

B - Comercialização da banana ao nível do produtor no Litoral Sul de São Paulo

1 — OBJETIVO:

Estudar o conjunto de atividades realizadas pelos produtores de banana do litoral sul paulista necessárias à colocação do produto na cidade de São Paulo, para o mercado interno, ou no Pôrto de Santos, para o mercado externo, e as relações entre este e os agentes de comercialização da banana.

O presente estudo abordará a *parte* da comercialização que, iniciando com o produto colocado no carreador do bananal ou no centro de convergência da propriedade, termina com a entrega do mesmo no depósito do atacadista ou no pôrto de Santos.

2 — CONCEITOS:

Em vista da terminologia econômica não ser bastante uniforme e apresentar algumas vezes discórdância, para melhor compreensão do que vai exposto no presente estudo achou-se conveniente e útil conceituar alguns termos que serão empregados.

A definição destes termos foi feita tendo em vista principalmente o presente trabalho e, portanto, se alguns têm mais que um significado, a definição abrange o sentido em que foi empregado no presente estudo, e somente êle.

Agente de Comercialização: Tôda e qualquer instituição ou pessoa que se especializa na execução de uma ou várias das fun-

ções de comercialização, levando o produto da fonte de produção aos consumidores finais.

Agentes de Venda: Tôda e qualquer instituição ou pessoa que trabalha no sistema de *venda em consignação* com grande volume do produto sem investir dinheiro com a sua compra. Interpõe-se, no geral, entre os produtores e os atacadistas ou entre aquêles e os exportadores realizando a função de concentração do produto. Possui, comumente, seu próprio veículo de transporte. Alegando grande instabilidade no mercado da banana preferem trabalhar sem fixar preço na hora do recebimento do produto.

Agente Intermediário: — vêr *Agente de Venda*.

Atacadista: Comerciante que compra grande quantidade de banana e possui, muitas vezes, veículo próprio para transporte. Há feirantes (comerciantes de venda a varejo nas feiras livres) que estão enquadrados nesta classificação por executarem funções normalmente desempenhadas pelo atacadista. Os atacadistas compram dos produtores e vendem para os varejistas ou para exportadores. O sistema mais comum da transação usado por êles é o de *venda à vista*.

Cacho tipo exportação: O que preenche especificação fixada pelo decreto nº 5.739 de 29-5-40, o qual regulamentou o

decreto-lei 334 de 15-03-38 e o decreto nº 7.063 de 4-04-41, e que diz em seu artigo 1º:

“A classificação da banana nânica ou anã, em cacho, terá por base o número de pencas por cacho de acôrdo com os padrões oficiais, e obedecerá em cada tipo as especificações que ora estebelece. Tipo 1: Cachos com 12 ou mais pencas, sem mutilações, de coloração uniforme verde, com pêso não inferior a 23 quilos, bem conformados e limpos, com cabo de engajo medindo, no mínimo, 20 centímetros a partir da inserção da última penca, com pencas perfeitas, sem frutos quebrados, rachados, arranhados, atacados por moléstia ou de qualquer maneira alterados por agentes capazes de prejudicar a sua qualidade e conservação. Tipo 2: Cacho com 10 ou mais pencas, com pêso não inferior a 18 quilos, possuindo as demais características exigidas para o tipo 1. Tipo 3: Cachos com 8 ou mais pencas, com pêso não inferior a 15 quilos, possuindo as demais características do tipo 1...”

Centro de Convergência: Local dentro ou fora da propriedade no qual são reunidos cachos de banana vindos de diferentes pontos da propriedade de modo a constituir quantidade suficiente para uma carga completa do veículo transportador ao mercado atacadista ou ao pôrto. Pode significar também local dentro ou fora da propriedade no qual é efetuado o transbordo da banana de outro veículos para o que transportará o produto ao seu destino — o que no geral se faz quando o bananal é de difícil acesso para caminhões carregados.

Comercialização Direta: Quando o produtor realiza as funções de atacadista colocando seu produto diretamente no mercado atacadista ou no pôrto de exportação.

Comercialização para o Mercado Externo: A que visa encaminhar o produto à exportação para o exterior.

Comercialização para o Mercado Interno: A realizada com a finalidade de colocar o produto no consumo interno.

Cooperativas: Entidades constituídas de produtores com a finalidade principal de comercializar a banana produzida por seus associados. O resultado da venda, descontadas as taxas de serviço e outras despesas, é rateado entre os produtores de acôrdo com a quantidade e qualidade entregue por êles. Geralmente fazem adiantamentos ao associado, baseado na quantidade de banana recebida, fazendo posteriormente o acôrto de contas. O sistema de transação é o de *venda em consignação*. Têm comissão fixa (taxa de serviço) que deve cobrir as despesas da entidade.

Custo de Comercialização para o Mercado Exterior: Soma de todos encargos necessários para levar o cacho, já colhido, do carreador do bananal ao pôrto de Santos, envolvendo mão-de-obra, transporte, material de embalagem. Não estão aí compreendidos os encargos de exportação, surgidos do pôrto ao navio e do navio ao destino.

Custo de Comercialização para Mercado Interno: Soma de todos os encargos necessários para levar o cacho, já colhido, do carreador do bananal até o mercado atacadista da cidade de São Paulo, envolvendo mão-de-obra e transporte.

Fábrica: Instituição ou pessoa que compra o produto para industrializá-lo. Em geral transformam-no em bananada, banana passa, e mais recentemente também em flocos de banana e farinha de banana. Comumente localiza-se nos centros produtores de banana e realiza as transações pelo sistema da *venda à vista*.

Outros Agentes de Comercialização: Instituições e/ou pessoas que agem esporadicamente no comércio da banana. Motoristas que retornam para São Paulo sem carga e, então, *compram à vista* um carregamento de banana. Produtores que compram partidas de outros produtores quando vêem ocasião favorável ou precisam completar carregamento de seu veículo. Comerciantes de outros produtos que ocasionalmente negociam com banana no atacado adquirindo-a na fonte de produção. Os produtores e comerciantes de outros produtos operam tanto no sistema de *venda à vista* como no de *venda em consignação*.

Transporte Intermediário: Coloca o produto no *centro de convergência* a partir do carreador do bananal. Os veículos utilizados neste transporte intermediário são os mais variados, como carretas puxados por trator ou jipe, barco, barcaça, jipão, caminhão pequeno e, mesmo, caminhão grande utili-

zado pelo bananicultor para transportar o produto a seu destino, que aqui opera com carga incompleta, reduzida em vista da dificuldade da via de acesso ao bananal.

