetam aos produtos agrícolas.

Por último, a incerteza relativa ao ambiente institucional no qual está inserida a empresa ou os produtores que inclui as de ordem política, da economia geral do país, etc.

3.2 As decisões dos produtores rurais diante do risco de produção e do risco de mercado

Uma característica subjacente da função de oferta agrícola é a presença de ciclos produtivos, os quais surgem em resposta a três fatores: o preço atual do produto, sua relação com o preço do período anterior e as expectativas diante da direção das mudanças futuras do preço. Sendo assim, as respostas da oferta de produtos agrícolas, diante das quedas ou subidas de preços, não são unidirecionais como acontece com outro tipo de bens. Além disso, as limitações causadas pela natureza biológica da agricultura fazem com que o produtor não tenha certeza *a priori* da sua própria produção e a de outros produtores. Portanto, o produtor desconhece os valores de alguns dos parâmetros a partir dos quais ele faz a tomada de decisões e, em consequência, sua resposta às mudanças de

preços será limitada.

Como alternativas, com o intuito de minimização do grau de incertezas, o produtor pode realizar a diversificação de culturas. A diversificação de atividades, além de permitir, em alguns casos, uma melhor utilização dos fatores fixos de produção, permite que se compensem as mudanças tanto de preço quanto de rendimento. A outra alternativa é que o agricultor não se limite a somente estimar o preço e/ou a produção, mas que tenha consciência das variações dos mesmos e da diversidade de resultados que podem ser produzidos como consequência dos valores reais. Dillon (1977) salienta que, embora existam modelos que provenham mais da teoria da firma do que da agricultura, deles pode concluir-se que os agricultores “normais” que não costumam ser otimistas e avessos ao risco reagirão diante das incertezas reduzindo sua oferta.

Além de diminuir o volume de produção quando tem incerteza, o agricultor pode adotar outros sistemas para fazer frente à mesma. Entre esses sistemas são indicados: seguros de safra, assinar contratos de venda ou mercados de futuros, dedicar-se a atividades com menor incerteza de preços e rendimentos ou diversificar atividades, isto é, dedicar-se a várias culturas ou atividades em vez de uma delas. Por último, os agricultores podem elevar seu nível de informação (procurando instituições competentes, conectando-se a redes de informação) ou de influência (integrando-se horizontal e verticalmente, participando em negociações), de maneira tal que o comportamento corporativo possa neutralizar parcialmente os efeitos da incerteza.

A redução do risco de preço constitui uma das preocupações que os mercados e as políticas estatais buscam, tendo em conta as características da produção agrícola. O entendimento do processo de comercialização, a coordenação que ela realiza e as dificuldades que surgem nessa coordenação para reduzir o risco de preço são temas a seguir.

3.3 As especificidades da comercialização agrícola

Define-se sistema de comercialização como o conjunto estruturado de

processos comerciais, normativos e suportes de infra-estrutura que fazem possível um fluxo constante e regular de transações, desde a produção primária até o ponto de consumo, seja interno ou externo. Esse sistema é flexível e capaz de responder a uma realidade em mudança e à própria dinâmica da comercialização (Lamarca e Regúnaga, 1990).

Um sistema de comercialização não se desenvolve automaticamente com o sistema de produção. Os avanços tecnológicos na produção por si só não conduzem a melhorias na eficiência da comercialização. É preciso realizar esforços adicionais nas técnicas de comercialização para evitar que um sistema tradicional não se constitua em uma barreira ao processo de transformação.

Sendo a comercialização como o conjunto de processos ou fases que devem superar os produtos no fluxo de transferência desde o produtor até o consumidor final, Bejarano (1998) salienta que a comercialização é apenas uma dimensão do mercado, um processo dentro do sistema de troca que serve para configurar as relações entre produtores e consumidores. Portanto, um sistema de comercialização é um mecanismo básico para coordenar as atividades de produção, distribuição e consumo. Nessa perspectiva, a comercialização inclui as atividades de intercâmbio associadas com a transferência de direitos de propriedade de um produto (funções de permuta que afinal definem a função de formação de preços), a manipulação física dos produtos (funções físicas) e os trâmites institucionais necessários para facilitar aquelas atividades (funções auxiliares).

Em tese, nos mercados desenvolvidos, o principal meio de transmissão das demandas dos consumidores aos produtores é o sistema de preços de mercado. Nos mercados onde os produtores tratam diretamente com os consumidores, a comunicação é direta e o problema da informação se simplifica. No entanto, nos mercados atuais, com um amplo e variado número de intermediários, o principal meio para cumprir aquele objetivo é o sistema de preços de mercado, que possa levar informação desde a mercearia do varejista até o mercado local do produtor. Nesse sentido, o sistema funciona da seguinte

forma: em primeiro termo, os agentes de comercialização ligam os produtores e consumidores de maneira física através das atividades reais de comprar, armazenar, transportar, beneficiar e vender os produtos. Ao mesmo tempo, está tendo lugar o intercâmbio de produtos e gerando-se, em aberto ou implicitamente, os sinais de preços que se transmitem aos agentes econômicos ativos no sistema, os quais influenciam nas decisões de produção e de consumo por meio das reiteraões acumulativas dessas decisões. Estabelece-se, então, um processo de equilíbrio dinâmico pelo qual se alocam recursos, tanto para os bens quanto para as regiões agrícolas onde os recursos são mais produtivos.

No entanto, como os agentes de comercialização são pessoas reais que tomam decisões, nem sempre essa formação de preços ocorre de forma neutra e automática, como os textos de economia afirmam. Pois, é um fato que o agricultor deve achar alguém que compre o bem ou, por defeito, algum agente de comercialização deve achar o agricultor. Além da própria natureza e dispersão da produção agrícola, a realidade é que o centro do poder de mercado, isto é, a capacidade de explorar as condições do mercado, fica no setor atacadista, como o ponto de maior concentração da produção e como o ponto de máxima capacidade de decisão nos mercados de compra e de venda, como consequência do acesso às informações e aos recursos financeiros para apoiar as operações. Nesse sistema, a função de comercialização mais importante é a de formação de preços. As demais funções de comercialização, tais como agregação (concentração), transporte, classificação e embalagem, são desenvolvidas geralmente sob o controle e exigências do setor atacadista e basicamente restringidas a facilitar a função formadora do preço.

O fato é que as atividades de comercialização agrícola são vistas pelo resto da sociedade, em particular nos países em desenvolvimento, como desnecessárias e conflitivas com os interesses dela. Uma das causas encontra-se no grau de eficiência com que as instituições e os agentes comercializadores desempenham as chamadas funções de comercialização (transformação dos produtos no tempo, no espaço e na forma). Porém, não é suficiente que elas

cumpram com aquelas funções, mas também que reflitam a abundância e a escassez relativas por meio dos sinais de preços comunicados aos produtores e aos consumidores. Esses sinais de preços são gerados no processo de intercâmbio nos mercados e, em tal caso, é necessário examinar a competitividade e a eficiência dos mercados.

A discussão conduz à maioria dos economista agrícolas a concordarem em que o mercado requer a complementação entre duas tarefas importantes: as funções físicas de comercialização e a comunicação de sinais entre os produtores e consumidores sobre os custos de comprar algo ou os benefícios de vendê-lo. A comercialização, portanto, se constitui no núcleo de coordenação entre o mercado e a alocação de recursos.

Com efeito, para que um sistema de comercialização funcione de maneira estável, são necessários: comunicações eficientes, serviços de transporte e armazenamento, graus e padrões comuns para facilitar as transações comerciais a distância, códigos jurídicos para exigir o cumprimento dos contratos, disponibilidade de créditos para financiar estoques a curto prazo e operações de beneficiamento e um sistema de informação de mercados para manter todos os participantes informados de maneira imparcial e exata a respeito das tendências percebidas nos mercados, desde os agricultores até os consumidores. A eficácia com que esses componentes se interagem de forma simultânea também se constitui num fator de estabilidade.

Observadores como, Timmer *apud* Bejarano (1998), consideram os objetivos que uma sociedade coloca para a comercialização como sendo os mesmos para o sistema agro-alimentar considerado em conjunto: crescimento econômico eficiente, distribuição mais equitativa da renda, bem-estar nutricional e segurança alimentar. A comercialização, uma vez que liga os setores de produção e consumo, pode ajudar a atingir os quatro objetivos pela eficiência com que transmite sinais de escassez e abundância para os formuladores de decisões.

Ao considerar a eficiência do sistema de comercialização na perspectiva

do melhor funcionamento do sistema de preços, num mesmo país podem existir sistemas paralelos de comercialização, uns mais eficientes do que outros e com dificuldades de inter-relacionamento. Por exemplo, quando se utiliza o critério de medição do grau de coordenação nos sistemas de comercialização que Mendoza, *apud* Bejarano (1998), detectou na América Latina, na Colômbia, em meados dos anos 1970, foram identificados três sistemas de comercialização: 1) produtos com sistemas de comercialização coordenados; 2) produtos com uma comercialização em transição e, 3) produtos com menor grau de coordenação.

No primeiro grupo se destacam os ligados às exportações, tais como café, açúcar, arroz e algodão, que contavam com instituições de comercialização com abrangência nacional, públicas ou dos próprios produtores. Nesse grupo existe um bom plano de programação de lavouras, informação de preços, garantia de preços e de compra. O grupo de produtos correspondentes a um sistema de comercialização em transição são produtos de tradição local, mas que já superaram essa condição pela pressão da demanda para consumo direto ou para a indústria, tais como batata, carne bovina, cereais (trigo, milho e cevada), cacau e banana. Por fim, no grupo de produtos com menor coordenação, encontram-se em particular aqueles da economia camponesa e que são de consumo direto na maioria das vezes, como os hortifrutigranjeiros (feijão, ervilha, amora-preta, mandioca, *tomate de árbol*, maracujá; incluem-se também laticínios, carne de frango, rapadura, floricultura e óleo de dendê). Neste grupo, a dispersão e a inexistência de comunicação entre os produtores limitam a coordenação e a organização para participar nos mercados é mínima.

Em fins dos anos 1990, o cenário da comercialização agrícola mudou e muitos produtos dessa classificação também. Por exemplo, o algodão e o trigo perderam importância e até passaram a ser importados. Não é o caso da batata, o óleo de dendê, a banana e a floricultura, que passaram a pertencer ao primeiro grupo, por terem avanços importantes tanto na coordenação da comercialização quanto na pesquisa agrônômica e até viraram modelos de exportação agrícola,

em particular a banana e a floricultura⁴. Avanços moderados nestas duas décadas apresentaram-se também no setor de laticínios, de carne de frango e com a rapadura, especialmente pela melhora da renda da população e a ampliação, porém “oligopsonização” dos canais de comercialização com a entrada de organizações estrangeiras (caso particular de laticínios), o fortalecimento do associativismo dos produtores (caso da rapadura) e dos canais de comercialização (caso do frango com as redes de restaurantes especializados espalhadas nas medianas e grandes cidades). No caso da batata o avanço no grau de coordenação da comercialização deveu-se mais aos impactos de índole econômica, ambiental e até política que ocasionam variações acentuadas de preço do produto no IPC mensal.

Outras classificações consideram os graus de autonomia nos mercados, isto é, local, regional, interregional, agroindustrial e de exportação. De qualquer forma, a coordenação que realiza a comercialização é um complexo de processos dinâmicos pelos quais os produtores, distribuidores e consumidores interagem para trocar informações relevantes, estabelecer condições de intercâmbio e conseguir a troca física e legal (por transferência de propriedade) de bens econômicos.

Qualquer que seja a classificação proposta, a falta de coordenação do

⁴ No caso da floricultura, a Colômbia é o segundo maior produtor mundial, depois da Holanda, e a comercialização desenvolveu-se graças a uma conjunção de duas estratégias: estratégia de logística desenvolvida nos últimos 30 anos, que inclui a ótima localização nas regiões próximas aos aeroportos internacionais de Bogotá e Medellín, culturas sob condições ambientais controladas, geologia de abundantes aquíferos, mão-de-obra barata e elevado retorno da pesquisa, majoritariamente realizada pelas universidades públicas. A outra estratégia é a da comercialização, com o estabelecimento de empresas de comercialização (*comercializadoras*) no estado da Flórida (EUA). Na cultura da banana, essas duas estratégias repetem-se. A estratégia de logística montada nas regiões do litoral Caribe colombiano de Urabá e Santa Marta, para facilitar o escoamento da produção, e a estratégia de comercialização, com portos exclusivos de embarque da fruta e sendo os produtores proprietários de várias *comercializadoras*. A maioria dos produtores e *comercializadoras* está estreitamente relacionada dentro de uma estrutura organizacional. O setor possui uma *comercializadora* em Miami (CEGA, 2000).

mercado faz com que possam apresentar-se problemas de abastecimento ou ajustes de preços em algumas regiões do país, que não ocorra a arbitragem entre mercados, que as variações sazonais de preços não tenham relação com os custos de armazenamento e que as diferenças de preços entre produtores e varejistas não reflitam os custos e o valor agregado pela intermediação. Em resumo, a falta de coordenação causa uma série de desajustes que mostram as ineficiências do mercado e que provocam desequilíbrios entre recursos e necessidades, entre custos e benefícios e, em geral, a uma perda de eficiência e do bem-estar de uma sociedade.

3.3.1 As funções de comercialização

O papel de coordenação, que desempenha a comercialização no conjunto do sistema, implica que aquele deve cumprir um determinado número de funções físicas que se concretizam em: 1) concentração ou agregação; 2) igualização ou preparo para o consumo e 3) distribuição ou dispersão. Como já se viu, a oferta agropecuária que provém de inúmeras unidades de produção espalhadas geograficamente requer uma concentração que começa com a agregação da colheita; a concentração de produtos atinge seu ponto máximo na base atacadista na qual se igualizam os diferentes preços e se homogeniza o produto do mercado. Por fim, na distribuição se fraciona e padroniza o produto de acordo com as características da demanda que, de forma similar ao que ocorre com a oferta, também é dispersa e atomizada.

Para a análise desse processo, recorre-se ao enfoque funcional da comercialização no qual são destaques as seguintes características:

- 1 as funções afetam os custos de comercialização e também o valor agregado dos produtos, o qual pode representar proporções maiores ou menores do que o custo de produção na fazenda.
- 2 embora, às vezes, seja possível eliminar o intermediário, eliminar a função de comercialização é muito difícil. A eliminação do intermediário implica, geralmente, na transferência da função e de seus custos de comercialização a

alguém, de modo que, embora os custos de execução das funções de comercialização possam reduzir-se, isso não quer dizer que essas funções sejam eliminadas no processo de comercialização;

- 3 as funções de comercialização podem ser executadas por qualquer agente e em qualquer estágio do sistema de comercialização; todas as funções podem ser executadas por uma só empresa que controle o processo entre a fazenda e o consumidor final ou também podem ser realizadas por empresas ou agentes especializados que, de qualquer maneira, devem interligar-se.

Sendo assim, o papel de coordenação que desempenha a comercialização realiza-se por meio de três funções:

1. Função de permuta, compra e venda e determinação de preços, acrescentando aos produtos a utilidade de posse: a coordenação da comercialização quanto à sinalização de preços se realiza por meio de três procedimentos: 1) os acordos espontâneos entre as forças do mercado através do mecanismo de preços de mercado; nesse caso, tem-se uma coordenação econômica passiva; 2) sistemas administrativos, tais como contratos e acordos, os quais definem a coordenação econômica ativa, e no qual estão inseridas as bolsas de mercadorias (físicas e de futuros) e 3) por sistemas que combinam os dois anteriores.
2. Funções físicas, que adicionam aos produtos utilidade de tempo (armazenamento), utilidade de forma (beneficiamento e embalagem) e utilidade de lugar (transporte): a importância do transporte muda na medida que um país evolui economicamente. O alemão Von Thünen, no século ante-passado, já o tinha estudado. Num país pouco desenvolvido, a agricultura costuma representar uma porcentagem muito importante na atividade econômica; a população rural é proporcionalmente maior e o autoconsumo na propriedade rural ou de regiões é muito importante; nessas condições, o transporte não é prioritário; porém, na medida em que o país se desenvolve e avança na sua transformação estrutural, uma consequência é um aumento da importância do transporte e a geração de condições adequadas

para a conservação do produto durante a sua movimentação, ainda mais se o produto for perecível. Muitas vezes, os obstáculos intransponíveis do relevo criam núcleos populacionais auto-sustentáveis, onde a comercialização é sobretudo intra-regional e em menor proporção inter-regional como aconteceu por muito tempo nos Andes da Colômbia. Isso porque os custos de transporte entre as diferentes regiões do país inviabilizavam qualquer possibilidade de arbitragem espacial.

A ocorrência de custos de transporte relativamente elevados em relação ao custo do produto influi apreciavelmente nos mercados agrários e, é claro, na formação de preços. Em mercados de concorrência perfeita, o preço de um produto no local de destino tenderá a ser igual ao preço no local de origem, aumentado do custo unitário de transporte. No entanto, a causa da existência de mais de um centro de destino e mais de um centro de origem, o equilíbrio do mercado determinará que alguns dos centros de origem não mandem produtos para alguns centros de destino, devido à diferença de preço ser inferior ao custo do transporte, afetando-se o equilíbrio do mercado.

3. Funções auxiliares ou de facilitação, informação de preços e mercados, financiamento, padronização, aceitação ou assunção de riscos, promoção de mercados: na agricultura, a abundante evidência empírica demonstra que a informação não se transmite através dos mercados de maneira correta e eficiente. O mercado privado com frequência fornece uma informação insuficiente, ao tempo que oferece uma quantidade inadequada de outros bens públicos. O exemplo mais notável de intervenção do Estado nesta área são os serviços de meteorologia. No caso da comercialização, a informação é apenas um subproduto⁵ das atividades de produção e consumo. Nessas circunstâncias, evidencia-se que os grandes produtores e os atacadistas têm melhores condições de aceder à informação do que os pequenos e médios (produtores e varejistas). A informação terá, então, um custo de

⁵ Grifo do autor.

oportunidade mais alto para os produtores e os comerciantes de pequeno e médio porte que, em última instância, dispõem de menos informação do que os grandes. Em consequência, a disponibilidade de informação é assimétrica, o qual significa que, para muitos dos agentes do processo de comercialização agrícola, é quantitativa ou qualitativamente incompleta; é lógico que essa desigualdade projeta-se ao poder de negociação que têm os diferentes agentes e pode ocasionar situações negativas sob a perspectiva de um correto funcionamento dos preços. Portanto, a intervenção do Estado é necessária para melhorar a simetria da informação, não só quanto a quantidades e preços de produtos, mas também em qualidade. A eficiência requer que a informação se espalhe gratuitamente e com mais precisão, cobrando apenas o custo real de transmiti-la.

Quanto à assunção de riscos e financiamento, de maneira semelhante ao que acontece com a informação, muitos economistas agrícolas acreditam que o mercado privado tem funcionado especialmente mau no oferecimento de seguros e empréstimos à agricultura, seja pela ausência de garantias reais por parte dos pequenos produtores, por serem notadamente avessos ao risco ou por ambas, o que justifica a intervenção estratégica do Estado nessas áreas. Aliás, o livre funcionamento do mercado provoca distorções entre o socialmente aceito e os resultados polarizadores desse livre funcionamento que, muitas vezes, vão além das falências do mercado (Bejarano, 1998). Portanto, é importante desenvolver aqueles mercados que ofereçam ao produtor a possibilidade de transferir ou compartilhar o risco com outros agentes privados; os mercados de futuros e os mercados de seguros agrícolas não existem na maioria dos países em desenvolvimento porque não geram uma rentabilidade adequada. O desenvolvimento desses mercados, então, é tarefa do Estado, pelo menos nas fases iniciais. Coisa parecida acontece com as imperfeições no mercado de capitais, onde o Estado intervém com empréstimos a baixas taxas de juros.

