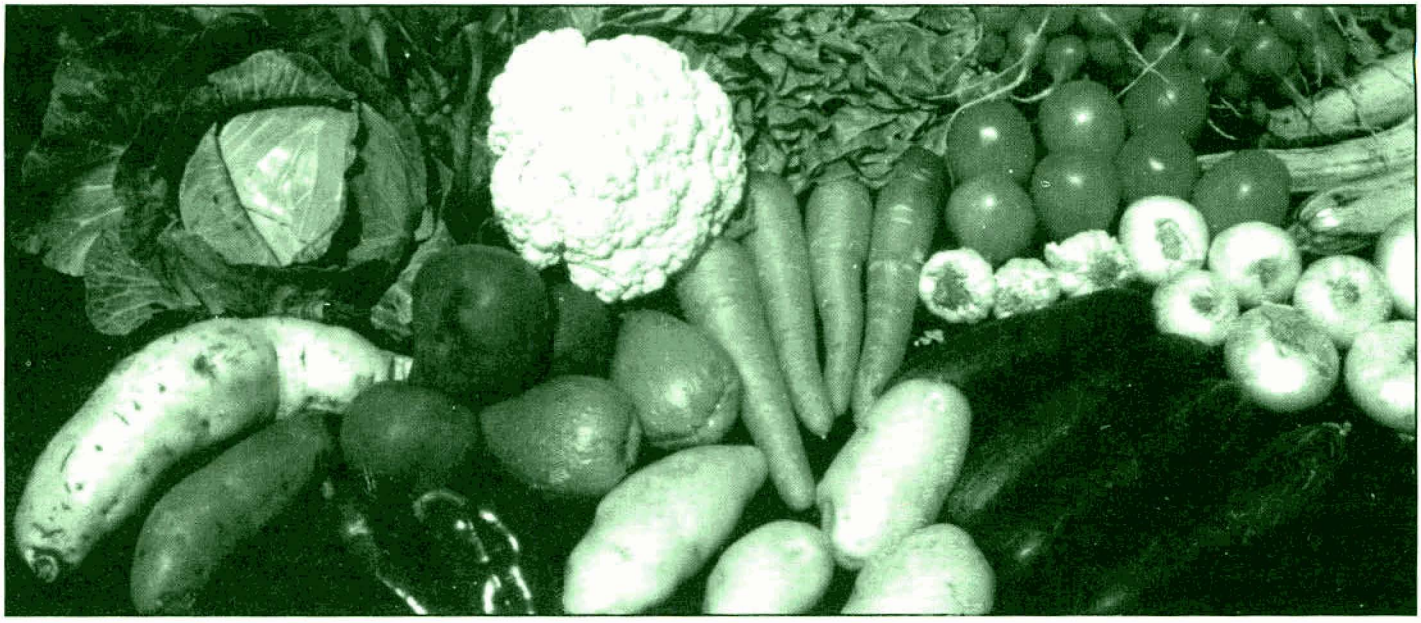
Papel a cumprir

O mercado atacadista é o único elo da cadeia de produção e comercialização de hortigranjeiros com um papel significativo no desenvolvimento do setor

José Benedito N. Silveira



A partir da segunda metade dos anos 60, a organização do setor atacadista nacional, inicialmente com a Ceagesp e em seguida com o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento – Sinac –, foi a grande responsável pelo crescimento do setor de hortigranjeiros no Brasil.

A implantação de entrepostos atacadistas eliminou as condições inadequadas dos antigos mercados municipais. Novas estruturas propiciaram maior eficiência e menores custos. O aumento da área por usuário ampliou as escalas de comercialização e as melhores condições de concorrência – transparência, setorização, formação de preços – implicaram naturalmente a prática de margens e preços menores.

O resultado foi um novo impulso na produção e no consumo. Além de maior quantidade de produtos à disposição, a população passou a gastar menos na compra desses produtos.

Programa bem-sucedido

Esses fatos estão registrados nas Pesquisas de Orçamento Familiar da Fipe/USP, em edições de 1971/72 a 1981/82. A última pesquisa revelou que, em relação à anterior, as quantidades de hortigranjeiros adquiridas *per capita*/mês para os 10 principais produtos haviam crescido 10%, ao mesmo tempo em que a participação dos produtos *in natura* na estrutura de ponderação do IPC declinava de 9,0122% para 7,0336%, ou seja, 22%.

O programa que implantou as centrais de abastecimento foi um dos mais bem-sucedidos entre os empreendidos pelo setor público. A par dos benefícios diretos, decorrentes da modernização e adequação da infra-estrutura de distribuição atacadista, contribuiu para amenizar os efeitos do processo inflacionário que assolou o país por décadas. Historicamente as cotações dos hortigranjeiros correram abaixo dos índices inflacionários, dada a característica de extrema competitividade desse mercado. Isso pode ser facilmente constatado comparando-se os índices de preços das Ceasas com os indicadores da inflação.

A produção de frutas e hortaliças alcança R$17 bilhões anuais, contra cerca de R$16 bilhões do setor de grãos, segundo dados do próprio Ministério da Agricultura. O setor hortícola gera oito vezes mais empregos por hectare do que os grãos e cereais.

