



*Para os produtores eles dão prejuízo.
Para o governo aumentam a
inflação.
No atacado representam o caos.
No supermercado dão dor de
cabeça.
Transformam-se em matéria de
Superhiper.
Esfaqueiam o bolso dos
consumidores.
São motivo de susto.
São os alimentos de maior
índice de perda.
São um belo exemplo da salada
geral que é o abastecimento
brasileiro.
São os terríveis, perecíveis e
biodegradáveis
hortifrutigranjeiros.
Luzes!
Câmeras!
Máquinas de escrever!
Com vocês...*

Esta
estrut
não pode
dar c



ura erto

*Texto: Liana John
Fotos: Lia Costa Carvalho*

Quando em 1960 entrou em funcionamento a Ceasa de São Paulo, primeiro terminal de abastecimento brasileiro, pensava-se que uma parte dos problemas com a distribuição de hortifrutigranjeiros seria resolvida. Até ali, esta distribuição era feita através do Mercado da Cantareira, que já não comportava o volume de comercialização, além de apresentar sinais de distorção de suas funções. Ou seja, a Ceasa de São Paulo veio para acabar com a excessiva intermediação no comércio de perecíveis e com o monopólio de alguns atacadistas do velho Mercado.

A fórmula encontrada pela Ceasa, ou melhor, sua intenção era centralizar toda a distribuição dos produtos hortifrutigranjeiros, criando um local para que os produtores os vendessem pessoalmente. Isso acabaria com o monopólio dos atacadistas porque a comercialização passaria às mãos de muitos produtores, aumentaria a concorrência e acabaria com a intermediação na medida em que os próprios produtores estariam vendendo.

Só que não deu certo. Ao que parece, os idealizadores da Ceasa esqueceram-se de que os produtores também tinham que plantar e colher, ou não teriam produtos para vender. É como enfatiza um estudo da ABRAS, elaborado em 1971: "para que se possa admitir a idéia do mercado do produtor no centro de consumo é necessário admitir, a priori:

a) estímulo ao mau produtor, que abandona seus legítimos afazeres para se

transformar em comerciante;

b) estímulo à concentração à volta dos grandes centros, em detrimento do produtor que se estabeleceu em áreas mais adequadas e que leva o progresso ao interior do país;

c) adoção de critérios discutíveis e fatalmente discriminatórios para a eleição dos produtores admitidos a procederem à comercialização direta de seus produtos."

E não é só isso. Em 1970, apesar dos resultados pouco satisfatórios da Ceasa de São Paulo, o Governo Federal baixou normas específicas sobre a implantação de Centrais de Abastecimento em várias outras capitais do país. Dois anos depois institucionalizou o SINAC — Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento — sob a gestão da Cobal. E o SINAC desembocou na construção de 21 Ceasas, todas nas capitais do país.

O problema, na verdade, não é a existência das Ceasas, mas o fato delas cumprirem poucos dos objetivos a que se propõem. Segundo publicação do Governo Federal, entre estes objetivos os principais são:

1 — reduzir os custos diretos de comercialização ao nível de atacado, ou seja, diminuir os custos decorrentes de perdas de valor de

tos de comercialização ao nível de atacado, ou seja, diminuir os custos decorrentes de perdas de valor de embalagem, de mão-de-obra e de frete;

2 — reduzir os custos indiretos das organizações que operam no comércio atacadista de distribuição de gêneros alimentícios, ou seja, propiciar condições para que ocorram economias de escala;

3 — oferecer os meios necessários para o melhoramento de qualidade dos produtos alimentícios e intensificar os serviços de padronização e classificação dos mesmos;

4 — reduzir os custos de comercialização do comércio varejista de gêneros alimentícios e estimular de maneira bem ampla a implantação de supermercados, auto-serviços, mercados satélites e outros tipos de comercialização ao nível de varejo;

5 — reduzir as flutuações de oferta de produtos agrícolas; e,

6 — aperfeiçoar o mecanismo da formação de preços e elevar o nível de renda dos empresários agrícolas.

