



O Estado e a Comercialização Agrícola

O processo de comercialização agrícola pode ser definido como um conjunto de atividades operacionais e de mercado destinado a levar os produtos da fazenda ao consumidor final.

No contexto tradicional, a tendência era aceitar sempre a idéia de serem os serviços de mercado essencialmente passivos, isto é, responderiam automaticamente, quando necessário, às eventuais mudanças tanto na composição como no volume de produção.

Atualmente, no entanto, sabe-se que o sistema de comercialização pode funcionar como força motivadora e dinâmica, desde que haja por parte dos órgãos governamentais ações positivas, não só no sentido de fornecer os elementos básicos de infra-estrutura, mas também no sentido de criar um ambiente favorável à expansão e fortalecimento dos instrumentos modernos de comercialização.

É evidente que a crescente dependência da sociedade do sistema de distribuição, em função da concentração po-

pulacional em áreas urbanas, tem provocado muitas alterações nas instituições de mercado, com reflexos tanto na mecânica operacional como na escala das empresas.

Na medida em que a tecnologia avança e empregam-se novos métodos, mais as mudanças são evidentes, principalmente no que se refere à especialização, integração e qualidade dos produtos. Para o complexo agrícola como um todo, essas novas formas de distribuição representam aumento de eficiência, maior volume de informações e, como consequência, redução dos componentes de risco e incerteza que cercam a venda de produtos agrícolas.

Na realidade, somente poucos produtos agropecuários chegam diretamente ao consumidor final. A grande maioria requer classificação, armazenamento, acondicionamento e algum tipo de elaboração antes de ser consumida.

Dado o alto grau de heterogeneidade da economia brasileira, as práticas comerciais modernas muitas vezes convivem com sistemas primitivos de comercialização. Desta forma, pode-se dizer que esses produtos chegam ao consumidor final através de dois canais, um moderno e outro tradicional. O moderno é constituído, basicamente, pelos supermercados e pela agroindústria. O tradicional por quitandas, bodegas, feiras etc.

Dependendo do produto, grau de processamento e do nível de integração, esse segmento engloba todas as atividades comerciais. As grandes vantagens são evidentes: fusão das atividades varejistas com as do atacadista, melhoria na qualidade dos produtos, economias de escala, regularidade no fornecimento e preços mais baixos aos consumidores.

Nos alimentos perecíveis (de menor ciclo biológico), tais como os hortigranjeiros, é comum o estabelecimento de contratos de compra antecipada da produção, ou integração vertical.

Na ausência desses mecanismos, as Centrais de Abastecimento - CEASA's permitem nos grandes centros urbanos o suprimento tanto dos estabelecimentos modernos como dos tradicionais. Nas pequenas cidades os mercados centrais atendem a população local.

No caso dos grãos, o longo ciclo produtivo (produção anualizada), a concentração da oferta nos meses de colheita e a dispersão do consumo tornam o processo de comercialização bem mais complexo e abrangente. Para equilibrar o fluxo é necessária a existência de um sistema de estocagem eficiente, recursos para financiamento, serviços de classificação etc. Além disso, o elevado grau de instabilidade dos mercados agrícolas gera a necessidade de mecanismos de formação de preços e de transferência dos riscos, como bolsas de mercadorias, mercados futuros, dentre outros, bem como a atuação do setor público através da Política de Garantia de Preços Mínimos e dos empréstimos federais para a comercialização.

Assim, os mecanismos de apoio governamental, objetivando o aumento da eficiência da comercialização para beneficiar tanto o produtor quanto o consumidor, devem se concentrar em medidas para reduzir o custo do transporte e para tornar o processo de estocagem mais dinâmico, menos arriscado e mais vantajoso para os agentes envolvidos. Na fase final da distribuição a tendência é a participação cada vez maior dos supermercados, ou seja, dos segmentos mais modernos de comercialização.

O fortalecimento e a melhoria do sistema de armazenagem com regras bem definidas e controle mais rígido são essenciais para a expansão dos mecanismos privados de financiamento da estocagem, através da emissão de títulos

bancários com garantia e a expansão de mecanismos privados de transferência de risco, como o mercado futuro.

É importante salientar, todavia, que, como acontece em países onde essas formas privadas de apoio à comercialização já estão em pleno uso, os instrumentos de apoio governamental continuarão sendo utilizados, de vez que o setor privado geralmente não tem capacidade para financiar toda a estocagem e muitos produtores são "risk takers", isto é, preferem não utilizar o mercado futuro para evitar riscos de mercado. E, quando há superprodução, o governo é sempre obrigado a comprar os excedentes para garantir os preços.

Nesse caso, as seguintes medidas foram adotadas para melhorar o processo de armazenagem pública e agilizar a comercialização dos estoques adquiridos pelo Estado através da PGPm:

- 1) reduzir a rede de armazéns da CONAB e manter somente os considerados estratégicos;
- 2) transferir para a CONAB a responsabilidade pela inspeção e controle dos estoques;
- 3) montar um sistema "on line" de informações para que a administração da empresa possa ter diariamente a posição dos estoques de cada produto, qualidade, localização etc.;
- 4) reformulação dos sistemas de credenciamento de armazéns;
- 5) estabelecimento de contratação de transporte através dos leilões de fretes e
- 6) vendas de produtos por intermédio de leilões eletrônicos em bolsas de mercadorias.