Como esse desempenho foi alcançado sem uma

José Benedito N. Silveira *é economista e assessor de Planejamento da Ceasa Campinas.*

Em termos de transparência, alguns problemas que estamos enfrentando no mercado de hortigranjeiros já existiam na década de 60. É grave que tenham persistido, porque a infra-estrutura e os recursos técnicos de que dispomos nos dias de hoje são infinitamente superiores.

política específica e continuada voltada para os produtos hortigranjeiros (ao contrário do observado para os grãos e cereais), podemos concluir que as Ceasas foram fundamentais para a alavancagem do setor em nosso país.

Política específica

As Centrais de Abastecimento nasceram a partir de estudos e análises iniciados por técnicos do Miniplan, em 1964, para modernizar o sistema de abastecimento. Esses estudos resultaram na formulação de uma política específica para o setor, priorizando as áreas de organização dos mercados agrícolas (englobando preços mínimos, créditos à comercialização e incentivos à exportação) e implantação de infra-estrutura e serviços auxiliares (Programa de Centrais de Abastecimento).

Na implantação de Ceasas, a primeira experiência brasileira data de 1958, com os estudos para construção do Entreposto Terminal do Jaguaré (atual ETSP/Ceagesp), cujas atividades começaram em 1966.

Além dos PNDs I e II, outros instrumentos de governo trataram especificamente das Centrais de Abastecimento, podendo-se mencionar entre eles o Plano Decenal de Desenvolvimento Econômico (1967), o Programa Estratégico de Desenvolvimento (1969) e o Plano de Metas e Bases Para Ação de Governo (1970).

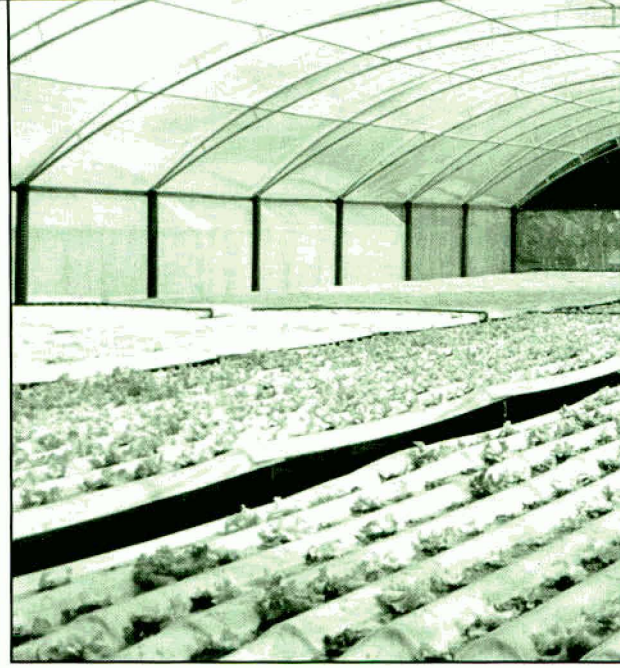
A execução do Programa de Centrais ficou a cargo do Gemab – Grupo Executivo para Modernização do Abastecimento –, criado em 1969, e a gestão foi centralizada pela Cobal, através do Sinac. O esquema financeiro de implantação teve participação da Cobal (30%), BNDE (40%) e estados e municípios (30%).

Público & privado

O setor público responsabilizou-se integralmente pelo planejamento e construção das centrais, ficando ainda encarregado da gestão e da promoção do desenvolvimento técnico dos mercados (estudos de embalagens, padronização e introdução de novas tecnologias, entre outras tarefas). À iniciativa privada foi dada a competência para controlar a atividade comercial no interior dos entrepostos, mediante o regime de permissão remunerada de uso das instalações.

Constituiu-se, desse modo, uma parceria que se revelou extremamente benéfica para o país e viabilizou os empreendimentos, salvando um setor que se encontrava estrangulado e tornando acessível para a maioria dos cidadãos um grupo de alimentos básicos e essenciais ao desenvolvimento com saúde.

Os mercados atacadistas ainda exercem papel predominante dentro da cadeia de abastecimento de hortigranjeiros. Isso ficou muito evidente quando se implantaram as centrais: elas vinham modernizar uma estrutura de produção e distribuição arcaica e ineficiente.



A apropriação de excedentes que proporcionaram aos agentes e operadores do mercado atacadista foi inegável, o que ajudou a formar e disseminar uma visão preconceituosa e distorcida em relação ao papel desse mercado. O resultado foi a crença generalizada de que tudo que é negativo no setor é culpa do intermediário, muitas vezes confundido com a figura do permissionário das Ceasas. Analisando superficialmente, essa afirmativa explica todos os problemas e agruras que de um lado resultam no insucesso dos produtores e de outro oneram a distribuição, sobretudo no seu segmento varejista.

Alvo preferencial

Além disso, o mercado atacadista sempre foi particularmente visado por seu poder de formar preços. Por esse poder de ditar as regras do jogo, torna-se alvo preferencial dos que se arvoram em eventuais defensores dos fracos e explorados, como se costumam classificar tanto os produtores quanto os consumidores. No entanto, por mais que contrarie os produtores, esta é uma prerrogativa efetiva do mercado atacadista: por melhor que seja, o produto não vale absolutamente nada da porta da fazenda para dentro. Ele só adquire valor quando chega ao mercado para ser vendido.