Segundo pessoas diretamente ligadas ao setor, os resultados das Ceasas têm sido:

1 — aumento dos custos diretos de comercialização a nível de atacado, na medida em que as perdas se mantiveram estáveis, os fre-

tes aumentaram e o custo do aluguel de boxes passou a ter um peso muito maior que as taxas anteriormente cobradas (pesquisa realizada entre os comerciantes da CEAGESP);

2 — aumento dos custos indiretos dos atacadistas, uma vez que existem tantos comerciantes dentro das Ceasas, que a economia de escala não é possível. Em outras palavras, o volume de comercialização dos atacadistas tem se mantido inalterado, sem aumento do poder de compra;

3 — inexpressiva padronização e classificação dos produtos alimentícios. Com exceção de alguns comerciantes de frutas, a maioria dos atacadistas das Ceasas vende o hortifrutigranjeiro como ele vem do produtor: encaixotado e lacrado;

4 — não se reduziu a flutuação de oferta de nenhum produto agrícola, segundo Flávio Teles de Menezes, diretor secretário da Sociedade Rural Brasileira; e,

5 — não se modificaram os mecanismos de formação de preços. "Ao lado do mercado oficial continua existindo o mercado ocioso, que trabalha com a especulação", afirma Menezes. "E o nível de renda dos empresários agrícolas também não aumentou, pelo contrário: a implantação das Ceasas possibilitou o florescimento de oligopólios comerciais atacadistas, em detrimento dos benefícios às duas pontas do processo, a produção e o consumidor", complementa.

Passeando pelo Brasil afora

A grave sensação de objetivos não cumpridos torna-se ainda pior quando

Além de não solucionarem os problemas da distribuição de hortifrutigranjeiros, as Ceasas se transformaram em centros de especulação, onde os produtores não têm vez.

verificamos os "efeitos colaterais" da instalação das Centrais de Abastecimento nas capitais.

Em primeiro lugar, ficou mais fácil vender grandes quantidades de hortifrutícolas de uma central para outra e os comerciantes não se fizeram esperar. Sem qualquer controle, as transações comerciais interceasas só contribuíram para o desestímulo à produção regional de perecíveis e encarecimento a nível de consumidor final, além de proporcionarem grandes gastos no setor de transportes e desperdício de combustível.

Os produtos geralmente saem de São Paulo para as Ceasas do Rio, Brasília e Nordeste, mas também é grande a movimentação entre as Ceasas mais próximas. Em Pernambuco, por exemplo, 50% dos hortifrutigrangeiros são "importados", saindo de Sergipe, Paraíba, Bahia, Ceará e São Paulo.

E para que não se pense que o problema está no clima nordestino, "desfavorável" à produção de certos hortifrutí, citamos também o caso das Ceasas do Rio Grande do Sul e do Rio de Janeiro.

A participação do Rio Grande do Sul na comercialização total da Ceasa RS conseguiu alcançar os 67% em dezembro de 79, ficando São Paulo com 16%, Santa Catarina com 5,5%, Paraíba com 4% e os outros estados com os 7,5% restantes.

No Rio de Janeiro, está orgulhosamente instalada a maior Ceasa em termos de área e uma das melhores em termos de infraestrutura, segundo seu presidente, Ronaldo Faria. Apesar disso, em 1975, quando ela entrou em funcionamento, somente 45% do volume total comercializado era do estado do Rio. O resto saía de São Paulo (39,6%) e de outros estados (15,4%).

Em 1979, ao invés de aumentar a participação do estado do Rio na comercialização (a central foi "feita para os produtores"), aumentou a participação de São Paulo (41%) e dos outros estados (19,1%).(*)

Com a participação na comercialização de quase todos os outros estados, a CEAGESP é quem acaba determinando o preço dos hortifrutícolas a nível nacional. Embora pareça absurdo, o preço de um tomate que sai de São Paulo para Porto Alegre termina sendo o mesmo de um tomate que é produzido e vendido no Rio Grande do Sul, quando não é mais baixo.

Os sistemas de informação de mercado, com boletins diários com as cotações de cada produto, foram criados nas Ceasas justamente para evitar que isso aconteça. Só que eles são desconhecidos da maioria dos comerciantes entrevistados na CEAGESP e confirmados como ineficientes por Nei Augusto Fonseca de Moraes, gerente de hortifrutigrangeiros da rede Real (RS). Diz ele: "Nós somos um grande comprador, mas não adianta puxarmos o preço para baixo. Temos uma pessoa em São Paulo, que telefona diariamente informando as cotações, porque São Paulo é quem manda em tudo. Se lá está melhor, compramos lá e mandamos vir de caminhão".