3.3.2 Os impedimentos ao funcionamento dos mercados agrícolas

No desenvolvimento institucional agrícola, um aspecto importante é a criação de instituições de mercado. Embora seja destacável a evolução para mercados mais livres, menos regulados e com menor intervenção, isso não resolve nem faz os mercados mais eficientes. Os mercados agrícolas nos países em desenvolvimento são freqüentemente imperfeitos. Diante disso, o Estado está longe de desaparecer. Muito pelo contrário, ele segue sendo o principal ator de políticas para desenvolver os mercados. Bejarano (1998) lembra os principais impedimentos para o funcionamento dos mercados agrícolas na América Latina, resumidos em:

1. carência de facilidades de mercados: os mercados rurais estão operando só periodicamente e estão sendo utilizados pelos pequenos produtores ou por produtores isolados; as vendas no atacado são funcionalmente obsoletas e os mecanismos não acompanharam o tamanho, o ritmo de crescimento e a complexidade dos mercados rurais, portanto, ficaram obsoletos;
2. carência de canais de comercialização e funções facilitadoras: ineficientes sistemas de informação; em muitos países latino-americanos, os produtores têm pouca informação de preços e de condições de mercado. Muitos deles são tomadores de preços dos comercializadores e seus agentes financeiros, carência de crédito, poucas associações de produtores, falta de treinamento e desenvolvimento de capacidades gerenciais de nível médio, carência de extensão agrícola voltada aos serviços de comercialização e falta de administração e planejamento. Geralmente, os governos não prestam atenção positiva ao desenvolvimento da comercialização, embora este setor costuma ser um gargalo para posteriores desenvolvimentos na agricultura;
3. problemas de pós-colheita: manuseio deficiente dos produtos agrícolas, toda vez que os produtos nas fazendas são manuseados, o que ocorre de quatro a dez vezes entre a colheita e a embalagem, ocasionando perdas; inadequados procedimentos de embalagem e embalagens com defeitos; falta de tecnologias de pós-colheita, as perdas de pós-colheita constituem um dos mais

importantes problemas particularmente nos hortifrutigranjeiros.

De outro lado, Bejarano (1998) também identifica os fatores de mercado que impedem o desenvolvimento das agroindústrias:

1. carência de empreendedores: o sistema educacional focaliza-se em produzir mais empregados do que empregadores;
2. ausência de crédito rural: o sistema financeiro prefere servir aos mercados urbanos e às grandes empresas, portanto, é preciso criar um mercado competitivo e viável de recursos financeiros para a agroindústria;
3. subdesenvolvimento dos mercados: a informação de comercialização agroindustrial necessita de mecanismos sólidos para fornecer informação, tanto aos produtores quanto aos compradores;
4. ausência de infra-estrutura de suporte para a agroindústria e melhores facilidades para fazer mais acessíveis os mercados rurais às grandes empresas;
5. supercentralização da autoridade: a supracentralização conduz à implementação de projetos inconsistentes com as necessidades locais, entre outros efeitos.

Diante desse diagnóstico, um aspecto importante do desenvolvimento institucional agrícola é a criação de instituições de mercado que contribuam para a organização dos mercados. A seguir, é examinada uma dessas instituições de mercado: as Bolsas de Mercadorias, salientando que é apenas um dos mecanismos para o desenvolvimento de mercados competitivos.

3.4 O surgimento das Bolsas de Mercadorias

As Bolsas de Mercadorias (físicas e futuras) constituem instituições de comercialização que desenvolvem uma das funções auxiliares, fornecendo condições favoráveis à comercialização dos produtos.

No desenvolvimento histórico dos mercados agrícolas, inicialmente tanto produtores quanto processadores realizavam suas transações no mercado físico. Depois, eles viram as vantagens de poder fazer contratos para comprar e vender

produtos num futuro próximo. Essas vendas adiantadas ajudavam tanto aos compradores quanto aos vendedores a planejarem a longo prazo. Eram os chamados *contratos para entrega futura*, *contratos a termo*, *contratos to arrive*, ou *mercadorias a chegar*. Porém, nesses contratos não se controlava o risco financeiro produzido por mudanças inesperadas nos preços devido a deficientes safras, armazenagem e transporte impróprios e outros fatores econômicos.

O desenvolvimento do processo de *hedging* por meio de contratos futuros ajudou a reduzir as perdas acarretadas em caso de riscos de flutuações de preços. O caráter protetor do mercado futuro está fundamentado na pressuposição de que mudanças dos preços físicos das mercadorias e mudanças nos preços dos contratos futuros serão suficientemente similares, de modo que perdas incorridas nas compras e vendas de mercadorias no mercado físico podem ser compensadas por ganhos em uma transação oposta no mercado futuro. Essa proteção, embora não seja total, pelo menos minimiza os riscos de possíveis perdas (CBOT, 1992).

Os três principais agentes envolvidos na negociação de futuros de acordo com Hull (1996), são:

1. os *hedgers*, produtores ou compradores de determinada mercadoria que querem garantir um preço para no futuro diminuir possíveis riscos de oscilações;
2. os *especuladores*, que, ao contrário dos *hedgers*, não desejam ficar expostos a movimentos adversos de preços e que agem abrindo e fechando posições (comprando ou vendendo contratos), apostando na alta ou na queda dos preços;
3. os *arbitradores*, que travam um lucro sem risco realizando transações simultâneas em dois mercados.

3.4.1 O Mercado Físico e o Mercado Futuro

No mercado futuro, o que se negociam basicamente são contratos. Um contrato futuro de café, por exemplo, pode ser entendido como um compromisso

legal e obrigatório para receber ou entregar determinada quantidade de café, de qualidade preestabelecida, pelo preço ajustado no posto ou na roda de negociação de uma bolsa de *commodities*, no momento em que o contrato é executado. No entanto, atualmente o comum é que o contrato tenha uma liquidação financeira⁶ sem a entrega/recebimento do café ou a opção pela entrega física do café em um dos postos de entrega credenciados pela Bolsa responsável pela negociação.

Do exposto anteriormente, conclui-se que o mercado físico e o mercado futuro são complementares e, sendo assim, a Bolsa não é o local onde os preços se formam, mas um local onde os preços se manifestam.

O motivo principal pelo qual fazer *hedging* de posições físicas com posições em futuros constitui um meio de proteção adequado, é o fato de que o preço à vista e o preço a futuro mantêm uma certa correspondência. Esses movimentos de preços ocorrem porque tanto os mercados físicos como os futuros são regidos e influenciados pelos mesmos fatores de composição e formação. Quando principia o mês de vencimento dos contratos futuros, os preços à vista e a futuro tendem a convergir. Se não o fizerem, é possível arbitrar nestes mercados, isto é, comprar no mercado de preço mais baixo e vender no de preço mais alto, sempre que as diferenças entre eles sejam suficientes para cobrir as despesas relacionadas com o custo de transação. Dessa forma, o mercado ajustar-se-á através das forças de oferta e demanda, mantendo a relação básica entre elas.

A diferença entre o preço à vista de determinada *commodity*, num local específico, e o preço futuro dessa mesma *commodity* é conhecida como *base*. Essa diferença é resultante de muitos fatores, tais como custo do transporte entre

⁶ Basicamente, a liquidação dos contratos em Bolsa de Futuros resume-se à liquidação por entrega e a liquidação financeira. Na liquidação por entrega, na data do vencimento do contrato futuro, o vendedor entrega a mercadoria objeto de negociação, dentro dos regulamentos da Bolsa. Na liquidação financeira os contratos em aberto, até o vencimento, serão liquidados financeiramente pela Bolsa, mediante operação inversa à da posição calculada pelo indicador do preço da *commodity* à vista.

o ponto de entrega e o de produção, disponibilidade do produto no local de entrega, espaço disponível de armazenamento, taxas de juros, etc. Ao realizar um *hedging* é possível substituir o risco de oscilação dos preços pelo risco de mudança na relação entre o preço à vista e o preço a futuro de uma *commodity*, ou seja, o risco da base, que tende a ser mais estável.

Por apresentar uma oscilação mais constante, a base torna-se mais previsível como balizamento para os preços das *commodities* agrícolas do que o próprio movimento dos preços à vista e a futuro. Essas tendências, por apresentarem maior poder de previsão, aumentam a capacidade do *hedger* de usar o mercado para reduzir seu risco na oscilação de preços (Dario e Bialoskorski, 1999).

3.5 Pré-condições para mercados futuros eficientes

A literatura sobre os aspectos que influenciam o sucesso ou fracasso dos contratos futuros é muito extensa. Pennings e Leuthold (1999) resumem em duas as vertentes da literatura que têm contribuído ao entendimento dos fatores que influenciam a viabilidade de contratos futuros. A primeira vertente é a um “nível macro” ou nível não-subjetivo. Ela define a viabilidade de mercados futuros de *commodities* baseada numa extensa lista de atributos requeridos. Os seguintes atributos são considerados cruciais para viabilizar um mercado futuro:

1. a *commodity* não pode ser altamente precível e deve existir a possibilidade de estocagem;
2. ela deve apresentar unidades mensuráveis e homogêneas;
3. os preços devem ser voláteis;
4. deve existir um grande consumo da *commodity*;
5. a oferta se dá num mercado competitivo e existem baixos custos de entrega;
6. devem existir falhas na contratação a termo.

Esses atributos focalizam os aspectos técnicos da *commodity* adjacente. No entanto, os autores salientam que os atributos acima listados, considerados necessários, têm provado ser demasiado limitados para serem utilizados como

critério no sucesso de mercados futuros. Diferentes tipos de contratos derivativos de *commodities* têm sido desenvolvidos que não têm todos os atributos já mencionados, porém, têm sucesso de qualquer jeito. Isso se explica não só pelas características das *commodities*, mas também pela inclusão, ou não, de especificações atrativas para os *hedgers* e especuladores no desenho dos contratos e nas formas de se precaver contra as manipulações destes mercados.

A segunda vertente da literatura é a um “nível micro” ou nível subjetivo. Ela provê uma visão das características das firmas ou indivíduos que estão associadas com a decisão de utilizar futuros, bem como dos fatores que influenciam aos administradores na tomada de decisão de utilizar futuros. Em suma, pretende-se quantificar a atitude ao risco.

Tashjian (1995) aborda o desenho de contratos futuros com sucesso e descreve quatro características desses contratos: 1) efetiva demanda por *hedging* entre *hedgers* e investidores; 2) características do mercado físico, isto é, que seja amplo e com preços voláteis; 3) grande assimetria nas características dos participantes, isto é, entre *hedgers* (posições especializadas) e especuladores (posições diversificadas) ou com posições opostas (entre produtores e processadores, por exemplo) e 4) contratos complementares ou redundantes, por exemplo, o contrato de soja operando em conjunto com os contratos de óleo de soja e farelo de soja.

Já em outro estudo, Leuthold (1994), mencionado por Souza e Márques (1999), ressalta a necessidade de combinação entre as condições macroeconômicas, microeconômicas e contratuais para que um mercado futuro possa existir. Com relação às condições macroeconômicas, para que os mercados futuros possam funcionar com maior eficiência, é necessário:

- um sistema de comercialização cujos preços no mercado disponível sejam flutuantes;
- todos os participantes devem ter acesso às informações de mercado;
- existência de infra-estrutura de classificação, transporte e sistemas de

distribuição;

- estrutura legal de direitos de propriedade e contratos executáveis;
- moeda estável.

Quanto às condições microeconômicas, no estabelecimento da Bolsa, precisa-se:

1. grande número de firmas;
2. grande número de instituições financeiras;
3. *traders* individuais, um sistema de *brokerage* (corretagem) e uma *clearing house* (câmara de compensação).

Finalmente, para o desenho dos contratos futuros, Leuthold (1994) as resume em:

- *commodity* padronizada;
- grande volume de negociação no mercado disponível da *commodity* objeto do contrato;
- necessidade por parte das firmas de administrar os riscos de preços.

Com relação à implantação de mercados futuros em economias em desenvolvimento, Leuthold (1994) aponta as seguintes restrições:

- de infra-estrutura técnica dentro do país, isto é, em telecomunicações, transporte e processamento de informação;
- no fluxo de capital internacional e em preços dos mercados domésticos por regulamentações e controle governamental;
- intervenção nos mercados disponíveis ou a falta de viabilidade dos preços dos mercados sem a publicação de informação;
- disputas internas de agências governamentais por jurisdições regulatórias;
- setores comerciais e financeiros subdesenvolvidos, resultando numa falta de capital adequado a assegurar a integridade dos contratos;
- falta de uma sólida política econômica monetária, comércio externo e criação de uma moeda viável.

O desenho do contrato deve atrair o *hedger* e a efetividade do *hedging*⁷ depende das relações previsíveis entre os preços nos dois mercados. Sendo assim, o modo de assegurar uma alta correlação entre estes preços é desenhar contratos como substitutos perfeitos das negociações no mercado disponível.

Ao analisar os preços de liquidação em mercados futuros com e sem especuladores, evidencia-se que a ausência de especulação resulta em maiores custos de *hedging* e, por fim, conduz a uma menor quantidade de *hedging* e provável fracasso de um mercado futuro. *Hedgers* e especuladores desejam comprar e vender contratos futuros que não apresentam risco de manipulação e o desenho dos contratos deve contemplar especificações que dificultem tais abusos.

3.6 Dificuldades para implantação dos Mercados Futuros

Várias são as causas que podem gerar eventuais insucessos destes mercados. Sousa (1996) menciona algumas delas:

- Um mercado pode acabar por proibição legal. Foi o caso do mercado a termo da cebola nos EUA. As razões dessas proibições são decorrentes de tentativas de manipulação aproveitando a alta perecibilidade desses produtos.
- Os mercados falham porque perdem sua base econômica. O mercado se origina da necessidade de se proteger contra riscos e sua dimensão é determinada pela intensidade do uso do *hedge*. Quando a necessidade de uso pelos *hedgers* diminui, o mercado declina e desaparece. Foi o caso da suspensão temporal do mercado futuro de algodão no Brasil. Quando o governo estabelece um preço mínimo acima das cotações internacionais, ele estará de certa forma congelando o preço, pois, este não cai uma vez que tal tendência fará com que o governo compre, e não sobe porque já está acima do valor de mercado. Assim, se não há variação de preço, não haverá risco

⁷ Efetividade do *hedging* é uma medição que tenta mostrar o alcance ao qual os *hedgers* podem reduzir o risco do preço à vista utilizando contratos futuros (Pennings e Leuthold, 1999).

para justificar o *hedge*, que é, em última instância, um seguro contra alteração de preços.

- Os mercados podem falhar por causa de fraqueza nos termos do contrato, dando vantagem aos compradores ou aos vendedores. Se os termos do contrato não estiverem equilibrados, eles possibilitarão ao comprador ou ao vendedor pressionar a outra parte no sentido de obtenção de contínuos lucros às custas do outro, desencorajando uma das partes que perderá o interesse em continuar operando. Este parece ter sido um dos motivos de insatisfação dos produtores de soja no Brasil quanto ao contrato futuro desta *commodity*, que determinava apenas um ponto de entrega do produto, dificultando dessa forma sua operacionalização.
- Os mercados futuros podem falhar quando são boicotados por interesses comerciais, pois a transparência de preços pode não agradar a certos setores com maior nível de concentração. O desenvolvimento de um mercado futuro ativo representa um aumento na competição e é normal que surja entre produtores e comerciantes alguma reação a essa maior competitividade. Posteriormente, com o aumento dos negócios, serão estes operadores que darão suporte ao mercado. É necessário, porém, um equilíbrio de interesses para que todos se submetam aos riscos e à eficiência de preços de mercado.
- Os mercados podem falhar em atrair especuladores. As posições de compra e venda estabelecidas pelos *hedgers* não surgem de forma simultânea. Os especuladores têm a oportunidade de equilibrar as posições dos *hedgers* proporcionando liquidez.
- Entraves de ordem cultural, com exceção das indústrias e exportadores de *commodities* que atuam em mercados futuros no exterior; de modo geral, persiste uma resistência muito forte por parte de produtores e processadores a estes mercados. O preconceito quanto à ação dos especuladores, que são vistos como manipuladores do mercado. Na verdade, estes agentes são fundamentais para a viabilidade do mercado futuro, pois são eles quem dão a

liquidez necessária às Bolsas, assumem os riscos transferidos pelos *hedgers* e atenuam as oscilações de preços. A este fator pode-se adicionar a barreira de comunicação existente entre o homem do campo e os executivos das cidades, com hábitos e costumes tão diversos. Nos países subdesenvolvidos, os seguintes elementos podem constituir-se em obstáculos à adoção de inovações tecnológicas no meio rural: *ignorância*, o indivíduo não adota porque não conhece; *incapacidade*, o indivíduo conhece a inovação, mas não adota porque não pode e *desinteresse*, o indivíduo conhece a inovação, pode utilizá-la mas não adota.

Os diferentes remédios propostos a esses obstáculos são: a ignorância pode ser combatida com a disseminação dos conhecimentos; a incapacidade pode ser eliminada com medidas estruturais como, por exemplo, crédito para depósitos de margens e ajustes diários, mudanças na política fiscal e tributária e melhoria na infra-estrutura. Finalmente, o desinteresse deve ser extinto pelo ensino e extensão universitária e institucional.

- Desuniformidade no tratamento fiscal nos mercados físicos e o preço futuro. Alíquotas diferenciadas distorcem a formação de preços, particularmente de *commodities* agrícolas. Se o comprador não tiver certeza sobre o volume de imposto a ser pago, a procura por operações no mercado futuro se reduzirá. O imposto necessita ser absolutamente neutro para anular os impactos negativos sobre os mercados físicos e futuros. É necessário que este imposto esteja dentro dos limites da capacidade de pagamento dos contribuintes, impedindo que o atrativo da sonegação marginalize importantes agentes do mercado.
- Falta de internacionalização das Bolsas, o que permitiria gerar maior liquidez e transparência a estes mercados.
- Outro aspecto importante a ser considerado é a deficiência da infra-estrutura de comercialização.

De sua parte, a FAO, no seu relatório anual de 1996, justifica, por meio das seguintes colocações, porque os países em desenvolvimento, com poucas

exceções, têm feito muito pouco uso do mercado de futuros e opções para propósitos de *hedging*:

- os custos de transação do *hedging* podem ser demasiado altos;
- os contratos futuros podem especificar qualidades ou locais de entrega que podem não ser atraentes nos países em desenvolvimento;
- os períodos dos contratos futuros podem ser mais curtos do que o horizonte de *hedging* dos países em desenvolvimento;
- têm limitações de crédito e de moeda estável em vários países em desenvolvimento;
- ausência de especialistas em finanças e gerenciamento do risco;
- limitações no acesso à informação oportuna e eficaz;
- percepções acerca do comércio no mercado futuro;
- problemas institucionais no setor público e privado.

Contudo, o relatório anual da FAO (1996) também conclui que o “*hedging* em mercados futuros (contratos e opções) tem uma função muito limitada, porém potencialmente útil no comércio internacional de *commodities* agrícolas para alguns países em desenvolvimento. *Hedging* não necessariamente melhora o resultado financeiro global do comércio, porém, em circunstâncias apropriadas e quando é efetivamente executado, ele pode reduzir o risco no comércio fazendo com que o resultado seja mais seguro”.