Venda à Vista: Realizada mediante a fixação do preço no momento do negócio. O pagamento da importância pode ser feito na ocasião da transação, ou mensalmente, conforme o estipulado entre comprador e vendedor.

Venda em Consignação: Realizada para pagamento posterior, sem preço fixado no ato da entrega do produto; este vai depender de cotação no mercado atacadista ou no mercado exportador. O produtor receberá um valor líquido, descontadas da cotação alcançada todas as despesas, comissões, fretes, taxas e impostos que oneram o mesmo.

Venda na Propriedade: Produto pôsto no carreador ou no *centro de convergência*. O comprador se encarrega do transporte podendo, inclusive, tomar a seu cargo a operação de carregamento.

Venda nos dois sistemas: O agente de comercialização opera, neste caso, tanto no sistema de *venda à vista* como no sistema de *venda em consignação*. Compra pelo primeiro sistema de alguns produtores e pelo segundo sistema de outros produtores.

3 — CONSIDERAÇÕES GERAIS

Levando-se em consideração modo de operação e número de agentes de comercialização, as dis-

tâncias das propriedades às estradas que levam aos mercados, as condições das estradas dentro das propriedades ou destas até às estradas principais, o uso ou não de veículo próprio para transporte, a filiação ou não a Cooperativas, a produção de banana tendo em vista apenas um tipo de mercado ou os dois tipos, as relações existentes entre os produtores e os compradores, o deslocamento de alguns produtores para supervisionar a venda de seu produto, entre outras, torna-se difícil estabelecer um modelo de custo de comercialização representativo de toda a amostra estudada.

Procurou-se, então, esquematizar os processos mais comuns, deixando de lado as variações que se podem enquadrar nos esquemas estudados com ligeira adaptação.

3.1 — *Necessidade de um Centro de Concentração*

Tanto a comercialização para exportação quanto a de mercado interno necessitaram a adoção de dois esquemas-de-custo, já que os produtores podiam utilizar-se ou não de um centro de concentração para o produto, tanto que 37% dos produtores utilizaram-no durante o ano todo ou parte dêle. A existência dêste centro de concentração onera o custo de comercialização pelo aumento do número de operações de carga e descarga e pela exigência, na maioria dos casos, de um veículo de transporte interno adequado às condições locais, de baixo rendimento e/ou elevado custo de operação.

3.2 — *Mão-de-Obra no*

Carregamento

3.2.1 — *Para o Consumo Interno*

Tanto as operações de carregamento como as de transbôrdo (êste, no caso de haver um centro de concentração) são efetuadas quase sempre por três operários, os mesmos encarregados do corte e transporte dos cachos até os carregadores. A arrumação dos cachos nos caminhões é operação que envolve cuidado, pois os mesmos devem ser arranjados de modo a que não caiam durante o transporte, o que acarretaria prejuizos e, mesmo, poderia causar acidentes. Por isso o encarregado dessa operação costuma ser sempre o mesmo. Alguns proprietários de veículos de aluguel se encarregam de fornecer a pessoa que arruma os cachos.

Nas pequenas propriedades, o proprietário toma parte ativa nestas operações.

3.2.2 — *Para o Mercado Externo*

São válidas aqui as mesmas considerações feitas a respeito da mão de obra no carregamento para o mercado interno. Há uma operação a mais, que é a embalagem dos cachos, utilizando diversos tipos de material, como palhão, saco de polietileno, palhão, conjugado com saco de polietileno, e caixa de madeira. A embalagem também é feita, no ge-

ral pelos mesmos operários encarregados do carregamento e transbordo, havendo, entretanto, casos em que há operários dedicados exclusivamente a esta operação relativamente simples e que não envolve muita técnica; a não ser quando do uso de caixas de madeira como embalagem, que exige maior volume e melhor qualidade de mão de obra, pois os cachos são desdobrados e as pencas arrumadas dentro da caixa.

3.3 — *Determinação da Época de Corte*

3.3.1 — *Para o Mercado Interno*

Não há nenhuma especificação legal quanto ao produto a ser enviado para o mercado interno. Por causa disso, o produtor dispõe de tempo maior para colher seu produto, embora saiba que o transporte da banana muito madura pode causar danos aos frutos.

Alguns compradores, contudo, dão preferência ao produto proveniente de bananais tratados contra o mal de Sigatoka, comprando somente dos produtores conhecidos por utilizar este tratamento.

Conforme a época há produtores que mesmo sem encomendas em mãos cortam os cachos tão logo haja carga suficiente para um caminhão.

3.3.2 — *Para o Mercado Externo*

A banana destinada à exportação deve preencher os requisitos da legislação no que concerne ao tamanho dos cachos e grau de maturação, (*) entre outros. Por isso, os compradores fazem seus pedidos com alguma antecedência e os produtores, na época da entrega, cortam apenas os cachos que preenchem as especificações.

Muitas vezes, por falta de compradores, os cachos passam do ponto de maturação adequado ao tipo exportação e podem ser destinados ao mercado interno.

Por outro lado, na época de menor produção, os exportadores visitam as propriedades dispondo-se a comprar todo tipo exportação disponível no bananal.

3.3.3 — *Corte Simultâneo para Mercado Interno e Exportação*

Quando há coincidência dos pedidos, os produtores determinam o corte simultâneo, sendo os carregadores instruídos para colocarem em locais separados os produtos tipo exportação e tipo descarte.

3.4 — *Embalagem*

A embalagem dos cachos para exportação é feita no próprio carregador, não existindo nas propriedades instalações especiais destinadas a esta operação, que é sim-

(*) Para melhor esclarecimento ver decreto lei nº 7.063 de 4-4-41 e o decreto nº 5.739 de 29-5-40.

ples. Apenas o encaixotamento exige mais atenção e trabalho. Normalmente, o operário consegue embalar a quantidade cortada necessária para carregar um caminhão, sem dificuldade.

A embalagem é fornecida pelas Cooperativas ou outros Exportadores, e abatida do preço do produto. Alguns produtores preferem comprar sua embalagem e entregar o produto já acondicionado, recebendo o preço do cacho embalado, sem desconto.

No quadro 1, estão relacionados os diversos tipos de embalagem e sua distribuição na amostra levantada. Como se pode ver, os produtores não têm preferência acentuada por determinado tipo de embalagem, variando-a de acordo com a disponibilidade do material e época do ano. O uso conjugado de palhão e polietileno tem a finalidade de dar maior proteção ao cacho.

