

COMERCIALIZAÇÃO DE FIGO NA REGIÃO DE VALINHOS

Eng.º Agr.º ANTÔNIO AMBRÓSIO AMARO

1. INTRODUÇÃO

As principais culturas comerciais de figo no Estado de São Paulo estão situadas na zona servida pela Estrada de Ferro Paulista e pela Via Anhanguera, compreendendo os municípios de Campinas, Valinhos e Itatiba. Dentre êstes municípios, o principal produtor é o de Valinhos, que contribui com aproximadamente 80% da produção total do Estado.

A agricultura dessa zona produtora apresenta algumas características que a diferenciam da agricultura típica do Estado de São Paulo. Entre outras, pode-se mencionar o predomínio da pequena propriedade rural; o cultivo intensivo da figueira e a importância econômica relativamente pequena de culturas tais como feijão, arroz e milho; a necessidade da produção de adubo orgânico e de capim para cobertura do solo nos figueirais; o conhecimento técnico relativamente alto dos produtores, devido à intensidade de cultivo exigido por esta fruteira; o nível de instrução geralmente alto

da população rural; o contato relativamente intenso entre sítiantes, devido ao pequeno tamanho das propriedades e ao hábito de freqüentarem os baracões de embarque de figo, quase diariamente, na época da safra; o contato relativamente freqüente entre produtores e negociantes, facilitando aos primeiros melhores conhecimentos do comércio dos produtos agrícolas.

Além destas características da zona produtora de figo, também a própria fruta apresenta atributos muito importantes, os quais influem sobremaneira na sua comercialização. Entre outros, pode-se mencionar a perecibilidade elevada dos frutos, exigindo um prazo de 1 a 2 dias para a comercialização, e um prazo de algumas horas para colheita, embalagem e despachos, diariamente; a classificação e embalagem definitiva pelo produtor, pois não suporta manipulações; o amadurecimento, depois que o fruto alcançou um certo desenvolvimento, é muito

afetado pelas chuvas, tornando-o menos resistente; o amadurecimento poder ser forçado, aplicando-se ao "olho" do figo

algumas gotas de óleo vegetal; e a possibilidade de ser consumido "in-natura" ou industrializado na forma de doces.

2. IMPORTÂNCIA E OBJETIVOS

Por meio de pesquisas pode-se identificar as práticas gerais e específicas que caracterizam a produção e a comercialização dos produtos agrícolas. Estes conhecimentos poderão ser valiosos para orientar soluções e decisões a serem tomadas.

E' sabido que os lavradores encontram algumas dificuldades em negociar seus produtos, por não terem informações seguras de como está sendo feito o comércio. Portanto, deve-se reconhecer que um dos modos de aumentar os lucros consiste não só em conhecer os processos usuais dessa comercialização mas, principalmente, em elevar sua eficiência encontrando novos processos ou diminuindo os custos daqueles atualmente em uso.

Como a eficiência de diferentes métodos pode ser, a grosso

modo, avaliada por comparação, a presente pesquisa pretende fazer um cotêjo com os métodos usados em período anterior (1942/43), observar se as mudanças então preconizadas foram seguidas e, verificar quais as melhorias obtidas.

A pesquisa pretende ainda indicar alguns problemas relevantes nos setores de financiamento, embalagem, transporte, regulamentações, etc.. Por outro lado, procura-se identificar as praças consumidoras e os métodos de vendas adotados, visando formular diretrizes para a abertura de novos mercados.

Em última análise, a melhoria da comercialização pode representar um aumento nos lucros dos produtores e, possivelmente, um benefício aos consumidores.

3. METODOLOGIA

O método adotado foi o de "Survey", o qual consiste em se fazer uma visita a uma série de produtores, levando um questionário a ser por eles respondido.

Visto que a produção estadual de figo se concentra na região de Valinhos, adotou-se o critério de restringir o levantamento aos produtores localizados naquela área.

Não foi possível retirar uma amostra estatística, por falta de cadastro dos produtores de figo daquela zona. Procurou-se então, para contornar essa dificuldade, inquerir os produtores de variadas condições e bem distribuídos em diversas estradas municipais que chegam à cidade, de modo a obter uma amostra relativamente representativa da totalidade.

De acordo com as estatísticas obtidas no início da pesquisa, a produção estimada de figos para a safra de 1962/63 era de 1 180 000 engradados. Para se obter uma parcela equivalente a 15% dos despachos esperados de figo, devia-se procurar atingir cerca de 177 000 engradados, o que foi feito inquerindo 20 produtores, que totalizaram 184 000 engradados.