Nas Ceasas, o processo de formação do preço acontece com razoável eficiência: a estrutura dos entrepostos e a localização dos diversos *boxes* e módulos estimulam a concorrência e possibilitam aos agentes envolvidos nas negociações uma noção precisa da disponibilidade ou não de cada produto no dia,



permitindo que as decisões sejam tomadas com segurança. Pode-se dizer que as características da comercialização de hortigranjeiros impedem que os vendedores obtenham vantagens além daquelas consideradas normais para sua atividade.

Mas a postura antiga, de buscar bodes expiatórios dentro do próprio setor, ainda contamina técnicos, produtores, comerciantes e, por extensão, a própria mídia. Ela ignora que a persistente ineficiência dos processos de produção e distribuição decorre da falta de providências e investimentos essenciais, que deveriam ter vindo na seqüência do Programa de Centrais, visando melhorar a qualidade de nossos produtos, desenvolver embalagens mais adequadas, padronizar produtos e operações, capacitar os agentes etc.

Níveis elevados

E por que não vieram esses investimentos? Basicamente por dois motivos: os elevados níveis inflacionários que caracterizaram nossa economia durante longos anos praticamente isolaram o país do resto do mundo e eliminaram qualquer necessidade de investir em tecnologia, melhorar a eficiência da produção e a qualidade do produto; além disso, havia espaço para crescer internamente, em um mercado pouco ou nada exigente. Concomitantemente, a desorganização do setor público não deixou de atingir a gestão do Programa de Centrais, com a crise da antiga Cobal, que levou à desarticulação do Sinac e ao processo que tornou estaduais as Ceasas, que passaram a ser gerenciadas (e eventualmente usadas) por governos no mínimo despreparados para a tarefa.

Somando-se a isso o conhecido conservadorismo dos operadores do mercado de hortigranjeiros, sempre pouco propensos a receber informações ou a aceitar e incorporar inovações, temos uma receita ideal para o atraso e uma explicação bem razoável para o atual estado de coisas no setor.

Pode-se até questionar se a continuidade da gestão das Ceasas através do Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento teria impulsionado o desenvolvimento do setor para um estágio muito superior ao que se encontra hoje. De qualquer forma, é possível afirmar que certamente não estaríamos em estágio de desenvolvimento tão baixo.

Estamos hoje em situação muito pior do que há duas décadas, no que se refere à capacidade técnica do setor público de conhecer a realidade dos segmentos de produção e comercialização de hortigranjeiros. Por isso estamos menos preparados para a elaboração de políticas e para promover o aperfeiçoamento geral nessa área, que começa a ser vista como uma das mais promissoras, tendo em vista sua capacidade de gerar riqueza, empregos e mesmo divisas.

Falta investimento

Outra questão é se ainda se pode considerar vital a intervenção do governo no mercado de hortigranjeiros, nesta época em que se dispensa a presença do Estado em amplos setores da economia. Embora não se possam esperar investimentos públicos vultosos no setor, definir políticas e promover a articulação entre representantes da cadeia produtiva são tarefas essenciais das quais o governo federal e os governos estaduais não podem se omitir.

Ao que parece, no entanto, os governantes não estão minimamente convictos da necessidade de investir e despender recursos nos setores de produção de hortigranjeiros, no aperfeiçoamento de embalagens, na informação de mercado, nas áreas técnicas das Ceasas, na produção e difusão de estatísticas agrícolas e outros levantamentos essenciais. De modo geral, a falta de visão estratégica dos dirigentes sempre os fez considerar dispendiosos os setores técnicos como o de informação de mercado.

Assim, a não ser em algumas fases do período em que o Sinac era gerido pela Cobal, nunca se conseguiu efetivamente entender a importância da geração de informações para o planejamento do setor de hortigranjeiros como um todo e, ao primeiro sinal de dificuldade financeira nos órgãos e empresas públicos, a tendência natural era cortar pessoal e gastos nas áreas técnicas.

Estamos pagando há muito tempo o preço dessa *economia*. O que se economiza com a dispensa de um técnico ou com uma informação que ficou faltando é desperdiçado em proporção centenas de vezes superior no tomate ou na cebola jogados fora porque o produtor não estava devidamente informado. Desperdício ainda maior são os bilhões – exatamente, bilhões – de reais estimados em perdas provocadas por embalagens inadequadas e outras falhas que ainda ca-

A PRESERVAÇÃO e o desenvolvimento dos aspectos técnicos da comercialização devem permanecer com o Estado. Mas a gestão das despesas condominiais das Ceasas pode perfeitamente passar para a iniciativa privada, especialmente para as associações de permissionários.

racterizam nossa agricultura, e podem condenar o país ao atraso, à perda de competitividade e a um dos piores tipos de pobreza: não saber utilizar os próprios recursos.

Atraso *versus* transparência

Em termos de visibilidade e transparência, alguns problemas que estamos enfrentando no mercado de hortigranjeiros são semelhantes aos observados na década de 60. É grave que tenham persistido, porque a infra-estrutura e os recursos técnicos de que dispomos nos dias de hoje são infinitamente superiores. Temos sofisticados equipamentos de informática que não conseguimos prover com informações confiáveis. Nem sabemos ainda fazer com que as precárias informações e conhecimentos produzidos cheguem a seus potenciais usuários.