3.5 — Perdas

São estimadas em dez por cento da produção as perdas sofridas em todo o processo de produção e comercialização. São vários os motivos que determinam estas perdas, entre os quais a interrupção de trânsito de veículos nas precárias estradas de acesso aos bauxais, derrubada de bananeiras pelo vento (verificada em maior escala para a banana nanicão), atraso de navios, e cachos com pouco desenvolvimento. Foi incluída naquela porcentagem o produto que se perdeu por apodrecimento nos pés por não ter sido cortado na época adequada, em virtude de cotações baixas; alegam os produtores que nestas ocasiões de cotação baixa o custo da mão de obra e transporte não é compensado com a receita obtida pela venda do produto.

Quadro 1 — Embalagens. Uso pelos Bananicultores do Litoral Sul de São Paulo, 189 propriedades, 1965.

Embalagem	Bananicultores	
	N.º	%
Saco de Polietileno	2	1
Palhão	20	11
Palhão + Polietileno	23	12
Caixa de Madeira	1	0
Dois ou mais tipos	50	26
Nenhum tipo	93	50
T O T A L	189	100

3.6 — *Transporte*

3.6.1 — *Disponibilidade de Vias de Transporte na Região*

A região do Litoral Sul é servida em parte pela Estrada de Ferro Sorocabana, que passa nos municípios de Jiquiá (ponto final), Miracatú, Itarirí e Pedro de Toledo, ligando estas cidades a Santos e, através desta, a São Paulo.

É também cortada pela rodovia São Paulo-Curitiba, (Regis Bitencourt), asfaltada, que serve diretamente os municípios de Jiquiá, Miracatú e Registro, ligando-se aos demais municípios em estudo por rodovias de terra, com razoável conservação.

Os municípios de Registro e Iguape são servidos por um primitivo sistema de navegação fluvial — graças ao rio Ribeira de Iguape —, que auxilia em parte no *transporte interno* de banana.

Os municípios de Sete Barras e Iguape não são servidos por estrada de ferro e nem por estrada de asfalto, mas suas estradas de terra têm razoável conservação.

As estradas secundárias de acesso às culturas de banana é que, no geral, são defeituosas, primitivas e precárias, dificultando a retirada do produto até estradas transitáveis.

3.6.2 — *Preferência pelo Transporte Rodoviário*

O Transporte rodoviário é mais utilizado no escoamento da produção de banana do Litoral Sul, tanto para o mercado interno como para exportação. Neste últi-

mo caso, a participação do transporte ferroviário, tem caído sensivelmente. Entre as razões apresentadas em favor do transporte rodoviário estão: a) sua rapidez, b) a desnecessidade de várias operações de carga e descarga, evitando possíveis perdas volumosas, c) a possibilidade de transportar partidas menores, sem necessidade de completar um vagão, que é mais volumoso que o caminhão, d) não precisar esperar vagão solicitado com antecedência, e) os caminhões são utilizados na volta para transporte de adubos ou outras mercadorias, f) maior facilidade do produtor se deslocar até a praça atacadista e negociar diretamente com os compradores.

O produto transportado por via férrea é despachado com frete a pagar. O destinatário, ao retirá-lo, paga as despesas. Neste caso, o produtor costuma tratar o preço na base do produto pôsto vagão, na localidade de origem.

O frete por unidade é mais barato no transporte ferroviário do que no rodoviário.

Contudo, no caso do transporte ferroviário, os vagões têm que ser solicitados com certa antecedência a fim de permitir à ferrovia o deslocamento dos mesmos para a localidade onde serão utilizados. Todas as solicitações são atendidas na quantidade e tempo estabelecidos pelos produtores. Há uma limitação da quantidade mínima a ser transportada. A menor carga normal é de 16.500 quilos, podendo a ferrovia em algumas oportunidades permitir lotação menor de 12.000 quilos, cobrando pelo transporte preço inferior ao correspondente à lotação normal.

3.6.3 — *Análise Estatística das Entradas de Banana na Cidade de São Paulo por Transporte Rodoviário e Ferroviário.*

As entradas de banana na Cidade de São Paulo são controladas pela Divisão de Fiscalização e Classificação de Produtos Agrícolas da Secretaria da Agricultura.

Com base nos dados de entradas anuais de 1958 a 1964 (Quadro n. 2) foram calculadas as tendências das entradas para os dois meios de transporte e construído o gráfico 1 ilustrativo. Analisando-se os dados conclui-se que a curva de tendência linear foi a que melhor se ajustou aos valores empíricos da série temporal das entradas por transporte rodoviário. Por outro lado, a que melhor se ajustou aos dados do transporte

ferroviário foi a curva de tendência exponencial. O pressuposto de uma taxa de decréscimo constante pode mostrar-se perfeitamente lógico e justificável neste caso, pois uma curva de tendência linear para o transporte ferroviário viria dar quantidade negativa a partir de 1962, o que não é consistente. No gráfico 1 estão construídas as curvas mencionadas.

O cálculo da tendência das entradas por rodovia foi ajustado pelo método dos mínimos quadrados e a equação obtida foi:

$$Y = 8.123,19 \times 1.984,42 X$$

O cálculo da tendência das entradas por ferrovia, foi também ajustado pelo método dos mínimos quadrados e a equação exponencial é:

$$\log Y = 2,2434 - 0,3666 X$$

Quadro 2 — Entradas de Banana na Cidade de São Paulo por via Rodoviária e por via Férrea. 1958/64

Entrada de Banana na Cidade de São Paulo (em milhares de cachos)		
Ano	Por via Rodoviária	Por via Férrea
1958	2.429,9	2.036
1959	4.284,9	1.500
1960	5.512,6	407
1961	8.294,9	96
1962	9.510,3	47
1963	13.061,1	82
1964	13.768,6	11

Fonte: — Divisão de Fiscalização e Classificação de Produtos Agrícolas, Departamento da Produção Vegetal, Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo.

