



## USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Site: Cultivar

Data: 22-01-08 (terça-feira)

Link: <http://www.grupocultivar.com.br/noticia.asp?id=18969>

Assunto: Cepea - Arroz

### **Cepea analisa mercado do arroz**

O mês de dezembro de 2007 teve início com altas de preços do arroz em casca, devido à postura retraída dos produtores, ofertando pouco tanto o arroz em depósito nas indústrias quanto o "livre" – arroz disponível nas propriedades dos produtores ou nos secadores e em cooperativas que não beneficiam. A análise foi divulgada nesta terça-feira (22/01) pela equipe do Cepea/Esalq.

Produtores gaúchos se retraíram na expectativa de preços maiores em janeiro e fevereiro de 2008, tendo em vista a possibilidade de atraso na colheita da safra 2007/2008. As indústrias, por sua vez, compraram de forma cautelosa, em consequência do desaquecimento típico da demanda por arroz no período de festas do final de ano.

O Indicador do Arroz CEPEA-ESALQ/BM&F – referente ao mercado do Rio Grande do Sul – aumentou 7,2% em dezembro, fechando o mês a R\$ 23,62/ sc de 50 kg. Na região gaúcha da Planície Costeira Externa, o arroz mais comercializado é o acima de 60 inteiros. Nessa região, os preços médios de dezembro fecharam com alta de 2,1%, a R\$ 23,80/ sc de 50 kg. O arroz para parboilizar, com menos de 55 grãos inteiros, nesse caso com 50/52 grãos inteiros, na região da Planície Costeira Interna, fechou com baixa de 0,55% no mês, a R\$ 22,90/sc.

Para a safra 2007/08, o 4o relatório de levantamento de safras da Conab aponta um crescimento de 5,5% na produção nacional, com aumento de 10,7% no Rio Grande do Sul, maior produtor nacional. No Mato Grosso, a expectativa é de uma redução de 13,6% e, em Santa Catarina, segundo maior produtor nesta safra, estima-se uma queda de 1,3% em relação à safra 2006/07.

De acordo com o relatório da Secretaria de Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentos (SAGyP) da Argentina, referente a dezembro, a previsão é de um incremento de 7,7% na área plantada de arroz na safra 2007/08 daquele país. Para o Uruguai, segundo o relatório do Ministério de Ganaderia, Agricultura e Pesca (MGAP-DIEA) do país, estima-se aumento de 17,9% na área plantada com o cereal.

Na última semana de 2007, o mercado seguiu calmo, e as indústrias mantiveram sua queixa sobre a dificuldade de comercialização de arroz beneficiado junto ao varejo. Um dos motivos apontados foram as importações, tendo em vista que o preço do produto importado é bastante competitivo em relação aos praticados no mercado interno.

### **Sistema Agroindustrial Gaúcho**

A busca de canais de escoamento para a crescente produção orizícola nacional tornou-se um constante desafio para o setor. Nesse contexto, é importante uma melhor compreensão da cadeia agroindustrial do arroz, principalmente no Rio Grande do Sul (maior produtor nacional), ressaltando as formas de coordenação entre o setor produtivo e o industrial.

O entendimento dessas relações entre segmentos, seus desafios, pontos de convergência de interesses e de divergência entre agentes, entre outros aspectos são subsídios essenciais para a proposição de medidas de políticas públicas setoriais e para a definição das estratégias privadas. Estas últimas voltadas a promover uma melhor coordenação e eficiência da cadeia.

No caso do arroz, a cadeia agroindustrial, tendo em vista o produto final arroz beneficiado, compreende operações entre os segmentos de produção agrícola, secagem, armazenagem, beneficiamento, distribuição (atacadista e varejista), exportação e importação.

O produtor arrozeiro pode ser proprietário ou arrendatário da terra, sendo este último muito característico no Sul do País. Frequentemente, arrozeiros cultivam mais terras que as próprias com o cereal, arrendando as áreas complementares. É importante comentar que também ocorre o arrendamento de água, pago, a exemplo da terra, em sacas de arroz.

Segundo o Censo da Lavoura de Arroz Irrigado do Rio Grande do Sul realizado pelo Irga (Instituto Rio Grandense do Arroz), na safra 2004/05, 75,6% dos entrevistados tomaram financiamento de terceiros para implantar a lavoura.

Os produtores também podem ser diferenciados pela sua capacidade de armazenagem/secagem. A

armazenagem própria cresce no estado do RS, mas parte significativa ainda é estocada nas cooperativas e outra parcela, em armazéns das próprias indústrias, neste caso prestadoras de um serviço de secagem e armazenagem aos produtores.

Assim, o produtor pode negociar o arroz verde ou já seco com a indústria ou com a cooperativa. Para realização do negócio, pode recorrer ao corretor e, nesse caso, estabelecem-se relações formais e informais – ainda pouco citadas em literatura especializada. Os corretores visam intermediar as transações entre produtores e indústrias, uma vez que algumas se localizam em estados diferentes daquele do produtor. Mesmo no próprio estado, é comum que os corretores facilitem o contato entre produtores e beneficiadoras, sendo, em geral, remunerados pela indústria. Há, inclusive, intermediários que compram matéria-prima especificamente para uma única empresa. No RS, encontram-se também agentes que trabalham basicamente para beneficiadoras instaladas em estados como SP, MG e SC.

