

CRISE E ALTERNATIVAS DE VALORIZAÇÃO ECONÔMICA DO CULTIVO DA BATATINHA NO AGRESTE DA PARAÍBA¹

Crise e alternativas de valorização econômica do cultivo da batatinha no Agreste da Paraíba. IX Encontro Regional Norte Nordeste de Ciências Sociais, Natal, 12 de agosto de 1999, Natal, Brasil, UFRN, ANPOCS, Grupo de Trabalho “Desenvolvimento Territorial”.

Milza Barreto (UFPB-CH), Mauro Capurro (AS-PTA), Eric Sabourin (Cirad, UFPB-CH)

Resumo:

Depois da extinção do algodão e do sisal, a batatinha constituiu a última produção de renda do Agreste paraibano. O artigo analisa a crise atual desse produto e examina as alternativas de valorização econômica. O estudo da cadeia regional da batatinha foi realizado mediante um diagnóstico participativo. Dada a escala da bacia de produção (alguns municípios) e a ausência de estatísticas confiáveis, a maioria das informações foi procurada entre os diversos atores da cadeia. Algumas alternativas quanto aos sistemas técnicos de produção e à valorização do produto foram identificadas. Têm dado lugar a experimentos em condições reais conduzidos por produtores organizados em grupo de interesse, acompanhados pelos Sindicatos de Trabalhadores Rurais e alguns técnicos da região. As primeiras conclusões apontam para a valorização dos atributos regionais da batatinha paraibana: uso reduzido de agrotóxicos e possibilidade de produção orgânica, saber-fazer localizado para cultivo consorciado, redução dos custos de produção com inovações na fertilização (esterco e adubos verdes). Num contexto de crise da produção local (secas repetidas) exacerbada pela concorrência no âmbito do Mercosul, as poucas alternativas identificadas apontam para medidas de apoio valorizando as especificidades territoriais do produto e do seu sistema de produção na região.

Palavras-chave: cadeia produtiva, batatinha, diagnóstico participativo, experimentação, valorização econômica, atributos regionais, especificidade territorial, Paraíba, Brasil.

¹ Article présenté / artigo apresentado no IX Encontro Regional Norte Nordeste de Ciências Sociais, Natal, 12 de agosto de 1999, UFRN, ANPOCS, Grupo de Trabalho “Desenvolvimento Territorial”.

CRISE ET ALTERNATIVES DE VALORISATION ECONOMIQUE DE LA CULTURE DE POMME DE TERRE DANS L'AGRESTE DA PARAÍBA

Résumé: Depuis la fin des cultures de coton et de sisal, la pomme de terre constitue la dernière production de rente de l'Agreste de la Paraíba. L'article analyse la crise actuelle de cette culture et examine les alternatives de valorisation économique. L'étude de la filière régionale de la pomme de terre a été réalisée via un diagnostic participatif. Etant donnée l'échelle du bassin de production et l'absence de statistiques sûres, la plupart des informations a été recueillie parmi les divers acteurs de la filière. Quelques alternatives quant aux systèmes techniques de production et à la valorisation du produit ont été identifiées. Elles ont donné lieu à des expérimentations en conditions réelles, conduites par des groupes d'agriculteurs-expérimentateurs appuyés par les Syndicats de Travailleurs Ruraux et l'ONG ASPTA. Les premières conclusions recommandent une valorisation des attributs régionaux de la patate de la Paraíba: recours minime aux pesticides et possibilité de production organique, savoir-faire localisé pour les cultures associées, réduction des coûts de production via des innovations en matière de fertilisation (fumier et engrais verts). Dans le contexte de crise de la production locale (sécheresses répétées) exacerbée par la concurrence dans le cadre du Mercosul, les rares alternatives identifiées militent pour un appui à la valorisation des spécificités territoriales de la pomme de terre et de son système de production régional.

Mots-clef : filière, pomme de terre, diagnostic participatif, agriculteurs-expérimentateurs, valorisation des produits, attributs régionaux, spécificité territoriale, Paraíba, Brésil.

POTATO PRODUCTION CRISIS IN AGRESTE OF PARAÍBA (BRAZIL) AND ECONOMIC VALORISATION ALTERNATIVES

Résumé: Since the end of cotton and sisal production, potato is the last cash crop in the Agreste region of Paraíba State. The paper analyses the recent crisis of this production and examines some valorisation alternatives. The study of regional potato system subsector was realised through a participative appraisal. Because of the scale of production basin and the lack of statistics, the main part of the information was collected among diverse potato subsector agents (producers and others operators). A few alternatives were identified, in terms of farming system, processing and product valorisation. They lead to real-size trials, realised by farmer's groups supported by Rural Workers Unions and some agronomists, in particular from the NGO ASPTA. The first conclusions advice a better valorisation of regional characteristics of Paraíba potatoes: minimal use of pesticides and organic production possibility, local know-how for intercropping practises, reduction of production costs with fertilisation innovations (animal and green manure). In the context of local production crisis (successive droughts) exacerbated by Mercosur competition, the few alternatives identified point out to support the marketing valorisation of paraiban potato farming system territorial specificity.

Key words : potato subsector, participative appraisal, on farm trial, real-size test, product valorisation, regional attributes, territorial specificity, Northeast, Paraíba, Brazil.

Introdução

Depois da extinção dos cultivos de algodão e sisal, a batatinha (*Solanum Tuberosum, L.*) constituiu uma das raras produções de renda do Agreste paraibano (ASPTA, 1997). Nos últimos anos, a produção local de batatinha entrou em crise por causa das secas e da concorrência da produção dos Estados do sul (como o Paraná, isento de ICMS). A falta de resposta adequada das entidades estaduais que persistem num plano custoso de aclimatação de variedades selecionadas no sul, motivou uma demanda de várias organizações de produtores formais (sindicatos, associações) ou informais (comunidades, grupos de interesse) para aprofundar o leque de alternativas de adaptação e valorização deste cultivo “em perigo”. A ASPTA (Assessoria e Serviços a Projetos de Agricultura Alternativa), ONG regional trabalhando nos municípios de Solânea, Remígio e Lagoa Seca respondeu a este apelo, e conseguiu reunir a colaboração da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), dos Escritórios da Emater-PB de Esperança e Remígio e o apoio metodológico do Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento (CIRAD, França) (ASPTA, 1999).