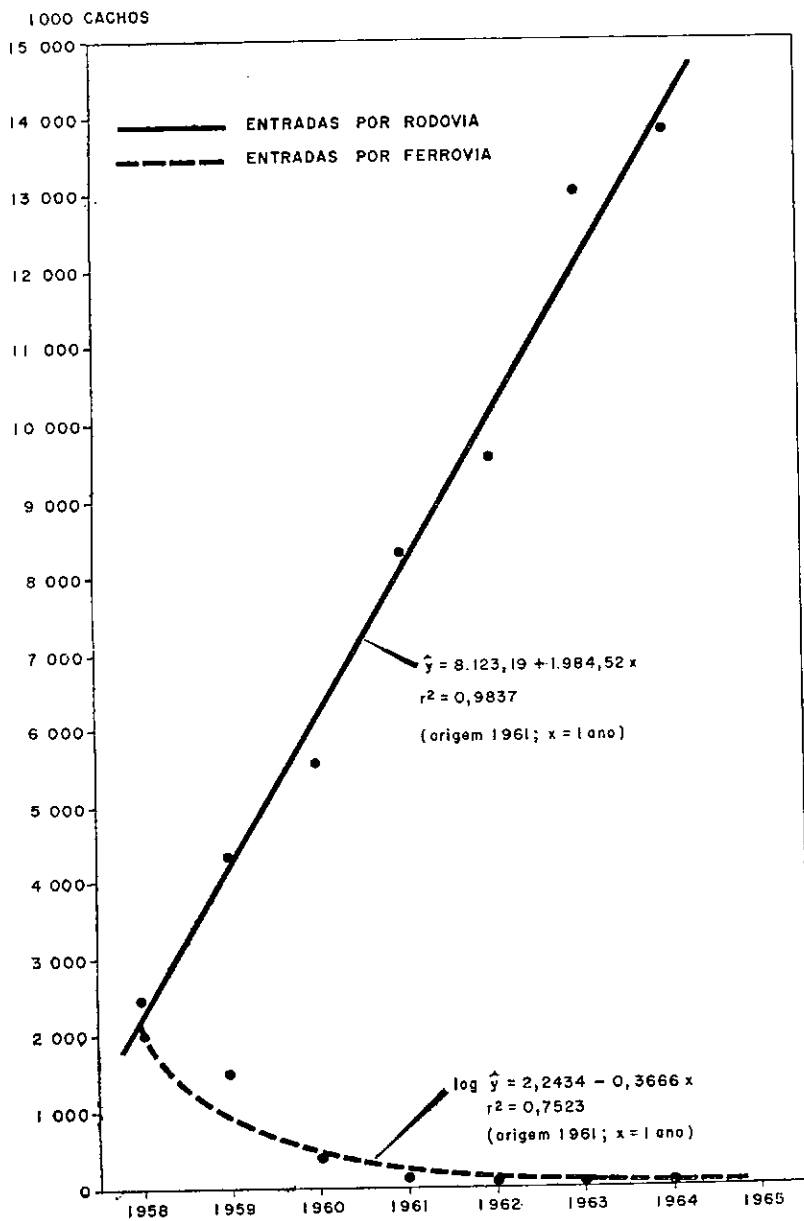


GRAFICO 1

Entradas de Banana na Cidade de São Paulo, por transporte rodoviário e ferroviário, 1958/1964.

Nos Anexos 1 e 2 estão os dados originais, a marcha dos cálculos, as equações obtidas e os valores dos testes aplicados para determinação da significância das mesmas.

3.7. — *Reação do Produtor à Perspectiva de Construção de uma Fábrica para Industrializar Banana no Litoral Sul.*

Os produtores de banana, na época em que esta pesquisa foi realizada, estavam desanimados ante os baixos preços que o produto obtinha no mercado atacadista e ante à ameaça que a produção argentina de banana apresentava à exportação brasileira. A hipótese de construção de uma fábrica que pudesse absorver o excesso de produção verificado em determinadas épocas do ano foi bem recebida. A idéia da fábrica estava associada à garantia de colocação de parte de sua produção a um preço, se não constante, ao menos estável. A maioria não conhecia outros produtos obtidos da banana que não bananada e banana passa. Muitos já haviam ouvido falar de fábricas existentes produzindo outros produtos para exportar, mas nunca tinham visto os mesmos.

O interesse dos produtores se evidenciou pelo grande número de perguntas formuladas a respeito da localização da fábrica, capacidade de produção em termos de matéria prima necessária, produtos que iria industrializar, quem iria instalar, qual o destino dos produtos, e se a fábrica trabalharia durante todo o ano ou somente para absorver eventuais excessos de produção.

A possibilidade de utilização de outras matérias primas pela fábrica, durante a época de menor produção de banana foi hipótese levantada, mesmo porquê viria possibilitar nova fonte de renda para os produtores, pela diversificação de produção, ajudando-os a se livrarem da dependência exclusiva da banana.

4 — ANÁLISE ECONÔMICA

4.1 — *Destinação do produto*

Segundo a destinação do produto a comercialização foi dividida em dois tipos: comercialização para o mercado interno e comercialização para o mercado externo. Em ambos os casos, considerou-se como ponto de partida o produto já colhido e colocado nos carregadores da propriedade; como ponto final, no caso do mercado interno tomou-se a colocação do produto no mercado atacadista de São Paulo, e no caso de exportação a colocação no pôrto de Santos.

4.2 — *Operações Envolvidas na Comercialização ao Nível do Produtor*

4.2.1 — *Para o Mercado Interno*

Deve-se considerar a existência ou não de um centro de concentração na propriedade. Não existindo, a seqüência de operações se resume no carregamento do caminhão e no seu transporte até São Paulo. Havendo o centro de concentração têm-se o seguinte: carregamento do produto no veículo que fará o transporte até o centro de concentração, transporte interno até este centro, descarga do

produto, carregamento do mesmo em outro veículo e transporte até São Paulo. A descarga e o carregamento, efetuados no centro de concentração, são denominados em conjunto de *transbôrdo*, considerados assim como uma só operação.

4.2.2 — Para o mercado externo.

O mesmo aspecto da existência ou não de centro de concentração deve ser levado em consideração. Não existindo o mesmo tem-se embalagem do produto, carregamento no caminhão e transporte até Santos. Existindo, tem-se: embalagem, carregamento no veículo que fará o transporte até o centro de concentração,

No Quadro 3 estão relacionadas as diversas operações envolvidas na comercialização para o mercado interno, o seu valor em cruzeiros novos e a sua porcentagem em relação ao custo total da comercialização ao nível do produtor. Como se pode ver, o transporte é o item que mais onera o seu custo, superando a mão de obra, com ou sem centro de concentração. Os dados se referem ao custo por cacho, em cruzeiros novos.

4.3.2 — Para exportação.

No Quadro 4, estão relacionadas as diversas operações envolvidas na comercialização para exportação, o seu valor em cruzeiros novos e a sua porcentagem re-

Quadro 3 — Banana. Custo de Comercialização ao Nível do Produtor, para Consumo Interno. Litoral Sul de São Paulo, 189 propriedades, 1965

Item	Com Centro de Concentração		Sem Centro de Concentração	
	NCr\$	%	NCr\$	%
Carregamento Veículo	0,03	11	0,03	16
Transporte Intermediário	0,03	11	—	—
Transbôrdo	0,06	21	—	—
Transporte a São Paulo	0,16	57	0,16	84
Total	0,28	100	0,19	100
RESUMO				
Mão de Obra	0,09	32	0,03	16
Transporte	0,19	68	0,16	84
Total	0,28	100	0,19	100

transbôrdo e transporte até Santos.