A dimensão do nosso atraso pode ser mais bem compreendida com a leitura de alguns relatórios preparados por técnicos de alto nível da FAO antes da entrada em operação do entreposto terminal de São Paulo. Eles descrevem a situação vigente antes do advento dos mercados atacadistas normatizados, e foram selecionados pela riqueza de seu conteúdo e pelo caráter simbólico que adquiriram, constando da primeira Ata de Reunião da Diretoria do então chamado Centro Estadual de Abastecimento SA, empreendimento que deu origem ao nome Ceasa, e que constitui, ainda hoje, o principal mercado brasileiro.

Os dois relatórios deixam evidente a preocupação dos técnicos (e das autoridades que os contrataram) em conhecer e alterar a realidade de então, diagnosticando os problemas operacionais do antigo mercado atacadista paulistano e chamando a atenção para o fato de que eles aumentavam os custos de comercialização e desestimulavam a produção de hortigranjeiros. Eles destacavam também a escassez de in-

Relatórios históricos

O ETSP viria a se tornar o grande pólo impulsionador do setor de hortigranjeiros, servindo como parâmetro para a implantação das demais Ceasas e atingindo, juntamente com elas, um nível de desenvolvimento técnico e operacional que infelizmente não se manteve intacto ao longo do tempo.

O documento consta da Ata da Primeira Reunião da Diretoria do Ceasa, realizada em 2 de maio de 1960 – há 39 anos. Nessa reunião um relatório preliminar sobre o Ceasa, elaborado pelo dr. Ladislao Lorines, assessor regional de mercadologia da FAO para a América Latina, dizia entre outras coisas:

"O problema da carência de espaço dos mercados de produtos hortifrutíferos existe em quase todas as cidades dos países subdesenvolvidos e, em conseqüência das dificuldades criadas para a comercialização normal desses gêneros, se aproveitam os especuladores para tirar maiores proveitos econômicos.

A construção das grandes centrais de abastecimento por si só não melhora as condições de preço e abastecimento e, em muitos casos, chegou a constituir um fator de encarecimento dos artigos essenciais, pela facilidade da formação de agrupamentos ou trustes. Para *obviar* este risco é indispensável que qualquer centro de abastecimento constitua um organismo muito eficiente de observação e vigilância, tecnicamente falando.

Há que levar em conta a tendência observada em todos os países desenvolvidos para a organização dos grandes supermercados, que adquirem gêneros diretamente dos produtores e os apresentam ao consumidor em embalagens padronizadas, de fácil transporte e melhor aspecto que os usualmente comercializados a granel. A generalização do sistema de compras diretas do produtor constituiria um risco para o centro de abastecimento, que poderia vir a ficar sem serventia.

Deve então a diretoria pensar desde já na possibilidade de vir o mercado central a ser um abastecedor dos supermercados, os quais, ao invés de organizarem cada um deles ou cada grupo deles sua seção de compra, padronização e embalagem das mercadorias, deixariam essa parte ao encargo do centro, operando-se uma divisão especializada de serviços."

E no Programa de Ação que preconizava para o Ceasa, o dr. Ladislao destacava em primeiro lugar a necessidade de:

"...criação de um serviço permanente de investigações, estudos e informações no Ceasa, destinado a fornecer aos diretores as bases que precisam para as decisões de política comercial, que deverão tomar a cada passo de sua existência, da mesma forma que para oferecer aos produtores, intermediários e consumidores dados sobre a procura, oferta e suas perspectivas, preços, bem como orientar os produtores sobre as variedades comerciais que devem cultivar, melhores épocas de entrega de suas colheitas, preparação de seus produtos para a venda, forma de aproveitar os serviços que lhes oferece o centro técnico."

Ele já destacava a necessidade de o mercado atacadista fornecer subsídios aos técnicos encarregados da política comercial e aos demais agentes envolvidos com a produção e comercialização de hortigranjeiros, para que pudessem tomar suas decisões com maior segurança e de modo mais eficiente. Destacava portanto a possibilidade de o mercado atacadista dar transparência ao processo comercial e a todo o sistema.

Antes mencionara que não bastaria construir uma grande estrutura para abrigar o mercado, que não resolveria as questões relativas ao abastecimento e (equivocadamente a meu ver) ainda poderia propiciar a formação de trustes. Era essencial a atuação de um corpo dirigente vigilante e tecnicamente preparado. A referência que o técnico da FAO faz aos supermercados também foi observada quando da criação do Sinac, uma vez que um dos objetivos declarados da criação das Ceasas era incentivar a implantação dos auto-serviços.

Outro relatório foi elaborado pelo técnico Edgard-Maria Rascovich, especialista em mercados agrícolas da FAO, e data de 1965, um ano antes da entrada em operação do Ceasa em São Paulo. Referindo-se à situação vigente no mercado atacadista de então, situado no centro de São Paulo, ele constatava:

"Como resultado da grande deficiência de espaço para a estocagem e disposição das mercadorias e especialmente para estacionamento de veículos, os custos e os lucros tornam-se extremamente altos, aumentando dessa forma cada vez mais os preços e os custos das operações comerciais no mercado. As principais razões desse estado de coisas vão expostas abaixo:

1. Devido à escassez de espaço para estacionamento e descarga, as mercadorias têm que ser descarregadas muito além do mercado, algumas vezes meio quilômetro adiante, e ser transportadas por carrinhos

formações e estatísticas como uma questão séria a impedir o planejamento do sistema de abastecimento. A situação hoje não é muito diferente, apesar das grandes melhorias observadas após o advento das Ceasas.