Outra consequência da centralização do mercado nas mãos da CEAGESP são os chamados "passeios das mercadorias". Conforme estudo de Jar't Desenvolvimento Agro-Industrial Ltda., "há regiões produtoras cujos comerciantes vão buscar os produtos nas centrais de abastecimento, instaladas na capital. A desorganização comercial permite, inclusi-

(*) Dados fornecidos pela própria Ceasa - RJ.

ve, algumas remessas das regiões produtoras para as centrais, de onde voltam para os comerciantes finais das regiões de origem."

Assim, a região produtora próxima de Florianópolis está comprometida na entrega de sua produção à CEAGESP. Desta os produtos voltam a Florianópolis. O oneroso "passeio do hortifrutícola adiciona custos, amplia as perdas e reduz a qualidade."

Os "passeios" também ocorrem dentro das próprias Ceasas, embora em menor escala. Há comerciantes que negociam com boxes vizinhos na falta de um produto ou no caso de receberem quantidades extras de mercadoria. Tal intercomercialização motivou, inclusive, a adoção de um sistema de notas na CEAGESP. A partir desse ano, segundo José Pillon, presidente da CEAGESP, "a entrada e saída de mercadorias no entreposto será controlada; cada responsável pelo produto diz o quanto ele está trazendo, para quem será feita a entrega, quanto ele comprou e de quem ele comprou. No final do mês é checado quanto cada box comprou ou vendeu. Se ele vendeu mais do que recebeu de fora, ele está comercializando dentro da Central".

Quem paga o pato é o consumidor final

Todas as deficiências mencionadas são fruto direto de uma estrutura de comercialização cristalizada e organizada em "cartéis não declarados", como enfatiza o estudo da Jar't. "Um número reduzido de comerciantes se dedica a cada produto, cada um só operando de 2 a 3 produtos. Há um respeito mútuo pelas áreas de operação de cada um, o que resulta em privilegiada posição na negociação de compra para todos.

Há profissionais formadores de lotes que não correm riscos, deprimem preços na compra e os ampliam na venda. Como não há controle da produção nem programação das entradas nesses entrepostos, os preços se formam aleatoriamente."

Como os comerciantes sabem que a variação no preço de um produto leva a dona de casa a comprar outro semelhante, com um preço mais acessível, eles controlam também a variação dos preços finais pagos pelos consumidores. Quer dizer, se o preço da alface sobe num dia porque falta alface no mercado, os atacadistas também elevam o preço da couve, agrião e chicória. Não fazê-lo significaria provocar um encalhe de alface no varejista, reduzindo a procura na Ceasa, no dia seguinte.

Esse raciocínio dos atacadistas pode manter estáveis suas vendas, além de oferecer margens maiores para os produtos semelhantes (no exemplo a chicória, couve e agrião). Mas sem dúvida acaba prejudicando o varejista (que é responsabilizado pelo aumento), o produtor (que é desestimulado pela compressão do preço de venda e instabilidade de sua atividade) o consumidor (que paga muito mais do que deve).

As margens de comercialização, entre o campo e a mesa do consumidor, por tudo isso, "nunca são menores de 380%", como afirma Dante Bastos, diretor da FAESP (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo). E o que é pior, essas margens nunca favorecem o produtor nem o consumidor, mas ficam retidas entre um e outro.

Isso não quer dizer, necessariamente, que um determinado setor retenha o lucro, por mais que a Ceasa afirme que a especulação está no varejo, que fala que

a distorção está no atacado, que diz que o problema está nos caminhoneiros, que asseguram que a culpa é do petróleo.

Na verdade, os produtos sofrem de intermediação excessiva, passando de uma mão para outra, com margens de lucro disseminadas entre todos os setores. O resultado final, somadas todas as pequenas margens, é um grande desastre, do qual se ressentem as duas pontas do processo: o consumidor e o produtor. Em outras palavras, se existe algum atravessador na distribuição de alimentos ele se chama **Estrutura de Comercialização** e é decorrente de uma **Política de Abastecimento** que dá chance a todos os abusos citados.

E estocar adianta?

Dentre as muitas soluções propostas para amenizar os efeitos do "Grande Atravessador", a estocagem dos hortifrutícolas é frequentemente mencionada. A exemplo do que ocorre com os cereais, os estoques reguladores diminuiriam as variações de preços safra-entressafra e seus efeitos paralelos, como o aumento dos produtos semelhantes (o caso da alface).