O objetivo do estudo era melhorar o nível de conhecimento dos atores da cadeia regional da batatinha, em particular dos produtores, de maneira a discutir, negociar e testar alternativas de valorização econômica (Sabourin, 1998). O estudo foi realizado por meio de um diagnóstico participativo e multi-institucional. Dada a escala da bacia de produção (alguns municípios) e a ausência de estatísticas ou dados censitários confiáveis, a maioria das informações foram procuradas entre os diversos atores da cadeia, dos produtores até os distribuidores, passando pelos técnicos da pesquisa e da extensão. Algumas alternativas quanto aos sistemas técnicos de produção e à valorização do produto (processamento e comercialização) foram identificadas. A restituição e a discussão dos resultados do estudo junto aos produtores dos municípios de Esperança, Lagoa Seca e Remígio deram lugar a experimentos em condições reais (ensaios, estudos complementares, testes) de maneira a verificar alternativas econômicas para a sustentabilidade da produção local de batatinha. Conduzidos por agricultores organizados em grupo de interesse, acompanhados pelos Sindicatos de Trabalhadores Rurais e por Centros de Pesquisa e Desenvolvimento da região, esta experimentação participativa aponta para a valorização dos atributos específicos aos sistemas de produção locais (Sabourin, 1998; ASPTA et al., 1999; AS-PTA 1999). A primeira parte do texto sintetiza os resultados do estudo da cadeia. A segunda parte discute a validação desses atributos locais pelos produtores organizados. O artigo conclui com algumas propostas de desenvolvimento territorializado da batatinha regional.

1. A cadeia produtiva da batatinha no Agreste paraibano

A análise da cadeia produtiva da batatinha da região foi realizada por um grupo de instituições locais (ASPTA, UFPB-CH e Emater-PB) com a participação ativa de organizações de produtores, entre as quais os Sindicatos de Trabalhadores Rurais de Lagoa Seca e Remígio e os grupos de interesse de bataticultores desses dois municípios. Foi utilizado o método do diagnóstico rápido e participativo dos circuitos de comercialização

(ver box 1)

Box 1 : Metodologia de diagnóstico rápido da comercialização e transformação

1. Escolha da unidade de observação

(bacia de produção, nexos de comercialização, ou mercado consumidor)

2. Coleta de dados:

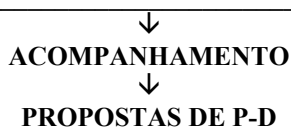
- Levantamento de dados secundários preexistentes
- Identificação e entrevistas de pessoas chaves;
- organização de um seminário com grupos de pessoas chaves
- Mapeamento da unidade de observação *(painel de pessoas chaves)*;
- Estratificação da área, e tipologia dos produtores e outros agentes;
- Amostragem e entrevistas de produtores e outros agentes da cadeia.

3. Organização e síntese dos dados :

- Listagem dos destinos finais da produção;
- Fluxograma das cadeias;
- Análise funcional;
- Calendários de produção e do destino da produção regional;
- Calendários do abastecimento dos principais mercados de destino;
- Análise econômica.

4. Restituição:

- Restituição *(produtores, agentes de intermediação, técnicos, municípios)*;
- Treinamentos de produtores
- Definição do acompanhamento.



1.1. O ciclo da batatinha na Paraíba

Histórico

A batatinha foi introduzida na região do Agreste da Paraíba, no município de Esperança, nos anos 1930-35. A produção foi desenvolvida a partir de 1975 com o Projeto Polonordeste e com a instalação de um frigorífico para a conservação da semente com capacidade de 1000 toneladas em Esperança, em 1981. Uma associação de produtores de batatinha da Paraíba (APROBAPA) foi criada com o apoio da Emater-Paraíba em 1981, assim como duas cooperativas de produtores em Esperança e Montadas (ver mapa 1). Desde 1994, um projeto de renovação da semente, contando com o apoio do Estado (Secretaria de Agricultura, Paraiban-SA, Emater-PB, Emepa) e da Associação dos produtores, está incentivando a produção, apesar de dois problemas centrais: a irregularidade das chuvas e as dificuldades de acesso a financiamento (custeio) (SEAGRI, 1992).

A bacia de produção comporta entre 600 e 700 produtores plantando 1000 à 1200 ha segundo os anos. São repartidos entre dez municípios situados ao norte de Campina Grande, dos quais cinco asseguram 90% da produção (Esperança, Montadas, S. Sebastião L. da Roça, Areial, Lagoa Seca) (ver mapa 1). Os outros cinco têm uma contribuição ocasional (Puxinanã, Alagoa Nova, Remígio, Campina Grande e Massaranduba). A produção de batata-inglesa na Paraíba soma cerca de 6.100 t por ano, (média 1990-96). Existem fortes variações de um ano para o outro, que não acompanham as variações da superfície plantada. No ano de 1991, por exemplo, a produção ultrapassou as 9.500 t com um rendimento de 8,9 t/ha enquanto nos anos 92 e 93 a produção foi de apenas 3.000 t (3 t/ha). Em 1998 e 1999, a produção foi insignificante por falta de chuva.