Esses elementos, considerando o nível macro dos mercados agrícolas na Colômbia, são o tema a seguir. A partir de três estudos de caso, discute-se a perspectiva de desenvolver mercados futuros agrícolas nesse país.

4 OS MERCADOS AGRÍCOLAS NA COLÔMBIA

4.1 A caracterização da agricultura na Colômbia e na América Latina: a reestruturação produtiva

A Colômbia não escapou aos acontecimentos que afetaram o setor rural da região nas últimas três décadas. O diagnóstico regional da CEPAL (2001) ressalta que, nos anos 1970 e começo dos oitenta, a crescente participação do Estado nos mercados agrícolas demandou cada vez mais recursos orçamentários. A situação que prevalecia no setor agrícola se caracterizava pela forte ajuda que recebia do Estado na produção e na comercialização. Na produção, praticamente quase todos os insumos da atividade agrícola estavam subsidiados, incluídas a pesquisa e a extensão. Também, o crédito rural beneficiou-se com taxas de juros subsidiadas. Quanto à comercialização, o Estado participava com programas de sustentação de preços mínimos. O Estado intervinha não apenas no desenvolvimento do próprio setor, mas também no seu entorno, com o apoio outorgado ao desenvolvimento da infra-estrutura e à inovação tecnológica. Ele também facilitou, em alguns países, a expansão da fronteira agrícola, como ocorreu no centro-oeste e o centro do Brasil.

Os resultados foram a grande distorsão nos preços ligados ao setor e o forte déficit fiscal que implicavam os aportes estatais na agricultura, ocasionando fortes pressões inflacionárias sobre a economia. Esses dois argumentos serviram aos dirigentes locais para justificar a mudança no papel do Estado que, nos anos 1980 e noventa, introduziram profundas reformas econômicas. A partir delas, a agricultura desenvolveu-se num contexto institucional de menor apoio público.

Com as reformas na maioria dos países da região, houve uma evidente retirada do Estado e o setor teve que ajustar-se às taxas de juros reais positivas, ao alinhamento dos preços internos com os internacionais e à busca de financiamento para as atividades de pesquisa e inovação tecnológica. Também houve adequação das condições de funcionamento dos mercados de insumos e

de comercialização onde anteriormente a presença do Estado assegurava a rentabilidade do setor.

Essas reformas resumem-se em medidas que afetaram o apoio à produção, à formação de preços, tanto dos preços recebidos quanto dos pagos ao produtor; também nos subsídios e tarifas e nas atividades “fora da porteira”, como a comercialização e outras. O marco institucional também experimentou mudanças, resumidas na retração das funções do Estado, sendo preenchidas ou substituídas pelos mecanismos de mercado.

Os subsídios via taxas de juros foram reduzidos até serem eliminados. Os aportes oficiais em pesquisa e extensão reduziram-se. A política de preços significou a liberalização dos preços internos e seu progressivo alinhamento com os preços internacionais. Isso provocou a concorrência entre as importações e a produção nacional. Mas, a equivalência absoluta de preços foi distorcida por fatores como a falta de informação de mercados, a insuficiente infra-estrutura de armazenamento e transporte, os subsídios nos países de origem para a importação de grãos e os altos custos financeiros. Também a comercialização teve problemas diante da inexistência de canais alternativos. O resultado foi que os produtores rurais estavam obrigados a compensar as perdas nos subsídios que desfrutavam anteriormente, com incrementos de produtividade, diferenças de preços recebidos e pagos ou ambas as coisas simultaneamente. Em consequência, houve fenômenos de adaptação de diferentes culturas, formas organizacionais e tamanhos das explorações agrícolas, contribuindo para a grande heterogeneidade característica da agricultura na região. Em suma, as reformas deram passo à dinamização de algumas explorações, especialmente aquelas voltadas ao mercado externo, mas excluíram a muitas outras chamadas de tradicionais.

Dentro das respostas dos agentes às reformas, vale destacar para o presente trabalho as novas formas de articulação que surgiram com força e que, em síntese, relacionam setores agrícolas consolidados de um modo mais próximo com os fornecedores de insumos, de capital e de financiamento, bem como com

a agroindústria e as cadeias de distribuição. Com efeito, a agricultura de contrato teve um ressurgimento nos últimos anos como forma de ligação entre agricultura e indústria, bem como entre os produtores e as grandes cadeias de supermercados.

De outro lado, incorporaram-se novos instrumentos financeiros e de cobertura de risco. Assim, o mercado a termo teve um importante crescimento nos anos 1990, bem como as operações em mercados futuros e opções ⁸, com um melhor manejo do risco das operações.

As cadeias de hipermercados retomaram importância crescente na venda de alimentos. Elas introduziram modificações no sistema de comercialização, que se traduzem, por exemplo, em mudanças nas modalidades de compra ao obter-se por meio desses sistemas novas formas de negociação dos preços e dos prazos de pagamento ou na possibilidade de utilizar melhores sistemas de gestão da mercadoria, com maior rotação dos estoques e novas formas de marketing. Além da introdução de inovações técnicas e organizacionais, a intervenção das grandes cadeias de distribuição fez com que a agroindústria perdesse poder de negociação, o que tem provocado um aumento da concorrência e conseqüentemente baixa dos preços ao consumidor (CEPAL, 2001).

O crescimento da produção agropecuária exibe claras diferenças entre os países e os produtos. Com efeito, embora o setor agropecuário da região tenha crescido a uma taxa anual próxima aos 3% nos anos 1990, em muitos países a taxa colocou-se muito abaixo dessa média, entre eles a Colômbia (Tabela 1). Isso significa que o crescimento concentrou-se em poucos países muito dinâmicos, em particular a Argentina, o Chile e o Uruguai.

⁸ O mercado de opções faz parte do mercado de derivativos. Nele, basicamente o comprador de uma opção adquire o direito de vender ou comprar um contrato futuro a um preço determinado dentro do período de exercício da opção.

TABELA 1 Crescimento da agricultura, silvicultura, caça e pesca, 1970 – 1998 em alguns países da América Latina (percentual médio anual)^a

País	1970-1979	1980-1989	1990-1998
Nicarágua	-0,1	-0,7	4,5
Chile	2,2	5,7	4,4
Uruguai	0,6	0,2	4,3
Peru	-0,6	2,2	4,3
Argentina	2,1	1,6	4,0
Bolívia	4,1	1,9	3,0
Brasil	4,7	2,5	2,8
América Latina	3,5	2,1	2,6
Equador	3,0	4,2	2,6
Colômbia	4,4	3,0	1,3
México	3,4	1,1	1,3
Venezuela	2,9	2,0	1,2
Haití	1,5	-0,2	-3,5

Fonte: Unidade de Desenvolvimento Agrícola da CEPAL (2001)

^a Os países aparecem na ordem segundo o desempenho no período 1990–1998.

Na Colômbia, a maioria das reformas iniciais de liberalização comercial e desregulamentação da economia começou em 1990. Procedeu-se a um desmonte de tarifas e à eliminação das barreiras não tarifárias às importações (cotas, licenças prévia e proibições). Iniciaram-se rodadas de negociações com os países andinos, buscando adotar uma tarifa externa comum. Os preços de sustentação foram substituídos por preços mínimos de garantia, os quais eram fixados tendo em conta a flutuação dos preços internacionais, que deveriam ser inferiores ao piso da faixa de preços.

O objetivo era submeter a maior concorrência aos produtores nacionais, suavizar o efeito interno das flutuações extremas dos preços internacionais e

reduzir a intervenção na comercialização agrícola interna.

No entanto, ao coincidirem essas transformações com uma crítica conjuntura internacional, como resultado do qual todos os indicadores de desempenho da agricultura viram-se afetados negativamente, sobreveio uma crise no setor que levou a introduzir algumas retificações do esquema anterior. Com efeito, a forte queda dos preços internacionais contribuiu para a deterioração da rentabilidade das atividades agrícolas e provocou uma grave crise de crescimento de algumas *commodities*, em particular o café.

Em conseqüência, em 1993, restabeleceram-se os preços de intervenção do *Instituto de Mercadeo Agrícola (Idema)*⁹, já extinto, e decretou-se o fechamento temporal ou definitivo das importações de alguns bens, em particular pecuários.

Entre 1994 e 1995 introduziram-se outras modificações que retomavam, ainda que modificado, o espírito inicial das reformas, pois previam ações conjuntas entre o setor público e o particular. O objetivo era tornar este último participante da comercialização e reduzir definitivamente as operações do *Idema*. Isso ocorreu, na prática, pela subscrição de convênios, com o aval (garantia) do Estado, entre agricultores e agroindústrias, que incluíam a venda das colheitas a preços e qualidades acordados com antecedência. Em troca, o governo permitia importar uma determinada quantidade com uma tarifa inferior à correspondente à faixa de preços, deixando em aberto a possibilidade de qualquer um importar tudo o que quisesse sob a condição de pagar as tarifas correspondentes. Também se eliminaram os subsídios às exportações e criaram-se fundos de estabilização de preços para os produtos agrícolas de exportação, com o objetivo de suavizar o efeito dos preços internacionais sobre as exportações colombianas, fundos que foram financiados e manejados conjuntamente pelo setor público e particular.

Com o propósito de combater os efeitos da crise, em particular sobre os produtores pobres, e obrigá-los ao trânsito para o modelo de internacionalização

⁹ Uma equivalência no Brasil seria, tomadas as proporções, a Companhia Nacional de Abastecimento, CONAB.

da economia, o Estado dispôs programas de geração de emprego e de modernização e diversificação das culturas, bem como outros tentando melhorar as condições de vida no campo (projeto de mini-reforma agrária, de pequena irrigação, de assistência técnica, de construção ou melhoria de moradias). No conceito da CEPAL (2001), esses elementos da reforma não expressaram a plenitude a bondade em termos de diminuir a pobreza, quanto mais aumentar a rentabilidade do setor de maneira significativa e na magnitude requerida.

A trajetória das variáveis representadas pelos preços internacionais, os preços internos, a produtividade, os subsídios e a taxa de câmbio durante o período das reformas deram lugar a resultados diversos na agricultura da região. Em alguns países o processo foi expansivo (na Argentina, no Chile e na Costa Rica), em outros de recuperação (na Bolívia e no Brasil) e em outros de estagnação (no México e na Colômbia) (Tabela 2).

TABELA 2 Desempenho do setor silvoagropecuário antes e depois das reformas para 7 países da região

Países	PIB silvoagropecuário (Taxa média anual)	Saldo comercial de produtos agropecuários primários e processados ^a
Argentina	Aumentou	Aumentou
Costa Rica	Aumentou	Aumentou
Chile	Aumentou	Aumentou
Bolívia	Recuperou-se	Aumentou
Brasil	Recuperou-se mas não no ritmo anterior às reformas	Estagnou-se no mesmo nível anterior às reformas
Colômbia	Diminuiu	Diminuiu
México	Diminuiu	Diminuiu

Fonte: Unidade de Desenvolvimento Agrícola da CEPAL.

^a O saldo comercial corresponde a exportações menos importações.

Ao revisar a trajetória da agricultura na Colômbia, a CEPAL (2001) relata que, no segundo semestre de 1990, iniciou-se o processo de liberalização, desregulamentação e diminuição da intervenção do Estado na economia.

Houve uma perda líquida de rentabilidade nas principais culturas e uma perda generalizada de competitividade nos diversos subsetores da agricultura.

O preço dos produtos de exportação, em particular do café, experimentou uma queda. A balança comercial deteriorou-se e afetou negativamente o crescimento da produção. Ao mesmo tempo, os preços recebidos pelos produtores caíram, como consequência do fim dos preços de sustentação em oito dos principais produtos agrícolas. Esses preços foram substituídos por preços mínimos de garantia, de maneira a manter um alinhamento com os preços internacionais. Mesmo assim, muitas agroindústrias preferiram os bens importados (que ofereciam financiamento, melhores garantias de abastecimento e outras vantagens) aos nacionais, o que agravou a crise. De outro lado, após a supressão das cotas de importação e licenças prévias, teve lugar uma forte queda da área plantada naqueles produtos que passaram a concorrer, por essa mesma supressão, com as importações.

Embora mais tarde introduziram-se emendas, tais como proibição temporária ou definitiva de importar determinados bens, mecanismos de salvaguarda, fundos de estabilização de preços para produtos agropecuários, a situação não melhorou.

Além disso, houve valorização do peso colombiano a partir de 1992. Isso afetou negativamente o setor exportador e os itens que concorriam com as importações, pois tiveram que enfrentar uma queda dos preços internacionais que não foi compensada com a evolução dos preços internos. O resultado foi a dita redução de competitividade desses produtos.

Ademais dos efeitos das políticas econômica e comercial, da insuficiente infra-estrutura e das características estruturais e imperfeições do mercado, a Colômbia enfrenta um clima de violência, cujos custos à economia estimam-se em 3,9% do PIB. No entorno rural, o setor agropecuário é o mais atingido pelo conflito político-militar (CAN, 2001).

4.2 As mudanças no comércio agrícola internacional

As reformas estruturais, e em particular a abertura econômica, afetaram de maneira importante a inserção dos países da região no mercado internacional e deram passo a um novo cenário nos mercados internos. Os produtores nacionais tiveram que enfrentar a concorrência de produtos estrangeiros, muitas vezes fortemente subvencionados nos países de origem, como ocorre com os que provêm dos Estados Unidos e da União Européia. Em fins dos anos 1980 e particularmente na década de 1990, aumentaram notavelmente as importações de produtos agrícolas e alimentos, que passaram a concorrer com os produtos nacionais pelo mercado local. Essa nova dinâmica propunha a necessidade de especializar a produção nacional naqueles setores contendo claras vantagens comparativas, deixando aos fornecedores estrangeiros a função de abastecer o mercado local dos demais produtos. Isso mostrou ser vantajoso para os consumidores, mas não deixou de ter, ao mesmo tempo, implicações negativas sobre alguns subsetores agrícolas, em particular aos agricultores que careciam de vantagens comparativas e que não estavam em condições de concorrer com os produtores estrangeiros (CEPAL, 2001).

Para analisar o dinamismo que tem a agricultura da Colômbia no comércio agrícola internacional, é esclarecedor o estudo da CEPAL (2001). Nele foi estimado um indicador chamado de adaptação à demanda mundial que, em síntese, permite determinar o grau de especialização alcançado entre 1961 e 1998 pelos países da América Latina na produção de um amplo leque de bens agropecuários. O indicador oferece uma nova visão com respeito ao processo de especialização produtiva porque, além de determinar o aporte dos subsetores agropecuários na pauta comercial de determinado país, considera a tendência da demanda mundial dos mesmos. Um valor positivo do indicador significa que o país está se especializando em produtos com demanda mundial crescente ou que está reduzindo a sua participação em mercados pouco dinâmicos. No oposto, os valores negativos indicam uma especialização em produtos com demanda decrescente, uma dependência externa em produtos dinâmicos, ou ambas as

coisas. Porém, um valor muito elevado do indicador significa que o país está se especializando em produtos dinâmicos, mas também reflete um efeito negativo, pois indica que a pauta de exportações do país está formada principalmente por produtos agropecuários.

Os países foram classificados em dois grupos: o grupo 1 abrange os países do Mercosul, além do Chile e a Bolívia; o grupo 2 está formado pela Colômbia, o Equador, o Peru, a Venezuela isto é, os países da Comunidade Andina de Nações (CAN), com exceção da Bolívia e do México.

Os países do primeiro grupo tenderam a especializar-se, nos anos 1990, em produtos com demanda mundial crescente, tais como oleaginosas, carne de boi, carne de frango, frutas e hortaliças. O destaque foi o Paraguai pela sua alta participação das oleaginosas nas exportações agropecuárias, mas também pela sua redução experimentada nas exportações de algodão, produto que tem experimentado uma retração da demanda mundial. No grupo dois, ao contrário, não foi possível identificar uma tendência geral de especialização. Mesmo assim, a Colômbia e a Venezuela aparecem com desempenhos negativos e o outro país fronteiriço, o Equador, se destaca pelo elevado valor do indicador, com um comportamento semelhante ao do Paraguai no grupo 1.

A especialização em frutas e hortaliças foi responsável pelo bom desempenho equatoriano, mas compensando sua dependência externa em cereais e oleaginosas. A isso tem que se adicionar a dolarização da economia em 2000. Por sua vez, a Colômbia apresentou o pior desempenho de toda a América Latina, pois é uma economia altamente especializada na produção e exportação de café. Este produto tem apresentado um baixo dinamismo no mercado internacional e, ao mesmo tempo, o país é muito dependente das importações de cereais, sementes, farelos, farinhas e oleaginosas.

Um outro fenômeno que caracteriza o setor rural na Colômbia é a alta concentração da propriedade da terra, problema que também se apresenta nos outros países da região. Os coeficientes de concentração da propriedade são elevados em todos os países durante o período 1969-1997. Os níveis mais altos

de desigualdade se observam no Chile, no México e no Paraguai onde o coeficiente de Gini da propriedade rural supera 0,90. Um grupo intermediário de países, também de alta concentração (coeficiente de Gini entre 0,76 e 0,86), compreende a Argentina, o Brasil, a Colômbia, a Costa Rica, o Panamá e a Venezuela. Os menores níveis de desigualdade na distribuição da terra, mesmo assim elevados, foram observados em Honduras e na República Dominicana, 0,66 e 0,73 respectivamente. O caso da Colômbia é bem particular porque as tentativas administrativas de distribuição e acesso à terra, combinadas com mecanismos de mercado, esbarraram nos fenômenos de narcotráfico, o qual se apropriou das melhores terras com aptidão agrícola, bem como do conflito político-militar, que está promovendo a expulsão dos pequenos produtores de suas terras em algumas regiões do país.

Em síntese, os processos de readaptação da agricultura colocados em andamento na Colômbia, por efeito das reformas, mostraram que houve agentes econômicos que o conseguiram, enquanto que a imensa maioria ficou fora do processo, embora em diferentes graus.

Quando se analisam os instrumentos da política agrícola no comércio exterior (Ministerio de Agricultura, 1999), a Colômbia age em dois aspectos. Dentro da CAN, trabalha para que os países membros alcancem uma *Política Agrícola Común Andina* (PACA), para o qual tem se fixado como meta o ano 2005, por meio da união aduaneira. Isso supôs a adoção de uma tarifa comum ou *Arancel Externo Común* (AEC) a terceiros países, junto a um sistema de estabilização de preços denominado *Sistema Andino de Franjas de Precios* (SAFP) para alguns produtos agrícolas.

Na estratégia das negociações internacionais de comércio, a Colômbia insiste em manter para os produtos mais sensíveis, níveis razoáveis de proteção, bem como pedir que sejam corrigidas as distorções e práticas desleais de outros países. Junto aos países da CAN, procura-se reconhecer a condição de menor desenvolvimento e, dessa forma, excluir da negociação quando for preciso produtos muito sensíveis, ou, nos convênios de destarifação, tentar adiar uma

maior margem de tempo de ajuste (Ministerio de Agricultura, 1999).

Para a Secretaria Geral da CAN (2001), dentro da CAN há bipolaridade quanto ao grau de intervenção no setor agropecuário. De um lado, a Colômbia conta com uma variedade de mecanismos de apoio ao setor agropecuário e, por outro lado, está a Bolívia, onde as políticas de apoio limitam-se ao gasto público que realiza o Estado no setor. No caso da Colômbia, alguns mecanismos são as salvaguardas, os incentivos ao armazenamento, os preços mínimos às importações, os convênios de absorção de safras, entre outros.

