

PROBLEMAS DA REGIÃO SUL: ARMAZENAGEM, COOPERATIVISMO E PREÇOS

GLAUCO OLINGER (*)

I — RAZÕES

Observa-se que um dos maiores entraves ao desenvolvimento da agricultura tem sido a falta de um processo de comercialização adequado da produção agropecuária.

As flutuações estacionais de preços para os produtos da agricultura são causa de desestímulo e de prejuízos para o homem do campo, principalmente o da pequena e média empresas rurais.

“Se antigamente a má colheita trazia fome, hoje a safra abundante traz a ruína ao produtor, em virtude de certos mecanismos econômicos desconhecidos do agricultor, falta de mercado e especulação dos intermediários”. Se a colheita é boa a oferta de preços é baixa. O agricultor tem o produto mas não tem preço. Se a safra é má, os preços sobem e o agricultor tem preço mas não tem o produto.

Sobre estes inconvenientes recai ainda a política de preços paços aos agricultores, fixada pelo poder público, invariavelmente desfavorável aos produtores rurais porque na fixação dos níveis de preços não são considerados os reais preços de custos da produção.

A classe dos pequenos e médios agricultores brasileiros ainda tem muito poucas possibilidades de se organizar, dada a falta de conhecimentos de seus componentes e de líderes autênticos que os represente.

Temos uma classe rural, no país, porém seu organismo representativo está muito longe de funcionar com a eficácia de uma associação comercial ou industrial.

(*) Engenheiro Agrônomo — Diretor da ACARESC.

Verifica-se, com freqüência, que os representantes da classe rural não são verdadeiramente agricultores e, por isso, não sentem seus reais problemas.

No âmbito do cooperativismo rural, é comum constatar-se que a organização é dominada completamente pelos seus dirigentes, os quais manobram a economia dos cooperados como bem entendem.

Os produtores, por sua vez, sentem que são explorados, porém, sabem que não são capazes de gerir uma cooperativa, seja por falta de tempo, seja por falta de conhecimentos. Nestas condições, permanecem à mercê da direção da cooperativa ou, o que é pior, dos intermediários.

O estudo da comercialização dos produtos agropecuários levou-nos à conclusão de que é possível oferecer ao produtor rural um sistema que lhe permita obter melhores resultados de suas atividades profissionais, baseado na execução de alguns dos vários serviços dos canais de comercialização, tais como: reunião, transporte, armazenagem, tratamento (secagem, classificação, expurgo, etc.) e venda do produto.

II — PRINCÍPIOS

Par cada tipo de produto a ser guardado, é necessário determinado tipo de armazenagem. Tratando-se de assunto altamente especializado, deveremos iniciar pela armazenagem de cereais que é a mais simples, a fim de ganharmos experiência no que tange aos aspectos administrativos, técnicos, econômicos e políticos.

Em primeiro lugar, é necessário aceitarmos os seguintes princípios:

II. — 1 *Os armazéns devem pertencer e ser geridos pelos produtores*

Por razões conhecidas, o Poder Público, em nosso país, tem se revelado mau empresário. A falta de entusiasmo, dedicação e capacidade e o excessivo número de servidores para determinadas funções, tem sido a causa da ineficácia das empresas oficiais. Ademais, a prática nos ensinou que a obra feita e entregue pelo governo, gratuitamente, ao produtor, não é por ele recebida com o devido apreço. Não há valor para o que é dado de graça e o paternalismo só tem concorrido para conservar a miséria e multiplicar a pobreza.

II — 2 *O Tamanho do armazém é calculado em função da produção da comunidade a qual êle deverá servir*

Estudo prévio deverá informar sôbre o volume total da produção local e a produção comercializável para fim de cálculo do tamanho do armazém. Recomendamos que a construção inicial seja estabelecida em função do número de produtores da comunidade, interessados em participar da iniciativa.

Em comunidades plantadoras de arroz, um bom número para começar seria entre 100 e 200 produtores. A capacidade de armazenagem inicial mínima de 300 toneladas. O armazém deverá ser provido de instalações básicas, constantes de secador, balança, classificador, sala para administração, sala para classificador, instalações sanitárias e outras, além de que deve haver energia disponível no local. À medida que a empresa fôsse produzindo bons resultados econômicos, ficariam por conta dos produtores as providências para a ampliação do armazém, melhoria das instalações, laboratório e a introdução das máquinas de beneficiamento.

II — 3 *O armazém deve ser localizado de modo a permitir ao agricultor levar sua produção com seus próprios meios de transporte. Por isso, cada armazém deve atender a uma determinada comunidade.*

Não é, e não será por muito tempo, a exclusiva instalação de *grandes armazéns, silos e câmaras frigoríficas* nos portos marítimos, estações ferroviárias e grandes centros de consumo, que resolverá o problema do produtor.

O atual sistema brasileiro de armazenagem não beneficia o produtor. O grande volume da produção brasileira de gêneros alimentícios provém de empresas às quais se convencionou chamar de pequenas e médias propriedades rurais. Conhecemos os meios de transporte do pequeno e médio produtores. Raros são os que possuem veículos motorizados. O transporte, com raras exceções, é feito em estradas de má qualidade, em veículos de tração animal e, muitas vezes, é usado somente o cavalo, burro ou o próprio agricultor, para o transporte da carga.