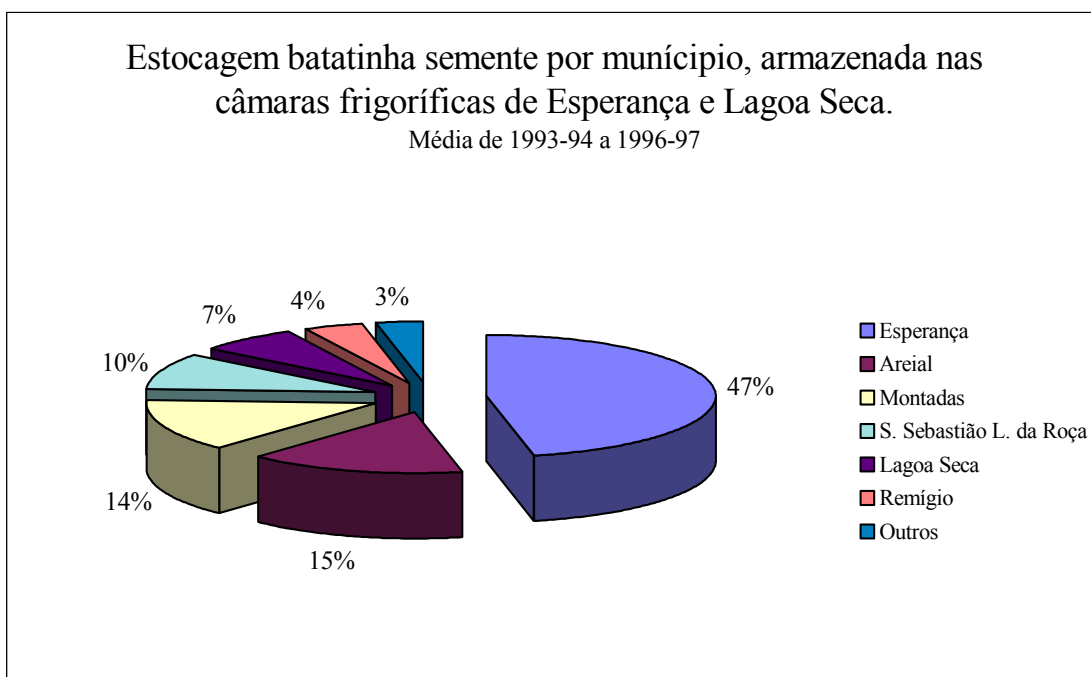


Figura 1: **Importância relativa dos municípios da bacia na produção regional**

O sistema de produção

A batatinha na Paraíba é produzida exclusivamente por pequenos agricultores. Mais do 88% da área colhida com batatinha se encontra em unidades produtivas com menos de 20 ha (IBGE, 1996). 63% da área de produção se concentra em estabelecimentos com um tamanho entre 2 a 10 ha. Mesmo assim, os bataticultores são os pequenos agricultores mais capitalizados da região, possuem um estoque próprio de batata semente, tem recursos para pagar o custo de armazenamento na câmara frigorífica e para comprar esterco para adubar.

A batatinha na Paraíba é um cultivo sazonal, que desenvolve o seu ciclo produtivo entre março e agosto, coincidindo com as chuvas (ver tabela 1). É importante lembrar que só a batatinha que é plantada antes do 15 de maio recebe financiamentos dos bancos para

sustentar o custeio da implantação.

Mapa 1: Bacia de produção da batatinha no Estado da Paraíba

Tabela 1: Calendário do ciclo produtivo da batatinha na Paraíba

Operações	Meses	Março	Abril	Maiο	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Primeira safra								
Preparo do solo		x x x	x x x	x x x				
Plantio		x x x	x x x	x x x				
Limpas			x x x	x x x	x x x			
Colheita					x x x	x x x	x x x	
Colheita							x x x	x x x

O sistema de produção evoluiu durante os cinquenta anos de presença do cultivo na região, em particular quanto às variedades e à fertilização. Os órgãos de pesquisa e extensão do Estado, através dos projetos de apoio ao cultivo da batatinha, introduziram variedades selecionadas, como a Aracy, a Baraka e a Delta desde a metade dos anos 70 para substituir as variedades antigas como a Arensa. Entre as primeiras variedades introduzidas, a Aracy é a que melhor se adaptou na região. As novas variedades indicadas mais recentemente pela EMEPA e pela EMATER são a Itararé, a Monalisa e ultimamente, está sendo testada por alguns produtores a Monte Bonito.

A batata-inglesa sempre foi plantada consorciada com outros cultivos: algodão, erva doce, feijão, mandioca ou coentro. No início, quando o algodão era plantado no leirão, alternava uma fila de algodão com duas de batatinha. Depois o plantio do algodão foi adensado, passando a ser plantado no pé de cada leirão, enquanto a batatinha ficou no lombo. Com o abandono do cultivo do algodão, os agricultores consorciaram a batatinha com a erva doce, plantada em fileiras que contornavam os campos de batatinha. Apesar dos bancos, assessorados pela EMATER e a EMEPA financiar somente a batatinha em monocultura, os agricultores preferem o sistema consorciado porque no caso de chuvas irregulares, garante sempre uma produção mínima, amenizando as perdas. Antigamente todas as operações eram feitas manualmente, hoje algumas foram mecanizadas com a tração animal como a aração e o preparo do leirão (LOPES et al, 1996).

Em fim, merece destacar a experiência de alguns agricultores que estão usando uma colheitadeira à tração animal inventada por um deles, para baratear os custos de mão de obra na safra e tornar mais eficiente a colheita, deixando poucos tubérculos enterrados e cortados. A adubação é feita tradicionalmente com esterco, os bataticultores que tem melhores condições econômicas e acesso ao crédito geralmente colocam 15 t de esterco por ha (4 carradas) e adubos químico como uréia, sulfato de amônia, superfosfato simples e cloreto de potássio.

Tabela 2: **Exemplo de avaliação de custo de produção para um ha de batatinha** (ASPTA,1996)

DESPESAS	Quantidade	Valor Unitário	Valor TOTAL
SEMENTE	25 CAIXAS	20,00	500,00
ESTERCO	04 CARROS	150,00	600,00
ADUBO	05 SACOS	14,00	70,00
MÃO-DE-OBRA	80 DIÁRIAS	5,00	400,00
AGROTÓXICO	-		50,00
TOTAL			1.620,00 R\$

Vale a pena lembrar que a batatinha é um cultivo do tipo das hortaliças com custos de produção extremamente altos comparados com as outras culturas da região.

Tabela 3: **Custeio via PARAIBAN-SA e EMATER-PB (1998)**

ANO	Pacote 1 (produção de semente)	Pacote 2 (Semente certificada)	Batata consumo
1997	2.870,00 R\$	1.566,00 R\$	1.197,00 R\$
1998	-	-	1.000,00 R\$

1.2. A comercialização

Destinos da produção local

A produção da batatinha da Paraíba, está destinada principalmente para o mercado local e regional, sendo basicamente dirigida à EMPASA (Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços Agrícolas) de Campina Grande, João Pessoa e interior do Estado. O produto é colocado nos mercados de Pernambuco, notadamente, na Região Metropolitana do Recife, em Caruaru e no Estado do Rio Grande do Norte, essencialmente, a cidade de Natal. Deste modo, parte da produção é alocada no próprio Estado, sendo o restante direcionado para os mercados vizinhos.

A EMPASA/ Campina Grande absorve um volume médio anual de 7.000 toneladas, a EMPASA/João Pessoa, 4.000 ton., enquanto as Ceasa de Natal e Recife, absorvem 10.000 ton. e 45.000 ton., respectivamente.

A demanda do mercado recai basicamente nas variedades: bintje, mona lisa, achat e baraka, sendo esta última adequada ao processamento industrial. As variedades locais são mais rústicas, mas não possuem padrão para competir no mercado, a exceção da mona lisa que compete com a bintje e a achat.