Escolheu-se esta parcela (15%) tendo em vista conservar aquela usada por Homem de Mello, em 1942/43, em trabalho semelhante.⁽¹⁾ Julgou-se que esta parcela seria suficiente a fim de permitir comparações entre resultados obtidos nas duas pesquisas.

Alguns itens ainda duvidosos foram esclarecidos por meio de

inquérito suplementar, feito junto aos atacadistas do mercado municipal da cidade de São Paulo, onde estão localizados os principais agentes de negócio com quem os produtores da região estudada comerciavam. Fez-se também um levantamento dos preços no mercado atacadista da Capital de São Paulo.

O levantamento dos dados foi feito no mês de outubro de 1962 e os dados obtidos se referem à safra 1961/62, assim como a algumas previsões feitas para 1962/63.

Preencheu-se 20 questionários, constando de 58 quesitos, divididos em vários itens. Dos 20 questionários obtidos, em alguns itens, eliminou-se 2 devido à má caracterização.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1. CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Área das propriedades — Os dados do quadro I ressaltam o predomínio da pequena propriedade (classes de 5 a 20 ha) o que, tal como se disse no início, caracteriza a economia da produção de figo na região estudada.⁽²⁾

Verificou-se também que cerca de 90% das propriedades eram dotadas de energia elétrica.

Espaçamento adotado — Dos produtores inqueridos, cerca de

70% adotam espaçamento de 2,50m x 2,50 m, sendo que para os 30% restantes, o espaçamento mais freqüente é de 2,20 x 2,20 m.

O total das áreas ocupadas por culturas de figo, em 18 propriedades, é de 492 770 m², ou seja 49,3 ha. que representa 18,6% da área total das propriedades pesquisadas. A área total destas propriedades perfaz cerca de 266,4 ha, com uma área média de 14,80 ha.

(1) HOMEM DE MELLO, M. D., A Comercialização de Uvas de Mesa e Figos Pelos Produtores da Zona de Valinhos e Louveira, São Paulo: Departamento de Cultura da Prefeitura, 1944.

(2) A área média estimada da propriedade agrícola no estado no ano de 1956 era de 97,3 hectares, sendo que apenas cerca de 24,1% estavam abaixo de 100 hectares. Ver SCHATTAN, S., Estrutura Econômica da Agricultura Paulista, em "Agricultura em São Paulo", Ano VII, N.º 5, maio 1960, págs. 1-14.

QUADRO I

Classificação das Propriedades Estudadas Segundo a Área Total

Classe(*)	F r e q u ê n c i a s	
	Número	Porcentagem
menos de 1 ha	0	0,0
de 1 a 2 "	2	11,6
de 2 a 3 "	1	5,6
de 3 a 5 "	1	5,6
de 5 a 10 "	4	22,2
de 10 a 20 "	6	33,3
de 20 a 30 "	2	11,1
de 30 a 50 "	2	11,1
de 50 a 100 "	0	0,0
Total	18	100,0

(*) Os limites de classes escolhidos são aqueles usados pela Divisão de Economia Rural no cadastro de propriedades agrícolas do estado.

QUADRO II

Uso da Terra nas Propriedades Produtoras de Figo

Área total ha	Área com figueiras ha	Parcela da área total ocupada com figueiras Porcentagem.
48,0	3,1	6,5
37,2	7,5	20,2
28,8	4,4	15,3
21,6	3,8	17,6
16,8	2,5	14,9
15,6	5,8	37,2
14,4	1,1	7,6
13,8	3,1	22,5
12,6	4,4	34,9
12,0	0,8	6,7
9,6	1,9	19,8
9,6	1,3	13,5
8,4	1,9	22,6
7,2	2,4	33,3
4,8	2,5	52,1
2,4	1,3	54,2
1,8	1,0	55,6
1,8	0,7	38,9
Total 266,4	49,5	
Média 14,8	2,7	26,3

A estimativa do coeficiente de correlação de área total e área ocupada com figueira, $r = 0,38$, sugere que a área ocupada com figueira depende frouxamente da área total da propriedade. Essa utilização de área parece depender mais de outros fatores de produção, possivelmente das disponibilidades de mão de obra, pois sendo uma cultura intensiva e especializada, os empresários não poderiam variar muito a área cultivada. Outro fator que parece limitar bastante essa variação em área de plantio, é a necessidade de cobertura do solo com matéria morta, que não é muito fácil de ser conseguida.

