

# União permite que produtores superem fragilidades individuais

Paulo Roberto Ferrari\*

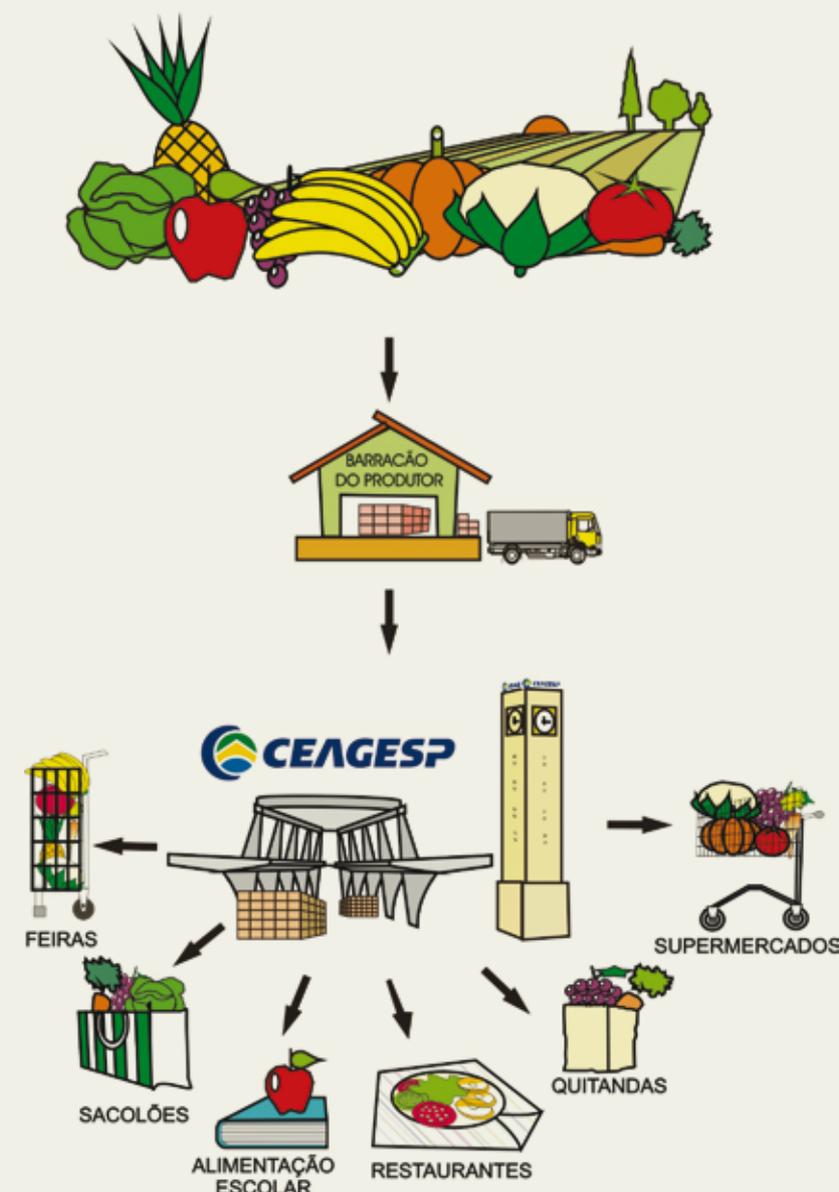


ACERVO CEAGESP

*Hortalças diversas: produtor é responsável pela qualidade até o ponto de consumo*

Frutas e hortaliças frescas não passam por processos de transformação entre a colheita e o consumo. A melhor qualidade desses produtos está, portanto, no momento da colheita, quando já estão prontos para o consumo. O produtor é o responsável pela preservação da qualidade do seu produto, do local de produção até que ele chegue a ponto de consumo – *farm to fork*, como dizem os americanos. A melhor época de produção vai variar, para cada produto, de acordo com o clima e o solo das regiões. Quando a produção acontece de forma pulverizada e fragmentada, em regiões com grande predominância de pequenos produtores, a venda direta fica praticamente impossibilitada nos mercados atacadistas e varejistas, porque a maior parte das vendas de frutas e hortaliças frescas é feita por consignação e pelo melhor preço obtido: o atacadista ou o atravessador-comprador age como um corretor que não obedece a preços mínimos de venda, mas que precisa vender o produto de qualquer maneira. Caso contrário, no dia seguinte, os produtos já não terão frescor e a maior parte terá seu preço reduzido à metade. A colheita deve ser feita no momento em que as frutas e hortaliças expressarem as características que melhor as valorizam no mercado. Por exemplo, o tamanho mais valorizado para o pepino japonês fica entre 20 e 25 centímetros de comprimento e ele precisa ser colhido duas vezes por dia. Produtos de melhor qualidade valem mais; frutos deformados, por outro lado, têm depreciação que pode chegar a 40% em seus preços.

A posição do produtor, diante desse quadro, é, portanto de grande fragilidade comercial. Ele não participa diretamente da venda de seus produtos, não conhece as reais demandas do mercado, não pode sentir de perto as dificuldades que o cercam e não consegue, por isso mesmo, buscar soluções por meio de métodos que modernizem e dêem maior transparência ao processo de comercialização, garantindo um preço justo aos seus produtos. A sobrevivência



Quadro ilustrativo do trajeto de hortifrutas, da produção ao consumo, passando pelo Barracão do Produtor da Ceagesp

digna do pequeno produtor depende, portanto, da existência dos Barracões de Classificação e Comercialização nas regiões produtoras, por meio dos quais é possível reunir as produções de muitos produtores locais, para que sejam classificadas de acordo com um mesmo padrão de qualidade, submetidas a um mesmo controle de qualidade e destinadas em lotes específicos aos melhores nichos de mercado. Os produtos de melhor aparência e valor são

destinados aos mercados para consumo *in natura* interno, ou para exportação. Os produtos de menor valor comercial, por sua vez, viabilizam pequenas e prósperas agroindústrias locais.