Os principais mercados concorrentes com a produção local são os Estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina. A safra do Paraná coincide com a produção local, sendo assim, um concorrente direto. A batata da região Sul por oferecer melhores

resultados financeiros em consequência do menor preço e melhor qualidade atua como parâmetro para a formação do preço da produção local. Deste modo, os preços da batatinha local e, conseqüentemente, a remuneração dos produtores estão condicionados à oferta das praças sulistas.

Principais canais e circuitos de comercialização

Da área de produção ao mercado de consumo, as intermediações da batatinha diferem em função da atuação dos agentes de comercialização. Assim, observamos distintos percursos, atuando como sub-cadeias:

- produtor → intermediário (lojista) → biscateiro → varejista → consumidor;
- produtor → produtor atravessador → varejista → consumidor;
- produtor → varejista → consumidor;
- produtor → atravessador → varejista → consumidor;
- produtor → atravessador → intermediário (lojista) → varejista → consumidor;
- (outras praças)
- produtor → intermediário (lojista) → “siri” → varejista → consumidor.

Os intermediários podem ser subdivididos em intermediários sem estabelecimento comercial e intermediários lojistas. O atravessador, o “biscateiro” e “siri” constituem diversos tipos de agentes intermediários.

Em Campina Grande, a comercialização da batatinha na EMPASA é efetuada em boxes e nos galpões. Nos boxes, os atacadistas pagam aluguel mensal referente ao estabelecimento. Comercializam batatas de outras regiões, sendo responsáveis pela intermediação entre Estados, adquirindo o produto local na época da safra. Nos galpões prevalecem a comercialização de produtos regionais, tendo por agentes predominantes, os produtores atravessadores e os intermediários, que pagam uma taxa relativa ao espaço físico ocupado, denominado “pedra”. Normalmente, não possuem clientela fixa e realizam vendas em pequenas quantidades.

Para ter acesso ao interior da EMPASA, o produtor paga uma taxa correspondente ao volume de produtos que vai ingressar, acrescido do pagamento da área ocupada. Deste modo, a comercialização na EMPASA incorre em despesas adicionais para o produtor.

Parte da batatinha comercializada na EMPASA/Campina Grande é escoada para as feiras, principalmente do Mercado Central. Outra fonte de distribuição são os consumidores locais urbanos e os intermediários que se destinam as outras praças, sobretudo, João Pessoa, Natal e Recife. Os pequenos comerciantes das microrregiões e regiões circunvizinhas adquirem o produto para ser comercializado em seus estabelecimentos.

A comercialização com a rede de supermercados é exigente no aspecto da qualidade e regularidade de fornecimento. Entretanto, oferece como vantagem a garantia de pagamento, mesmo que em termos relativos com algumas desvantagens como a venda por consignação, que, tratando-se de produto perecível não comporta armazenamento prolongado, resultando

em perdas. Além do mecanismo de “arrego”, que trata-se da reposição do estoque por parte do produtor, quando a venda não é efetuada no prazo previsto.

Os principais agentes da cadeia e suas funções

Os agentes da comercialização de batatas podem ser diferenciados em: **atacadistas**, caracterizados pela não realização de venda direta ao consumidor, negociando em grandes quantidades e **varejistas**, que comercializam diretamente com os consumidores, e em pequenas quantidades.

A comercialização da batatinha, em Campina Grande, é efetuada por **intermediários sem estabelecimento fixo**, que compram na área de produção ou na EMPASA, vendendo para outros intermediários ou para o varejo; **intermediários lojistas**, cujos principais componentes são os agentes estabelecidos na EMPASA, que adquirem o produto local e parte da produção nacional, notadamente da região Sul; **atravessadores**, que em geral, compram a batata diretamente do produtor, vendendo para outros agentes da comercialização. Ocasionalmente, figuram na intermediação elementos como: **biscateiros**, que efetuam compras eventuais e em pequenos volumes, com repasse para o varejo e o “**siri**”, caracterizado pela efetivação de compras com o intuito de especular preços. É importante salientar que alguns produtores exercem o papel de atravessador, atuando simultaneamente como agricultor e agente da comercialização.

Tabela 4: Identificação dos principais agentes da comercialização

Agente	Abastecimento		Custos principais	Função
	Compra	Venda		
Produtor	zona de produção	atacadista varejista atravessador	sacaria transporte	produção
Atravessador	produtor	intermediários varejista	transporte	comercialização
* Intermediário	produtor intermediários	intermediários varejista	estabelecimento transporte	comercialização
Varejistas	intermediários atravessador produtor	consumidor varejista	transporte	comercialização
Siri	Intermediário produtor	varejista	transporte	comercialização
Biscateiro	intermediário	varejista	transporte	comercialização

- Na categoria intermediários incluímos, para efeito de simplificação, os intermediários lojistas cujo principal custo recai na remuneração do estabelecimento comercial e intermediários sem estabelecimento fixo, cujo item onerador provém dos transportes.

Formação dos preços

O preço diário praticado nas Centrais de Abastecimentos serve como parâmetro para formulação do preço de venda local. A produção sulista influencia a formação do preço da batatinha. Deste modo, a produção local é afetada pela concorrência do sul com reflexos na redução dos preços.

Os contratos de vendas geralmente são verbais, calcados na confiança mútua. A inexistência do contrato escrito acarreta insegurança devido a impossibilidade de recorrer aos mecanismos jurídicos. Os produtos são vendidos sem emissão de nota fiscal resultando em vulnerabilidade para o produtor. Uma possível solução seria a emissão de promissórias, para que os produtores obrigassem os compradores a honrar os compromissos contraídos, efetivando assim, vendas com garantias legais.

Por vezes, ocorre quebra de contrato entre produtores e compradores em função da variação do preço, prevalecendo o oportunismo que prejudica futuras transações comerciais. Os produtores devem dispor de condições para contrapor as oscilações de preços, provocados por dificuldades na comercialização, de modo a reter os excessos de oferta por ocasião da colheita, quando a cotação do mercado é baixa.

Principais custos de comercialização da batatinha

Os custos de comercialização são onerados de modo mais expressivo nos itens transporte e sacaria. Sendo custos variáveis, dependem da quantidade tratada.

O custo de transportar a batatinha tem limitado alguns produtores de comercializarem diretamente na EMPASA. Deste modo, grande parte da produção local é vendida na propriedade. As vendas aos intermediadores favorecem a eliminação dos gastos com transportes. Entretanto, este tipo de venda impossibilita um maior ganho por parte do produtor por não colocar diretamente o produto no mercado.