4.3 — Custos de Comercialização ao Nível do Produtor.

4.3.1 — Para o mercado interno.

lativa ao custo total da comercialização. Os custos foram calculados em cruzeiros novos por cacho, para cada tipo de embalagem. No caso de caixa, os valores foram transformados de modo a expressar o seu equivalente em cachos.

Quadro 4 — Banana, Custo de Comercialização ao Nível do Produtor, para Exportação, Litoral Sul de São Paulo, 189 propriedades, 1965.

I T E M	Tipo de Embalagem Usada							
	Palhão		Poliétileno		Palhão + Poliétileno		Caixa	
	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%
1 — Com Centro de Concentração								
1.1 — Mão de Obra								
a — Operação Embalagem	0,01	1	0,01	2	0,01	2	0,01	1
b — Carregamento veículo	0,03	7	0,03	7	0,03	6	0,03	3
c — Transbôrdo	0,06	14	0,06	14	0,06	11	0,06	7
Subtotal	0,10	22	0,10	23	0,10	19	0,10	11
1.2 — Material de Embalagem								
Subtotal	0,10	22	0,09	20	0,19	35	0,54	61
1.3 — Transporte								
a — Transporte Intermediário	0,03	7	0,03	7	0,03	6	0,03	3
b — Transporte a Santos	0,22	49	0,22	50	0,22	40	0,22	25
Subtotal	0,25	56	0,25	57	0,25	46	0,25	28
Total 1	0,45	100	0,44	100	0,54	100	0,89	100
2 — Sem Centro de Concentração								
2.1 — Mão de Obra								
a — Operação Embalagem	0,01	3	0,01	3	0,01	2	0,01	1
b — Carregamento caminhão	0,03	8	0,03	8	0,03	7	0,03	4
Subtotal	0,04	11	0,04	11	0,04	9	0,04	5
2.2 — Material de Embalagem								
Subtotal	0,10	28	0,09	26	0,19	42	0,54	68
2.3 — Transporte a Santos								
Subtotal	0,22	61	0,22	63	0,22	49	0,22	27
Total 2	0,36	100	0,35	100	0,45	100	0,80	100

De modo geral, o transporte é o item que mais onera o custo de comercialização para exportação, exceto no caso de se usar a caixa como embalagem, quando o item embalagem passa a predominar. Em segundo lugar, vem o material de embalagem e por último a mão de obra.

5 — SISTEMA DE VENDA

Foram encontrados nesta pesquisa três sistemas: o de vendas à vista, o de vendas em consignação e o misto, isto é, venda nos dois sistemas.

5.1 — *Análise dos Sistemas de Venda em Relação ao Número de Bananicultores.*

Sob o ponto de vista do número de bananicultores, o sistema de vendas em consignação é o mais comum no Litoral Sul. Ele é adotado por 48% dos produtores, contra 36% de venda à vista e 16% de vendas mistas. No Qua-

dro 5, estão listados os sistemas, o número de produtores e as porcentagens relativas a cada modalidade de venda, discriminadas por agentes de comercialização dentro de cada sistema.

5.2 — *Análise dos Sistemas de Venda em Relação ao Volume de Produção dos Bananicultores.*

Modifica-se a situação dos sistemas quando encarados sob este aspecto. O sistema de vendas à vista predomina sobre os demais sistemas. Assim, tem-se que 44% do volume produzido é vendido à vista, 37% em consignação e 19% em vendas mistas.

No Quadro 5, estão relacionados os volumes relativos a cada sistema e sua porcentagem em relação ao volume total da produção analisada. Dentro de cada sistema, tem-se a sua subdivisão quanto aos agentes de comercialização.

Quadro 5 — Sistema de Venda e Agentes de Comercialização de Banana ao Nível do Produtor. Litoral Sul de São Paulo, 189 propriedades, 1965

Item	Produtores		Volume	
	Nº	%	Nº de cachos	%
1. — Vendas à vista	59	36	805.800	44
1.1 — Atacadistas	42	26	657.900	36
1.2 — Fábricas	1	1	4.000	0
1.3 — Outros	16	10	143.900	8
2. — Vendas em consignação	78	48	673.300	37
2.1 — Cooperativas	10	6	257.600	14
2.2 — Agentes de venda	56	34	380.800	21
2.3 — Outros	12	7	37.900	2
3. — Dois ou mais tipos	26	16	360.400	19
4. Total	163	100	1.842.500	100

5.3 — *Comparação dos Sistemas de Venda, para o Produtor.*

5.3.1 — *Para o Mercado Interno.*

Foram utilizadas médias de preços pagos ao produtor pelas cooperativas, agentes intermediários e atacadistas de São Paulo. Neste último caso, descontou-se o custo de transporte a fim de se obter o equivalente ao produto pôsto na propriedade, pois que sempre se considerou neste estudo o preço da mercadoria na propriedade.

O balanço da situação foi o seguinte (Quadro 6): o preço médio pago pelas Cooperativas foi de NCr\$ 0,39 por cacho; pelos agentes intermediários ou agentes de venda, de NCr\$ 0,16 por cacho, e pelos atacadistas, de NCr\$ 0,25 por cacho. Com base nestas informações, os cooperados receberam melhor preço que os demais, ressalvando-se aqui, do mesmo modo que para exportação, que o pagamento das cooperativas sempre se efetuou após a venda do produto pelas mesmas e que os

produtores não conheciam o valor exato que iriam receber pelo seu produto na hora da entrega do mesmo. O produtor que vende à vista na cidade de São Paulo, vem em seguida. Por último, aqueles que entregam o produto aos agentes intermediários, pelo sistema de consignação. O produtor aqui, desconhece não só o valôr que irá receber pelo seu produto como também a porcentagem relativa à Comissão do comprador, a qual é conhecida no caso das cooperativas.

Deve-se observar que estes valores são médias de preços nos diferentes setores e dão uma idéia aproximada do que ocorre na comercialização da banana ao nível do produtor.