Pode-se observar que, naquela época, do ponto de vista de produtores e comerciantes, a questão das instalações físicas era mais grave, devido à ausência de alternativas para colocar a produção. Mas hoje em dia já se observa a ocorrência de problemas semelhantes, sobretudo nas Ceasas com maior carência de espaço, como a de São Paulo. Por outro lado, se para a maioria das demais Ceasas o problema de espaço não é tão crucial, o aspecto da deficiência do gerenciamento técnico da comercialização e da falta de modernização é semelhante para todas, sem exceção.

O que temos a lamentar, como técnicos ligados à área, é que hoje como ontem estudos dessa natureza sejam considerados um preciosismo impensável, uma sofisticação inimaginável dentro de estruturas governamentais completamente falidas e desorganizadas.

Papel significativo

A questão é se os mercados atacadistas normatizados têm ainda um papel significativo a cumprir no desenvolvimento do setor de hortigranjeiros, e como eles devem ou podem desempenhar esse papel.

O papel que cabe às Ceasas é ainda essencial. O mercado atacadista é o único elo da cadeia de produção e comercialização de hortigranjeiros capaz de dar transparência a todo o processo. Esta é a opinião de todos os representantes de setores do agribusiness que vêm se reunindo há cerca de dois anos em torno das Câmaras Setoriais de Hortaliças e Frutas, organizadas pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo para discutir problemas comuns na cadeia produtiva de hortigranjeiros.

Os técnicos e representantes de empresas que participam são unânimes em afirmar que, em suas áreas, o desenvolvimento dos trabalhos depende fortemente do bom funcionamento do Entreposto Terminal de São Paulo, seja como fornecedor de parâmetros para as empresas, seja como canal de escoamento da produção, seja como laboratório para testar novos produtos e embalagens. Nos seus respectivos estados, as demais Ceasas prestam serviços igualmente relevantes.

Indicador seguro

Por concentrar um percentual muito significativo da produção de hortigranjeiros, o mercado atacadista torna-se um indicador seguro do que ocorre com esta produção, permitindo acompanhar a evolução das diversas safras, o desempenho das regiões produtoras, além de permitir desenhar as tendências do setor. Adicionalmente, o próprio funcionamento do mercado, ou seja, as operações comerciais são monitoradas regularmente e os dados coletados (preços praticados, quantidades comercializadas e origem dos produtos) ficam à disposição de qualquer interessado.

A título de exemplo, é possível, considerando-se apenas o entreposto de São Paulo, identificar com precisão que regiões estão produzindo tomate no estado e em outros estados,

de mão até o mercado ou até a banca do operador. Os veículos têm que ocupar os seus espaços de estacionamento várias horas antes da abertura das operações, do contrário não encontrarão espaço disponível mais tarde.

2. Para conseguir um mínimo de acúmulo no movimento dos veículos, as operações têm de ser efetuadas no meio da noite, entre uma e três da madrugada, quando nenhum outro tráfego compete pelos poucos espaços utilizáveis. Esse fato encarece enormemente os custos ou preços e lucros, pois o pessoal do mercado, que sofre pelo esforço de tal trabalho noturno, tenta recuperar ao máximo os seus gastos extras, transferindo-os aos produtores e consumidores.

3. Dentro do mercado, todo 'lote' tem de porfiar por espaço, enquanto outros estão em contínuo movimento em volta dele. O especialista inspecionou pessoalmente esse tráfico várias vezes. O recorde foi batido por um 'lote' particular de material para salada que, do momento de sua chegada de caminhão para descarregamento até o instante em que o caminhão o levou de volta, tinha se movimentado 37 vezes.

4. Adicionalmente ao pesado custo dos carros e preços da mão-de-obra, altos gastos têm de ser feitos pelos donos de concessões de espaço no mercado com o fim de obter espaço para operar.

5. Vários donos de grandes e eficientes fazendas ou granjas das zonas produtoras de São Paulo, que gostariam de produzir frutas e vegetais para esse mercado, abstêm-se de o fazer diante das dificuldades que envolvem o comércio nesse mercado."

Sobre as condições de que dispunha para realizar seu trabalho de análise e planejamento do novo mercado de hortigranjeiros para a cidade de São Paulo, assim se manifestava o técnico da FAO:

"Uma das maiores dificuldades para planejar um sistema eficiente organizado para o abastecimento de um centro da importância de São Paulo é a falta de categorizadas estatísticas relativas à origem, quantidade, qualidade e destino das frutas e vegetais e de outros produtos agrícolas e de informações sobre suas possibilidades sazonais (de estação) de fornecimento.

As estatísticas de produção são razoavelmente valiosas, com limitações, e esse tipo de declaração – especialmente no que concerne à produção de frutas e vegetais – na maioria dos casos extremamente fragmentária e dispersiva. Além disso, as estatísticas de produção são apenas de relativa utilidade na avaliação do comércio e do consumo na Grande São Paulo, em vista das muitas correlações que ela tem com as cidades vizinhas, não sendo clara a destinação dos produtos."

