Profissionalização no meio rural

"Uma andorinha não faz verão."

Ditado popular



RUI DONIZETE TEIXEIRA

Apesar de desgastado pelo tempo, o ditado continua sendo uma verdade atual. A experiência adquirida ao longo desses anos nos dá a certeza de que a solução para os produtores, principalmente os pequenos, é participar de organizações cooperativas ou de associação integrada, pois sozinho, além das dificuldades naturais da produção, como ausência de acompanhamento técnico, manejo adequado etc., o produtor ainda encontra uma barreira implacável: a comercialização. Este é um dos grandes entraves da atividade rural, provocando o fracasso de um número significativo de produtores. Ocorre que geralmente o pequeno produtor oferece o produto na safra (preço mais baixo). Como o volume é pequeno, não tem poder de barganha para vender e fica à mercê do intermediário, o grande beneficiado nessa estrutura frágil e cruel para quem produz.

Na pecuária, o produtor raramente possui habilidade para vendas. Elas devem ser realizadas por especialistas que possuam infra-estrutura. Cabe ao produtor realizar o que ele realmente sabe fazer bem: produzir. Aí entra a participação de empresas (ou cooperativas) integradas, fornecendo a matéria-prima básica e insumos, e posteriormente se comprometendo a receber os animais no tamanho para abater, processar, embalar e comercializar o produto. Hoje é inadmissível a concepção de um criatório com todos os setores para o pequeno e médio produtor, pois é difícil dominar todas as técnicas de produção, desde o controle da reprodução, da cria e da recria (engorda).

O melhor caminho para quem produz é a especialização integrada. A integração consiste numa parceria. Cabe esclarecer que a parceria é a união de dois ou mais interessados em alcançar um objetivo comum, que deverão ser igualmente beneficiados, pois um eventual desequilíbrio tira o sentido e a justificativa de uma parceria. Esta ocorre entre empresas com pequenos agricultores proprietários de minifúndios que, para complementar sua renda, passam a criar em suas terras animais produzidos por essas empresas. A integração ocorre através de uma central de produção de animais jovens, geralmente as próprias indústrias frigoríficas/empresas, que as distribuem aos produtores, além de fornecerem a assistência técnica.

Dessa forma, ele trabalhará apenas em um segmento da atividade, como por exemplo especializar-se somente em engorda. Esse tipo de sistema já é bastante utilizado na criação de aves e suínos com excelentes resultados. Temos um exemplo comprovando isso, a oeste de Santa Catarina, que possui um dos melhores padrões de vida na região rural. Os responsáveis por essa mudança foram as grandes empresas agropecuárias como a Sadia e a Perdigão, que iniciaram o Sistema Integrado Vertical. Esses produtores integrados representam mais de 50% da produção avícola no Brasil, e historicamente é creditada a eles a responsabilidade dessa revolução no meio rural nos últimos 20 anos, além do segredo do sucesso da avicultura e da suinocultura.

Consideramos a especialização integrada o *franchising* rural, pois os procedimentos e as vantagens são semelhantes, o pequeno produtor tem um apoio técnico e logístico, especializa-se, está sempre atualizado com novas técnicas de manejo, tem uma administração mais profissional, e a produtividade é sempre ascendente e com a grande vantagem de não ter a preocupação de vender de porta em porta seu produto, deixando este trabalho para o departamento de comercialização da empresa ou associação, onde profissionais especializados desempenham com eficiência esta tarefa.

O resultado é que encontramos hoje proteína barata nos supermercados, como no caso do frango, ao preço de R$1,00/kg ou até menos. Isto é eficiência e profissionalismo. Alguns especialistas consideram mesmo que a avicultura brasileira é a mais competitiva do mundo, e — note-se bem — sem subsídio. Ironicamente, a avicultura americana e a francesa recebem subsídios do governo; no entanto, caso terminasse hoje esse benefício, seriam atividades totalmente inviáveis em seus países.

Outro exemplo interessante é a empresa Rander, de Brasília, pioneira na introdução do sistema de parceria de produção na ranicultura. Após um insucesso na primeira tentativa, em 1986, retornou a esse projeto em 1995, e já possui dois ranários parceiros. Como resultado, os integrados estão conseguindo uma produtividade de mais de 20% em relação à central Rander, que já possuía bons índices de produção, e demonstrando que a especialização torna mais eficaz a produção, com melhor rentabilidade para quem produz. O sistema de parceria, com especialização de setor, evidenciou ser a alternativa mais viável, principalmente para o pequeno produtor, e que o trabalho isolado é ineficaz, porque quando os problemas se agravam, o produtor perde lentamente a força.

Assim como em outras atividades do agribusiness, a integração de produção torna-se também uma alternativa para o setor de aquacultura, e quando todos os produtores perceberem que somente a união os tornará fortes e eficientes, a atividade aqüícola crescerá e se tornará mais competitiva, com maior oferta dessa proteína fundamental para o homem, o pescado, além de viabilizar exportações, aproveitando inclusive a situação favorável criada através do Mercosul.

Há naturalmente uma certa relutância por parte dos produtores em aceitar a idéia de agir coletivamente, mas sem dúvida este é o único caminho, e por menor que seja o número de produtores na região, desde que haja duas ou mais pessoas, pode-se formar a união. É preciso apenas que esses produtores estejam sensibilizados e motivados em torno do mesmo objetivo: a parceria.

Rui Donizete Teixeira é médico veterinário, consultor e responsável técnico da empresa Rander.