

Agricultura nas estradas...

Os negócios agropecuários têm ocupado áreas de fronteiras, como o Norte e o Centro-Oeste, além de vastas áreas do Nordeste, em geral através de atividades que incorporam modernas tecnologias de produção. Paralelamente, fornecedores de insumos, armazéns e indústrias de processamento vão se aglomerando ao redor das zonas de produção, visando principalmente a minimização dos custos de transporte envolvidos.

Nesse sentido, tem sido clara a baixa expectativa em relação ao sistema rodoviário como um todo. O descrédito nos investimentos públicos em rodovias nessas regiões de fronteira deve ser o motivo que leva a essa expectativa, ainda que o processo de concessão/privatização de várias rodovias possa trazer avanços significativos.

Outro importante aspecto que pode auxiliar a explicar a baixa satisfação com os serviços rodoviários é a situação por que passam as empresas de transporte rodoviário de cargas, que estão sofrendo um expressivo achatamento de sua lucratividade, sobretudo considerando o transporte de produtos de baixo valor agregado, tais como grãos, açúcar ou fa-

relos. Transportadoras bem estruturadas, que conhecem efetivamente seus custos, chegam a interromper as operações em função do baixo preço pago pelos demandantes. Aqueles que não têm esse domínio, não necessariamente interrompem ou reavaliam suas atividades, mas correm o risco de sair do mercado no longo prazo. Como resultado, observa-se um quadro composto de equipamentos deteriorados, já depreciados e com manutenção precária.

Observa-se no dia-a-dia dos transportadores rodoviários de cargas agrícolas, principalmente, que a remuneração obtida com o frete praticado tem sido, se tanto, suficiente para a cobertura de despesas de natureza operacional (combustível, lubrificação, pedágio, alimentação), não disponibilizando assim qualquer reserva para ressarcimento dos custos fixos envolvidos. Na eventualidade de um acidente, ou de um problema mecânico mais grave, por exemplo, o transportador é obrigado a sair de cena e, como dizem, "vendeu seu caminhão no frete". O mercado, a princípio, não nota nem reage à saída daquele agente, uma vez que normalmente observa-se a entrada de um novo transportador no mercado, que pode

ser um desempregado que tenha levantado seu FGTS, comprado um caminhão, e a dinâmica de entradas e saídas no mercado tem a sua continuidade.

Em muitas situações, os embarcadores (os donos da carga) exigem, mas não querem pagar mais pela qualidade. E nem sempre qualidade deverá custar mais. Quando o embarcador começa a exigir qualidade da transportadora, poderá também nascer uma maior parceria através de contratos formais que poderá gerar ganhos tanto no volume de carga quanto em termos de redução de custos, ou seja, o transportador passa a exigir um maior volume de carga em troca de valores menores de frete.

Algumas agroindústrias, ao optarem pela terceirização de seus serviços de transportes, cuidam para que seus colaboradores sintam-se protegidos, formando um elenco de agregados que prestam serviços exclusivos à empresa. Uma das maneiras de conquistar esses transportadores diz respeito ao esforço da empresa facilitar a obtenção de cargas de retorno.

Há que se ressaltar que, ainda que o transporte exclusivamente rodoviário não deva ser algo desejável, é de extrema importância que a estrutura física

das rodovias esteja em plenas condições de uso, pois essa modalidade é a única que detém a flexibilidade necessária para se viabilizar a movimentação de qualquer tipo de carga de qualquer origem para qualquer destino o chamado transporte "porta-à-porta" além de poder funcionar como ponto de articula-

ção com outras alternativas de transporte (ferrovias, hidrovias e dutovias, por exemplo), que passam assim a ser mais fortemente consideradas por nossos dirigentes públicos e privados.

JOSÉ VICENTE CAIXETA FILHO é piracicabano

JOSÉ VICENTE
CAIXETA FILHO