Na região, os produtos que registram os maiores apoios são o leite, o arroz e o açúcar. As transferências à agricultura nos países da Comunidade Andina, no período 1996-1998, representaram 11% do valor bruto da produção agropecuária. Porém, quando se estimam essas transferências sob distorções cambiais, o resultado são transferências negativas, o que estaria refletindo transferências líquidas do setor agropecuário ao resto da economia. A explicação é simples: os países do Bloco experimentaram, em maior ou menor grau, valorização das taxas de câmbio, o que debilitou a competitividade do setor agropecuário. Enquanto as receitas reduziram-se pela valorização das moedas nacionais, os custos de produção aumentaram ao ritmo da inflação, com taxas elevadas em alguns países (CAN, 2001).

Quanto à integração regional e dentro da seqüência das etapas de integração, a CAN encontra-se num estágio inicial, a chamada Zona de Livre Comércio. Nela avança-se com lentidão e dificuldades para o seguinte estágio, a União Aduaneira, com o estabelecimento da Tarifa Externa Comum. Porém, a região dista muito do passo a seguir, a consolidação do Mercado Comum Andino, coisa que a União Europeia já conseguiu.

Vale lembrar que o ano 2005 é tido tanto pela Comunidade Andina quanto pela Organização Mundial do Comércio (OMC), como o ponto de inflexão a partir do qual os acordos no processo de liberalização comercial vão se acelerar.

Entretanto, também com a entrada em vigor da Área de Livre Comércio

das Américas (ALCA), diversos autores vêm realizando estudos procurando mensurar os efeitos da formação do bloco sobre os seus membros. Neto et al. (2002) avaliaram as possíveis implicações econômicas que a criação da ALCA poderá gerar sobre o fluxo de comércio em função do comportamento dos fluxos comerciais dos principais acordos preferenciais de comércio já existentes, isto é, o MERCOSUL, o Pacto Andino e o NAFTA, bem como intra-bloco, no período de 1987-1998, a partir de um modelo gravitacional¹⁰. Os resultados mostram que, com a criação do NAFTA, seus países membros geraram um incremento significativo no volume de comércio entre os membros em detrimento de terceiros países. Pelo contrário, no período de estudo, no Pacto Andino houve uma redução no fluxo de comércio intra-bloco e um crescimento das relações comerciais destes com terceiros. Diante desse resultado, o cenário para a formação da ALCA sugere ser mais próximo ao do NAFTA. Este resultado é desvantajoso para os países andinos levando em consideração fatos institucionais como as práticas protecionistas adotadas pelos norte-americanos e os volumosos recursos que os produtores agrícolas estado-unidenses recebem do governo.

¹⁰ O modelo gravitacional tenta explicar os fluxos bilaterais de comércio. Ele assume que o comércio entre dois países é proporcional ao produto de suas rendas (PIB) e inversamente proporcional à distância entre eles, por analogia da fórmula de atração gravitacional de duas massas.

5 OS ESTUDOS DE CASO DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS VISANDO AOS MERCADOS FUTUROS AGRÍCOLAS

5.1 Comercialização da batata na Colômbia

5.1.1 Produção

A cultura da batata tem uma extraordinária importância econômica e cultural nos países andinos, ocupando um lugar de destaque na economia camponesa e na segurança alimentar das populações de baixa e média renda da Bolívia, Peru, Equador e Colômbia. Importância cultural porque a batata é originária da cordilheira dos Andes e durante milhares de anos constituiu a base alimentar e produto de intercâmbio de muitas nações indígenas daquela região, junto com o milho (originário da América Central). Dessa parte do continente espalhou-se pelo mundo todo. São, junto com o milho, as culturas com maior pesquisa agrônoma e número de variedades melhoradas no mundo.

Em 2000, a cultura da batata ocupava o terceiro lugar na produção agropecuária da Colômbia, com 2,96 milhões de toneladas métricas; é a décima cultura em extensão com 170.719 ha e o primeiro lugar no valor da produção dentro das culturas anuais¹¹ (Ministerio de Agricultura, 2002). Historicamente, a produção e a produtividade têm apresentado aumentos constantes; em 1975, a superfície cultivada foi de 110.000 ha com rendimentos de apenas 12 t/ha. Em 2000, a produtividade média atingia em torno de 17,3 t/ha, a maior nos países andinos, mesmo assim muito abaixo da média européia (35,7 t/ha) e do MERCOSUL (22 t/ha). Dentro dos países andinos, a Colômbia diminuiu a participação da batata produzida na região de 51% em 1990, para 34% em 2000, sendo superada pela produção do Peru, correspondendo a 40% da produção da região.

A batata é a cultura que possui a maior demanda no país por agrotóxicos e a segunda por fertilizantes químicos, depois do café. Constitui também a

¹¹ Em relação ao total da agricultura da Colômbia, a batata ocupa o sexto lugar no valor da produção.

atividade que mais utiliza serviços de transporte terrestre, com mais de dois milhões de toneladas ao ano, somado à movimentação dos insumos utilizados na produção (IICA, 1999). Análises econômicas a respeito da influência do preço da batata na inflação mensal, durante o período de 1988 a 1997, mostram valores que oscilam de +30% até -25%. Isso quer dizer que, nos meses de entressafra, 30% da inflação podem ser explicados pelas mudanças no preço da batata e ao contrário, nos meses de safra a queda do preço contribuiu para segurar a inflação (Ministerio de Agricultura, 2002). Esta característica, de grande volatilidade de preço, faz com que a batata tenha um papel importante na definição do Índice de Preços ao Consumidor (IPC) da economia e que tenha uma grande incidência no orçamento familiar.

Além disso, constitui o eixo fundamental da economia regional em três dos Departamentos¹² (Boyacá, Nariño e Cundinamarca, este último onde está localizada a capital, Bogotá) nos quais se concentra um pouco mais de 80% da produção de batata, representando a principal atividade agropecuária geradora de renda e emprego. Outra amostra da importância sócio-econômica da batata constitui o fato de que os pequenos produtores, aqueles que plantam até três hectares utilizando tecnologias simples e em solos geralmente sem aptidão para a mecanização (com declive acima de 25% e altitude entre 2700 metros e 3500 metros acima do nível do mar), representam perto de 90% do total de produtores e quase a metade do volume produzido de batata no país. A partir da Tabela 3 pode-se observar a grande heterogeneidade que caracteriza a estrutura da produção de batata.

¹² As divisões territoriais na Colômbia denominam-se Departamentos.

TABELA 3 Tipo de produtores, área e participação na produção de batata na Colômbia

Produtor	Área plantada	Participação da produção	Participação no total de produtores
Pequeno	Até 3 ha	45%	90%
Médio	3 – 10 ha	35%	7%
Grande	Acima de 10 ha	20%	3%

Fonte: IICA (1999), com dados da associação dos produtores de batata, FEDEPAPA-1998

No entanto, a fronteira agrícola da cultura da batata está atingindo e ameaçando ecossistemas frágeis e únicos no mundo, chamados de *páramos*¹³. Além da Colômbia, só existem no Equador e na Venezuela.

5.1.2 Consumo

A batata *in natura*, basicamente, é um produto de consumo popular, procurado geralmente por camadas da população de níveis sócio-econômicos médio e baixo, as quais destinam 2,6% e 3,9% respectivamente, de seu orçamento às despesas com alimentação. É um produto com uma elasticidade-renda da demanda em média de 0,10 e uma elasticidade-preço da demanda igualmente baixa (inelástica), isto é, as quantidades demandadas variam muito pouco quando diminui o preço da batata (IICA, 1999, com dados da *Misión de Estudios del Sector Agropecuario*, 1989). Porém, essa apreciação não é compartilhada pela associação de produtores de batata, que considera que,

¹³ São ecossistemas da Cordilheira dos Andes, caracterizados pela umidade permanente, solos muito férteis e origem das nascentes dos principais rios. Ficam acima de 3000 metros até 4000 metros acima do nível do mar, com temperatura média abaixo de 4°C e com fauna e flora endêmicas. Em alguns Departamentos da Colômbia habitam nações indígenas que ainda conservam suas tradições. Na Colômbia, estas regiões têm uma importância estratégica no atual conflito político-militar.

quando o preço da batata cai, as camadas de população de baixa renda adquirem quantidades visivelmente maiores (López, 1997).

A batata é o produto de origem agrícola de maior consumo *per capita* da Colômbia (Tabela 4), em particular nas regiões de clima frio (centro do país e fronteira com o Equador). Estima-se esse consumo, em média, entre 60 e 65 kg/hab/ano nos últimos 20 anos. Este nível é considerado alto levando-se em conta tanto os padrões de consumo internacionais quanto necessidades nutricionais e que, segundo algumas análises, supera em 40% o que se poderia considerar como o consumo ideal, aspecto que constitui um limite à possibilidade de crescimento absoluto do setor bataticultor sobre a base de uma expansão geral do consumo interno.¹⁴

TABELA 4 Consumo *per capita* dos principais produtos de origem agrícola na Colômbia, em kg/ano

Produto	1994	1995	1996	1997
Batata	75,6	73,8	70,2	67,5
Arroz	49,9	44,8	57,9	45,1
Milho	44,3	57,3	75,2	50,6
Trigo	27,9	28,3	28,3	22,7
Hortaliças	35,1	35,1	34,6	34,2
Frutas	54,9	56,7	58,7	59,8
Mandioca	47,8	46,9	51,1	41,5
Banana da terra	18,6	38,2	30,4	34,0

Fonte: IICA (1999), com dados do *Departamento Nacional de Planeación –1998*.

O consumo da batata por habitante na Colômbia apresenta diferenças entre regiões, sendo relativamente baixo em regiões de clima quente, como é o caso do litoral do Atlântico, o litoral do Pacífico e os *Llanos Orientales* (divisa

¹⁴ O consumo *per capita* de batata no MERCOSUL, por exemplo, foi de 17 kg/hab/ano.

com a Venezuela) onde o consumo está mostrando tendência ao crescimento. Nos últimos anos, essas regiões contribuíram para manter estável o nível de demanda pelo tubérculo, em compensação à diminuição que já começou a ficar evidente nas regiões de maior tradição de consumo (centro do país; em particular).

O outro mercado da batata é o setor de processamento industrial. Ele participa com apenas 10%, mas tem se consolidado nos últimos anos por causa dos maiores níveis de urbanismo e a presença marcante da mulher no mercado de trabalho que tem ocasionado mudanças de hábito no consumo refletidos numa maior demanda por produtos prontos no preparo e de fácil conservação. Estes aspectos atraíram a chegada ao país de empresas multinacionais de batata-frita e batata-congelada semi-pronta. Além do consumo fresco e industrial, a batata é aproveitada nas suas qualidades inferiores na alimentação animal, em particular de gado leiteiro e suínos, com razoáveis resultados (IICA, 1999).

Na América Latina, os principais exportadores de batata são a Argentina e a Colômbia, levando o produto aos mercados do Brasil e da Venezuela, respectivamente. Porém, essa exportação representa menos de 1% do total da produção nacional e um volume apreciável de batata fresca está sendo levado de contrabando à Venezuela através da extensa fronteira. Diante disso, a Venezuela tem colocado barreiras alfandegárias e sanitárias que têm dificultado a expansão da exportação legal, privilegiando a batata vinda do Canadá.

Em tese, a competitividade da batata colombiana sobre a canadense apresenta três aspectos: o primeiro, a batata colombiana é mais fresca e não precisa de refrigeração; outro aspecto ligado com o anterior é que a produção ocorre o ano todo, enquanto que a do Canadá é apenas em agosto-setembro. Isso permite aos atacadistas venezuelanos não incorrerem em custos de armazenamento, o que evidencia-se, portanto, em uma relação inversa de custo mínimo entre a utilidade de tempo e a utilidade de lugar, para efeitos de competitividade; o terceiro aspecto é a facilidade na função de troca, pois os volumes menores não requerem cartas de crédito nem exigências adicionais

como no caso do Canadá.

Mesmo assim, existem desvantagens frente aos canadenses, tais como subsídios no transporte, financiamento e pesquisa. Também apresentam uma melhor qualidade devido ao processo de seleção e embalagem. Por último, os canadenses realizam consórcios de exportação, enquanto que os colombianos trabalham isoladamente, o que provoca a concorrência entre eles mesmos.

A Colômbia também importa batata *in natura* e congelada vinda dos EUA, do Canadá e da Comunidade Européia, para satisfazer exigências de qualidade por parte dos processadores industriais e das redes de comidas de preparo rápido. Também, o país importa batata *in natura* do Equador e do Peru por meio de mecanismos formais e não-formais (contrabando), cujos custos de produção são muito menores, como mecanismo de arbitragem fronteiriço diante de subidas de preço no interior do país. Isto tem ocasionado obstáculos na consolidação do bloco econômico regional.

A partir das informações anteriores, conclui-se que a cultura da batata exerce forte influência nas políticas de controle da inflação pois o seu preço incide em grande medida na formação do IPC mensal, nas exigências de conservação do meio ambiente, nas políticas agrícolas visando o desenvolvimento sustentável das regiões produtoras, na pesquisa agrônômica, na segurança alimentar da população e nas políticas de integração regional.

5.1.3 Sazonalidade da produção

Uma das principais características da cultura da batata na Colômbia é a marcante e definida sazonalidade da sua produção e, portanto, de seus preços, produto da dependência quase total do regime de chuvas. Existem dois períodos de chuvas nas regiões produtoras. O primeiro período vai de março até maio e o segundo de setembro até novembro, correspondendo o primeiro período à época de melhor distribuição e abundância de chuvas e, portanto, à de maior oferta subsequente do produto e mais baixos preços. Em consequência, os meses de março, abril, maio e junho, período em que se colhe a produção dos meses mais

secos, são considerados como os de maior preço do tubérculo, atingindo, quando analisado em termos de média histórica, o mês de maio o maior nível de preço; de outro lado, os meses de agosto e setembro os de mais baixos preços.

A acentuada variação desses níveis de preços pode chegar aos 200% em termos nominais entre um período e o outro do mesmo ano, nível esse que não se observa em nenhum outro produto de origem agrícola no país. Nos últimos anos têm surgido novos fatos no mercado da batata com algum efeito nos preços, tais como o crescimento da demanda de batata para a indústria, o aumento do consumo do tubérculo em regiões de clima quente e temperado e, em menor grau, as exportações ao mercado venezuelano. Exceto o ocorrido em 1998, quando pela ocorrência do fenômeno climático *El Niño*, as variações de preço apresentaram diferenças que superaram 500% (Tabela 5) (ICA, 1999).

TABELA 5 Níveis mínimos e máximos de preços nominais da batata em dois mercados atacadistas (COPS/kg)

Local	Variedade e nível de preço	Anos		Variação %		
		1997	1998	1997	1998	
Bogotá	Parda pastusa	Mínimo	216,32	175,20	172,56	503,92
		Máximo	589,60	1058,07		
	R-12 roja	Mínimo	200,40	120,50	161,76	716,35
		Máximo	524,56	983,70		
Medellín	Capira	Mínimo	287,19	244,69	144,52	391,78
		Máximo	702,25	1203,33		
	Nevada	Mínimo	202,50	232,33	221,71	325,12
		Máximo	651,46	987,67		

Fonte: IICA (1999), com dados do SIPSA (*Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario*)

Preços em pesos colombianos: 1.294 COPS = 1 US\$ (Dez. 1997)
1.542 COPS = 1 US\$ (Dez. 1998)

5.1.4 Comercialização

A batata se comercializa na Colômbia por meio de um sistema considerado “altamente ineficiente”, tanto pelo elevado número de níveis de intermediação que apresenta, quanto pela escassa ou nula agregação de valor que esses níveis fazem ao produto durante o processo. Nesse sentido, no estudo do IICA (1999), foi possível identificar até seis agentes que intermediam no processo de comercialização da batata, dependendo dos volumes de produção e/ou da concentração regional da mesma: o concentrador/agregador rural, que cumpre basicamente com a função de compra ao produtor (em geral ao pequeno bataticultor) em regiões de alta dispersão das lavouras, que comercializa depois o produto nas feiras locais ou regionais ou diretamente aos atacadistas; o transportador, que cumpre uma função de comissionário ao levar o produto ao local de venda e voltar com o produzido da mesma; o centro atacadista de origem (*centro mayorista de origen*) que, além de servir de centro de concentração e de transações, oferece vários serviços como o de fornecer informação de preços e mercados, assistência técnica e capacitação na produção, pós-colheita e a própria comercialização; a feira municipal ou regional, que serve principalmente de centro de concentração em regiões de produção dispersa; a CEASA, o centro atacadista urbano (*central mayorista* ou *central de abastos*) e, enfim, o setor varejista (*minorista* ou *detallista*), que distribui, através de diferentes mecanismos (supermercados, mercearias (*tiendas*) e feiras (*plazas* ou *galerías*) o produto ao consumidor final.

Com exceção dos serviços de transporte e armazenamento, a maior parte da batata produzida e comercializada no país não recebe nenhum tipo de melhora ou tratamento entre o momento da compra ao agricultor e sua venda ao consumidor. Apenas 5% da batata produzida recebem um processo de lavagem, classificação e reembalagem, sendo destinados às redes de supermercados e hipermercados.

O acordo de competitividade da cadeia da batata, definido em 1999, estima que aproximadamente 90% da produção de batata no país se consome *in*

natura, sendo que cerca de 8% se escoam através do setor das redes de supermercados, os quais têm introduzido e exigido padrões mínimos de qualidade do produto. Os outros 82% são escoados através das CEASAs (as quais comercializam cerca de 50% da produção nacional); os denominados centros atacadistas de origem (são seis, localizados nos municípios de maior produção e que funcionam como locais de concentração da comercialização da produção de uma região) e as feiras municipais ou regionais localizadas em municípios com produção dispersa.

Numa sondagem de mercado realizada pela associação dos bataticultores identificaram-se as margens de comercialização para os diferentes agentes que intervêm no processo de produção e venda do produto, segundo o canal de comercialização adotado: a participação do produtor dentro da margem bruta de comercialização (MBC)¹⁵ varia entre 51% e 59%; o atacadista participa com uma margem entre 4% e 6% e o varejista (*tendero*), entre 34% e 35%. Quando no canal de comercialização figura o “lavador-selecionador”, ele detém 19%, e o supermercado 26% da margem. Na apreciação da associação de produtores, a margem do lavador-selecionador se justifica porque, ao acondicionar o produto na lavagem, os defeitos da batata ficam em destaque, tendo que descartar os tubérculos submetido nesse processo. O lavador-selecionador recupera parcialmente esse prejuízo vendendo as qualidades inferiores aos consumidores de baixa renda. Porém, a margem de comercialização do supermercado é considerada excessiva para um produto semiperecível, que não requer refrigeração e que o fornecedor aceita devoluções no caso de deterioração da qualidade durante o período de venda (Fedepapa, 1997).

As altas margens do varejista são explicadas pelo alto nível de desperdício que geralmente apresentam o produto e a venda em forma fracionada de pequenos volumes. As maiores margens, em detrimento da margem do produtor, apresentam-se nos níveis que absorvem as perdas por desperdícios e

¹⁵ A MBC calcula-se sempre em relação com o preço final ou preço pago pelo consumidor final e exprime-se em percentual.

qualidade ruim da batata, perdas que, em média, podem ser de 15% a 20%.