Produção estimada — A produção dos 20 produtores, esti-

mada para 1962/63, era de... 184 000 engradados com 60 figos em média. Isto corresponde a uma produtividade média de 1,88 engradados por pé. Porém, como não se procedeu uma divisão prévia dos pés em produção e de pés em formação, não foi possível fazer estimativa da produtividade por pé adulto.

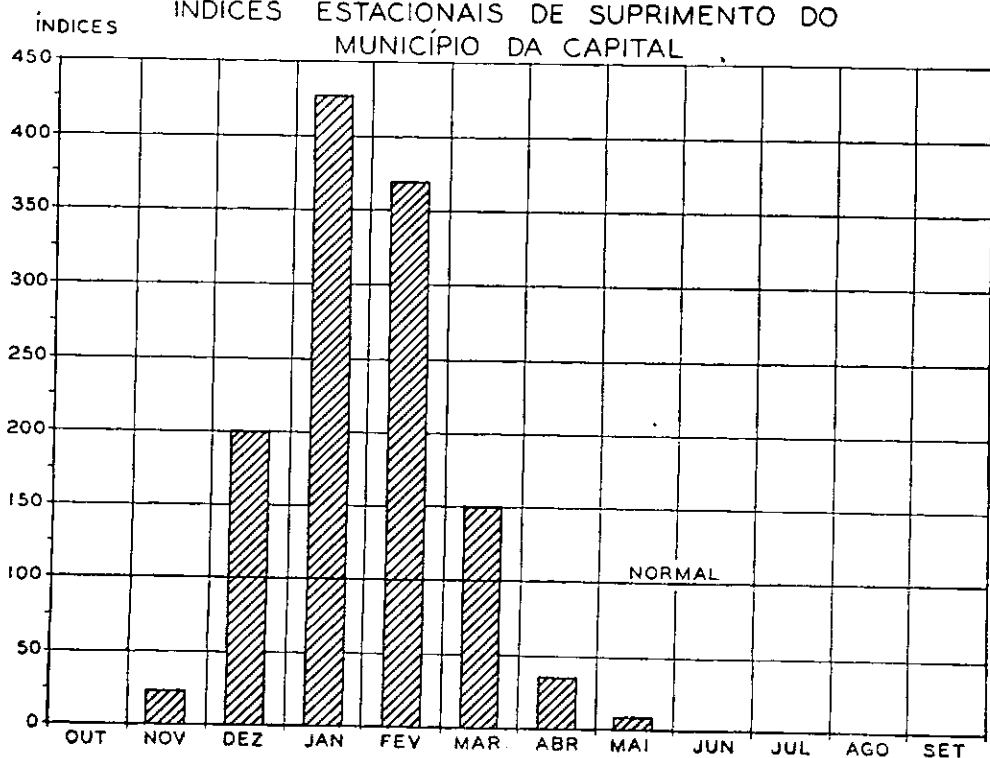
Estima-se que a safra tenha duração aproximada de 180 dias, indo de meados de novembro a meados de maio.

O maior volume de embarque se registra no mês de janeiro, segundo os índices estacionais de suprimento do município da Capital, organizados pela Secção de Comercialização da Divisão de Economia Rural. (Vide gráfico I).

GRÁFICO I

F I G O

ÍNDICES ESTACIONAIS DE SUPRIMENTO DO MUNICÍPIO DA CAPITAL



Animais de criação — O total de animais disponíveis é bastante diminuto nas propriedades estudadas (19 vacas, 26 burros e 2 cavalos) reflexo talvez da falta de área para pasto.

Dos resultados obtidos, o fato que parece de maior relevância é a falta de criação de aves,

principalmente quando se atenta para a necessidade de adubação orgânica dos figueirais.

Cobertura do solo — A cobertura do solo é prática essencial para a produção de figos, sendo na maioria dos casos feita com capim. Outras coberturas usadas são o pó de bagaço de cana e a casca de arroz.

QUADRO III

Coberturas Usadas e Área com Capineira em Culturas de Figo

<i>Área da propriedade (ha)</i>	<i>Cobertura usada</i>	<i>Área com coberturas (ha)</i>
48,0	Capim	12,0
37,2	"	6,4
28,8	"	9,8
21,6	"	0,0
19,9	"	4,8
15,6	Pó de bagaço de cana	0,0
14,4	Capim	3,2
13,8	" e pó de bag. de cana	0,0
12,6	Capim	0,0
12,0	"	0,0
9,6	"	2,4
9,6	"	3,6
8,4	Pó de bagaço de cana	0,0
7,2	Capim	0,0
4,8	"	0,0
2,4	"	0,0
1,8	"	0,0
1,8	"	0,0

Observa-se no quadro III que, nas condições de Valinhos, só é prática comum a manutenção

de capineiras para retirada de capim para a cobertura do figueiral, em sítios com mais de

9 ha de área. Esta evidência é consistente com aquela outra referente à falta de área para pasto.