O Programa Barracão Ceagesp do Produtor, criado pela Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais (Ceagesp) em janeiro de 2006, oferece a grupos de produtores organizados um serviço de apoio que começa pela sensibilização e

capacitação do produtor, passa pelo monitoramento da qualidade e do desempenho do produto, além de informações sobre o mercado, e culmina na construção de uma marca, com estabilidade de qualidade e fornecimento. Sua implantação é feita em etapas, envolvendo inscrição, preparação, apoio ao produtor, acesso a informações, implantação da infra-estrutura, classificação e comercialização em conjunto e credenciamento pleno.

Para se inscrever, o grupo de produtores deve estar organizado (oficialmente ou não) e já ter desenvolvido um processo de melhoria da sua comercialização. Duas atividades fazem parte da etapa de preparação: o “Dia de Cidade” e a “Capacitação dos Agricultores”, realizada na região produtora. No “Dia de Cidade” (contraponto ao “Dia de Campo”), o produtor visita seus compradores e conhece com mais acuidade o mercado onde ocorre a comercialização de seus produtos. Seu objetivo principal é mudar a atitude do produtor, levando-o a compreender sua responsabilidade na preservação da qualidade, até que ele chegue ao consumidor, preservando sua competitividade. Permite também que ele compreenda melhor o sistema de atribuição de valor ao seu produto.

A etapa de “Capacitação” usa “o bolso” do produtor como elemento conscientizador, para levá-lo a mudar de atitude. A diferença de valor determinada pela qualidade, que ele viu no “Dia de Cidade”, é reforçada. O produtor aprende a utilizar as normas de classificação do Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura, a separar seu produto em lotes visualmente homogêneos, dentro de um padrão mínimo de qualidade, a se identificar no rótulo como o responsável pelo produto e a utilizar uma descrição mensurável e transparente. Os serviços “Acompanhamento da Competitividade do Produto no Mercado”, “Avaliação de Safra” e “Arbitragem” fazem parte da etapa “Apoio ao Produtor” e acontecem durante todo o processo. Esse acompanhamento garante o monitoramento diário do produto no mercado atacadista. Relatórios



ACERVO CEAGESP

*Salsão: colheita deve ser feita quando expressa características que melhor o valorizam no mercado*

diários são enviados ao grupo de produtores pela internet.

Alguns problemas detectados, como frutos deformados e mistura de tamanhos ou de colorações podem ser solucionados nas próximas remessas, e outros terão que ser resolvidos na próxima safra – como, por exemplo, a broca pequena do tomate e a ferrugem do pêssego. Os atacadistas parceiros do programa garantem a diferenciação do valor pela qualidade. A “Avaliação de Safra” é feita no final da mesma, antes do início de outro cultivo, em uma reunião com produtores, compradores e técnicos. Os resultados tabulados pelo Serviço de Acompanhamento da Competitividade, associados aos dados do Sistema de Informação de Mercado da Ceagesp, à experiência de compradores e produtores e ao conhecimento dos técnicos permitem a identificação dos principais entraves ao sucesso na comercialização e na produção e à programação da sua melhoria nas safras seguintes.

O “Serviço de Arbitragem” é realizado por técnicos da Ceagesp, na ocorrência de divergências comerciais entre produtor e atacadista, quando solicitado por uma das partes. É um fórum aceito por produtores e atacadistas, pois diminui os atritos comerciais, comuns na comercialização desses produtos, perecíveis e não-refrigerados. O “Acesso às Informações” garante ao produtor dados

sobre o mercado e tecnologias disponíveis e bases para a tomada de decisões, durante todo o processo. Os dados são disponibilizados pelo núcleo gerador de informações do Entrepósito Terminal de São Paulo da Ceagesp e também alimentados pelos Barracões e Ceasas locais. A “Implantação da Infra-estrutura e da Classificação” e a “Comercialização em Conjunto” compreendem a montagem da estrutura física para classificação dos produtos, obedecendo aos padrões pré-estabelecidos, e ainda a operacionalização e a autogestão do Barracão do Produtor pelo grupo de produtores.

O “Credenciamento Pleno” compreende as fases de credenciamento do Barracão do Produtor e a construção da marca daquele grupo. O credenciamento exige a obediência gradativa às exigências legais já existentes. A ação da Ceagesp se restringe a apoiar a mudança nos dois primeiros anos e está focada no principal problema informado pelos produtores de frutas e hortaliças frescas, quando questionados a respeito: “Eu sei produzir, só não sei comercializar”, eles afirmam. Grupos de produtores interessados no programa podem se inscrever utilizando o endereço eletrônico ([www.classificacao.org.br/inscricao.doc](http://www.classificacao.org.br/inscricao.doc)) ou pelo e-mail ([cqh@ceagesp.gov.br](mailto:cqh@ceagesp.gov.br)). 

*\*Paulo Roberto Ferrari é engenheiro agrônomo da Ceagesp ([pferrari@ceagesp.gov.br](mailto:pferrari@ceagesp.gov.br))*