Nos últimos anos, têm se apresentado algumas inovações na estrutura tradicional de comercialização, ocasionadas pelo produtor, que está levando a produção diretamente aos centros de consumo, nos bairros de nível sócio-econômico médio e baixo das principais cidades, bem como ofertando o tubérculo às regiões de pouca demanda.

Outro mecanismo de comercialização pouco explorado ainda é através da agricultura por contrato, em particular para a produção de batata utilizada como matéria-prima por parte das principais indústrias de transformação no país. Ela consiste na celebração de acordos por meio de contratos por escrito, onde se estabelecem todas as condições de negociação entre o agricultor e a agroindústria.

5.1.5 Informação de preços e mercados

O sistema de determinação de preço tem evoluído da antiga forma, na qual computava-se a abundância ou escassez do produto baseado no número de caminhões carregados com batata que chegavam diariamente até determinada hora da madrugada ao centro atacadista de Bogotá. Dalí, espalhava-se o preço para outras cidades.

Observa-se grande instabilidade nos preços da batata, derivada da marcante sazonalidade que caracteriza sua produção e de estar gerando excessivo poder de negociação em alguns dos seus níveis. Apesar disso, os mercados mais representativos da batata no país (Bogotá, Medellín, Cali, Pereira, Ipiales e Manizales) estão interligados entre si por meio de uma rede de informação e análise de preços de produtos agrícolas chamada *Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario (SIPSA)*, realizada por uma organização de carácter particular, a *Corporación Colombia Internacional (CCI)*.

A evolução dos preços por cidade, de uma determinada variedade de batata, segue um comportamento similar através do tempo. Ao se comparar diversas variedades para uma mesma cidade, observa-se, para um dado período, comportamentos semelhantes nos preços, o que evidencia a existência de um alto

grau de substituíbilidade entre as variedades presentes num mesmo mercado.

A sazonalidade da produção, ocasionada de um lado pelas condições em que se faz o plantio (abundância ou escassez da oferta segundo o período de chuvas) e de outro pela ausência de sistemas de programação de culturas que caracteriza a produção de batata no país, constitui-se numa das maiores restrições com que se defronta o setor para obter melhores níveis de eficiência ao longo da cadeia produtiva. Contudo, embora o SIPSA tenha sido de utilidade para obter um registro detalhado do comportamento dos preços em tais mercados, não se constitui em instrumento de ajuda para que o bataticultor esteja melhor e oportunamente informado. Além disso, não possui utilidade como mecanismo de prognóstico de preços e mercados, aspecto que poderia ajudar a induzir práticas de programação da produção que contribuíssem para a diminuição dos níveis atuais de sazonalidade. Tal deficiência pode ser comprovada, uma vez que o sistema atual empregado pelo SIPSA para a disponibilização da informação aos bataticultores e outros agentes interessados, ainda não consegue difundí-la em tempo hábil para servir de orientação para a tomada de decisões. Esse fator leva a pensar na necessidade de introduzir ajustes ao atual sistema, dirigindo-o a produzir e entregar informação relevante em tempo real (IICA, 1999).

5.1.6 Competitividade da cadeia agroalimentar da batata

Diante da importância da cultura da batata, em 1999, o governo colombiano, os grandes produtores e os processadores da matéria-prima desenvolveram um acordo de competitividade da cadeia agroalimentar da batata. Por ele, comprometeram-se a realizar um plano de reordenamento regional da cultura da batata, a incorporar práticas de produção limpas, a reduzir o impacto ambiental, a promover e desenvolver os recursos humanos e a investir na modernização do mercado. Nesse último, os avanços visam à orientação da informação de preços e mercados para obter tendências de mercado, previsões de colheita e perfis dos consumidores nacionais e de mercados externos. Também, na diminuição da sazonalidade da produção pela alocação de recursos de

incentivos à capitalização rural, o seguro agrícola e a infra-estrutura para a comercialização (IICA, 1999).

É interessante notar a parcialidade com que a principal associação de produtores trata os pequenos e os grandes produtores¹⁶, em detrimento dos primeiros. É o que se deduz da publicação oficial, onde se dá conta que, em épocas de volumes altos de créditos concedidos, a superfície plantada se incrementa, a oferta aumenta e os preços da batata, em consequência, caem. Porém, eles mesmos reconhecem que o efeito no financiamento da cultura da batata é mínimo, pois, “entre 1% e 37% da área plantada no período 1991-1999 teve acesso ao crédito oficial”. Para diminuir a estacionalidade, FEDEPAPA recomenda, entre outras estratégias, a “melhora das condições atuais de crédito, aumentando a disponibilidade nos meses de outubro y novembro” (FEDEPAPA, 2001, p. 13). Contraditoriamente, mais adiante, FEDEPAPA se queixa que “um aumento indiscriminado do crédito na cultura, poderia ocasionar uma falência generalizada dos produtores”. Para FEDEPAPA, “deveria direcionar-se o crédito ao processo de comercialização, ou seja, financiar os compradores ou intermediários, os selecionadores-lavadores de batata, os exportadores e as sessenta indústrias processadoras de batata no país”. (FEDEPAPA, 2001, p. 28-29).

Essa conclusão favoreceria enormemente os agentes que seguem obtendo altas margens de comercialização, em detrimento dos pequenos produtores. Além disso, não existe grande interesse no financiamento público por parte dos pequenos produtores com as atuais taxas de juros, quando comprova-se a impressionante queda em 92% entre os anos 1991 a 1999 no número de créditos demandados pelos bataticultores. Existem sim interesses econômicos e políticos nas regiões de influência dos grandes produtores,

¹⁶ Aqueles que têm a capacidade de exportação, controlam melhor as funções físicas da comercialização, fazem escalamento da produção, diversificam a atividade agrícola na pecuária e investem geralmente com recursos próprios na cultura. Em compensação, os pequenos produtores têm acesso apenas ao crédito em insumos das casas agrícolas.

interessados em continuar adquirindo terras boas próximas às estradas e, portanto, forçando os pequenos produtores a produzirem nas áreas mais altas, de maiores dificuldades produtivas e de maior impacto ambiental, quando não optam pela imigração urbana ou o alistamento no conflito político-militar.

5.2 Comercialização do café na Colômbia

5.2.1 Histórico

A origem da comercialização do café na Colômbia começa em meados do século XIX; porém, é preciso conhecer algumas características históricas. Diferente dos processos de colonização do Brasil, onde se desenvolveu cedo uma economia de plantação, na América hispânica desenvolveu-se uma economia baseada na mineração extrativista. O povoamento na Colômbia se fez precisamente nas zonas montanhosas, como consequência das freqüentes expedições durante a invasão espanhola em procura do ouro. A deficiência dos caminhos e dos sistemas de transporte multiplicou o efeito distanciador da escassez de população e dos espaços vazios.

Portanto, a desarticulação do espaço econômico e a estrutura da posse da terra constituíram importantes fenômenos para a compreensão da evolução futura do país. Os elevados custos de transporte reduziaram a movimentação a longas distâncias e contribuíram a fragmentar os mercados de produtos agrícolas. Ao mesmo tempo, a fraqueza do comércio inter-regional não justificava a construção de estradas e ferrovias. Durante a época colonial, os núcleos urbanos eram auto-suficientes, na medida em que, ao redor dos povoados, encontravam-se todos os climas para produzir bens agrícolas. Somente no começo do século XIX iniciou-se um verdadeiro processo de colonização do território colombiano. A ampliação da fronteira agrícola no século XIX dirigiu-se para as terras baixas e de vertente, sempre na procura de jazidas minerais e o café adaptou-se bem a este processo de colonização.

A expansão da cultura do café na Colômbia deu-se em meados do século XIX. Só depois o país teve contato com outros mercados internacionais pelo

melhoramento das comunicações e a exportação de outras culturas, a começar pela *quina*, o tabaco e o algodão, os quais apresentaram ciclos de desenvolvimento e declínio durante a primeira metade do século XIX (Colmenares, 2000).

Em fins do século XIX, a Colômbia sofreu uma guerra civil que devastou as tradicionais regiões cafeeiras do centro e nordeste do país, nos atuais departamentos de Santander e Cundinamarca, formadas por grandes fazendas. Isso provocou um deslocamento da produção cafeeira para o oeste do país nos atuais departamentos de Antioquia, Valle del Cauca e Tolima, e no que hoje se conhece como Eixo Cafeeiro (*Eje Cafetero*), constituído pelos Departamentos de Caldas, Quindío e Risaralda. Mas, o fato decisivo para a expansão cafeeira foi a mudança do sistema de grandes fazendas para a produção em pequenas propriedades. Isso conduziu ao surgimento de novas formas de organização social e produtiva. Além disso, em situações de conflito de terras, os sem-terra começavam cultivando café.

A pequena propriedade cafeeira provocou um aumento no mercado interno de bens agrícolas e industriais e introduziu uma separação entre os processos de produção e comercialização do grão. Esta separação permitiu, por sua vez, uma maior resistência da estrutura produtiva cafeeira às flutuações dos preços internacionais do grão, inserindo uma maior estabilidade, não só no setor cafeeiro, mas no conjunto da economia nacional (Bejarano, 2000).

Entre as conseqüências mais notáveis do desenvolvimento inicial cafeeiro da Colômbia mencionadas por Bejarano (2000) está o desligamento da produção interna às flutuações dos preços externos, graças à separação entre os processos de comercialização e produção que não ficavam em um só agente (o fazendeiro), mas de companhias estrangeiras, os primeiros e de pequenos proprietários, os segundos.

Embora os preços externos continuassem sendo importantes para a estabilidade da economia, os efeitos de uma baixa já não preocupavam a totalidade do setor exportador como antes, o que traduziu-se numa relativa

estabilidade da vida política e econômica do país. O café constituiu o motor de expansão do mercado interno pois, através do beneficiamento, o comércio e o transporte do grão, impulsionou o consumo urbano, ao mesmo tempo que sustentou o desenvolvimento de uma malha de comunicações, em particular de ferrovias, que favoreceu a ampliação e diversificação do mercado. Também facilitou-se o acesso à importação de máquinas e impulsionou-se o desenvolvimento de indústrias de fabricação de maquinária agrícola leve. Porém, começou a se advertir, já desde 1917, que a “prosperidade do país dependia quase única e exclusivamente do preço do café. Eis o problema” (Bejarano, 2000).

5.2.2 As organizações do setor cafeeiro colombiano¹⁷

Cada país cria seu próprio tecido de organizações como resultado de sua própria cultura, junto ao suposto econômico baseado na liberdade de associação, a livre empresa e a lei de acumulação de capital. A atual organização do setor cafeeiro colombiano iniciou-se em 1924 com o estabelecimento dos Armazens Gerais de Depósito do Café (*Almacenes Generales de Depósito de Café - Almacafé*) encarregados de regularizar as compras, vendas e a comercialização externa do grão. Em 1927, um grupo de 28 produtores cafeeiros formaram uma coalizão interna para manter o poder e constituíram a *Federación Nacional de Cafeteros* que, com o tempo, adquiriu um duplo caráter de instrumento de pressão do setor privado e organismo paraestatal, que podia recolher contribuições ou impostos. Com efeito, em 1930, o governo decretou a taxação às exportações de café e repassou esses recursos para ampliar as ações da *Federación* e fortalecer o *Almacafé*. O resultado foi a redução e igualização das margens de comercialização em todo o país.

Em 1940, o Governo decretou a criação de um fundo administrado pela

¹⁷ Este capítulo apresenta apenas um resumo da terceira parte da tese de doutorado: *Organisations associatives, mésoéconomies sociales et néocorporativisme en Colombie*, onde sustenta a tese da existência de tendências neocorporativas da economia e da sociedade colombiana, realizado por Francisco Rodríguez Vargas, professor de Economia da *Universidad Nacional de Colombia*.

Federación, o *Fondo Nacional del Café*, mas em co-gestão entre o governo e o setor cafeeiro. Essa co-gestão está constituída por uma superestrutura chamada de *Comité Nacional de Cafeteros*¹⁸, que decide sobre a distribuição dos recursos do setor cafeeiro nacional. O *Fondo* capta recursos dos produtores como uma espécie de imposto. Ele é, ao mesmo tempo, uma instituição e um mecanismo de compensação, específico do mundo do café. Suas funções principais são regular as receitas dos produtores e comprar a safra cafeeira. Portanto, seu papel principal é manter o preço interno aos produtores, para o qual já utilizou diferentes métodos; o último deles relaciona diretamente as flutuações do preço externo e a cotação do dólar, favorecendo assim aos produtores em épocas de altos preços (*bonanza*), mas afetando-os em épocas de crises do preço internacional.

O modo de distribuição das receitas, na forma de prestação de serviços nas regiões produtoras, produz efeitos adversos e desigualdades regionais, resultado da dominação de grupos de interesse de elites regionais detentoras do poder das decisões corporativas da *Federación*. Em 2000, 68% das receitas do *Fondo* originaram-se em vendas de café ao exterior, 9% em vendas para consumo interno e 12% na Contribuição Cafeeira (*Contribución Cafetera*) paga pelos exportadores¹⁹; porém, em se tratando de despesas, nesse mesmo ano, 76% provieram da compra de café (41% da produção nacional), 7% de investimentos em infra-estrutura nas regiões cafeeiras; 6% do programa de reestruturação da dívida dos cafeicultores e serviços de apoio ao cafeicultor, tais como assistência técnica, renovação de cafezais, pesquisa científica, proteção e recuperação do meio ambiente e 3% de programas de sanidade vegetal e apoio à produção

¹⁸ Na base do setor cafeeiro encontram-se os produtores. Aqueles filiados à *Federación* elegem os *Comités Municipales*. Os membros desses nomeiam os membros dos *Comités Departamentales*. Esses, por sua vez, elegem os membros do *Congreso Cafetero*, que deve nomear a metade do *Comité Nacional de Cafeteros* (a outra metade corresponde à representação do Governo) e indicar ao Gerente Geral da *Federación*.

¹⁹ No relatório, que *Federación* é obrigada a apresentar ao Governo cada ano, não são explicados 11% restantes, mas presume-se que tenham vindo da venda de participações em empresas e bancos.

(*Federación*, 2001). A *Federación* enfatiza que 92% das despesas do *Fondo* em 2000 foram investidos diretamente em benefício do cafeicultor. Porém, em 1999, esse valor foi de apenas 73%²⁰ (*Federación*, 2000).

Com o tempo, a *Federación* tornou-se uma organização complexa, burocratizada, que estabeleceu relações neo-corporativistas visando assegurar que as ações e as decisões do Estado lhe sejam sempre favoráveis. O compromisso contratual com o Estado²¹ tem desenvolvido interesses mútuos, evidenciando a natureza neo-corporativista da relação *Federación*-Governo: “identificar os interesses do país com os interesses da *Federación*”²². Seus valores predominantes coincidem com os do sistema político. Porém, enquanto no interior do país ela age como organização dominante, no nível de relações com o mercado externo a relação é inversa, isto é, a dominação exprime-se no âmbito internacional, pela divisão internacional do trabalho, ou seja, que os dominadores tornaram-se dominados (Rodríguez, 1998).

A *Federación* faz parte do segundo maior grupo econômico da Colômbia, fruto da mais-valia extraída ao produtor, acumulando-se principalmente nas organizações financeiras, armazenamento e transporte (marinha mercante). Isso lhe permitiu ampla autonomia na comercialização do café no exterior. O já mencionado *Almacafé* age também como intermediário financeiro do *Fondo* na compra de café, principalmente por meio das cooperativas. Na opinião de Rodríguez (1998), esta atividade tornou os dirigentes do setor cafeeiro uma burguesia agro-financeira.

Porém, os atuais baixos preços internacionais, com a dissolução do Acordo Internacional do Café em 1989, bem como a crise financeira na

²⁰ O restante corresponderia a promoção e publicidade, pagamento da dívida e despesas do complexo burocrático.

²¹ A *Federación* é obrigada a assinar um contrato prorrogável por dez anos com o governo para a administração dos recursos do *Fondo*.

²² A ideologia corporativa da *Federación* é resumida por Rodríguez assim: “Tudo o que é bom para o café é bom para a Colômbia”, atribuindo ao café a estabilidade social do país, porém, desconhecendo a realidade do conflito social latente nas zonas produtoras.

Colômbia de 1998-1999 obrigaram o *Fondo* a um processo de enxugamento e desinvestimento em várias empresas da organização cafeeira diferentes do agronegócio cafeeiro (*Federación*, 2000)²³.

5.2.3 Estrutura de comercialização

A extrema pulverização do setor produtivo²⁴, bem como o isolamento das unidades produtoras, faz com que o mesmo produtor beneficie o café na fazenda. É comum que o proprietário do café faça contratos com trabalhadores rurais para compartilharem os custos da produção, beneficiamento e transporte do produto. Isso porque economicamente não é viável ao pequeno produtor contratar mão-de-obra. Com efeito, o salário mínimo na Colômbia é de aproximadamente US\$120 mensais. O transporte do café pergaminho²⁵ dos cafezais até os locais de comercialização geralmente se faz em jipes e carros de dupla tração, por meio de pessoas dedicadas ao serviço de transporte entre povoados. A comercialização do café em côco é bem rara. Além disso, as zonas cafeeiras estão bem irrigadas por inúmeros córregos, facilitando o beneficiamento do café.

O produtor leva o café beneficiado até a cooperativa de produtores ou aos entrepostos da *Federación*, os chamados Comitês Municipais. O *Fondo* também financia as cooperativas para comprarem o café dos associados²⁶. A formação do preço acontece em Bogotá diariamente, segundo um cálculo matemático que considera o preço internacional do café na Bolsa de café, cacau e

²³ A própria *Federación* informa que os Ativos Totais do *Fondo* passaram de US\$ 1.476 milhões em 1998 para US\$ 706 milhões em 2000 (*Federación*, 2001).

²⁴ No último Censo cafeeiro estimou-se que 95% dos cafezais têm menos de 5 hectares.

²⁵ É o café beneficiado, mas sem trilha. São necessários 94 kg de café pergaminho para produzir uma saca de 70 kg de café verde tipo exportação.

²⁶ Em 2000, as 45 cooperativas de cafeicultores possuíam 508 pontos de compra. Elas dependem desproporcionadamente do *Fondo*, pois 87% dos recursos utilizados para garantir essa comercialização provêm dele. As cooperativas estão associadas numa sociedade exportadora, a *Expocafé*, que, em 2000, colocou 601.124 sacas, apenas 6,5% das exportações cafeeiras totais (*Federación*, 2001).

açúcar de Nova Iorque (CSOE) e a cotação do dólar em pesos colombianos. Quanto ao preço, vale destacar que o *Fondo* tem sido muito questionado porque não repassa proporcionalmente as mudanças do preço externo aos produtores. Isto é, não só o preço interno é menor do que o externo, mas além disso, mudanças no preço externo implicam mudanças menos do que proporcionais no preço interno.