O pó de bagaço de cana, a que os produtores se referem, é um resíduo da fabricação de papelão, onde se usa o bagaço de cana.

Naturalmente, o capim substitui-se numa cobertura relativamente melhor que o pó de cana, mas êsse material é difícil de ser obtido ou produzido no próprio sítio, principalmente quando se atenta para o preço da terra na zona de Valinhos. Em novembro de 1962, êste preço variava ao redor de Cr\$... 500 000,00 por alqueire.

Adubação, oleação e pulverização — Todos os produtores inqueridos usam adubos no figueiral e costumam, no início da safra, praticar a oleação. A oleação consiste em se tocar levemente o ostíolo do figo com

uma gota de óleo. Esta prática visa acelerar a maturação do fruto e, assim antecipar os embarques, os quais poderão alcançar preços relativamente mais elevados.

Pulverizações preventivas são feitas sistematicamente, espalhadas em média de 15 dias, durante a estação de crescimento (época quente e chuvosa), a fim de evitar o ataque da chamada "ferrugem das folhas". Como as chuvas continuadas tendem a provocar a "lavagem" do fungicida, o número de pulverizações numa dada safra depende da precipitação pluviométrica durante a estação de desenvolvimento. O fungicida comumente usado para prevenção à ferrugem é a calda bordalesa a 1%, que previne também o ataque de outras doenças da figueira. A calda é preparada no próprio sítio, em caixas dispostas estrategicamente no figueiral.

4.2. CARACTERÍSTICA DA COMERCIALIZAÇÃO

Colheita — O número de homens diariamente empregado na colheita é dado no quadro IV, onde se combinou número de pés de figos "repassados" e colhidos diariamente, e número de engradados colhidos, em média, por homem. Admite-se que, a colheita se processe em cêrca de 150 dias. Um homem repassa em média, cêrca de 700 pés por dia, ou colhe, em média cêrca de 8,2 engradados de figo.⁽³⁾

Subjectivamente, sem levar em conta as partes colhidas que ou irão para fábrica ou serão refugadas na hora de embalagem, estima-se que o custo da operação de colheita era de aproximadamente Cr\$ 27,50 por engradado. Admitiu-se também que a remuneração de mão de obra era de Cr\$ 600,00 por dia e que um empregado gastava, em média, cêrca de 3 horas para fazer a colheita.

(3) A computação foi feita levando em conta apenas os figos em condições para serem embalados para consumo "in-natura". Portanto, a quantidade de frutos colhidos deve ser maior, se atentarmos para as partes destinadas à indústria, as quais são refugadas ao se fazer a embalagem.

QUADRO IV

Uso e Rendimento da Mão de Obra na Colheita e no Repasse

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Mão de obra empregada na colheita (número de homens por propriedade)	Tamanho da cultura (número de árvores por propriedade)	Produção estimada (número de engradados por propriedade)	Colheita média diária (número de engradados por propriedade por dia)	Rendimentos do trabalho em colheita (número de engradados por homem por dia)	repasses em árvores repassadas por homem por dia)	
			(3) ÷ 150	(4) ÷ (1)	(2) ÷ (1)	
6,0	4 000	10 000	67	11,2	667	
30,0	12 000	20 000	134	4,5	400	
7,0	7 000	11 000	74	10,6	1 000	
10,0	6 000	15 000	100	10,0	600	
6,0	4 000	8 000	54	9,0	667	
10,0	12 000	13 500	90	9,0	1 200	
2,0	1 700	2 000	14	7,0	850	
7,0	5 000	8 000	54	7,7	714	
9,0	7 000	10 000	67	7,4	778	
4,0	1 200	1 200	8	2,0	300	
3,0	3 000	5 000	34	11,3	1 000	
2,0	2 000	3 000	20	10,0	1 000	
9,0	3 000	15 000	100	11,1	334	
8,0	4 500	8 000	54	6,8	563	
5,0	2 500	6 000	40	8,0	500	
2,0	1 600	2 500	17	8,5	800	
2,0	1 200	1 800	12	6,0	600	
Média	7,2	4 570	8 235	55	8,2	700
Amplitude de variação	28,0	10 800	18 800	126	9,3	900

Embalagem — O número de pessoas empregadas para embalagem, diariamente, pode ser visto no Quadro V. Observa-se que o rendimento é muito variável, sendo em média de 20 engradados por pessoa por dia de 3 horas de serviço. Diversos fatores podem contribuir para essa variação, sendo talvez o principal o esmêro com que é feita a operação.