Os meios de transporte utilizados na comercialização diferem em função do tipo de agente. Atacadistas e intermediários que comercializam na EMPASA, em geral, transportam os produtos em caminhões ou carretas. O produtor atravessador geralmente transporta o produto em caravanas e caminhonetes. Os pequenos produtores utilizam jumentos, mulas e carroças. A locomoção em animais não permite o transporte de grandes quantidades de produto.

Tabela 5: Exemplo de custo de comercialização (do Sítio de Lagoa Grande à EMPASA/Campina Grande) (ASPTA et al., 1999)

Despesas	Valor total (R\$)
Sacaria (70 sacos)	70,00
Mão-de-obra (2 pessoas)	20,00
Imposto teórico	40,00
Frete	70,00
Outras despesas	20,00
Total	220,00
Custo por sacco	3,14

A cobrança do ICMS não obedece às oscilações de preço do mercado. Este fato é agravado pela ausência de uniformidade do valor cobrado entre os Estados da federação. Deste modo, a batatinha concorrente apresenta maior competitividade por arcar com menores impostos, podendo assim, ser vendida a um preço reduzido sem prejuízo da lucratividade.

Classificação e qualidade

As qualidades requeridas nas feiras e supermercados, cujo público demandante é o consumidor recaem na apresentação do produto, através de itens como **tamanho** (batata grande, “alargada”), **aparência** (batata lisa, “de pele clara” e “sem olhos”) e **coloração** (cor branca ou amarela)

A classificação do batatinha tem por base a qualidade e a apresentação, sendo encontrados dois tipos no mercado: lisa e comum, subdivididos em: especial, primeira e segunda. A classificação direciona a alocação do produto nos mercados específicos. Para restaurantes e pastelarias é exigido um diâmetro maior de 60mm (florão). Na classificação “comercial” procede-se ao seguinte critério: 40/50mm (“especial”), 35/40mm (“primeira” ou “especialzinha”), 28/35mm (“segunda” ou “primeirinha”).

A classificação permite um incremento qualitativo, com reflexos positivos na formação dos preços, principalmente na venda para EMPASA, que possui como parâmetro a batatinha produzida na região Sul do País e nos supermercados que possuem consumidores mais exigentes. A produção local tem sido prejudicada por colheitas precoces que resultam num produto com a pele frágil. A mistura no processo de classificação compromete a credibilidade do produto.

A melhoria da qualidade da batatinha pode ser alcançada através de procedimentos pós-colheita como a classificação e padronização que resultam na adequada apresentação do produto, preservando às características nutricionais. A lavagem e o escoamento são procedimentos técnicos que proporcionam uma melhor apresentação, enquanto a padronização oferece como resultado um produto homogêneo e com credibilidade no mercado.

Principais problemas de comercialização identificados

As principais limitações na comercialização da batatinha da Paraíba são decorrentes de diversos fatores: crise do sistema de produção, agravado pelas secas e pouca adaptabilidade das variedades, preços reduzidos e concorrência da produção do sul, escasso acesso às informações, resultando em reduzido conhecimento da cadeia e das demandas do mercado, ausência de organização nas negociações de quantidades e preços, pois, com exceção do Sindicato dos Trabalhadores Rurais junto à EMPASA, é fraco poder de negociação dos produtores. Acrescente aos empecilhos enfrentados, a elevada perecibilidade da batatinha, resultando na urgência de efetivação da venda, mesmo em condições desfavoráveis de preços. A este universo, soma-se problemas de qualidade, verificados na pouca importância atribuída à classificação e padronização .

Na comercialização verifica-se o excesso de intermediários, tanto ocasionais quanto especializados. O escasso poder de barganha do produtor culmina na sujeição aos agentes intermediadores. O alargamento do circuito de comercialização incorre em riscos adicionais, gerando maior probabilidade de quebra de contrato nos elos da intermediação. Por fim, existe o risco decorrente de acidentes de percurso, que resultam em perda total ou em difícil recuperação do produto.

A forte concorrência de outras regiões produtoras, notadamente dos Estados do Sul, com o agravante da isenção da tributação do ICMS no Paraná. Deste modo, os produtores devem atentar para os períodos de entressafra de modo a obter melhores preços, aproveitando a não colocação do produto concorrente, bem como, incrementar a melhoria da batatinha através de procedimentos pós-colheita de modo a obter um produto mais competitivo.

A situação é agravada pela desestabilização dos comerciantes locais, acrescido da reduzida transparência das transações e a presença de cartel dos comerciantes locais em Esperança e na EMPASA/Campina Grande. Além do mais, o apoio institucional, por parte dos órgãos públicos, se limita à semente, não havendo contemplação para a produção e a comercialização.

O efeito combinado dos fatores acima citados gera um mecanismo de retroalimentação negativa, com graves reflexos para o desempenho da atividade agrícola e comercial, resultando em fraco poder de negociação dos produtores.

1. 3. A valorização da batatinha na região via processamento

As tentativas de apoio à valorização

A comercialização direta já é praticada por vários produtores do Município de Lagoa Seca, no Mercado de Abastecimento de Campina Grande (EMPASA). Além da proximidade da cidade, estes produtores foram beneficiados pela experiência dos verdureiros do mesmo município e do apoio decisivo do seu Sindicato de Trabalhadores Rurais, que lutou durante 6 anos para obter um espaço de venda direta para os produtores no centro da EMPASA.

De fato, alguns produtores que têm veículo asseguram também funções de intermediários, transportando a produção dos seus vizinhos. Mesmo assim, o espaço de negociação na EMPASA ainda é dominado pelos comerciantes, sendo assim reduzidas as possibilidades de ampliação da experiência.

A partir dos anos 1979, as cooperativas e associações locais beneficiaram de financiamentos estaduais para adquirir equipamentos de condicionamento: máquina para calibrar e sistema de lavagem. Instalados na sede da Cooperativa de Esperança, hoje falida, nunca chegaram a serem utilizados. Em realidade, estes investimentos deveriam ter sido dirigidos para os produtores de Lagoa Seca que comercializam diretamente no mercado de Campina Grande, mas não foi o caso.

Os produtores da região de Esperança afirmam que as novas variedades, colhidas sempre mais cedo para driblar a concorrência, têm a pele muito frágil e mal suportam a lavagem, sobretudo para viajar vários dias. Segundo eles, com o clima seco e a terra arenosa, os tubérculos são secos e limpos, conservam-se bem e não justificam o processo de lavagem.