Com êste recurso é impraticável ao produtor percorrer grandes distâncias para depositar sua produção no grande armazém. Por isso, êle a vende ao bodegueiro do distrito ou do primeiro comprador que lhe bate à porta, por razões que veremos adiante.

O grande sistema de armazenagem dos centros consumidores deve ser complementado por uma rede de pequenos armazéns e silos distritais ou *comunitários*, aos quais os pequenos e médios produtores tenham real e fácil acesso.

II — 4 *Os armazéns não devem ser construídos sob administração direta do Governo*

Ainda pelos motivos descritos, o Poder Público deve restringir-se ao oferecimento de assistência técnica e financiamento aos produtores interessados.

O agricultor brasileiro é um valioso capital humano diamizável. Ficarão surpresos todos aqueles que não acreditam na potencialidade dos produtores rurais, no que tange à sua capacidade de aprendizagem, nos vários campos da atividade humana.

II — 5 *Assistência técnica e financiamento*

Ressentem-se os agricultores de assistência técnica e financeira. Bem orientados e com a arma do crédito o agricultor poderá desenvolver a sua capacidade potencial. Cabe ao governo fornecer êsses dois elementos aos produtores rurais.

Quanto aos armazéns, deve o governo providenciar os estudos e elaborar os projetos de construção. Daí para a frente é mais acertado deixar a construção propriamente dita por conta dos agricultores. Eles saberão contratar os serviços de engenharia e fiscalização as obras melhor do que qualquer agente oficial do governo.

O governo restringir-se-ia a orientar ou prestar informações sobre a compra de máquina e outros materiais, através de seus técnicos especializados e fornecer o financiamento adequado.

II — 6 *Para que os interessados recebam financiamento e assistência técnica, é necessário que se organizem em torno de uma cooperativa*

A experiência tem mostrado que os agricultores não se unem efetivamente em torno de uma cooperativa ou outro órgão asociação, se não houver uma *necessidade* muito *sentida* na comunidade.

Outro fato é que os agricultores, em geral, não são capazes, por si mesmos, sem ajuda, de organizarem uma cooperativa, principalmente, dada a inexistência de um gerente *competente e honesto* e que esteja disposto a se sacrificar pela comunidade, até que a cooperativa atinja um nível econômico suficiente para lhe oferecer um salário condigno.

Consideramos estes dois fatos os dois pontos capitais que tem limitado o desenvolvimento do cooperativismo entre os produtores rurais.

Quanto ao primeiro caso, não há necessidade mais sentida pelos agricultores, no campo da produção, do que o desejo de *melhores preços* para seus produtos. Esta afirmação é irrefutável para o caso catarinense porque temos pesquisas que a comprovam. O fato é válido para todo o país e ocorre, principalmente, porque os agricultores são obrigados a venderem seus produtos logo após a colheita, aos intermediários, pelas razões seguintes:

II — 6-1 — Precisam de dinheiro para saldar suas dívidas com Bancos, casas comerciais e outras fontes de financiamento ;

II — 6-2 — Não dispõem de armazenagem adequada, capaz de preservar a qualidade do produto guardado;

II — 6-3 — Não dispõem de financiamento da safra colhida, principalmente, por não satisfazerem as condições do item 2.

Aceita a questão dos preços como motivação capaz de unir os agricultores em torno de um interesse comum, podemos determinar as providências para a implantação de um sistema de armazenagem baseado numa organização cooperativista que receba assistência técnica e financeira adequada, do governo.

III — A AÇÃO

III — 1 A assistência técnica

III — 1-1 — Para que a assistência técnica funcione com eficiência é necessário que o agente orientador receba treinamento especializado antes de iniciar suas atividades.

O treinamento deve fornecer ao técnico os seguintes conhecimentos:

Comportamento diante dos produtores. O técnico não deve atuar, de forma alguma, como um dirigente, mas sim como educador.

Organização e desenvolvimento de comunidades com vistas à formação de cooperativas, tendo como tema central o armazém relacionado à questão de preços.

Coleta de informações para levantamento da safra e comercialização usual na área de trabalho.

Noções gerais sobre reunião da produção, meios de transporte, custos, embalagens, estocagem, classificação de produtos agrícolas e tratamentos de grãos armazenados.

Sistema de financiamento, warrantagem.

Cooperativismo, com ênfases às atribuições do gerente.

III — 1-2 — Após treinado, o técnico deverá realizar estudo de área para determinação da comunidade ou comunidades a serem trabalhadas.

III — 1-3 — Determinada a área de trabalho o técnico deverá transferir sua residência para a sede da comunidade ou para local não muito distante da mesma e identificar os líderes locais por meio de sociometria. Usa-se este processo quando não há suficiente conhecimento do povo da comunidade, condição que poderia levar à seleção de falsos líderes.