Um estudo encontrou uma elasticidade preço interno-preço externo de 0,53, ou seja, um aumento de 10% no preço externo (convertido a pesos colombianos) provocou uma alta de apenas 5% no preço interno. Uma consequência desse resultado é o evidente aumento da margem. Essa margem estimula à realização da arbitragem espacial. Porém, essa possibilidade de arbitragem limita qualquer produtor obter lucro, pois ele se defronta com custos crescentes, devido aos controles, à distância das regiões produtoras aos portos e a dificuldade crescente de conseguir clientes no mercado mundial. Portanto, apenas os grandes produtores podem vender diretamente ao exterior, bem como os exportadores, que adquirem o café a um preço ligeiramente acima do preço estabelecido pela *Federación* e a própria *Federación* (Montenegro e Steiner, 1993). Na opinião deles, justificam-se essas margens entre os preços interno e externo para contribuir com o equilíbrio financeiro do *Fondo*. A discussão atual leva a considerar se as transferências aos produtores por vias diferentes aos preços têm sido suficientes como para compensarem essas diferenças entre preço interno e externo ou, pelo contrário, se era preferível que o produtor captasse completamente as mudanças de preços externos²⁷.

O preço a vigorar é comunicado com antecedência através da Rede de Informação Cafeeira (*Red de Información Cafetera*), que inclui imprensa, TV, radiodifusão e internet²⁸.

²⁷ Na reforma tributária de 2002, está previsto que os produtores terão que contribuir com uma margem entre dois e quatro centavos de dólar por libra-peso de café para capitalizar o *Fondo*.

²⁸ www.cafedecolombia.com

O café pergaminho assim comercializado é descascado e vira café verde para, posteriormente, ser transportado em caminhões de 15 a 30 toneladas até os portos de exportação: Buenaventura, no litoral Pacífico (72% do volume exportado), e Santa Marta e Cartagena, no litoral Atlântico. Só uma pequena parte é comercializada no mercado nacional, ao redor de 1.500.000 a 1.900.000 sacas de 60 kg anuais de café de regular qualidade ou café *tipo pasilla*.²⁹

Os exportadores particulares estão organizados numa associação, *Asoexport*. Geralmente, são grandes produtores que mantêm ligações estreitas com a cúpula da *Federación* e do Governo. Eles têm aumentado a participação na comercialização externa do café nos últimos anos (Tabela 6), porém, agem como cartel e exercem forte pressão sobre a *Federación* para diminuir a promoção das cooperativas junto aos produtores (Rodríguez, 1998). É assim que, quando os preços são muito altos no mercado externo, como ocorreu em 1976, o comportamento especulativo dos exportadores particulares faz com que eles substituam à *Federación* na compra do grão, acumulando estoques e esperando exportar essas existências quando os preços chegarem aos seus níveis máximos. A especulação de preços no mercado interno foi enorme e os preços fixados pela *Federación* tornaram-se apenas indicativos, tirando as cooperativas do mercado. Porém, em épocas de preços baixos, os exportadores particulares tenderam a se retirar do mercado, ao tempo que a *Federación* assumiu o papel do maior comprador (Rodríguez, 1998).

²⁹ Embora o consumo do café nacional seja estável, essa ampla margem, na realidade, reflete a efetiva arbitragem espacial realizada pelos exportadores, ao adquirirem café em anos de preços externos altos.

TABELA 6 Volume das exportações de café verde efetuadas pelos principais agentes de comercialização na Colômbia em sacas de 60 kg.

Ano	Federación	%	Particulares	Total
1981	5.617.000	62,0%	3.441.000	9.058.000
1982	5.011.000	56,6%	3.847.000	8.858.000
1983	5.143.000	55,8%	4.067.000	9.210.000
1984	6.005.000	58,9%	4.193.000	10.198.000
1985	5.775.000	57,8%	4.225.000	10.000.000
1986	6.623.000	58,2%	4.758.000	11.381.000
1987	5.986.000	53,1%	5.297.000	11.283.000
1988	5.730.000	58,5%	4.057.000	9.787.000
1989	5.836.000	53,9%	4.990.000	10.826.000
1990	6.794.000	48,7%	7.150.000	13.944.000
1991	5.888.000	46,7%	6.710.000	12.598.000
1992	8.132.000	49,1%	8.437.000	16.569.000
1993	5.711.000	42,0%	7.886.000	13.597.000
1994	4.240.000	36,0%	7.534.000	11.774.000
1995	3.518.000	35,8%	6.297.000	9.815.000
1996	4.267.000	40,2%	6.354.000	10.621.000
1997	3.899.000	35,7%	7.034.000	10.933.000
1998	3.609.000	32,1%	7.630.000	11.239.000
1999	3.188.000	32%	6.807.000	9.995.000
2000	3.412.000	36%	5.836.000	9.248.000

Fonte: *Federación* (2001)

Em 2000, a *Federación* começou a implementar um plano de comercialização do café de compras adiantadas aos produtores, chamado Programa de Compra de Café para Entrega Futura. O Programa restringe a participação a cada produtor em até 10% da produção habitual. No parecer da

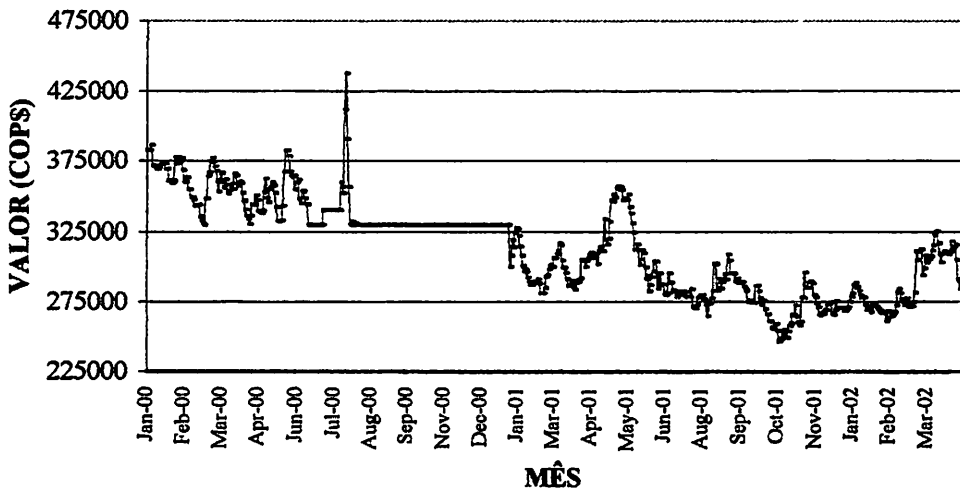
Federación (2001), este instrumento tem dado ótimos resultados para a maioria dos produtores participantes, pois alcançaram um bom preço e não incorreram em custos financeiros (Gráfico 1).

Na opinião recolhida por Rodríguez (1998), “na Colômbia não existem exportadores de café, mas agentes de compra das empresas multinacionais”. Isso demonstra a tradicional relação de submissão com os grandes torrefadores. Com efeito, a demanda internacional é fortemente concentrada em poucas e poderosas empresas. Já a oferta é composta por um número considerável de países, todos em processo de desenvolvimento, e, nesses países, por um número enorme de produtores individuais. Em contrapartida, a demanda é relativamente concentrada em poucos países líderes. Nos momentos em que as nações produtoras conseguem organizar a oferta, ocorre a prática de preços relativamente remuneradores. Foi o que aconteceu em setembro de 1993, em Brasília, quando foi criada a Associação dos Países Produtores de Café, APPC. A AAPC procura recriar mecanismos de valorização dos preços externos. Não conta, porém, com os instrumentos e o poder necessários.

Mesmo assim, o mercado de café caracteriza-se por alta volatilidade de preços, muito mais agora quando o mercado não está submetido aos controles de oferta. Breves períodos de cotações remuneradoras promovem forte expansão do plantio, determinando novo ciclo de acúmulo de estoque e cotações deprimidas. Tradicionalmente, a situação é resolvida quando áreas de produção, na maioria das vezes no Brasil, são atingidas por problemas climáticos, os quais se encarregam de reduzir drasticamente a oferta, iniciando uma nova fase de preços remuneradores.

O mercado de café vive hoje um ramo do ciclo de baixa. Em 1994, regiões produtoras brasileiras foram prejudicadas por geadas e longo período de seca. Reverteu-se assim o ramo baixista iniciado com a liberalização comercial de fins dos anos 1980. Entre 1994 e 1997, as cotações experimentaram forte processo altista, que levou vários países produtores, principalmente o Brasil, o Vietnã e produtores de café robusta, a executarem forte expansão do plantio.

GRAFICO 1 Comportamento do preço interno de compra do café, no período janeiro 2000-abril 2002, em COPS/125 kg



Fonte: www.cafedecolombia.com

O atual ramo de preços baixos estava previsto para iniciar-se em 1998/99, quando entrariam em produção os primeiros plantios da fase anterior de cotações elevadas. Foi postergado, porém, por problemas climáticos moderados verificados no Brasil e por relativo encolhimento da produção em países produtores de cafés arábicas sul-americanos. Desde 2000, no entanto, o mercado tem convivido com uma conjuntura baixista, que não deverá reverter em menos de cinco anos, na ausência de novos fenômenos climáticos.

A reversão da atual fase de preços baixos deverá ser ainda mais difícil do que foi no passado. Para a ABAG (2001), dois fatores contribuem para essa perspectiva: a expansão recente do plantio concentrou-se em cafés da variedade robusta, que vêm sendo absorvidos em proporção maior do que no passado pela indústria torrefadora internacional. O segundo fator é que o período recente de expansão do plantio revelou um novo *player*, que já ocupa posição de destaque

entre as nações produtoras: o Vietnã, que foi alvo de fortes investimentos produtivos de origem estrangeira e tem conseguido adotar postura comercial altamente agressiva no mercado internacional (ABAG, 2001).

Análise muito parecida foi realizada pela *Federación* (2001). Para ela, a crise pela qual passa a cafeicultura não é conjuntural, pois estamos diante de um novo cenário cafeeiro mundial. No passado e em forma estacional, os desequilíbrios entre a oferta e a demanda geraram uma alta volatilidade nos preços internacionais do grão, o que fazia que, em média, fossem sempre remunerativos para todos os produtores do mundo. No futuro, este comportamento não será igual ao que já foi visto. Em 2000, viu-se como uma geadada importante no Brasil, não teve a mesma transcendência na recuperação dos preços, não apenas no seu valor, mas na sua duração. O aumento no preço foi pequeno e a duração muito curta.

5.2.4 Promoção e industrialização do café

Durante muitos anos, a *Federación* apostou apenas em **uma das formas**³⁰ de agregar valor à exportação de café: promoção e marketing. A justificativa no seu momento era, além da de natureza psicológica, de índole econômica, visto que a promoção tende a criar uma posição monopolística para o produto, possibilitando assim um diferencial de preços no mercado. Essa estratégia no exterior foi acompanhada, no país, por profusas campanhas aos produtores da importância de uma boa colheita e beneficiamento visando à qualidade e diferenciação da *commodity* colombiana. O resultado foi a consolidação da marca *Café de Colombia* (Figura 1) nos principais países consumidores e uma pequena remuneração prêmio para os cafés lavados cotados no mercado internacional.

³⁰ Grifo do autor.



Figura 1 Imagem representativa da estratégia publicitária do café da Colômbia

Fonte: www.cafedecolombia.com

Entretanto, é pouco o que o país já avançou para outras formas de agregar valor à exportação de café: os cafés especiais ou diferenciados e os produtos industrializados à base de café, atentando-se para aqueles que transformem o café em produto de maior elasticidade-renda.

Nessa agregação de valor da cadeia, existem muito poucas plantas de café solúvel ou de café descafeinado, uma delas da *Federación*. Rodriguez (1998) salienta que a *Federación* tem agido com muita passividade, porque deixou em mãos dos torrefadores dos países desenvolvidos o valor adicional da indústria. Quando se monta um paralelo entre o Brasil e a Colômbia, pode-se observar que a performance brasileira, em termos de exportação de café solúvel, é melhor do que as de grão. A explicação desse fato reside na forte redução dos preços internacionais do café verde desde a extinção do Acordo Internacional do Café. No caso do solúvel, a indústria não exporta apenas café, mas uma série de insumos e serviços, e o setor não fica exposto à redução dos preços dos países concorrentes.

Ultimamente, o café vai perdendo a característica de *commodity* e ganha a de especiaria através da formulação de produtos com maior valor agregado, como cafés *gourmets*, orgânicos, descafeinados, expressos, aromatizados, fortes e suaves, étnicos, de origem e altitude determinada, bem como embalagens com novo *design*. A Colômbia só agora é que começa a explorar intensivamente esse novo filão do mercado internacional.

5.3 Comercialização do arroz na Colômbia

5.3.1 Importância setorial, produção e consumo

A cultura do arroz ocupa um lugar em destaque na agricultura dos países da Comunidade Andina e é o principal produto agrícola comercializado no Bloco. Sendo assim, a presente análise focaliza a comercialização de forma comunitária, com dados fornecidos pela Comunidade Andina.

Em termos de arroz em casca seco, o valor da produção regional em 1997 ascendeu a US\$ 1,34 bilhões, gerando entre 8,7% e 9,5% do PIB agropecuário da Bolívia, o Equador e o Peru - no Peru, o arroz é o principal produto agrícola - e entre 3,7% e 4,2% na Colômbia e na Venezuela.

Na Colômbia, o arroz constitui a terceira maior cultura em área plantada³¹, depois do café e do milho e, dentro das culturas anuais, a segunda maior no valor da produção, depois da batata. Em termos do PIB agropecuário, em 1997, o arroz representou aproximadamente 3,7% (Tabela 7).

TABELA 7 A economia do arroz na Comunidade Andina, em 1997, em milhões de dólares

	Valor da produção de arroz	PIB	Participação do setor agropecuário no PIB	PIB agropecuário	Participação do arroz no PIB agropecuário
Bolívia	89	7.500	13,5%	1.014	8,8%
Colômbia	458	89.300	14,0%	12.502	3,7% ³²
Equador	227	20.052	12,0%	2.406	9,4%
Peru	401	66.082	7,0%	4.626	8,7%
Venezuela	165	77.691	5,0%	3.885	4,2%
Total	1.340	260.625	9,4%	24.433	5,5%

Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

³¹ Em 2001, foram plantadas 429.950 hectares que renderam 2.106.755 toneladas.

³² Dados de 2000 indicam que a participação do arroz no PIB agropecuário atingiu 6% (*Ministerio de Agricultura*, 2002).

Essa circunstância faz da cultura do arroz um produto particularmente sensível, razão pela qual, embora com diferenças de intensidade, os países regulamentam seu comércio externo, o que tem conduzido a um progressivo afastamento desse produto com respeito aos mercados internacionais. Ao interior da Comunidade Andina, os países andinos têm aplicado uma série de medidas com o propósito de proteger seus setores arroseiros gerando entraves ao comércio e anulando as vantagens que para os países sócios produz uma área de livre comércio.

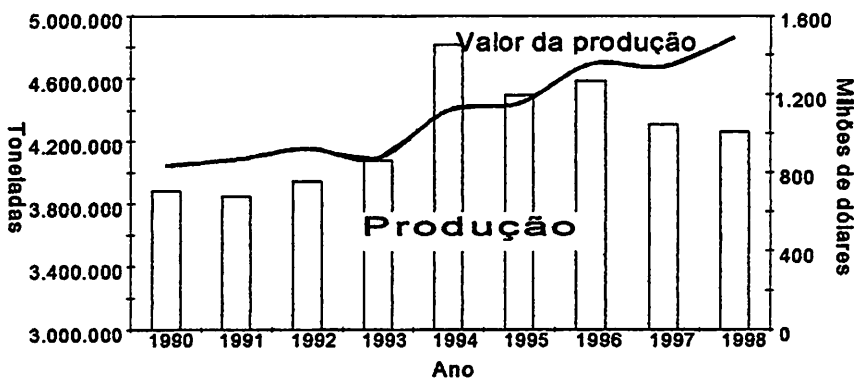
O comportamento da produção e da superfície plantada do arroz na Comunidade Andina nas últimas duas décadas apresentou uma expansão, de 1,19 milhão de hectares e 4,6 milhões de toneladas em 1990 para atingir 1,4 milhão de hectares e 6,48 milhões de toneladas de arroz em casca seco em 2001. Porém, a região tornou-se uma importadora líquida de arroz desde fins dos anos 1980, mas o grau de abastecimento em cada um dos países é diferenciado. Enquanto que na década de 1990 a Bolívia tornou-se auto-suficiente, o Equador e a Venezuela se auto-abasteceram e geraram excedentes comerciais, o Peru e a Colômbia tornaram-se importadores líquidos e isso explica a posição deficitária da Comunidade.

No caso da Colômbia, foi o único país que teve uma redução da superfície plantada de quase 100.000 hectares nesse mesmo período. Esse comportamento pode ser associado com vários motivos. Em primeiro lugar, a redução da área plantada na Colômbia originou-se na perda de dinamismo do setor devido à abertura econômica junto com a valorização do peso colombiano e as dificuldades de ordem pública, o que conduziu a fechar o comércio com terceiros países e com os sócios comunitários a Venezuela e o Peru, mas não com o Equador. O Equador, pela sua vez, aproveitou essa circunstância para aumentar a produção e as exportações à Colômbia, graças à implementação da área andina de livre comércio e à adoção de mecanismos de estabilização de preços no âmbito andino.

Em segundo lugar, a política agrícola no Peru, com respeito ao arroz, ao considerá-lo como um produto estratégico, tanto na produção quanto no consumo, o que tem provocado o aumento da produção. Assim, mesmo com as dificuldades do comércio entre a Colômbia e a Venezuela, as diferenças nos preços, que incentivam a arbitragem, acabaram por refletir-se no incremento da produção arrozeira na Venezuela.

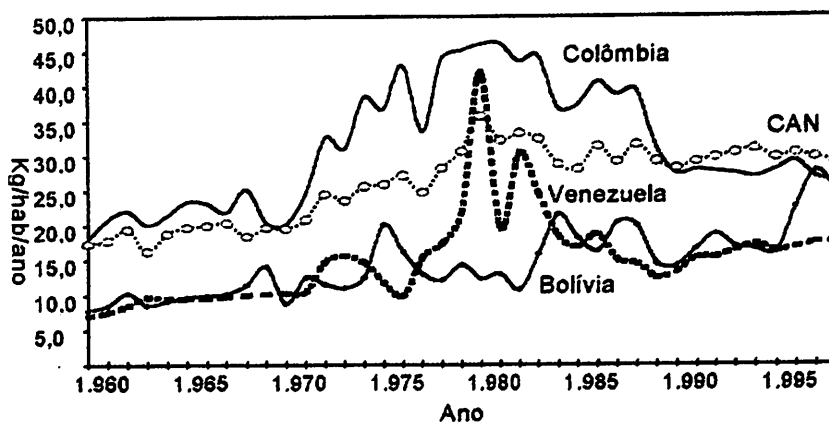
Entretanto, o preço do arroz em casca seco em dólares nominais pagos ao produtor tem aumentado progressivamente, como se mostra no Gráfico 2. Isso traz um isolamento gradativo dos países da Comunidade Andina em relação ao resto do mundo, pois os preços internacionais não têm aumentado nessas proporções.