Algumas experiências de processamento foram tentadas. Uma mini-fábrica de batatas fritas chips promovida pelo Banco do Nordeste em Lagoa Seca faliu rapidamente. Uma unidade de fabricação de farinha e flocos para a valorização da batatinha miúda foi projetada pela Secretaria de Planejamento da Paraíba no marco do programa COOPERAR, após um estudo técnico do Núcleo de Processamento de Alimentos da UFPB em 1981 (SEPLAN, COOPERAR, 1981). Os equipamentos foram comprados para serem instalados na Cooperativa de bataticultores do Município de Montadas. Nunca chegaram a funcionar.

A agroindústria

A principal agroindústria do Estado da Paraíba a São Braz, processa batatinha na sua fábrica de Cabedelo para produzir “chips”. Paradoxo econômico ou lógica industrial, ela importa flocos de batatinha desidratada da Holanda para produzir “chips” reconstituídos e não está interessada na produção regional.

A indústria local Krok's, instalada perto da bacia em Guarabira-PB fabrica batatinhas chips por fritura. Trata 1500 Kg por semana (72 t/ano) e utiliza variedades para fritar como a Baraka, importadas do sul do País. Esta variedade produz muito bem na região. O gerente da Kroks estaria interessado em comprá-la aqui durante os meses de produção local com a condição de poder contar com um volume suficiente e uma qualidade garantida.

2. As alternativas de valorização a partir dos atributos territoriais locais

2.1. À primeira vista : poucas possibilidades

Algumas possibilidades de valorização econômica foram examinadas pelos grupos de produtores após a restituição do diagnóstico da cadeia.

O trabalho sobre a qualidade e aparência do tubérculo (classificação, limpeza) apareceu como uma alternativa limitada aos produtores de Lagoa Seca, que vendem diretamente na EMPASA. Para isto, os equipamentos da cooperativa de Esperança deveriam ser instalados em Lagoa Seca, ou o que seria mais fácil dentro da EMPASA. Antes de negociar esta possibilidade os produtores interessados querem verificar se o diferencial de preço negociável junto aos compradores da EMPASA justifica o empreendimento.

A venda direta na escala local tem um nicho muito reduzido. Apenas o maior produtor da região consegue vender 10 a 20% da sua produção (primeira qualidade) no Supermercado de Esperança. A produção de semente não é possível por falta de água.

A pista dos mercados institucionais locais, em particular junto as prefeituras para a merenda escolar foi explorado. De fato, a batatinha não é um alimento corrente da região, é antes de tudo um produto urbano da classe média alta. Mas o maior empecilho foi a negação das prefeituras locais de tratar com os agricultores. Todas as que foram contatadas invocaram falsos pretextos como a faturação das vendas, a sazonalidade do produto, evidenciando como o mercado da merenda escolar, longe de privilegiar a produção regional, é um negocio preso de algumas empreiteiras que se mantêm graças às comissões em benefício dos políticos locais.

As primeiras reuniões de restituição, além de coincidir com a maior seca do século na região Agreste e a perda total da produção de 1998, foram morosas : apareceram poucas alternativas sérias.

2.2. Enfim, o que que a nossa batatinha têm ?

Finalmente, em resposta a esta questão lancinante, a reflexão com os grupos de produtores orientou-se para uma análise das qualidades específicas da batatinha local, das características que poderiam ser desenvolvidas de maneira a poder enfrentar a concorrência das outras regiões, com outros critérios que o rendimento e a aparência externa.

Três atributos particulares à batatinha da região foram identificados.

- o saber fazer dos agricultores em matéria de **cultivo consorciado** permite limitar os riscos e democratizar o cultivo;
- o **clima seco** justifica poucas aplicações de agrotóxicos (três por ciclo no máximo contra

dez a quinze no sul) e dá lugar a um produto de melhor qualidade sanitária;

- o custo reduzido da **mão de obra familiar e a capacidade de inovação** dos agricultores em matéria de fertilização justificam formas de manejo e aplicação do esterco, dos adubos químicos e de uso de adubos verdes que permitem reduzir os custos de produção.

Uma série de experimentos foi encaminhado a partir dessas três perspectivas, executados pelos produtores membros do grupo de interesse da batatinha (box 3) com o apoio técnico da ASPTA e o apoio metodológico de pesquisadores da UFPB na área técnica como social (Sidersky e Silveira, 1998; ASPTA, 1999; Sabourin, 1998).

box 3: O grupo de interesse da batatinha

No Nordeste, grupos de interesse entre agricultores foram experimentados pela primeira vez no marco do apoio ao projeto de desenvolvimento global das comunidades de Massaroca (Juazeiro-BA). O grupo de interesse da batatinha reúne produtores de Lagoa Seca e de Remígio e técnicos (agentes da EMATER, técnicos da ASPTA, pesquisadores da UFPB) para dialogar e experimentar sobre um tema específico da produção ou da valorização da batatinha durante um dado período. Constitui uma estrutura de diálogo em torno de problemas identificados pelo diagnóstico. O grupo está aberto à intervenção de pessoas externas, escolhidas em função da sua competência, do seu interesse, da sua capacidade de traduzir as aspirações do grupo em meios diferentes. O Grupo de Interesse tem por tarefa : (1) elaborar um programa de trabalho capaz de mobilizar recursos materiais e humanos em torno de um problema identificado;

(2) acompanhar a execução das ações definidas quanto a procura de informação ou a experimentação, a definição das suas modalidades, assim como sua avaliação (visitas técnicas, ensaios, testes);

e (3) organizar a difusão das referências coletadas ou produzidas e dos resultados do grupo para o conjunto dos atores locais, de maneira a permitir uma nova programação (reuniões, demonstrações, dias de campo e treinamentos, etc..).

O acompanhamento do trabalho do grupo é realizado mediante reuniões e visitas periódicas. A originalidade dos grupos de interesse, reside na existência de uma estrutura de diálogo “ produtores-desenvolvimento-pesquisa ” para um trabalho de planejamento normalmente realizado por técnicos ou políticos, geralmente distantes da realidade local.

Reduzir os custos de produção

A fertilização orgânica (30 t/ha de esterco) e os agrotóxicos constituem os dois maiores postos do custo de produção da batatinha (800 à 1000 R\$/ha em 1996, seja mais de 500 US\$/ha).