No Brasil, o pequeno e médio varejos despertaram recentemente para a importância dos hortigranjeiros como chamariz de público. Eles dependem em grande medida das Ceasas para se abastecerem, pois não têm condições de estabelecer vínculos diretos com as zonas de produção.

SERIA BEM-VINDA uma política que facilitasse a entrada no país de embalagens de papelão ou cartão de diversas origens (Espanha, Holanda, África do Sul etc.), garantindo aos produtores um suprimento contínuo de embalagens modernas a preços estáveis.

ou as que estão colhendo melão no país todo, ou batata nos principais estados produtores. Com base em uma série pode-se inclusive prever quantas caixas vão sair de determinado município em determinado mês. Esse tipo de cruzamento de dados, extremamente aperfeiçoado em relação ao que se faz hoje, poderia aumentar exponencialmente a eficiência da cadeia produtiva, evitando desperdícios e tornando o setor muito mais competitivo e dinâmico.

Pode-se até argumentar que tais informações não são utilizadas. Isto é verdade. Mas o mérito das Ceasas não diminui, ao contrário. Os entrepostos atacadistas produzem informações, e a informação, segundo todos os técnicos ligados ao agronegócio, é hoje o principal insumo da agricultura. Além disso, todas essas informações estão colocadas à disposição de qualquer usuário gratuitamente.

Informações estratégicas

A capacidade do mercado atacadista para dar transparência e visibilidade ao setor de hortigranjeiros é providencial. Ela compensa a inexistência de estatísticas nos segmentos de produção e de comercialização varejista em virtude da extrema pulverização que caracteriza esses setores. Isso coloca o mercado atacadista como o pólo capaz de gerar e distribuir informações estratégicas para toda a cadeia.

Cabe à direção da Ceasa zelar para que esses dados sejam confiáveis e disponibilizar amplamente as informações para que cheguem aos interessados com agilidade. É a atividade mais relevante e valiosa que essa direção pode exercer para o desenvolvimento do setor; ela possibilita o municiamento de pesquisas e experiências, e pode subsidiar a tomada de decisões técnicas e a elaboração de políticas, além de permitir o monitoramento do próprio processo comercial.

Aos demais segmentos da cadeia cabe a tarefa de repensar seu papel. Mal estamos saindo de um longo período no qual os elevados índices inflacionários nos desobrigaram de trabalhar de maneira planejada, organizada e com eficiência. Todos os agentes envolvidos com a produção e comercialização simplesmente se desligaram de conceitos como qualidade, competência e profissionalismo.

Para que investir na produção, ou em novas técnicas, se ninguém ganhava dinheiro com a produção? Para que informação, se ninguém precisava usar? Neste contexto as empresas se desorganizaram e os setores técnicos das Ceasas e do governo foram desmantelados. Assim chegamos ao estágio em que estamos: produtos com nível de qualidade baixíssimo, índices de perdas inaceitáveis e sem a menor condição de competir com produtos de outras origens. O despreparo decorre de uma situação na qual a inflação *facilitou* a vida de todos os agentes econômicos.

Papel prioritário

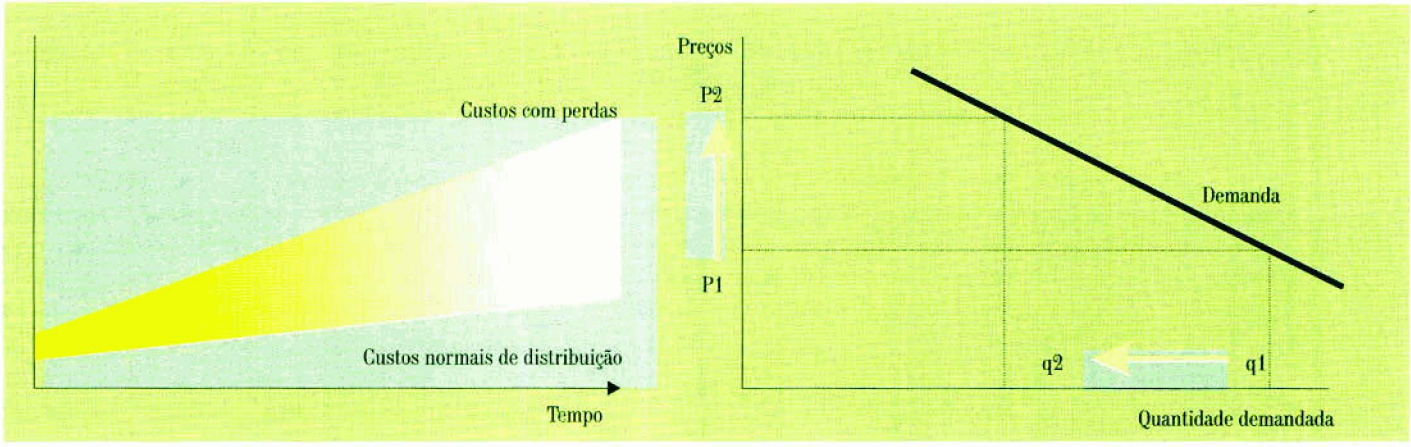
Desse modo é possível responder sim à pergunta colocada anteriormente: os mercados atacadistas normatizados têm ainda um papel, talvez prioritário, a cumprir no desenvolvimento do setor de hortigranjeiros, ajudando a reorganizá-lo. As Ceasas são um elo que dá transparência ao processo, além de ser o ponto que reúne com freqüência todos os agentes. Esquecemos muitas coisas que teremos que reaprender rapidamente, e nisso as Ceasas podem ser muito úteis. Sem elas, as soluções virão a prazo muito mais longo e poderão custar muito mais caro para o país.