A operação de embalagem é feita em ranchos, estatêgicamente colocados no figueiral e seu número depende da extensão da área plantada.

O vasilhame geralmente usado é um engradado de pinho ou eucalípto com as dimensões de 29 x 20 x 5 cm, e no seu interior são colocadas 3 gavetas com capacidade para um número variável de figos de acôrdo

com o tamanho destes. Cada gaveta é forrada e coberta por uma folha de papel manilha, sem tratamento, visando melhor preservação dos frutos. O peso bruto médio do engradado de figos era de 6 kg.

Se admitirmos a média de embalagem de 20 engradados em 3 horas de serviço e um salário médio de Cr\$ 600,00 por dia, o custo da mesma pode ser estimado em cerca de Cr\$ 11,50 por engradado.

No caso do vasilhame ser utilizado em várias viagens, como era costume em passado recente (em média, o engradado era usado em 15 viagens e as gavetas em 2 viagens), o agente

de vendas podia fornecê-lo e depois descontar seu valor do produtor.

Atualmente o engradado completo é usado em apenas uma viagem. Os próprios produtores continuam adquirindo os vasilhames nas serrarias locais. O preço de um engradado montado (esqueleto mais 3 gavetas) era em média, na época do levantamento dos dados, de Cr\$ 40,00. Quando a venda é feita para fábricas, são estas que fornecem o vasilhame.

O papel manilha é sempre fornecido pelo produtor. Seu preço na época do levantamento, era de Cr\$ 74,00 por quilo, que correspondem a dispêndio de Cr\$ 2,00 por engradado.

QUADRO V

Uso e Rendimento de Mão de Obra na Embalagem do Figo

(1)	(2)	(3)	(4)	
<i>Número de pessoas para embalar</i>	<i>Produção estimada (número de engradados)</i>	<i>Embalagem média diária (150 dias) (2 ÷ 3) (número de engradados por dia)</i>	<i>Rendimento (engradados por pessoa/dia) (3 ÷ 1)</i>	
2,0	1 800	12	6,0	
2,0	2 000	14	7,0	
2,0	2 500	17	8,5	
2,0	3 000	20	10,0	
1,0	5 000	34	34,0	
1,0	1 200	8	8,0	
2,0	6 000	40	20,0	
2,0	8 000	54	7,0	
2,0	11 000	74	37,0	
2,0	10 000	67	33,5	
2,0	8 000	54	27,0	
3,0	8 000	54	18,0	
4,0	15 000	100	25,0	
4,0	10 000	67	16,8	
3,0	15 000	100	33,3	
6,0	3 500	90	15,0	
10,0	20 000	134	13,4	
Média	2,9	7 647	55	20
Amplitude de variação		18 800	126	31

Classificação — Os produtores padronizam o figo em 4 tipos, a saber: Extra, Primeira, Segunda e Terceira ou Rachado. Não existe uma classificação oficial para estes padrões sendo, porém geralmente reconhecidos pelo uso e pela tradição. As características de tamanho e qualidade são consideradas na padronização.

Nas gavetas de cada engradado os produtores procuram arrumar os frutos de tamanho iguais, de modo a ficarem bem ajustados e apresentarem uniformidade de aspecto. Quanto à qualidade, leva-se em conta o grau e a uniformidade de maturação dos frutos, a isenção de defeitos etc.

As porcentagens médias do total de produção, obtidas de cada tipo, são de aproximadamente 76% de Extra e “Primeira”, 16% de “Segunda” e 8% de “Terceira” ou “Rachado”.

Essas porcentagens tendem a variar muito, de ano para ano, em função das chuvas durante a fase de produção e, principalmente, na época de colheita. Em anos que ocorrem períodos prolongados de chuvas durante a colheita, as porcentagens de figos de “Segunda” e de “Terceira” ou “Rachado” tendem a ser maiores.

Quando o produto é enviado em consignação, o preço alcançado tende a ser proporcional ao padrão ou tipo de fruta.

Deve-se observar que nem sempre o figo do tipo “Rachado” é remetido para os grandes mercados. Tais remessas só são feitas quando o seu preço dife-

rencial é maior que o próprio custo de comercialização.

Identificação — Todos produtores usam marcas próprias que, em geral, são apenas um número carimbado nas tampas dos engradados, o qual serve para identificar o produtor que está remetendo a fruta, e para facilitar as operações de venda no mercado.