Duas alternativas foram experimentadas pelos grupos produtores. O grupo de Remígio conseguiu reduzir significativamente (mais da metade) a quantidade de esterco, implantando um adubo verde de ciclo curto nas primeiras chuvas (*Crotalaria sp*) logo incorporado ao solo antes do plantio da batata. O ensaio foi repetido desde 1996 com sucesso, menos em 1998 (perda da colheita de batatinha pela seca).

O grupo de Lagoa Seca, confrontado a má qualidade e o custo do esterco local oriundo das zonas do brejo ou da Mata, muitas vezes contaminado, organizou um Banco municipal de esterco, graças a um fundo rotativo que o STR negociou junto à ONG holandesa NOVIB.

Os primeiros beneficiários do sistema conseguiram esterco mais barato no Sertão da Paraíba.

Limitar os riscos

O consórcio ou associação de cultivos é uma técnica ancestral da agricultura camponesa dos Agrestes, destinada a diversificar a produção e a limitar os riscos. Tradicionalmente praticado no caso da batatinha junto com o algodão, o feijão, a erva doce e até com o coentro e a mandioca, esta prática foi reduzida drasticamente pelo sistema de crédito dos bancos assessorados pela extensão e pela pesquisa oficial, que financia somente monocultura. O motivo invocado: não desviar recursos para outros cultivos (feijão, milho, mandioca, coentro) tornou-se absurdo, já que o Estado tenta revitalizar as culturas de algodão, mandioca e coentro na região. O resultado é completamente antieconômico, para o agricultor que deixa de plantar, ou então fica sem crédito e insumos, assim como para o Estado que não consegue restabelecer as antigas áreas de batatinha, de algodão ou de mandioca por meio da promoção da monocultura.

O grupo de interesse de Lagoa Seca está testando diversos sistemas de batatinha consorciada com mandioca e coentro, e aquele de Remígio com erva doce, com o acompanhamento da ASPTA e da Universidade. O objetivo é calcular os custos e rendas, comparar com o monocultivo e tentar fazer validar os resultados junto ao Banco do Nordeste e ao Banco da Paraíba.

Valorizar o caráter orgânico

Existe uma demanda ampla para batata orgânica, com preços compensadores em São Paulo, justificando o custo do frete e os rendimentos menores. O fato da batatinha da região receber pouco ou nada de agrotóxicos é um atributo importante, mas que deve ser trabalhado e validado para ser valorizado economicamente. Primeiro, para o mercado, não existe batatinha “quase orgânica ou com muito pouco agrotóxico”. Portanto é preciso testar produtos inseticidas ou antifúngicos não químicos (CAPA, 1998). A alternativa existe, é está sendo difundida pela ASPTA e experimentada pelo Departamento de Química da UFPB.

Por outro lado, precisa da intermediação de um órgão certificador para atribuir o selo orgânico controlar e garantir o processo de conversão (Veiga, 1994). Neste sentido o experimento torna-se mais decisivo no campo da comercialização e da qualidade, que estritamente no campo técnico. Uma vez obtida a primeira safra de batatinha orgânica, o grupo de interesse deve procurar um convênio com um organismo certificador e realizar os primeiros testes de comercialização.

Tabela 6: **Atividades do GI da Batatinha em 1996** (Sidersky e Silveira, 1998)

Tipo de Atividade	mês	Objetivo(s)	Participantes
Distribuição de semente de crotalaria para experimentadores	Março	Possibilitar instalação das parcelas de adubo verde	Equipe + 7 agricultores
Implantação e condução do experimento com crotalaria no CASM*	Abril até agosto	Objetivo geral do ano: avaliar a possibilidade de usar um adubo verde no mesmo ciclo da batatinha, com o objetivo de diminuir os custos de esterco	Equipe AS-PTA
Implantação da crotalaria nas áreas dos experimentadores	Abril	Idem	4 experimentadores
Visitas às áreas dos experimentadores	Abril até Julho	Acompanhar o desenvolvimento da proposta nas propriedades dos experimentadores	Equipe e animadores
Reunião no CASM	Maior	Recapitulação do problema e proposta a ser implantada; discussão de possíveis formas de incorporar o adubo verde o solo	15 pessoas: técnico, animadores e experimentadores
Reunião no CASM	Julho	Avaliação do desenvolvimento da batatinha do experimento do CASM, aos 40 dias	30 pessoas: técnicos, animadores, experimentadores
Visitas ao experimento do Prof. Pires	Junho	Conhecer ensaio parecido com aquele do CASM e tentar integrar com as nossas atividades	Equipe
Reunião, no CASM	Agosto	Avaliar os resultados do experimento do CASM. Discutir resultados e perspectivas para a proposta de a. verde para batatinha	20 pessoas: experimentadores, animadores e técnicos

* CASM : Centro Agroecológico São Miguel – ASPTA, Esperança PB

2.3. Propostas renovadas para a pesquisa e o desenvolvimento

Vale a pena ressaltar que essas três propostas não podem resolver de uma vez os problemas do conjunto dos bataticultores da região. Mas cabe lembrar que elas foram formuladas por um coletivo de pequenos produtores familiares, em plena crise da produção, durante a maior seca do século e a contracorrente das orientações dos órgãos públicos, que dando a

batalha por perda, cortaram os financiamentos para batatinha em 1998 e 1999. De fato, o problema maior não é que os bancos resistam a correr riscos, e a fazer correr riscos aos agricultores num ano de seca. O fato grave é que a pesquisa e a extensão oficial não tenham outras linhas de trabalho que a adaptação das variedades do sul para a região Nordeste.

Como no caso dos projetos locais de processamento que viraram “elefantes brancos”, existe uma falta total de antecipação por parte das políticas públicas. Primeiro, o Agreste sempre estará em condições de concorrência desfavoráveis, trabalhando com as mesmas variedades do sul, em vez de melhorar a variedade Baraka, apreciada dos agricultores e demandada pela indústria local. Segundo, adaptar variedades de alta produtividade concebidas em zonas úmidas, frias, com solos mais férteis e onde os adubos químicos são mais baratos, é apostar com cultivares exigindo altos custos de produção. Ao final, esta estratégia setorial estrita e baseada em paradigmas ultrapassados (aumentar a produtividade a qualquer custo) dificulta a tarefa do produtor além de negar as potencialidades e características dos agro-ecossistemas da região.