Somente através da revitalização de seus setores técnicos as Ceasas poderão desempenhar a contento o papel que se espera delas. Em última instância, esse processo poderia significar a recuperação do caráter de sistema que unia as Centrais, definindo um mercado nacional. Nesse caso, uma secretaria nacional que centralizasse e redistribuísse as informações em nível nacional, a exemplo do que fazia a antiga Cobal, poderia representar uma ajuda significativa para a retomada de trabalhos técnicos voltados para o desenvolvimento do setor. O treinamento de agentes, a introdução de melhorias operacionais nos entrepostos, a modernização das embalagens são tarefas que poderiam ser impulsionadas sob a coordenação desse órgão.

Privatização criteriosa

Os passos em direção à privatização de entrepostos, ensaiados em alguns estados, não podem ou não deveriam se constituir em um fator a mais no desvirtuamento técnico dos mercados. O mesmo açodamento que caracterizou o processo de tornar as Ceasas estaduais não pode ser repetido agora, sob pena de o setor público brasileiro involuir da incompetência para a obtusidade. As conseqüências para o abastecimento e para a transparência do mercado podem ser extremamente danosas. É preciso dizer com todas as letras: se a situação dos entrepostos está ruim com o Estado meio capenga, ela ficará muito pior sem ele, e o setor de hortigranjeiros todo sofrerá com uma privatização a qualquer preço, com os entrepostos passando para a mão de organismos despreparados.

A advertência visa especificamente a preservação e o desenvolvimento dos aspectos técnicos da comercialização, como a produção e difusão de informações, o aperfeiçoamento de produtos e de embalagens, o incentivo à padronização etc. Não se preconiza a manutenção nas mãos do Estado da gestão das despesas condominiais das Ceasas, que pode perfeitamen-



te passar para a iniciativa privada, especialmente para as associações de permissionários.

Parcerias com o varejo

Pode-se objetar que as Ceasas tendem a perder importância, na medida em que as grandes redes varejistas montam esquemas próprios de abastecimento. Em parte isso é verdade, mas só em parte. No caso de São Paulo, onde estão localizadas as redes de varejo mais poderosas e organizadas, uma grande parcela do abastecimento é feita ainda pelas lojas de supermercados pequenas e médias, segundo os Censos Nielsen. Para o mercado nacional como um todo, as grandes redes respondem por apenas 25% do abastecimento no segmento de auto-serviço, enquanto nos países desenvolvidos esta porcentagem já atinge 70%.

No Brasil, o pequeno e médio varejos ainda terão participação expressiva por um bom tempo, e eles estão despertando apenas recentemente para a importância dos hortigranjeiros como chamariz de público. Eles dependem em grande medida das Ceasas para seu abastecimento, visto que não têm condições de estabelecer vínculos diretos com as zonas de produção.

À medida que cresce a comercialização nessas lojas, tende a aumentar sua parceria com as Ceasas, impulsionando o comércio também nos entrepostos atacadistas. O grande crescimento dos supermercados como principais clientes das Ceasas demonstra essa tendência. O próprio crescimento regular e contínuo do comércio nas principais Ceasas brasileiras (com exceção da Ceagesp, por motivos extramercado) é prova dessa afirmação.

Do ponto de vista do produtor, a relação direta com as redes de varejo pode significar mais prejuízo do que benefício no longo prazo. A imposição de preços e a exigência de fornecimento de apenas determinados tipos de produtos (só tipo A, por exemplo) além da perda de parâmetros acabam por restringir as opções que o produtor teria no grande atacado.

De qualquer modo, o setor de supermercados vem assumindo a ponta na distribuição de hortigranjeiros em quase todas as regiões. Um exemplo evidente dessa liderança acontece no Paraná, onde mais de 50% do que é comercializado nas Ceasas têm como destino as lojas de supermercados. Aliás, existe a expectativa entre os técnicos de que a modernização e a melhoria da qualidade da produção de hortigranjeiros serão estimuladas e apressadas pelos supermercados, visto que essas questões têm sido bastante valorizadas por eles. Aspectos como a padronização de produtos e de embalagens passam a ser cada vez mais imprescindíveis, em função de imposições de ordem operacional trazidas pela informatização, ou em função das exigências de maior qualidade por parte do consumidor moderno.

Acreditava-se que essa modernização seria exercida pelas exportações. Mas com o processo inflacionário, o país praticamente se fechou em suas próprias fronteiras. Agora, no entanto, com o avanço do varejo e, sobretudo, com a informatização das lojas, é necessário contar com produtos classificados e embalagens padronizadas, passando os supermercadistas a exercer pressão sobre seus fornecedores.