GRÁFICO 2 Produção e valor do arroz em casca seco produzido na Comunidade Andina, no período 1990-1998



Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

GRÁFICO 3 Consumo *per capita* de arroz branco na Colômbia, Bolívia e Venezuela, no período 1960-1998



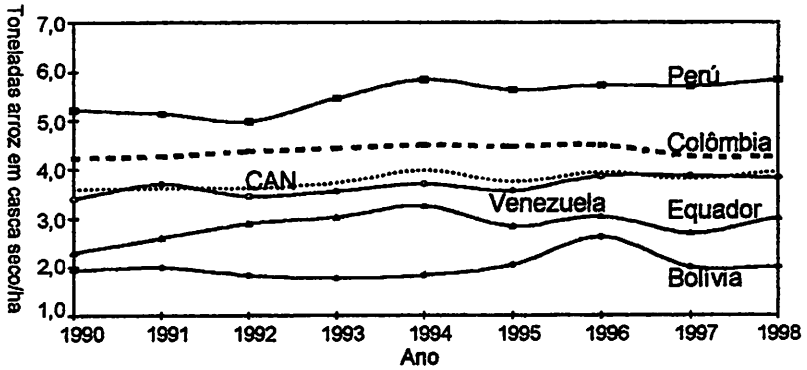
Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

O consumo *per capita* anual de arroz na região Andina é de 47 kg de arroz em casca seco (28 kg de arroz branco, Gráfico 3), muito similar à média da América Latina (48 kg) e, embora inferior à média mundial de 98 kg, é uma cifra reveladora da sua importância no sistema agroalimentar dos países da Comunidade Andina. No longo prazo, a tendência de consumo é de queda na Venezuela e na Colômbia, enquanto que nos demais países a tendência percebida é de aumento no consumo (CEGA, 1999).

5.3.2 Produtividade, estrutura da produção e organizações na Comunidade Andina

A produtividade por hectare na região andina é considerada razoável (4,0 t arroz em casca seco/ha/ano) e está acima da média mundial (3,7 t/ha/ano). Porém, conforme é mostrado no Gráfico 4, nesses últimos anos verifica-se uma perda de dinamismo nos avanços de produtividade o que discute a necessidade

GRÁFICO 4 Rendimento por hectare de arroz em casca seco, período 1990 – 1998



Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

de melhorar os sistemas produtivos em vigor no interior de cada país (CEGA, 1999).

Quando se analisa isoladamente cada país da região, a Colômbia e o Peru agem em tetos tecnológicos competitivos, enquanto o Equador e a Bolívia apresentam uma ampla margem para a melhora da produtividade. Na Venezuela destaca-se o constante incremento no comportamento desta variável.

Na Colômbia, o Acordo de Competitividade da Cadeia do Arroz (1998)³³ deu importância ao assunto e é tido como objeto de trabalho conjunto. Embora tenha 70% da produção sob irrigação, foram detectados problemas relacionados com a baixa utilização de semente certificada, uso inadequado da água e sistemas de adubação não racionais com os requerimentos da cultura. Na Venezuela, além da completa abrangência dos arrozais sob irrigação, os avanços na produtividade foram acompanhados pelo alto grau de organização empresarial dos produtores, que utilizam modernas tecnologias em todas as fases da

³³ Na Colômbia, as políticas de competitividade promovem acordos entre os membros das principais cadeias produtivas industriais e agroindustriais, nos quais são assumidos compromissos das partes para o melhoramento da competitividade

produção. Os produtores atingiram altos níveis de organização e cooperação para levar a produção até as fases de comercialização por meio de programas conjuntos de assistência técnica e financiamento, o que lhes permitiu importantes economias de escala desde a compra de insumos até a comercialização da safra.

No Peru, 70% da produção efetuam-se sob irrigação. Ademais, os tamanhos menores e os sistemas de plantio são muito favoráveis à produtividade. Na Bolívia, os baixos rendimentos são consequência do predomínio dos sistemas de sequeiro. No Equador, houve um aumento na utilização de semente certificada e no controle fitossanitário, porém, as condições climáticas têm sido determinantes no comportamento dos rendimentos.

5.3.3 Características da produção e comercialização do arroz na Colômbia

O II Censo Nacional Arrozeiro de 1999 estimou o número de produtores em 28.000, os quais plantaram 493.237 ha e obtiveram 2.789.795 t de arroz em casca verde (4,81 t arroz em casca seco/ha). Esse mesmo censo mostrou que têm aumentado a produtividade e o número de pequenos produtores. Entre os principais problemas apontados pelos produtores aparecem, pela ordem, o custo dos insumos pois, em média, 31% dos custos são insumos importados, mesmo com valorização da moeda local; as importações; os juros; as políticas de comercialização; os (baixos) preços e as políticas de compras dos moinhos. O item insegurança também foi mencionado como um dos entraves nas cinco regiões produtoras (García, 2000). Aliás, o diagnóstico do Acordo para a Competitividade da Cadeia do Arroz (IIICA, 1998) salienta que uma das maiores limitações desta cadeia é o alto custo da terra, ocasionado por uma conjugação de fatores como conflito interno, a escassez de terras adequadas ao cultivo e a procura delas por parte do narcotráfico. Devido a esses fenômenos, os preços da terra na Colômbia não mantêm relação com sua rentabilidade econômica e afastam-se substancialmente dos internacionais.

Os orizicultores colombianos não têm mostrado grande interesse pelo crédito, mesmo provindo do setor público, visto que apenas 18% dos produtores utilizam-no. Em compensação, o mercado tem experimentado um desenvolvimento do crédito em insumos (75% dos produtores), o qual consiste em entregar os insumos básicos que o produtor precisa. Eles são pagos no momento da colheita mais um acréscimo de juros. Os principais agentes que concedem créditos em insumos são: o sindicato de produtores de arroz, *Fedearroz*, as casas comerciais de insumos agrícolas, os moinhos e, em menor grau, as cooperativas de produtores.

Existem três sistemas de produção da cultura do arroz. O *arroz de sequeiro manual*, que depende do regime de chuvas, tem a menor produtividade com o menor custo e está experimentando avanço sobre as áreas do *arroz de sequeiro mecanizado*. Embora dependa do regime de chuvas, possui um alto nível tecnológico. Há também algum avanço nas áreas do *arroz irrigado* com maior produtividade, terras próximas aos centros urbanos, mas com os maiores custos sobre o arroz de sequeiro mecanizado (García, 2000).

O regime de chuvas determina que uma região opte por um dos sistemas de produção. Isto gera sazonalidade da produção e, portanto, volatilidade nos preços. Na Colômbia, o primeiro semestre, plantado nos meses das chuvas de março, abril e maio, produz 60% do arroz do total anual, enquanto que o segundo semestre, plantio em agosto e setembro, o restante 40%.

Essas diferenças marcadas obedecem às maiores áreas plantadas pelo sistema de sequeiro no primeiro semestre. A consequência dessas variações na oferta é que, no segundo semestre, os preços ao produtor despencam por um aumento da oferta nacional de arroz enquanto no primeiro semestre os preços ao produtor tendem a subir.

Quando se inclui a variável demanda de arroz, percebe-se que ela flutua mensalmente numa faixa entre 180.000 e 190.000 toneladas de arroz em casca seco durante todo o ano (a pequena diferença corresponde ao plantio).

Para diminuir o efeito sazonal nos preços ao consumidor, o governo interveio buscando a retirada do mercado de uma parcela da safra e fornecendo-a nos meses de entressafra, por dois mecanismos. Até meados dos anos 1990 e com uns custos enormes, o primeiro mecanismo consistia em que a empresa do Estado que fazia as compras aos produtores e a posterior comercialização ao varejo, o *IDEMA*, foi alvo de práticas administrativas de corrupção. Após sua liquidação, o governo criou um segundo mecanismo, o prêmio ao armazenamento (*Incentivo al Almacenamiento*), para possibilitar a constituição de estoques no momento da safra. O prêmio cobre os custos de armazenamento e financeiros durante os meses que o governo, com o conceito do Comitê de Abastecimento do Arroz, considere necessário o congelamento de determinada quantidade da produção, e é outorgado aos moinhos compradores da safra nacional de acordo com os registros históricos de compras medidas pela receita da Contribuição ao Fomento Arrozeiro (*Cuota de Fomento Arroceros*). O esquema teve dificuldades em 1998, quando uma inesperada oferta por efeitos climáticos e autorização de importações fizeram derrubar os preços pagos ao produtor. Os moinhos preferiram comprar abaixo do preço estabelecido e não receber o prêmio.

Na atualidade, ainda funciona o prêmio ao armazenamento, junto com outro instrumento polêmico da política arrozeira, a Política de Acordos de Absorção. Este instrumento tem data de 1994 e atende a cultivos em crises. Ele garante ao produtor a absorção (compra) quase que obrigatória, e a um preço determinado, da colheita por parte da indústria. Sendo assim, o governo outorga aprovações para importações (*Vistos Buenos*), mas com preços mínimos de garantia, estimados a partir dos preços internacionais, a taxa de câmbio e tarifas. Dessa maneira, a produção de arroz na Colômbia estabilizou-se nos últimos anos em 1.200.000 toneladas. Porém, esses acordos de absorção da produção nacional constituem, para a Organização Mundial do Comércio-OMC, medidas de regressão relacionadas com o comércio, que teriam que ser desfeitas a partir de 2005 (CEGA, 1999).

Nesse último tempo, a Colômbia está adquirindo compromissos comerciais para desenvolver seu setor exportador que começam a prejudicar a produção agrícola nacional³⁴. Porém, o Estado tenta diminuir o impacto ao setor agropecuário, mantendo diferentes mecanismos como a *Salvaguardia Agropecuaria*³⁵, o já mencionado *Vistos Buenos*³⁶ e o *Sistema Andino de Franjas de Precios*.³⁷

A estrutura da cadeia agroindustrial do arroz na Colômbia sofreu um forte processo de concentração e, na atualidade, tornou-se do tipo piramidal. García (2000) mostra que desde o I Censo Nacional Arrozreiro em 1988, o número de produtores pulou de 17.600 para 28.200 no II Censo de 1999. No entanto, no meio da cadeia, correspondendo aos moinhos, houve uma redução, ao passar de 353 para 250 entre os dois censos. Já no topo existem apenas 100 compradores³⁸. Isso gera novos tipos de relacionamentos entre os elos da cadeia, que, às vezes, não são isentos de conflitos. Esses relacionamentos vão desde o financiamento das colheitas, através de contratos de venda antecipada da produção, até acordos sobre as condições de comercialização, o que permite ao setor produtor unificar critérios de negociação.

5.3.4 A estrutura da comercialização do arroz na Comunidade Andina

Como já se viu, a Comunidade Andina é deficitária em arroz e o comércio dentro da região está tornando-se cada vez mais importante. Entre 1992 e 1997, as importações da sub-região passaram de US\$ 112 milhões para

³⁴ Acordos CAN-MERCOSUL, CAN-CHILE, CAN-CARICOM, ALCA, OMC

³⁵ Medida que se pode adotar quando existem importações de um produto que podem gerar dano ou ameaça de dano ao mercado nacional.

³⁶ É a permissão que outorga o Ministério da Agricultura para poder importar um produto agropecuário.

³⁷ É um sistema ligado à Tarifa Externa Comum Andina e busca impor taxas a terceiros países sobre determinados produtos básicos, segundo o comportamento dos preços internacionais. Se o preço é baixo, a taxa é maior ou ao inverso.

³⁸ Além do atacado tradicional, destaca-se a entrada das redes de supermercados com marcas próprias.

US\$ 158 milhões. Dentre elas, o comércio andino aumentou de US\$ 16 milhões para US\$ 60 milhões, representando 38% do total em 1997 (Tabela 8).

TABELA 8 Origem das importações de arroz da Comunidade Andina, em milhões de dólares durante o período 1992–1997

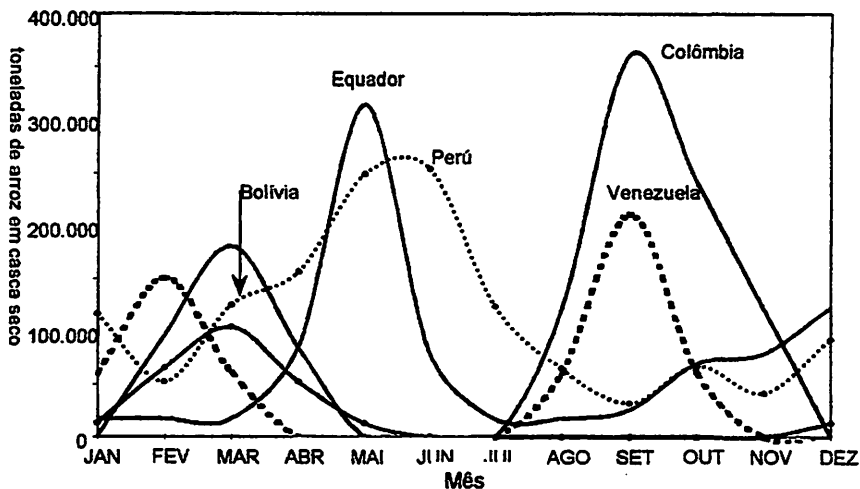
Ano	Comunidade Andina		Resto do mundo		Total
	US\$	%	US\$	%	
1992	16,0	14,3	95,59	85,7	111,59
1993	18,93	18,0	86,04	82,0	104,97
1994	34,37	20,2	135,85	79,8	170,22
1995	33,39	30,1	77,37	69,9	110,76
1996	47,89	22,5	165,22	77,5	213,11
1997	60,44	38,2	97,97	61,8	158,41

Fonte: CEGA (1999) com estatísticas da Comunidade Andina

Em 1997, as importações foram feitas majoritariamente pela Colômbia (US\$ 71,7 milhões) e o Peru (US\$ 84,4 milhões), mas com diferentes origens de abastecimento.

Mesmo assim, a gradativa desregulamentação dos mercados nos países da Comunidade Andina constitui um elemento facilitador da integração e do livre comércio. Um outro elemento são os ciclos de produção nos países da Comunidade, os quais apresentam-se complementares. Em condições normais, a produção do Equador, do Peru e da Bolívia concentra-se no primeiro semestre do ano, enquanto a produção da Venezuela e da Colômbia concentra-se no segundo semestre. Isso significa que, em uma área de livre comércio, a complementariedade das produções dos países levaria a um abastecimento constante e a um mercado mais estável; a Colômbia e a Venezuela atenderiam ao Mercado Andino no segundo semestre, enquanto no primeiro semestre isso seria realizado pelo Peru, Equador e Bolívia (Gráfico 5).

GRÁFICO 5 Distribuição mensal da produção de arroz em casca seco nos países da Comunidade Andina, média no período 1990 - 1998



Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

Os ciclos produtivos estão associados fundamentalmente às condições do clima favoráveis para o plantio e a colheita. Na Bolívia predomina o arroz “de verão”, cujo plantio se faz a partir da segunda semana de outubro, concentrando-se a safra em março e abril. Embora exista um curto período de “primavera” com plantio em setembro e colheita em fins de dezembro e janeiro, a safra principal é a de “verão”. O Equador também produz duas safras ao ano: a de “inverno”, entre abril e junho e a de “verão”, entre julho e dezembro; 70% da safra peruana acontecem entre abril e julho. Na Venezuela, entre 55% e 60% da produção são de “inverno” - segundo semestre - e 35% a 40% de “verão” ou do primeiro semestre. Por fim, na Colômbia, a produção se distribui, como já foi dito, semestralmente: 30% a 35% no primeiro semestre e 65% a 70% no segundo (CEGA, 1999).

5.3.5 Preços internos e externos

As condições de isolamento dos mercados arroseiros andinos diante de terceiros países e de inúmeras regulamentações e controles ao comércio dentro da Comunidade Andina explicam a instabilidade dos preços internos tanto ao produtor quanto ao consumidor. No estudo realizado para a Comunidade Andina (CEGA, 1999), para o período 1990-1998, enquanto o coeficiente de variação dos mercados internacionais de arroz em casca –preço ao produtor- e arroz branco esteve entre 18% e 14%, respectivamente, os coeficientes de variação dos preços nos países andinos oscilaram entre 17% e 29%.

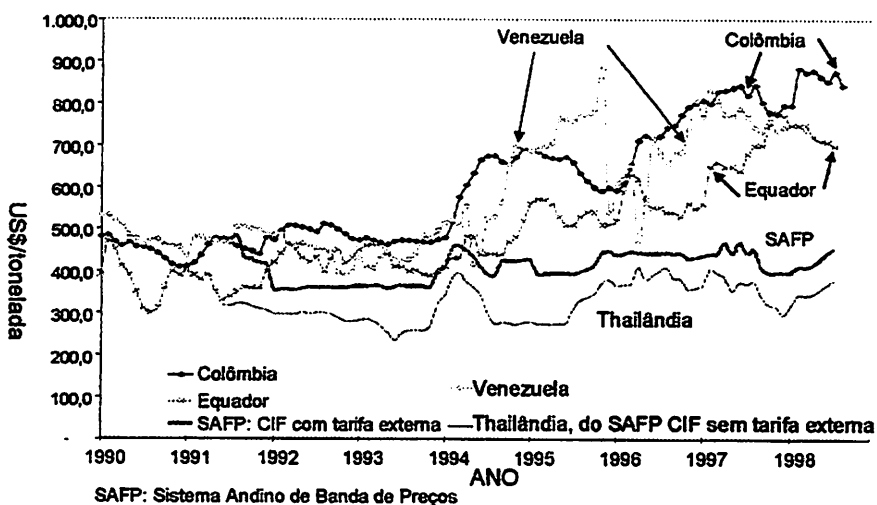
Estas características dos preços na região têm os seguintes efeitos: de um lado, o isolamento dos preços internacionais faz com que os consumidores dos países andinos tenham em média preços do arroz branco bem mais altos dos que pudessem obter em condições de mercados menos regulados (Gráfico 6). Com efeito, esse isolamento da concorrência internacional traduz-se na persistência de baixas produtividades e de ineficiências produtivas na cadeia, que geralmente se produzem pela falta de incentivos que cria a concorrência.

Por último, conclui o estudo, a volatilidade dos preços tem um claro efeito sobre a estabilidade das receitas dos produtores e na previsão do mercado, necessária para realizar melhoras na produtividade e na eficiência deste setor agroindustrial. Como já se viu, a complementaridade que existe durante os dois períodos do ano da produção de arroz na Comunidade, permitiriam, em condições de livre mercado, encontrar uma solução.

É evidente que enquanto os países da Comunidade tentam uma harmonização tarifária na comercialização do arroz como política de curto e médio prazo de proteção ao setor agropecuário, eles estão progressivamente se afastando dos movimentos dos preços internacionais. No longo prazo, e tendo em vista a liberalização do comércio mundial a partir de 2005 e a possível consolidação da ALCA, o setor agrícola voltaria a estar gravemente exposto. Esse fato é ainda mais prejudicial no caso da Colômbia, onde a desarmonização com os compromissos assumidos na OMC evidencia que, enquanto países

andinos como a Bolívia têm tarifas consolidadas para o ano 2004 de 40%, a Colômbia possui tarifas que oscilam de 80% até 189% (CEGA, 1999).

GRÁFICO 6 Preços ao consumidor de arroz branco na Colômbia, Equador e Venezuela e preços de referência externos



Fonte: CEGA (1999), com estatísticas da Comunidade Andina

6 AVALIAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS ANALISADOS SOB O INSTRUMENTO DOS MERCADOS FUTUROS

Quando se faz uma análise matricial das perspectivas de desenvolvimento dos mercados futuros aos três produtos agrícolas cujos estudos de caso já foram revistos, encontra-se que, de acordo com a revisão dos critérios de viabilidade técnica de mercados futuros de nível macroeconômico, eles cumprem em maior ou menor grau esses atributos (Tabela 9).