Ao contrário, as propostas dos produtores de batatinha dos dois grupos de interesse partem de uma análise territorial dos sistemas de produção local articulada à uma percepção da diversificação dos mercados (produção orgânica). Em termos de apoio institucional essa dinâmica chama para uma melhor apreensão das potencialidades reais e diferenciadas da zona de produção, a começar pela competência, o saber fazer e a capacidade de proposta dos agricultores. Ao nível da pesquisa, deveria levar a uma renovação da agenda dos centros oficiais, pois até hoje as colaborações das universidades vieram sobretudo das iniciativas pessoais de pesquisadores isolados. Ao nível da extensão, trata-se antes de tudo de esquecer um momento os diktats dos bancos para passar a ouvir os produtores. Para forjar uma colaboração eficiente entre agricultores e técnicos a ASPTA aposta precisamente na implementação conjunta de experimentos em condições reais, de testes de comercialização ou de estudos participativos. Os escritórios da EMATER-PB de Esperança e Remígio passaram a adotar esta prática e vêm acompanhando os grupos de interesse e de experimentação da batatinha. Organizando treinamentos sobre o conjunto da cadeia de produção da batatinha e saindo do universo da produção, eles contribuem para o fortalecimento da capacidade de informação e de intervenção dos agricultores.

O passo seguinte seria a implementação de um sistema de informação técnico-econômico sobre a batatinha (e sobre outras produções) co-alimentado e manejado pelas organizações de produtores e pelas instituições de apoio.

Conclusão

O diagnóstico participativo rápido dos circuitos de comercialização da batatinha revela-se como um método de pesquisa-ação adaptado para a colaboração estreita entre agricultores e técnicos. Do ponto de vista epistemológico, “participativo” aqui, não quer dizer que os produtores são interrogados, ou que “participem” da pesquisa dos técnicos. Significa ao contrário, que os técnicos e acadêmicos se preocupem em participar dos problemas identificados pelos agricultores e passem a apoiar os seus estudos e experimentos.

Naturalmente, este tipo de método leva a uma abordagem territorial da cadeia produtiva da batatinha, com uma entrada a partir da escala da bacia de produção e dos problemas prioritários dos produtores. O primeiro produto deste enfoque é um zoneamento da bacia de produção local, dos seus mercados de destino e dos mercados e áreas de produção concorrentes, completado com as informações dos atores locais. O segundo passo é a identificação e a análise funcional dos diversos agentes da cadeia. Permite sistematizar a sua visão da cadeia e das suas características e logo confrontar as visões e opiniões do conjunto dos atores de maneira a construir uma representação comum da realidade e dos problemas, a partir de uma confrontação dialogada das informações detidas por cada categoria (produtores, comerciantes, pesquisadores, extensionistas, tomadores de decisão...).

Dessa confrontação, durante seminários ou reuniões em pequenos grupos, saíram poucas propostas novas. Mas as três que foram identificadas pelos produtores já deram lugar as experimentações realizadas pelos grupos de interesse. Apareceu também o problema da definição de produtos locais específicos, que dificilmente pode ser resolvido por estudos de cadeia, mesmo participativos. Para tal é necessário realizar um estudo prospectivo do mercado associado à um diagnóstico territorial participativo, de maneira a confrontar o saber fazer e as capacidades de inovação dos produtores com as demandas de categorias específicas de mercados e de consumidores. Tal abordagem constituiria o passo seguinte do processo local. Mas essas primeiras iniciativas locais constituem já um bom exemplo de colaboração-negociação entre o nível da ação coletiva (produtores organizados e ONG) e o nível da ação pública (órgãos de pesquisa, extensão rural, Bancos Oficiais, prefeituras municipais..) para contribuir na resolução de questões que, na origem foram formuladas ao nível da ação individual : que futuro para o produtor de batatinha do Agreste da Paraíba ?

Bibliografia

- AS-PTA Projeto Paraíba. Relatório de atividades do ano 1995, Solânea, ASPTA, 1996
- AS-PTA. Trajetória do projeto Paraíba: 1993-1996, Recife: ASPTA, 1997, 33p.
- ASPTA. Projeto Paraíba, Relatório de atividades do ano 1998, Esperança, ASPTA, 1999, no prelo
- AS-PTA, EMATER-PB, UFPB, CIRAD. Diagnóstico Participativo da Cadeia Produtiva da Batatinha no Agreste paraibano. Relatório. Esperança, ASPTA-CIRAD-UFPB-EMATER, 1999, 50p., no prelo,
- CAPA, O cultivo ecológico da batata. São Lourenço do Sul, CAPA, 1998, 25p.
- SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DA PARAIBA, COOPERAR-NUPA, Projeto de unidade de processamento de farinha de batatinha em Montadas. João Pessoa, SEPLAN, COOPERAR, 1981
- DELGADO, G.C. Agricultura familiar e política agrícola no Brasil. In: Ramos & Reydon (Org.) Agricultura e agroindústria no Brasil, Campinas: ABRA, 1995, 199-235.
- LOPES, ER.; SILVA, F.de C.P.D.; MOURA, F.T. de. Recomendações para o cultivo da batatinha (*Solanum Tuberosum* L.) no Estado da Paraíba. João Pessoa-PB: EMEPA, agosto de 1996. 61p. (Circular Técnica ,7)
- SABOURIN, E. *Organização dos produtores familiares para a geração e a difusão de inovações no Agreste paraibano*. Relatório de Atividades, Campina Grande, UFPB CNPq CIRAD, dezembro de 1998. 63p.
- SABOURIN, E. Diagnóstico da cadeia produtiva da batatinha no Agreste Paraibano. Sistematização e avaliação da metodologia. Esperança, AS-PTA, Campina Grande, UFPB-CH, 1998.12p e anexos.
- SECRETARIA DE AGRICULTURA, IRRIGAÇÃO E ABASTECIMENTO DO ESTADO DA PARAÍBA, UNIDADE TÉCNICA POLO NORDESTE / SubProjeto Recuperação da Cultura da batatinha, João Pessoa – PB: SEAGRI, Polonordeste, abril de 1992, 159p.
- SIDERSKY, P. ; SILVERA, L.M. Experimentar com os agricultores. A experiência da AS-PTA na Paraíba, Recife : AS-PTA, 1998, 15p. mimeo
- SILVA, P.C.G. da, SAUTIER D., SABOURIN, E., THUILLIER, C.; Abrindo a porteira: a relação dos sistemas de produção com a comercialização e a transformação, num enfoque de pesquisa-desenvolvimento. In: Anais do II Encontro da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Londrina-PR, IAPAR, novembro de 1995, Anais, Londrina: SBS, pp 204-219.
- VEIGA, J. E. da, Problemas da transição à agricultura sustentável, in: Estudos Econômicos, 1994.