Essas marcas usadas pelos produtores não visam efeito promocional direto sobre os consumidores. Apenas algumas são atualmente conhecidas pelos intermediários (feirantes principalmente) que, através delas, indicam suas preferências por determinada marca. Apenas um dos produtores usava, nas suas embalagens, papel manilha com dizeres e marca própria de seu produto.

Fornecimento à indústria — Em geral, os produtores fornecem figos para as indústrias. Esse fornecimento é constituído de 4 tipos de figos, os quais se denominam “Massa”, “Rami”, “Inchado” e “Verde”. Dentre estes, o de maior valor relativo é o “Rami”, que se caracteriza como um fruto entre verde e maduro, com o qual as fábricas fazem figos prensados em calda.

As embalagens usadas na remessa de figo para indústria são, para figos “Verdes”, “Inchados” e “Massa”, a caixa de tipo querosene, e para figo de tipo “Rami”, usam-se caixetas especiais (tipo engradado, porém sem as gavetas) com capacidade média de 80 figos, pesando 8 quilos por caixa.

Importante observar-se que, no caso de figo para massa, as

quantidades entregues numa dada safra, dependem muito das condições climáticas na zona produtora. Estas quantidades tendem a aumentar quando as chuvas são maiores na época da colheita.

Venda — Os métodos de venda usados pelos produtores podem ser o de consignação e o de preço fixado. A venda em consignação é livre, isto é, não há um preço mínimo garantido. O produtor envia a fruta ao atacadista, e êste se encarrega da venda do produto, da remessa do valor faturado ao produtor, e da dedução prévia das despesas incorridas (transporte etc.) e de uma comissão por seu serviço.

Na venda a preço fixado, o produtor faz um contrato com um dado negociante, a fim de lhe vender toda ou parte de sua produção, a um preço único e fixo, o qual é geralmente combinado antes da safra. Nas transações feitas com a indústria de transformação o preço é conhecido antecipadamente, variando conforme a fábrica e durante o decorrer da safra.

A freqüência de transações a preço fixado varia de acôrdo com as expectativas de produção. Assim, quando os atacadistas antecipam que a safra será relativamente pequena e que por conseguinte os preços serão relativamente altos, êste tipo de transação tende a ser mais usado. A qualidade, a precocidade da safra e o prestígio anteriormente alcançado por produtores individuais, também podem influenciar as pre-

ferências dos atacadistas a favor da transação a preço fixado.

Mesmo com contatos diários relativamente freqüentes, através dos transportadores, mantidos entre atacadistas e produtores, não se constatou variação significativa na freqüência de sistemas de transação alternativos. Assim, em 1942/43, as freqüências eram de 70,5% e 29,5% e, em 1962/63, de 63,3% e 26,5%, respectivamente para transações por consignação e a preço fixado.⁽⁴⁾

Entretanto, a comparação entre estimativas nos dois períodos, sugere a ocorrência de mudanças significativas nos métodos de comercialização usados, indicando que os produtores estariam atualmente com seu poder de mercado relativamente maior do que no passado. O quadro VI sugere algumas dessas mudanças.

No decorrer de uma dada safra, o produtor pode enviar produto a mais de um agente consignatário, na tentativa de alcançar preços relativos mais altos. Numa determinada remessa, o produtor consigna maior quantidade de engradados para o agente que lhe fatura mais alto preço. Entretanto, na remessa seguinte, os agentes que faturam preços mais elevados podem ser outros e, neste sentido, os produtores modificam seus esquemas de comercialização. Êste fato ilustra, sem dúvida, a importância de boas informações de preços no processo de tornar o mercado mais competitivo.

(4) Para os valores de 1942/43, ver *HOMEM DE MELO, M. D.* Ob. cit. pág. 27.

QUADRO VI

*Mudanças Ocorridas nas Funções de Comercialização de Figo
1942/43 e 1962/63*

<i>Funções de Comercialização</i>	<i>Safra de 1942/43(*)</i>	<i>Sra de 1962/63</i>
Informação de preço	“Não há informação segura dos preços vigorantes no mercado”.	O produtor conhece, diariamente, através dos motoristas, os preços vigorantes, no mercado.
Dedução de comissão	“Maioria dos produtores não sabe quanto lhes é deduzido como comissão”.	Com o conhecimento dos preços diários, o produtor pode facilmente estimar a comissão que lhe será cobrada.
Fornecimento de vasilhame	“Quando os preços estão abaixo do preço fixado, o atacadista para se por à coberto do prejuízo, suspende temporariamente sua remessa ao produtor, que fica impedido de colher e enviar a fruta, perdendo-a no pé”.	Todo vasilhame é adquirido pelo próprio produtor, não ocorrendo pois a falta de engradados.