TABELA 9 Avaliação dos produtos arroz, batata e café visando os mercados futuros na Colômbia

Critério	Arroz	Batata	Café
1. Características do produto para ser estocado	+	+	+
2. Tamanho do mercado (oferta e demanda grandes)	+	+	+ ³⁹
3. Variação de preços com larga amplitude	0 ⁴⁰	+	0 ⁴¹
4. Apresentação do produto quanto à homogeneidade	+	+	+
5. A oferta se dá num mercado competitivo/custos baixos de entrega	0	0	0
6. Existência de falhas na contratação a termo	+	0	0 ⁴²

Fonte: Dados da pesquisa

Observações: - : Não é favorável ao desenvolvimento de mercados futuros
 0: É medianamente favorável ao desenvolvimento de futuros
 +: É muito favorável ao desenvolvimento de mercados futuros

³⁹ O mercado é característico de um oligopsônio e a produção destina-se maioritariamente à exportação.

⁴⁰ Embora os preços do arroz apresentem volatilidade, eles estão se afastando dos preços internacionais. O resultado é a intervenção do Estado com mecanismos regulatórios.

⁴¹ A partir do ano cafeeiro 2001-2002, o preço interno de compra do café estimado pela *Federación* varia diariamente segundo o preço internacional, a cotação do dólar e os locais de entrega dentro do país. Dessa maneira, o preço interno acompanha mais de perto o comportamento do preço internacional, o que não acontecia antes.

⁴² No caso do café, ele é maioritariamente comercializado na Bolsa CSCE de Café, Cacau e Açúcar de Nova Iorque.

Embora, desde uma perspectiva teórica, os critérios acima adotados favorecem ao desenvolvimento dos contratos futuros, as externalidades do setor agrícola na América Latina e, em particular na Colômbia, o impedem. O entorno de alto risco político em que os investimentos no setor agrícola se desenvolve, em algumas regiões da Colômbia, tem afastado o interesse dos agentes especuladores para fornecerem a liquidez necessária aos mercados futuros.

Unido ao anterior fato está a progressiva maior exposição do mercado nacional aos mercados internacionais e suas distorções nesse último tempo. O preço interno do arroz, por exemplo, tem se afastado dos preços internacionais e obrigado ao Estado a intervir com mecanismos ativos, tais como o prêmio ao armazenamento e mecanismos passivos como taxas de importação. No caso do café, o preço interno está praticamente atrelado ao preço externo e quanto à batata, as oscilações do preço interno não são afetadas pelos preços internacionais.

Num estudo interno realizado pela *Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.* (BNA-S.A.), em 1997, esses mesmos três produtos agrícolas também tiveram aptidão para serem comercializados em mercados futuros na Colômbia. Nesse documento, foram pré-selecionados quatro produtos agropecuários de um conjunto de dez: café, gado bovino, batata e arroz. Os outros produtos analisados foram: gado suíno, algodão, carne de frango, sorgo, soja e óleo de dendê.

A partir dessa data, nenhum desses produtos foi lançado em contratos de futuros. As razões que foram expostas nesse tempo pela BNA-S.A., para justificar essa ausência, encontram-se nas novas condições encontradas no cenário nacional e internacional nesse tempo.

Como o que se pretende é melhorar o papel de coordenação que desempenha a comercialização nos mercados agrícolas, tendo em conta as peculiaridades desses mercados, em âmbito nacional, e visto que a atratividade da volatilidade de preços é um dos critérios básicos para o estabelecimento de mercados futuros, porém não sendo condição *sine qua non*, então é claro que, não podendo ser estabelecido o instrumento dos mercados futuros, é preciso

eliminá-la ou, ao menos, reduzi-la.

O mecanismo que resolveria a volatilidade dos preços, mas ao mesmo tempo salientando o papel de coordenação que deve realizar a comercialização, necessariamente passa pela implementação de uma política de Estado no agronegócio: o governo tardiamente decidiu impulsionar os Acordos de Competitividade em várias cadeias agroindustriais, o que reduziria a atratividade da volatilidade de preços entre outros aspectos⁴³.

Em julho de 1998 foi assinado o Acordo de Competitividade da cadeia agroalimentar da batata entre o Governo Nacional e diversos representantes dos principais setores que compõem a cadeia produtiva: produtores, fornecedores de insumos, processadores e varejistas, comprometendo-se cada uma das partes a ações específicas. Esse Acordo, aplicável também aos outros mercados agrícolas, teoricamente beneficiaria aos produtores, pois aumentaria a transferência de tecnologia, a transparência, a qualidade e a oportunidade da informação na formação de preços e a provável implantação de seguros de riscos de colheita; ao consumidor e à comunidade com uma produção mais limpa e reduzida de impacto ambiental; aos comercializadores e processadores beneficiariam-se com normas de qualidade preestabelecidas, menores custos de transação e otimização de recursos financeiros e de infra-estrutura. Pela sua vez, o governo beneficia-se com a redução de conflitos entre os setores envolvidos e a cadeia em seu conjunto teria ganhos de competitividade.

Entre os compromissos assumidos pelo Governo encontra-se o fortalecimento da pesquisa em melhoramento genético da batata, o desenho e implementação do seguro de riscos de colheita, o melhoramento da informação de preços e mercados e a sua oportuna disponibilidade, a intensificação da vigilância fitossanitária nas fronteiras, em particular com o Equador. Esse mecanismo ao arbítrio dos países é tido como barreira protecionista ao livre comércio pela OMC, mas visa proteger a sanidade do setor bataticultor nacional.

⁴³ Os principais componentes desses acordos são um diagnóstico da cadeia, uma visão estratégica e um plano de ação que contempla até os mecanismos de organização e execução.

O Acordo já descrito beneficiaria em princípio a comercialização diretamente entre os agentes envolvidos, com modalidades de contratos quanto ao momento em que é feito o pagamento aos produtores (antecipadamente ou no ato da entrega do produto) e quanto à fixação ou não de preços no contrato. Quanto à época de pagamento, têm-se os contratos de pagamento antecipado, em que as agroindústrias efetuam adiantamento de capital de giro aos produtores mesmo antes do plantio, em troca da entrega de tantas sacas do produto na época da colheita.

Para os Acordos de Competitividade, os critérios associados à fixação do preço apresentam melhores expectativas. Estabeleceriam-se contratos do tipo “preço fixo”, nos quais a agroindústria efetua o empréstimo e o produtor se compromete a entregar tantas sacas de batata no futuro (aplicável também ao arroz)⁴⁴. Nesse caso, pode-se perceber que tanto os produtores quanto as indústrias passariam a realizar *hedging* e, portanto, tais contratos atuariam como substitutos para os contratos futuros.

Em resumo, o que se pretende é uma intervenção administrada pelo Estado junto com os agentes envolvidos na cadeia produtiva para melhorar a competitividade dela e evitar que algum dos agentes resulte prejudicado, como acontecia no passado recente e que já foi descrito, ou mesmo todos os agentes sejam prejudicados, como pode acontecer se continuarem as distorções no comércio agrícola internacional.

Na cultura do arroz, o Acordo de Competitividade da Cadeia foi subscrito em maio de 1998⁴⁵. O diagnóstico inicial também identificou que a cadeia arroseira, em média, não é competitiva. As distorções nos preços internacionais do arroz, originadas nas políticas de proteção e subsídios por parte

⁴⁴ Mecanismo muito utilizado no complexo agroindustrial brasileiro da soja, mesmo com a existência de um mercado futuro de soja.

⁴⁵ As ações do acordo da cadeia do arroz serão desenvolvidas nas seguintes áreas de trabalho: redução da incerteza, melhoramento dos sistemas de informação, pesquisa e transferência de tecnologia, colheita, normas técnicas, adequação de terras e educação e meio ambiente.

dos principais países importadores e exportadores de arroz, ocasionaram uma depressão artificial das cotações internacionais e uma maior instabilidade dessas. Portanto, a fenda entre os preços na Colômbia e os externos diminuiria quando se cumprissem os compromissos de redução dos níveis de proteção e de subsídios acordados na OMC. Porém, como esse cenário não é provável no curto prazo, os contratos de futuros de arroz dificilmente seriam viáveis, tendo em conta o princípio de complementaridade que deve existir entre os mercados físicos e o mercado futuro.

Contudo, não apenas o Acordo de Competitividade da Cadeia, mas a complementaridade da produção arrozeira nos países da CAN, permitiria melhorar a coordenação dos sistemas de comercialização andinos e eventualmente neutralizar o descompasso entre os preços nacionais do arroz e os internacionais.

Na comercialização do café, a volatilidade dos preços internacionais do grão obriga a *Federación* e os demais exportadores de café a recorrerem à utilização de instrumentos de proteção ao risco de preço em Bolsas internacionais para garantir as entregas. Entretanto, no mercado nacional, além do Programa de Compra de Café para Entrega Futura recém-criado pela *Federación*, é necessário criar modalidades de contratos mais ajustados às características da transação entre as partes (especificidades locacionais, temporais e físicas do produto). Assim, tende-se a gerar maior efetividade de *hedging*, além de servir também como instrumentos de crédito aos produtores e não exigir depósitos de margem inicial e de variação (de praxe nos mercados futuros, mas torna-se crítico para indivíduos menos capitalizados).

Desse modo, haveria maior transparência na fixação do preço interno de compra e, por conseguinte, uma eficiente alocação dos recursos. Sendo assim, haveria sim uma melhor transmissão de preço e uma complementaridade entre o mercado de futuros do café, no âmbito internacional e o mercado físico do café no âmbito nacional. Portanto, o estabelecimento de um mercado de futuros de café na Colômbia parece muito estreito.

Do sucesso no médio e longo prazo dos Acordos de Competitividade das cadeias do arroz e da batata implementados nesse último tempo na Colômbia, como instrumento de coordenação na comercialização desses produtos, pode surgir a necessidade de complementá-los com o instrumento de mercados futuros.

7 CONCLUSÕES

Os três produtos agrícolas cujo estudos de caso sobre comercialização foram analisados, ou seja, café, batata e arroz, demonstraram serem aptos à comercialização em mercados futuros, à luz da literatura existente sobre mercados futuros.

Porém, as mudanças que aconteceram nas últimas três décadas na América Latina na agricultura, os novos cenários internacionais do comércio agrícola e as especificidades da comercialização agrícola na Colômbia obrigam a repensar o papel de integração dos agentes envolvidos na comercialização agrícola: os produtores, os processadores, os comercializadores e o Estado. Essa revisão não se limita apenas a deixar em mãos das forças do mercado a comercialização agrícola, mas que é preciso intervir para melhorar o grau de coordenação dos sistemas de comercialização agrícola nacional por meio de políticas de comercialização agrícola.

Dos três produtos agrícolas avaliados, para dois deles, o arroz e a batata já foram desenhadas políticas de comercialização mediante os Acordos de Competitividade das correspondentes cadeias produtivas. No entanto, esses acordos deverão ser aperfeiçoados no sentido de levar em conta a complementaridade estacional dos ciclos de produção do arroz e a batata (este último não apresentado na pesquisa, porém de não difícil demonstração) nos países andinos para sua comercialização. Isso traz duas vantagens, a diminuição do afastamento dos preços internos do arroz com relação aos preços internacionais e a redução da volatilidade dos preços internos, além, é claro, da economia de divisas com importações vindas de terceiros países.

No caso da comercialização do café, a volatilidade dos preços internacionais do grão obriga aos exportadores colombianos de café, incluída a *Federación*, a recorrerem à utilização de instrumentos de proteção ao risco de preço em Bolsas de futuros internacionais, comprando contratos futuros para

proteger o preço de venda acordado com as torrefadoras. Já no mercado nacional, eles seguram a compra de café por meio de contratos para entrega futura diretamente com as cooperativas de cafeicultores, ou também, adquirindo contratos *forward* na Bolsa de mercadorias local.

O cafeicultor, pela sua vez, pode optar, ainda que com restrições, por utilizar o recém-criado Programa de Compra de Café para Entrega Futura, da *Federación*. Com interessantes expectativas ainda, as cooperativas cafeeiras da Colômbia podem explorar modalidades de contratos mais “sob medida” junto aos exportadores, onde o preço dos contratos futuros de café na Bolsa CSCE de Nova Iorque, serviria de balizador para estabelecer o preço nos contratos para entrega futura. Nesse sentido, é fundamental permear aos produtores com o funcionamento dos diversos instrumentos alternativos de gestão de riscos de preços no complexo agroindustrial do café.

A pesquisa verificou que, embora os mecanismos de redução de risco de preços na comercialização agrícola em países em desenvolvimento estabilizem as receitas dos produtores no curto prazo, já no longo prazo a transformação da agricultura é, basicamente, uma questão de ordem tecnológica e organizacional. Os movimentos de preços apenas atrasam ou aceleram esse esforço tecnológico e de associativismo rural. O desenvolvimento rural, portanto, não pode ser reduzido a uma questão de mercados com movimentos de preços e tecnologias de produção, mas com esforços nas formas de associativismo rural e na melhoria das técnicas de comercialização agrícola.

Os aspectos não comerciais da atividade agrícola que não remuneram o mercado começam a tomar força ainda mais se se tem em conta que o tema da multifuncionalidade da agricultura reconhece que a agricultura não se limita à produção de bens, mas que tem outras externalidades importantes por considerar: a função ambiental, a função econômica e a função social.

Diante da complexa situação sócio-política da Colômbia, os processos de construção e integração das comunidades rurais não devem reduzir-se a uma

questão de mercados, até porque, como já se viu nas décadas passadas, os mecanismos de mercados afetaram amplos setores da sociedade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AGRIBUSINESS – ABAG. **Agenda para a competitividade do agribusiness brasileiro**. São Paulo: ABAG, 2001. 288 p.

BEJARANO, J. **El Despegue Cafetero: 1900-1928**. Disponível em: <www.banrep.gov.co/historia_económica_de_Colombia>. Acesso em: Maio 2000.

BEJARANO, J. **Economía de la agricultura**. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia/IICA-FONADE, 1998. 368 p.

BOLSA NACIONAL AGROPECUARIA. **Mercado de futuros y opciones: avance del documento**. Bogotá, 1997. 86 p.

CENTRO DE ESTUDIOS GANADEROS Y AGRÍCOLAS-CEGA. **Armonización de las políticas comerciales y de ayudas en la cadena del arroz en la Comunidad Andina (Informe final)**. Bogotá, 1999.

CENTRO DE ESTUDIOS GANADEROS Y AGRÍCOLAS-CEGA. **Las organizaciones del sector agropecuario en Antioquia: el caso del banano de exportación. Coyuntura Colombiana**, Bogotá. N. 66, p. 46-59, 2000.

CHICAGO BOARD OF TRADE – CBOT. **Introducción al proceso de la cobertura agrícola**. Chicago: CBOT, 1992. 67 p.

COLMENARES, G. **La formación de la economía colonial**. Disponível em: <www.banrep.gov.co/historia_económica_de_Colombia>. Acesso em: Maio 2000.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE-CEPAL. **Desarrollo rural en América Latina**. Bogotá: Naciones Unidas-CEPAL, 2001. 164 p.

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES - CAN. **Políticas agrícolas y el apoyo a la agricultura en los países de la Comunidad Andina 1998-1999**. Disponível em: <www.comunidadandina.org>. Acesso em: Dez. 2000.

DARIO, A.; BIALOSKORSKI, S. **Comportamento dos preços spot e futuro do café para a região de Ribeirão Preto**. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 37., 1999, Foz do Iguaçu. **Anais... Foz do Iguaçu**: SOBER, 1999. CD-ROM.

DILLON, J. L. **The analysis of response in crop and livestock production.** 2. ed. Oxford: Pergamon Press, 1977. 213 p.

FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA - FEDEPAPA. Mercadeo de la papa en Colombia. **Revista Papa**, Bogotá, n. 18, Dic. 1997.

FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA - FEDEPAPA. La producción de papa en Colombia durante la década de los noventa. **Revista Papa**, Bogotá, n. 22, jul. 2001.

FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA - FEDERACAFÉ. **El comportamiento de la industria cafetera colombiana durante 1999.** Bogotá, 2000. 12 p.

FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA - FEDERACAFÉ. **El comportamiento de la industria cafetera colombiana durante 2000.** Bogotá, 2001. 12 p.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **The State of Food and Agriculture 1996.** Rome: FAO Agriculture Series, 1996. n. 29.

GARCÍA, E. **El sector arrocero de cara al nuevo milenio.** 2000. 97 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) - Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

HULL, J. **Introdução aos mercados futuros e de opções.** 2. ed. São Paulo: Bolsa de Mercadorias e Futuros e Cultura Editores Associados, 1996. 448 p.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA - IICA, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. **Acuerdo marco de competitividad de la cadena agroalimentaria de la papa.** Bogotá, 1999. 108 p.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA - IICA, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. **Acuerdo marco para la competitividad de la cadena del arroz.** Bogotá, 1998. 35 p.

LAMARCA, P.; REGUNAGA, M. Capítulo 3: Estructura e dinámica del sistema. **La Comercialización de Granos en la Argentina.** Buenos Aires: IICA, 1990. p. 135-257.

LEUTHOLD, R. Evaluating futures exchanges in liberalising economics. **Development Policy Review**, v. 12, p. 149-163, 1994.

LÓPEZ, E. Mercado de la papa en Colombia. **Revista Papa**, Bogotá, n. 18, p. 15, dez. 1997.

MARQUES, P.; AGUIAR, D. **Comercialização de produtos agrícolas**. São Paulo: Edusp. 1993.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. **Anuário estadístico del sector agropecuario y pesquero 1998**. Bogotá, 1999a.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. Observatório de competitividad agrocadenas Colombia: Cadena de la Papa. Disponível em: <http://www.agrocadenas.gov.co/papa>>. Acesso em: set. 2002a.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. Observatório de competitividad agrocadenas Colombia: Cadena del arroz. Disponível em: <<http://www.agrocadenas.gov.co/arroz>>. Acesso em: set. 2002b.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. **Política Agropecuaria 1998-2002**. Bogotá, 1999b.

MONTENEGRO, A.; STEINER, R. Un modelo de manejo óptimo de las variables cafeteras. In: MONTENEGRO, A. (Org.). **Café, dinero y macroeconomía en Colombia**. Bogotá: FESCOL, 1993. p. 87-118.

NETO, P.; AXEVEDO, A.; PORTUGAL, M. Impactos comerciais da Área de Livre Comércio das Américas: Uma aplicação do modelo gravitacional. Disponível em: <<http://www.ea.ufrgs.br>>. Acesso em: Out. 2002.

PENNINGS, J.; LEUTHOLD, M. **Commodity futures contract viability: a multidisciplinary approach**. Office for Futures and Options Research at the University of Illinois at Urbana-Champaign. Urbana, 1999. (OFOR Paper, 99-02).

RODRÍGUEZ, F. Las organizaciones del sector cafetero colombiano. In: **Lecturas críticas de administración**. Bogotá: Faculdade de Ciências Econômicas. Universidad Nacional de Colombia, 1998. p. 199-230.

SOUSA, E. Estudo do Potencial de Desenvolvimento de um Mercado Futuro de Milho no Brasil. 1996. 122 p. Dissertação (Mestrado) –Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba, SP.

SOUZA, W. O mercado futuro como instrumento de comercialização para o empresário rural. 1994. 90 p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.

SOUZA, W.; MARQUES, P. O mercado futuro como instrumento de comercialização para o empresário rural. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 28., 1994, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 1994. p. 53-75.

SOUZA, W.; MARQUES, P. Uso de mercados futuros agropecuários no âmbito do Mercosul por hedgers brasileiros e argentinos. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 37., 1999, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu: SOBER, 1999. CD-ROM.

TASHJIAN, E. Optimal futures contract design. **The Quarterly Review of Economics and Finance**, v. 35, n. 2, p. 153-162. 1995.