5.3.2 — *Para exportação.*

Utilizando médias de preços observados durante o ano de 1965, pôde-se comparar o preço pago pelas Cooperativas ao produtor, pôsto na propriedade, com o preço pago à vista por outros exportadores (Quadro 6). As coope-

Quadro 6 — Preço Médio Recebido por Produtores, segundo Diferentes Sistemas de Venda e Agentes de Comercialização. Litoral Sul de São Paulo. 189 propriedades, 1965

Item	Para consumo interno	Para exportação
	NCr\$/cacho	NCr\$/cacho
1. — Venda a Vista		
1.1 — Atacadista	0,25	0,44
1.2 — Fábricas	—	—
1.3 — Outros	—	—
2. — Vendas em Consignação		
2.1 — Cooperativas	0,39	0,66
2.2 — Agentes de venda	—	—
2.3 — Outros	0,16	—
3. — Dois ou mais tipos	—	—

rativas usam, como já foi dito, o sistema de venda em consignação. O preço a ser pago ao produtor não é conhecido na hora em que êle entrega o seu produto. Elas se encarregam de fornecer as embalagens aos seus cooperados, de transportar o produto até Santos e de embarcá-lo para o exterior. O Cooperado entrega o seu produto já embalado. O pagamento só é efetuado depois da venda do produto no exterior. O intervalo entre a entrega do produto e o pagamento é, no mínimo de um mês. As Cooperativas descontam a embalagem fornecida, o transporte, as despesas de exportação e sua comissão e entregam ao produtor o valor líquido do produto posto na fazenda. Um adiantamento ao produtor pode ser feito, tendo em conta a quantidade entregue, sendo êste adiantamento descontado na oportunidade do acêrto de contas. O preço médio pago pelas Cooperativas por cacho tipo exportação foi de NCr\$ 0,66.

Os exportadores que compram à vista podem retirar o produto na propriedade ou recebê-lo em Santos. O equivalente na propriedade foi de NCr\$ 0,44 por cacho, no ano de 1965.

Com base nestas informações, pode-se concluir que os cooperados receberam mais pelo seu produto que os não cooperados. Há a ressaltar que êstes últimos receberam o seu pagamento à vista, na maioria dos casos, enquanto que os cooperados tiveram que esperar um certo prazo para receber o seu pagamento e desconheciam o valor exato pelo qual o seu produto iria ser pago.

6 — INFORMAÇÕES DE MERCADO

6.1 — *Informações Disponíveis.*

Os bananicultores do Litoral Sul de São Paulo não dispõem de informações satisfatórias sobre o mercado da banana. A fonte de informação mais citada de cotações no mercado atacadista da cidade de São Paulo foi o rádio. Algumas emissoras de rádio da Capital mantêm programas diários onde são fornecidas as cotações máxima e mínima para o produto. Estas informações são de utilidade relativa para os produtores. A amplitude entre as cotações máxima e mínima é muito grande devido à falta de uma classificação para o produto do mercado interno. As cotações variam com a época do ano, grau de maturação da fruta, tamanho da mesma, peso dos cachos, porcentagem de frutas estragadas, etc. É difícil para o produtor determinar, com base nas cotações extremas, quanto vale o seu produto. Queixam-se os produtores de que algumas vezes, quando anteciparam o corte para alcançarem cotações elevadas mencionadas pelo rádio, saíram decepcionados com os preços obtidos. Este acontecimento pode ser explicado, talvez, pelo maior volume de entradas ocasionados pelas informações do rádio, pela inexatidão das mesmas, ou pela inadequacidade do sistema de comércio, que faz com que o produtor receba menos do que a situação do mercado propicia.

Uma fonte de informação muito valiosa para os bananicultores são os motoristas ou outros produtores que vieram do mercado no dia anterior ou no mesmo dia.

Uns poucos produtores contratam um preço fixo anual, comprometendo-se a entregar determinada quantidade por mês, principalmente da banana prata, ouro ou maçã. Com isso, não têm interesse imediato nas cotações que o produto alcança, pois estas variações não vão influir no preço fixado. Estes contratos são orais, mas cumpridos satisfatoriamente.

6.2 — *Informações Desejadas.*

Os produtores se interessam pelo recebimento de cotações diárias de banana. Preferem informações pelo rádio, diariamente, e fornecidas por uma entidade informativa desligada do jogo de interessados no mercado. Este desejo dos agricultores se origina da necessidade de confiar nos dados divulgados, de maneira a ter conhecimento perfeito do mercado de banana.

Poucos bananicultores desejam informações por outro meio de divulgação que não o rádio, como jornais, boletins e contactos verbais, por telefone ou pessoalmente.

7 — COMERCIALIZAÇÃO DE BANANA AO NÍVEL DO PRODUTOR NO MUNICÍPIO DE JUQUIÁ.

7.1 — *Considerações Gerais.*

7.1.1 — *Reação do Produtor à Perspectiva de Construção de uma Fábrica Para Industrializar Banana.*

As opiniões dos produtores são

otimistas. Acreditam que o benefício para a cultura vai ser grande, propiciando o emprêgo de técnica mais moderna na condução da cultura, elevando a produtividade e a produção total. De modo geral, encaram a fábrica como única perspectiva capaz de modificar a situação atual da bananicultura da região. Ressalvam que para um impacto favorável na produção e comercialização de banana a fábrica deverá ter capacidade de produção suficiente para influir nas cotações do produto, diminuindo as oscilações bruscas e consequentemente estabilizando a renda do bananicultor.

7.1.2 — *Transporte no Município de Juquiá.*

O Município de Juquiá é ligado diretamente à Capital paulista por rodovia asfaltada e ligado ao pôrto de Santos por ferrovia e por rodovia parcialmente asfaltada. Juquiá é o ponto terminal de um ramal da Estrada de Ferro Sorocabana.

Já se analisou, no item 3.6, a decrescente importância da ferrovia no transporte da banana para os mercados. No Quadro 7, demonstra-se como isto vem acontecendo em Juquiá. Neste Quadro são mostradas as quantidades de banana, em toneladas, transportadas mês a mês, de janeiro de 1965 a outubro de 1966, pela Sorocabana. Pelo quadro se pode ver o acentuado decréscimo na quantidade de banana enviada de Juquiá à Santos, pela Estrada de Ferro Sorocabana. (*)

(*) Em 1965 o frete de um vagão ferroviário com lotação de 16.500 quilos, de Juquiá até Santos, era de NCr\$ 75,90. A direção da empresa, entretanto, permitiu o transporte de cargas com mínimo de 12.000 quilos, ao preço de NCr\$ 72,84.

Quadro 7 — Banana Embarcada em Juquiá com Destino a Santos pela Estrada de Ferro Sorocabana. Para Exportação, 1965 e 1966 (Toneladas)

Mês	1965	1966
Janeiro	2.295,5	1.708,1
Fevereiro	2.745,5	948,8
Março	4.152,3	1.143,0
Abril	5.076,6	1.490,4
Maio	3.962,5	739,1
Junho	3.699,9	634,2
Julho	3.533,2	765,9
Agosto	2.520,3	263,1
Setembro	2.865,5	175,1
Outubro	2.366,7	230,1
Novembro	2.736,3	—
Dezembro	1.968,3	—
Total	37.922,7	8.097,8 (*)

Fonte: — Estrada de Ferro Sorocabana
 (*) Total até outubro, para 1966.