(*) FONTE: Homem de Mello, M. D., Ob. cit., pgs. 29, 30 e 31.

Observação local sugere que o número de atacadistas trabalhando com figo, no mercado municipal da cidade de São Paulo, é de aproximadamente quarenta e cinco.

Aspecto relevante que se procurou esclarecer é aquele relativo às razões nas quais os produtores baseiam a escolha de seus agentes de venda. A principal razão constatada foi a “confiança no agente”, que representou 77% das respostas obtidas no inquérito com os produtores.

Os produtores de Valinhos negociam seu produto com atacadistas das praças de São Paulo e Rio de Janeiro. (Ver qua-

dro VII). A maioria dos produtores também negocia com a indústria de transformação, para a qual é entregue parte da produção.

Um dos serviços que os agentes de venda prestam aos produtores, é o de financiamento ou extensão de crédito para entre-safra. Cerca de 47% dos produtores receberam, na safra de 1961/62, financiamento de intermediários. Todos os produtores que receberam financiamento também venderam suas produções a preço fixado.

Prestações de contas — Diariamente, no decorrer da safra, os produtores fazem anotações das quantidades remetidas e dos

QUADRO VII

Importância Relativa dos Mercados de Figo

Mercados	Frequências dos produtores		Frequência dos Suprimentos	
	Número	Porcentagem	Quantidade engradados	Porcentagem
Rio de Janeiro (GB)	1	5,3	2 000	1,3
São Paulo	13	68,4	108 000	67,6
Rio de Janeiro e São Paulo ...	5	26,3	25 350 (RJ)	18,4
			20 350 (SP)	12,7
Total	19	100,0	159 700	100,0

preços de venda no atacado. Quase todos fazem anotações simples, sem auxílio de técnicas contábeis mais específicas ou refinadas.

Os produtores que vendem a preço fixado, em geral não se preocupam em fazer anotações diárias de preços de venda no mercado atacadista. O único dado que lhes parece interessar é o número de engradados enviados durante certo período, para que possam fazer o devido acêrto de contas.

Os demais produtores se preocupam em conhecer e anotar não só as quatidades enviadas, como também os preços de venda, pois êstes dados lhes permitem fazer o posterior acêrto de contas. Tais conhecimentos representam um fator de melhoria na comercialização do produto, uma vez que servem de orientação para embarques posteriores, e permitem aos produtores conferir os preços que lhes são consignados, referentes aos embarques de cada dia.

No período de 1942/43, verificou-se que a falta de conhecimento diário dos preços era

uma das maiores fontes de risco e de incertezas no mercado. Muitos produtores diziam acreditar que os preços faturados não correspondiam às verdadeiras cotações do mercado. Atualmente, os produtores dizem ter conhecimento das cotações diárias, através dos motoristas que retornam a Valinhos, ao redor das 8 horas da manhã, quando já se processou a maior parte das vendas e, portanto, conhecem os preços vigentes na praça atacadista. Posteriormente, as cotações informadas pelos motoristas, podem ser confrontadas com os preços consignados pelos atacadistas, nas faturas remetidas periodicamente aos produtores. Pela comparação dos preços recebidos, entre produtores, cada qual pode verificar se o seu respectivo agente está faturando realmente o preço cotado no dia. Os produtores que remetem produto para mais de um agente, podem fazer comparações entre as diversas faturas recebidas.

Impostos — O impôsto de vendas e consignações é pago uma vez, pelo produtor, e outra

pelo agente, no caso de a venda ser feita em consignação. No caso de venda a preço fixado, o impôsto é pago, nas duas vezes, pelo comprador.

Transporte — A coleta dos engradados nas propriedades é feita por emprêsas transportadoras diàriamente, por volta das 13 às 17 horas. Os engradados são levados para os barracões daquelas emprêsas. Aí são separados em lotes, conforme os agentes a que se destinam. Posteriormente, são enviados, de acôrdo com o destinatário, nos diferentes caminhões.

E' digno de nota o completo abandono da prática de utilização da ferrovia no transporte de figo. Este fato constitui uma das grandes mudanças ocorridas na situação atual, em relação à de 1942/43, quando os produtores eram obrigados a levar suas cargas até a estação ferroviária e lá esperar para embarcarem seus lotes destinados a São Paulo (Estação de Pari) e ao Rio de Janeiro (Estação Roosevelt). Nêste último caso, ainda havia necessidade de uma baldeação para a Estrada de Ferro Central do Brasil.