O segmento industrial é composto por indústrias de diferentes tamanhos. As cooperativas, muitas delas, atualmente se posicionam como indústrias, não só recebendo, secando e armazenando o arroz em casca, mas também processando e comercializando até mesmo com marcas próprias. As grandes indústrias e cooperativas beneficiadoras trabalham com alta tecnologia e elevada capacidade de secagem, armazenagem, beneficiamento e comercialização.

A relação entre produtores e indústrias não é marcada pela presença forte de contratos. No Rio Grande do Sul, a modalidade mais comum de relacionamento entre produtor e beneficiador é a “entrega do arroz em depósito na indústria” durante a safra, sistema pelo qual o produtor entrega seu produto para armazenagem na indústria, sem prévio acerto dos preços. Ou seja, o produto fica armazenado, mas não é negociado imediatamente entre as partes. Apenas quando ambas concordarem, será feita a transação de compra e venda. Esta situação acaba criando relações contratuais não formais, embora, na prática do mercado, funcionem como se o fossem. Isso porque dificilmente o produtor retira o produto de uma indústria para negociar com outra.

Em 2005, as 10 maiores empresas de arroz do Rio Grande do Sul representavam 48% de todo processamento do estado. Dentre essas, três são cooperativas, que já negociam seus produtos com marcas próprias.

A internacionalização da Camil, a partir da compra da indústria uruguaia Saman em agosto de 2007, agitou o mercado, uma vez que a aquisição aumenta ainda mais a participação desta indústria no setor, podendo chegar só ela a abastecer 20% do todo mercado brasileiro. A Saman, com sete fábricas, é a maior indústria de beneficiamento de arroz do Uruguai, sendo este o segundo principal produto da pauta de exportações daquele país. A Camil ganhou também em competitividade, pois o produto uruguaio pode entrar no mercado interno com um custo de produção 15% abaixo do nacional – conforme informações de Planeta Arroz, 24/08/07. O cenário preocupa a indústria nacional, pois a empresa poderá influenciar fortemente os preços no varejo, uma vez que o mercado fica mais concentrado.

Existem na literatura poucos trabalhos sobre a cadeia orizícola, seus elos e grau de coordenação. Um dos poucos estudos realizados sobre o setor foi feito por Giodano & Spers (1998). Os autores apontaram que o setor passa por um processo de transformação desde a década de 90, com ênfase para os efeitos da abertura do mercado brasileiro, em particular para o Mercosul. Destacam-se como problemas emergentes a partir dessa época: importações crescentes, endividamento do setor, limitação do crescimento da produção em função de recursos hídricos e territoriais, consumo decrescente de arroz e sistema de classificação pouco objetivo. Ainda hoje, o setor tem as mesmas preocupações, pouco tendo evoluído, a não ser pelo fato de ter-se tornado auto-suficiente na produção.

A área plantada vem oscilando ao longo desta década e, com exceção da safra 2003/04, não houve aumento significativo na área plantada. O crescimento da produção tem se dado, em todo o País, basicamente pelos ganhos em produtividade.

A classificação do arroz é uma das questões mais relevantes em termos mercadológicos e ainda permanece polêmica. A referência oficial, para a Conab e outros órgãos de governo, é a Resolução nº 269/88 do Ministério da Agricultura, que leva em consideração apenas fatores extrínsecos, como o número de inteiros e de defeitos do produto. Nas regiões produtoras/industriais, verifica-se que há também valorização da qualidade do grão, de modo que, em algumas regiões, as empresas pagam adicionais sobre preço para cultivares específicas e adotam mesmo uma classificação mais restrita em termos de percentagem de umidade e defeitos.

Isto levou ao aparecimento de produtos premium, especial, superior e outras designações que indicam maior qualidade do que o Tipo 1, definido em resolução. Com relação ao preço, indústrias/cooperativas têm maior dificuldade de repassar preços ao varejo do que produtores a beneficiadoras, o que caracteriza uma maior rigidez nas margens de comercialização da indústria no repasse ao varejo. Esta é uma tendência bastante perceptível quando se observa o varejo e a pressão do consumidor sempre por preços mais baixos.

Um diagnóstico mais atual poderia evoluir para propor a necessidade de estratégias para tratar o mercado de arroz como um produto do Mercosul, com visão mais ampla. Isso porque o Brasil caminha para a produção de excedentes crescentes e também porque limitar a entrada das importações torna-se cada dia mais difícil, dadas as restrições da Organização Mundial do Comércio contra medidas protecionistas e a competitividade nítida dos parceiros do Mercosul nos custos totais de produção de arroz.

Mais além, um grande desafio para o setor nacional é reduzir os custos de produção em todo o território e otimizar a distribuição do arroz no País. Para tanto, o setor privado deve entender tal estratégia como meio de valorizar o produto e, conseqüentemente, elevar sua rentabilidade. Tradicionalmente, busca-se maior renda via aumento da produção.

O mercado internacional também se abre como perspectiva ao produto brasileiro. A busca de mercados como o mexicano, boliviano e norte-americano abre-se como alternativa de escoamento da produção interna, que se apresenta crescente em contraposição ao consumo, que oscila entre estabilidade e queda.

Análise elaborada pela equipe do Cepea/Esalq - Equipe responsável: Profa. Sílvia Helena G. Miranda, Maria Ap<sup>a</sup> S. B. Motta, Hirina Oliveira M. Espósito e Ariane Sbravatti.  
Contatos: [cepea@esalq.usp.br](mailto:cepea@esalq.usp.br)

Outras informações: [http://www.cepea.esalq.usp.br/arroz/?id\\_page=679](http://www.cepea.esalq.usp.br/arroz/?id_page=679)