As estradas que ligam as propriedades à sede do município ou até a rodovia asfaltada deixam muito a desejar. Os produtores se queixam da falta de ajuda dos órgãos públicos na abertura ou conservação de estradas. Na época de chuva a interrupção do trânsito nas estradas de acesso aos bananais é uma constante, dificultando o escoamento normal da produção. Os produtores comumente se reúnem e cuidam, eles próprios, das

estradas comuns, fornecendo operários, transporte e material.

7.1.3 — Embalagem.

Também em Juquiá verifica-se a tendência de se utilizar mais de um tipo de embalagem, de acordo com a época do ano e com a disponibilidade do material. As embalagens usadas, o número de produtores que as utilizam e sua porcentagem em relação ao total estão no Quadro 8.

Quadro 8 — Embalagens Usadas pelos Bananicultores do Município de Juquiá, 42 propriedades, 1965

Embalagem	Número de Bananicultores que a utilizam	Porcentagem
Saco de Polietileno	2	5
Palhão	1	2
Palhão + Polietileno	12	29
Caixa	1	2
Dois ou mais tipos	14	33
Nenhum tipo	12	29
T O T A L	42	100

7.2 — Sistema de Venda Adotado em Juquiá.

7.2.1 — Com Relação ao Número de Produtores.

Em primeiro lugar aparece o sistema de vendas à vista, utilizado por 48% dos produtores, vindo a seguir as vendas em consignação, por 45%. As vendas mistas só atingiram 7% dos produtores. Ver Quadro 9.

7.2.2 — Com Relação ao Volume da Produção.

Também aqui o sistema de vendas à vista pontifica em primeiro lugar, com 54% do total de produção, vindo a seguir as vendas em consignação com 44% e as vendas mistas com 2%. No Qua-

dro 9 estão expostas estas porcentagens e volumes respectivos.

7.3 — Custo de Comercialização ao Nível do Produtor, no Município de Juquiá.

7.3.1 — Para o Mercado Interno.

Em linhas gerais, os custos não diferem daqueles apresentados para a região do Litoral Sul como um todo. Apenas o custo de transporte é mais reduzido porque o município de Juquiá está situado geograficamente mais perto de São Paulo do que outros municípios estudados na região. A estrutura dos custos é a mesma, sendo o transporte o item que mais onera o custo total de comercialização ao nível do produtor, superando a mão de obra. No

Quadro 9 — Principais Agentes da Comercialização de Banana no Município de Juquiá, São Paulo, 1965

Item	Produtores		Volume da Produção	
	N.º	%	N.º de cachos	%
1 — Vendas à Vista	19	48	413.500	54
1.1 — Atacadistas	14	35	321.300	42
1.2 — Fábricas	—	—	—	—
1.3 — Outros	5	13	92.200	12
2 — Vendas em Consignação	18	45	333.700	44
2.1 — Cooperativas	3	7	165.000	22
2.2 — Agentes de Venda	14	35	154.700	20
2.3 — Outros	1	3	14.000	2
3 — Dois ou mais tipos	3	7	16.300	2
4 — T O T A L	40	100	763.500	100

Quadro 10 tem-se a relação dos diversos itens envolvidos, o seu valor em cruzeiros, por cacho, e a sua porcentagem sôbre o custo to-

tal. A subdivisão de acôrdo com a existência ou não de um centro de concentração também é válida para Juquiá.

Quadro 10 — Custo de Comercialização de Banana ao Nível do Produtor para Consumo Interno no Município de Juquiá, São Paulo, 1965.

Item	Com Centro de Concentração		Sem Centro de Concentração	
	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%
Carregamento do Veículo	0,03	11	0,03	16
Transporte Intermediário	0,03	11	—	—
Transbôrdo	0,06	21	—	—
Transporte a São Paulo	0,16	57	0,16	84
Total	0,28	100	0,19	100
RESUMO				
Mão de Obra	0,09	32	0,03	16
Transporte	0,19	68	0,16	84
Total	0,28	100	0,19	100

7.3.2 — Para Exportação.

É válido aqui o mesmo esquema utilizado para a região. Os fatores que mais oneram o custo de comercialização para exportação do produto de Juquiá são, em or-

dem decrescente de valôr, transporte, material de embalagem e mão de obra. Quando a caixa é a embalagem utilizada seu custo supera o do transporte. Êstes dados se encontram no Quadro 11.

Quadro 11 — Custo de Comercialização de Banana para Exportação no Município de Juquá, São Paulo, 1965

I T E M	Tipo de Embalagem Usada							
	Palhão		Poliétileno		Palhão + Poliétileno		Caixa	
	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%	NCr\$/cacho	%
1 — Com Centro de Concentração								
1.1 — Mão de Obra								
a — Operação Embalagem	0,01	2	0,01	2	0,01	2	0,01	1
b — Carregamento veículo	0,03	7	0,03	7	0,03	6	0,03	4
c — Transbôrdô	0,06	14	0,06	14	0,06	12	0,06	7
Subtotal	0,10	23	0,10	23	0,01	20	0,10	12
1.2 — Material de Embalagem								
Subtotal	0,10	23	0,09	21	0,19	35	0,54	61
1.3 — Transporte								
a — Transporte Intermediário	0,03	7	0,03	7	0,03	6	0,03	3
b — Transporte a Santos	0,21	47	0,21	49	0,21	39	0,21	24
Subtotal	0,24	54	0,24	56	0,24	45	0,24	27
Total 1	0,44	100	0,43	100	0,53	100	0,88	100
2 — Sem Centro de Concentração								
2.1 — Mão de Obra								
a — Operação Embalagem	0,01	3	0,01	3	0,01	2	0,01	1
b — Carregamento caminhão	0,03	9	0,03	9	0,03	7	0,03	5
Subtotal	0,04	12	0,04	12	0,04	9	0,04	6
2.2 — Material de Embalagem								
Subtotal	0,10	28	0,09	26	0,19	43	0,54	68
2.3 — Transporte a Santos								
Subtotal	0,21	60	0,21	62	0,21	48	0,21	28
Total 2	0,35	100	0,34	100	0,44	100	0,79	100

8 — SUGESTÕES.

Em vista do que foi observado no presente estudo procurou-se analisar as deficiências de comercialização de banana ao nível do produtor e, desta análise, sugerir medidas tendentes a aperfeiçoar a comercialização da mesma no Litoral do Estado.