Embora a utilização da rodovia acarrete um aumento nas despêsas de frete, as vantagens proporcionadas por êste sistema de transporte são indiscutíveis, e isto pudemos sentir junto aos produtores.

Os fretes constatados na época, de Valinhos a São Paulo, eram de Cr\$ 18,00 por engradado e de Valinhos ao Rio de Janeiro eram de Cr\$ 50,00 por engradado.

Existem, na cidade de Valinhos, seis emprêsas por inter-

médio das quais são feitos os embarques de figo para São Paulo e Rio de Janeiro. Tôdas as emprêsas cobravam as mesmas taxas de frete.

As fábricas geralmente pagavam o preço do produto posto na propriedade agrícola, livre de frete e impostos. Para vendas em consignação e a preço fixado o frete era usualmente pago pelo produtor.

A despesa com carroto para descarga no Mercado Municipal de São Paulo, na época do estudo, era de Cr\$ 2,00 por engradado. Êste valor era posteriormente descontado do preço pago ao produtor, pelo agente de vendas. Quando a transação era feita sob o sistema de preço fixado, a despesa com carroto era paga pelo comprador.

Despêsas e mergens — O quadro VIII mostra uma estimativa das despêsas de comercialização ocorridas desde a colheita até o comércio atacadista. Estas despêsas são, em geral, pagas pelos produtores.

Não estão computadas, nestas despêsas, os seguintes itens: (1) impôsto de vendas e consignações pago pelos produtores, e (2) comissões cobradas pelos agentes, por serem quantias variáveis de acôrdo com os preços de venda.

Levantamentos adicionais, para a safra de 1962/63, foram conduzidos no sentido de se estimar os preços vigorantes nos mercados atacadistas e varejista.

Calculou-se que o preço médio ponderado, no atacado, foi de Cr\$ 330,00 por engradado e, no varejo de Cr\$ 445,00 por engradado.

QUADRO VIII

*Estimativa das Despesas de Comercialização de Figo
Outubro de 1962*

<i>Serviços de comercialização</i>	<i>Despesas (Cruzeiros por engradado)</i>
Colheita	27,50
Embalagem	11,50
Vasilhame	40,00
Embalagem	2,00
Frete (do sítio a São Paulo)	18,00
Carreto	2,00
Total	101,00

Decompondo-se esses valores (15% sôbre Cr\$ 330,00), foi possível estimar as diferentes participações no preço pago pelo consumidor. (Ver quadro IX).

QUADRO IX

*Preços e Margens da Comercialização de Figo
Safrá 1962/63*

<i>Nível de mercado</i>	<i>Preço estimado Cruzeiros por engradado</i>	<i>Margem de comercializa- ção (em porcentagem do preço pago pelo consu- midor)</i>
Produtor	280,00	62,9
Atacadista	330,00	11,2
Varejista	445,00	25,9

5. RECOMENDAÇÕES PARA POLÍTICA

E' sabido que, para uma co-operativa ser bem sucedida, deve inicialmente oferecer certo número de vantagens econômicas aos agricultores, a fim de que, entre êstes, haja ambiente

próprio ao desenvolvimento do próprio espírito cooperativista. Entretanto, no desenvolver da pesquisa, observou-se que êstes já tiveram duas experiências mal sucedidas com cooperativas de comercialização de figo. Apesar disto, é de crer-se que uma cooperativa de produtores de figo, englobando tanto a venda como a prestação de serviços, e reunindo inicialmente os produtores culturalmente mais evoluídos, tenha reais possibilidades de sucesso econômico, contribuindo para a redução dos custos de comercialização e de produção.

Outras medidas podem ser recomendadas e que, acredita-se, poderão tornar mais eficiente a comercialização do figo, permitindo também aumento da produção e dos retornos

aos recursos empregados na economia do figo. Especificamente, recomenda-se as seguintes políticas:

(1) *Desenvolvimento de novos mercados*, principalmente no interior do estado, cujas cidades parecem receber parcelas relativamente pequenas da produção de figos, mas que parecem apresentar potenciais relativamente grandes e,

(2) *Padronização do vasilhame usado*, tornando também compulsória a adoção de medidas oficiais para os engradados. A padronização e a fiscalização oficial dos vasilhames viriam permitir mais fácil identificação do produto individual de cada um dos produtores e, por conseguinte, facilitar o funcionamento de um serviço de informações de mercados.