Lobby *das embalagens*

O interesse dos supermercados nessa questão ficou explicitado na última feira da Apas – Associação Paulista dos Supermercados –, em maio de 1998, quando a entidade, em conjunto com a Ceasa/Campinas, Ceagesp e Associação Brasileira do Papelão Ondulado/ABPO, reservou um estande destinado a mostrar os benefícios das modernas embalagens. Já em 1997, a Apas havia participado de projeto conjunto com a Ceasa/Campinas e a indústria Rigesa, fabricante de embalagens de papelão, quando foram ministradas palestras em todas as regiões do estado de São Paulo, mostrando a supermercadistas e produtores a necessidade de melhorar o padrão das embalagens. Com o mesmo objeti-

vo, a entidade participa de todas as Câmaras Setoriais organizadas pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.

Na questão das embalagens, os interesses de todos os segmentos da cadeia convergem. O tema é vital para a modernização do setor. Estudos realizados pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo informam que 50% das perdas registradas nas etapas de produção e comercialização de hortigranjeiros decorrem da utilização de embalagens inadequadas.

Desperdício cultural

Isso significa que as embalagens hoje utilizadas são responsáveis por cerca de R$2 bilhões que o Brasil joga no lixo a cada ano. Para um país com as carências que todos conhecem, isso é inadmissível. A mudança, no entanto, passa por questões de ordem cultural. Passa pela necessidade de vencer as resistências quanto à necessidade de mudar.

Na maioria dos casos, os produtores se recusam simplesmente a fazer a conta da relação custo/benefício da introdução de embalagens mais adequadas, como as de papelão por exemplo. Eles se recusam a olhar o gasto com embalagem como um investimento no seu produto, enxergando-o apenas como um gasto adicional. E isso ocorre mesmo em alguns casos em que os preços das embalagens de madeira e papelão são equivalentes. E apesar das inúmeras demonstrações de que embalagens mais modernas e descartáveis, entre outras vantagens, reduzem significativamente as perdas, evitam a propagação de doenças, valorizam os produtos, facilitam a armazenagem, diminuem custos de estocagem e de transporte e propiciam ganhos muito mais significativos no final do processo.

A indústria nacional, ao que parece, está razoavelmente capacitada para fornecer embalagens de qualidade à maioria dos produtos hortigranjeiros a preços compatíveis, desde que a demanda cresça gradativamente: um aumento expressivo, em curto espaço de tempo, não poderia ser atendido. Seria bem-vinda uma política que facilitasse a entrada no país de embalagens de papelão ou cartão de diversas origens (Espanha, Holanda, África do Sul etc.), uma vez que isso garantiria aos produtores um suprimento contínuo de embalagens modernas a preços estáveis.

Modificação radical

O que se sabe, no entanto, é que sem alteração no atual sistema de embalagens, com a aposentadoria da velha caixa *K* e outras, nossa produção não terá como reverter a tendência de perda gradual da competitividade, nem como eliminar as ineficiências que hoje caracterizam a distribuição. No caso das Ceasas pode-se afirmar que a modernização de suas atividades não poderá ser feita sem uma modificação radical nas embalagens em uso no momento. Não se sabe ao certo ainda como será o desempenho no mercado dos diferentes tipos de embalagens (papelão, plástico, cartão, madeira). Sabe-se, no entanto, que um requisito cada vez maior dos mercados atacadistas e varejistas é que sejam descartáveis.

O Brasil dificilmente terá algum destaque no comércio mundial de produtos *in natura* nas próximas décadas. Não temos a tradição e estamos totalmente voltados para o mercado interno, o que não deixa de ter sua racionalidade econômica ao amparo de uma política destinada a eliminar ineficiências internas. Se conseguirmos reduzir em 20% as perdas causadas por embalagens inadequadas – perdas que somam bilhões de dólares –, teremos um ganho muito mais expressivo do que se conseguirmos duplicar ou triplicar os volumes exportados, que hoje propiciam mirrados US$100 milhões anuais.

Ineficiências internas

Mas ainda não temos essa política. As Ceasas sempre foram a única política destinada ao setor de hortigranjeiros, e elas foram destituídas deste *status* ou desta função em 1989, quando o governo federal abriu mão da administração do Sinac. Para o mercado externo, ao contrário, o governo federal vem tentando recentemente viabilizar e apoiar a fruticultura irrigada do Nordeste como pólo exportador. Parece extremamente válida qualquer iniciativa nesse sentido, sobretudo para o desenvolvimento daquela região, que possui todas as condições para a produção de uma infinidade de frutas e hortaliças de grande potencial para o mercado internacional.

Vale mais a pena não descuidar das grandes tarefas a serem desenvolvidas internamente. Caso contrário continuaremos como participantes marginais em um mercado externo em expansão e, o que é mais grave, nossa produção poderá perder espaço aqui dentro com a importação crescente de produtos de melhor qualidade.

Não faz muito tempo, nos meses de agosto vários estados brasileiros produtores de cebola disputavam entre si as principais praças nacionais. Agora, em agosto e outros meses do ano, quase toda a cebola comercializada no ETSP/Ceagesp e em outras Ceasas tem como origem as lavouras argentinas. A opção é também política. Até a desvalorização do real, os argentinos trabalhavam com a idéia de que tudo que eles produzissem nós iríamos comprar. Mas cabe a nós e ao nosso governo nos enquadrarmos ou não – e tão incondicionalmente – nos objetivos e determinações da política agrícola argentina ou na de qualquer outro país.