8.1 — *Construção e Conservação de Estradas Ligando as Propriedades às Estradas-tronco.*

Com isso, eliminar-se-á a necessidade de transporte intermediário, permitindo que os caminhões atinjam os bananais de onde sairão, depois de carregados, diretamente para os mercados atacadistas ou pôrto de exportação. A eliminação do transporte intermediário reduzirá os custos de comercialização, dispensando a operação de transbôrdo. Tal operação é necessária em 37% das propriedades entrevistadas. Melhores estradas significam também maior vida útil para os veículos, barateando o seu custo operacional.

8.2 — *Estudo de uma Classificação para a Banana de Consumo Interno.*

Sem dúvida, a classificação e padronização de qualquer produto agrícola possibilita maior eficiência na sua comercialização e beneficia todos os interessados nela, desde o produtor ao consumidor.

8.3 — *Industrialização da Banana.*

Por representar um estímulo à bananicultura, a instalação de fábrica para industrializar a banana é uma medida que deve ser estudada com atenção. Ela poderá

propiciar estabilidade de preços, conquista de novos mercados nacionais e de exportação, ampliar o consumo no mercado interno, etc.

8.4 — *Incentivo e Orientação no Sentido de que os Produtores se Organizem em Cooperativas.*

Reunindo-se em cooperativas, os produtores estariam em melhores condições de resolver problemas de interesse comum, escoando em conjunto a sua produção, adquirindo os produtos de que necessitam em maior quantidade, participando ou influenciando na direção das fábricas que venham a se instalar na região, organizando-se para defesa de preços e melhoria da comercialização, etc.

8.5 — *Financiamento para Aquisição de Veículos.*

As diretrizes que norteiam o crédito rural ao bananicultor do Litoral Sul devem ser reformuladas, visando dar ao mesmo maiores facilidades para adquirir o seu próprio veículo de transporte e para escoar seu produto. Isto sem se falar nas necessidades de financiamento ao mesmo para aquisição dos fatores de produção necessários a uma cultura conduzida em bases técnicas.

8.6 — *Informação de Mercado.*

A coleta diária de dados sobre preço e volume entrado na Capital, aliada a um sistema de classificação racional para a banana de consumo interno — e sua divulgação — seriam de grande importância para normalizar a relação entre produtores e intermediários, dando àqueles segurança sobre o preço recebido e a estes elementos precisos sobre o preço a pagar aos produtores.

BIBLIOGRAFIA

- 1 — ABBOT, J. C. — Los problemas de la comercializacion y medidas para mejorarla. Roma, FAO, 1958. (Guia de Comercialização n. 1).
- 2 — AMARO, A.A. — Comercialização de figo na região de Valinhos. Agric. S. Paulo, 11(6): 24-39, 1964.
- 3 — BRANDT, S. A. — Curso de Metodologia de pesquisa. São Paulo, Div. Econ. Rural. 1965 mimeog.
- 4 — CLODIUS R. L. e MULLER, W. F. — Análise estrutural de mercado como uma orientação à pesquisa em Economia Rural. Viçosa, Universidade Rural do Estado de Minas Gerais, Instituto de Economia Rural, 1964, 27 p. mimeog.
- 5 — FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION OF UNITED NATIONS. La comercializacion de frutas y hortalizas. Roma, FAO 1958. (Guia de Comercialização n. 2)
- 6 — HEIDINGSFIELD, M. S. e BLANKENSHIP, A. B. *Marketing*. — Rio de Janeiro Fundo de Cultura, 1963.
- 7 — PINHO D. B. — Planejamento regional e cooperativismo. São Paulo. Inst. Pesq. e Est. Coop. S. Paulo. 1965.
- 8 — ROBERTSON, L. — Comercialização: importância e tendências, importância da comercialização dos produtos agrícolas, melhoramentos comercialização agrícola no Brasil. Viçosa. s.d. 24 p. mimeog.
- 9 — Mercados e comercialização dos produtos agropecuários: o intermediário, redução dos custos de comercialização. Viçosa s. d. mimeog.
- 10 — ROBERTSON, E. S. e WHIGHT, K. T. — Condução de pesquisa em economia Rural. Viçosa, Escola de Especialização, 1961. mimeog.
- 11 — SILVA, S. L. — Os custos e lucros em agricultura, Viçosa, Universidade Rural do Estado de Minas Gerais, 13(75): 155-164, 1966.

ANEXO 1

Análise Estatística da Entrada de Banana por via Rodoviária.
Cálculo da Tendência pelo Método dos Mínimos Quadrados, da Série
Temporal 1958/64 — "Trend" linear.

Ano	x	Y ⁽¹⁾	x Y	x ²	\hat{Y}
1958	— 3	2.429,89	— 7.289,67	9	2.169,64
1959	— 2	4.284,86	— 8.569,73	4	4.154,16
1960	— 1	5.512,61	— 5.512,61	1	6.138,67
1961	— 0	8.294,90	0	0	8.123,19
1962	+ 1	9.510,31	9.510,31	1	10.107,71
1963	+ 2	13.061,12	26.122,23	4	12.092,22
1964	+ 3	13.768,64	41.305,91	9	14.076,74
	0	56.862,23	55.566,45	28	

$$Y = a + bx$$

Equação Estimativa de Y

$$\hat{Y} = 8.123,19 + 1.984,52 x$$

$$r = 0,9918$$

$$r^2 = 0,9837$$

(1) Dados em 1.000 cachos

ANEXO 2

Análise Estatística da Entrada de Banana pro via Ferroviária.
Cálculo da Tendência pelo Método dos Mínimos Quadrados — Série
Temporal de 1958 a 1964 — "trend" exponencial

Ano	x	Y ⁽¹⁾	log Y	x log Y	x ²	\hat{Y}
1958	— 3	2.036	3,3088	— 9,9264	9	2.204
1959	— 2	1.500	3,1761	— 6,3522	4	947
1960	— 1	407	2,6069	— 2,6069	1	407
1961	0	96	1,9823	0	0	175
1962	+ 1	47	1,6721	+ 1,6721	1	75
1963	+ 2	82	1,9138	+ 3,8276	4	32
1964	+ 3	11	1,0414	+ 3,1242	9	14
	0	4.179	15,7041	—10,2643	28	

$$Y = a b^x \quad \log Y = \log a + x \log b$$

Equação estimativa de y

$$\log \hat{Y} = 2,2434 - 0,3666 x$$

$$r = - 0,8674$$

$$r^2 = 0,7523$$

(1) Dados em 1.000 cachos