Só que, oficialmente, no Brasil se alega que a estocagem de frutas, legumes e verduras ainda não é viável economicamente em larga escala e as Ceasas não estão aparelhadas para fazê-lo, apesar desta ser uma das metas do SINAC.

Particularmente, estão sendo feitas algumas experiências isoladas, que têm dado certo. A Cefri, Superigel e Jar't, estão congelando cebola, pêssego, maçã, pera, ameixa, vagem, morango, cenoura, com bastante sucesso, embora ainda em pequena escala. Os produ-

tos geralmente são congelados o que implica num alto custo operacional e de instalação, além de exigir o transporte frigorificado.

Pensando na variação de preços safra-entressafra, porém, o encarecimento representado pela estocagem é compensador. Como exemplifica Dante Bastos, da FAESP, "o quilo da cebola custa 8 cruzeiros na safra e 25 na entressafra, quando não vai a 50 em ocasiões de grande escassez de oferta. Com a estocagem, o quilo custa um pouco mais de 8 cruzeiros na safra, mas mantém o mesmo preço na entressafra, através do equilíbrio de oferta e procura, através do estoque regulador."

E se a estocagem fosse a nível de produtor, complementa Dante, "se nós tivéssemos condições de construir silos nas nossas propriedades, enfrentaríamos com muito mais tranquilidade a entressafra. Você vê, por exemplo, os Estados Unidos têm uma capacidade de estocagem nas propriedades de 53%, o Canadá, 46% e no Brasil, nós temos 0,5%".

O correto embalamento das frutas e verduras a nível de produtor, ou mesmo nas centrais, igualmente garantiria a conservação mais prolongada dos produtos, assegura Minoru Takano, gerente executivo da Cooperativa Agrícola de Cotia. Hoje, esse embalamento só vem sendo feito em alguns supermercados, quando o produto já passou por diversos caminhões e depósitos e já não detém a mesma qualidade.

Não é à toa, portanto, que depois de 24 horas a colheita de qualquer hortifrutigranjeiro tem o preço reduzido pela metade. Mas também não é irremediável, como vimos. Basta um tiquinho de "boa vontade".

Sanear a estrutura é a solução

Fora o estoque regulador, que minimiza os efeitos da má estrutura de comercialização, as soluções para o abastecimento brasileiro têm que partir para o combate às causas das distorções. E isso começa com a criação de um plano diretor de abastecimento, onde a distribuição de alimentos passe a ser encarada com absoluta prioridade, coisa que o próprio presidente da CEAGESP, José Pillon, admite que falta no sistema Ceasa.

Um dos primeiros passos de um possível plano de abastecimento, na opinião de José Pillon, estaria no desenvolvimento da produção alternada em regiões diferentes, cobrindo todos os espaços férteis dessas regiões e mantendo os hortifrutí no mercado durante o ano inteiro. Tal desenvolvimento, segundo ele, seria complementado pela criação das Ceasas do interior, que regulariam todo o abastecimento de uma região, evitando o "passeio das mercadorias".

Atente-se para o detalhe de que o desenvolvimento da produção alternada seria complementado pela implantação das Centrais Regionais e não o contrário. Ou seja, não podemos incorrer novamente no erro de abastecer uma Central fora de São Paulo com produtos vindos da CEAGESP, porque, então, as Ceasas Regionais se transformariam em um novo intermediário, mais um passo do longo caminho entre produtor e consumidor.

De qualquer maneira, com a interiorização das centrais realmente se está dirigindo o abastecimento para uma descentralização absolutamente necessária e que já vem tarde. Apesar de serem poucos os estados onde elas estão implanta-

das (São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraíba e Paraná) e de não existir mais que duas ou três em cada estado, é por aí que finalmente nos aproximamos do modelo norte americano de distribuição. Conforme o estudo da ABRAS de 1970, esse modelo está muito mais próximo da nossa realidade que o europeu, atualmente adotado (sistema Ceasa).