III — 1-4 — Identificados os líderes, o técnico passa a visitá-los, individualmente, procurando convencê-los a aderir ao movimento.

III — 1-5 — Tendo a confiança e o apoio dos líderes, o técnico convoca uma reunião da comunidade para o debate do problema. Os convites aos agricultores devem ser feitos pelos líderes.

III — 1-6 — Daí por diante são feitas tantas reuniões quantas forem necessárias para a organização da *cooperativa*, sempre com a presença do técnico que deve atuar como motivador e orientador e nunca como dirigente, sem ter liderança direta.

III — 1-7 — Simultaneamente aos trabalhos de organização da cooperativa, o técnico entrará em contato com agência de financiamento do Governo para que seja informada do andamento dos serviços e se apronte para propiciar o futuro financiamento. Ainda, ao mesmo tempo, o técnico providenciará junto aos órgãos especializados do Governo, o projeto completo sobre a construção do armazém e compra de equipamentos.

III — 1-8 — Organizada a cooperativa, sua diretoria encaminhará ao órgão de financiamento o pedido de emprés-

timo para a construção e instalação do armazém, atuando o técnico do Governo na qualidade de interveniente entre a cooperativa e a agência financiadora oficial.

III — 1-9 — Durante a fase de construção do armazém, a cooperativa deve escolher um elemento para o cargo de *gerente*, de preferência, saído do meio rural e com conhecimentos suficientes para receber treinamento intensivo sobre gerência de cooperativa. O principal requisito de um gerente é a integridade. Deve possuir entusiasmo pela causa cooperativista, coragem, inteligência, visão e iniciativa, qualidades que devem começar a ser desenvolvidas desde o treinamento. Um mau gerente é o caminho mais seguro para o fracasso de uma cooperativa, ao passo que um gerente capaz significa meio caminho andado para alcançar o sucesso. De início, o gerente deverá concordar em perceber um salário modesto, porém, ficarão claramente estabelecidos os prazos nos quais seu salário será aumentado, sempre em função de sua eficiência e do sistema de empresa.

III — 1-10 — O treinamento de gerente deve constar de duas partes:

- a. parte técnica a ser ministrada em um Centro de Treinamento, de preferência do Serviço de Extensão Rural;
- b. parte prática, constante de um estágio mínimo de 60 dias, em uma boa cooperativa, onde o candidato possa acompanhar o seu funcionamento.

III — 1-11 — Assumindo o cargo, o gerente passa a ser assessorado pelo técnico do Governo que, para tanto, firmará acôrdo com a cooperativa. O técnico pago pelo Governo permanecerá junto à cooperativa até que a mesma esteja em pleno funcionamento e dispense o concurso do assessor.

Observações:

- a. o técnico deve ser, de preferência, um engenheiro-agrônomo ou economista. Na falta destes, poderá ser um contador, agrotécnico ou técnico agrícola;
- b. vale lembrar que o cooperativismo é um meio eficiente para o agricultor encontrar melhor retribuição pelo seu trabalho, principalmente porque elimina certos intermediários e desobriga o produtor a vender a safra logo após a colheita, quando não há preços compensadores;

- c. por isso, o técnico que o Govêrno designa para organizar uma cooperativa está prestando inestimável serviço à coletividade, mesmo considerando a grande falta destes profissionais, no mercado de trabalho;
- d. cada cooperativa florescente é um agente impulsor de uma reação em cadeia, estimulando a formação de outras cooperativas;
- e. o técnico precisa compreender êste ângulo do trabalho e estar realmente convicto da extrema importância de sua atividade para que, erradamente, não se julgue solicitado a realização de tarefa aquém de seu valor humano e profissional.

III — 1-12 — Cada Estado deve iniciar o trabalho modestamente e com cuidado, escolhendo em cada região uma comunidade para ser trabalhada, a fim de ganhar a experiência necessária ao sucesso. Nosso País é caracterizado pela grande diversificação do meio físico e do fator humano, condições que exigem ações diferentes para a solução de problemas comuns.

III — 2 — *Assistência Financeira*

III — 2-1 — O financiamento do Govêrno à cooperativa deve atender a duas fases, a saber:

- a. para construção e instalação em que o crédito deve ser fornecido paralelamente, à medida da evolução da obra, mediante solicitação da cooperativa, visado pelo técnico do Govêrno;
- b. para safra armazenada, em operação no sistema de warrantagem.

III — 2-2 — O prazo para a concessão do financiamento deve ser, no mínimo, de 5 anos, com amortizações a partir do segundo ano pelas seguintes razões:

- a. seis meses para a construção e instalação do armazém;
- b. seis meses para o recebimento correspondente às operações de comercialização da primeira safra armazenada.

III — 2-3 — Os juros deverão ser reduzidos aos custos de operação creditícia, constituindo-se o financiamento, desta forma, em verdadeiro estímulo à consecução dos objetivos desejados.

IV — INTEGRAÇÃO

Para que um projeto dêste tipo possa ser levado a bom termo, com a participação do poder público, é essencial a existência de uma perfeita integração entre os órgãos fornecedores de assistência técnica e os de crédito.