Nos Estados Unidos, segue o estudo, "a solução encontrada para dar racional distribuição à produção agrícola foi a criação de entrepostos denominados "mercados do produtor" situados junto às zonas agrícolas. A esses entrepostos de fácil acesso para qualquer agricultor, todos situados nas proximidades de entroncamentos ferroviários ou rodoviários, coube desempenhar importantes funções como: financiar o agricultor, receber, classificar e padronizar sua produção, aprestar-lhe informações sobre o mercado e assistência técnica, assumir os riscos através de companhia de seguro pela posse física das mercadorias, estocar, embalar e utilizar os meios mais adequados e econômicos para transportá-las às zonas de consumo."

Como se pode ver, muitas das funções dos entrepostos americanos coincidem com os objetivos básicos das nossas Ceasas, exceto o relação a um pormenor muito importante: elas funcionam. A diferença está no fato do produtor norte americano entregar sua mercadoria aos entrepostos, que se responsabilizam inteiramente por ela. Isso dá segurança ao produtor, que tem por onde escoar seus produtos, e maior responsabilidade aos comerciantes do entreposto, que arcam com o prejuízo de qualquer perda.

No Brasil, ao contrário, os produtos são entregues em consignação pelo produtor a um caminhoneiro, que desconta daquele todos os impostos, taxas, valor do frete, embalagem e prováveis perdas. Do caminhoneiro os produtos são vendidos aos comerciantes da Ceasa a um preço que pode facilmente ser escondido do produtor, já que ele não tem acesso à Central. Da Ceasa em diante a responsabilidade pelas perdas já é de quem comprou. Quer dizer, o produtor não tem segurança, pois está distante do centro de comercialização e não vende seu produto, mas o entrega em consignação, e o comerciante do entreposto não tem responsabilidade, pois não está vinculado diretamente a nenhum produtor e pode compensar suas eventuais perdas no preço ao varejista. Tudo devido à localização da Central de Abastecimento.

Mas a experiência americana ainda vai além. Conta o estudo da ABRAS, que "imediatamente à volta dos entrepostos instalaram-se as indústrias, quase sempre para transformação primária do sub-produto decorrente da seleção e padronização. Exemplo: as indústrias de produtos de tomate passaram a realizar em suas fábricas locais a preparação da polpa, depois remetida às fábricas centrais para a transformação final.

Evidentemente, as necessidades crescentes dessas indústrias elevaram a seleção e padronização a níveis extraordinários, forçando a que se colocasse no mercado, para consumo **in natura**, apenas a mercadoria do mais alto padrão. Por outro lado, as grandes cadeias varejistas passaram a fazer suas compras diretamente no mercado do produtor, reduzindo substancialmente os seus preços de

venda ao consumidor. O excedente da mercadoria selecionada, não absorvida pelas cadeias varejistas, pelos exportadores e pelos grandes atacadistas, geralmente com escritórios montados junto a esses mercados, é remetido, devidamente padronizado e embalado, aos mercados terminais, saindo dali para o pequeno varejo".

A alternativa privada

A par da reestruturação do sistema Ceasa, inferiorizando-se os entrepostos, a iniciativa privada também poderia dar sua colaboração na distribuição de hortifrutigranjeiros. Quem propõe o modelo é a Jar't Desenvolvimento Agro-Industrial Ltda., enfatizando a necessidade de integrar a produção com a distribuição:

"Propõe-se que os supermercados estimulem a implantação de projetos integrados, direcionados e intensivos, no sentido de desenvolver a produção e racionalizar o preparo, a padronização e a comercialização de hortifrutigranjeiros. O modelo contempla a programação da produção de acordo com as preferências dos consumidores do supermercado, anteriormente pesquisadas; a colheita e imediata seleção, padronização e embalagem, com entrega programada aos supermercados, a preços estabelecidos, adotando-se o sistema convencional para as relações comerciais, ou seja, pela via da emissão de nota fiscal, fatura e cobrança via duplicata.

Dessa forma os supermercados libertam-se da onerosa atividade de compras dispersas (de controle difícil), da seleção e embalagem penosa e podem racionalizar o setor, impondo-lhe a mesma política e sistema que adota para produtos

As margens de comercialização, entre o campo e a mesa do consumidor, nunca são menores de 380%.

industrializados perecíveis, como no caso de iogurte e manteiga".

Além dessas vantagens, o estabelecimento de centros de preparo e padronização da produção reduzem consideravelmente os custos do supermercado, pois permite eliminar na origem os produtos inaproveitáveis. Isso economiza o transporte, porque só mercadorias boas são levadas para a loja, sendo colocadas diretamente nas gôndolas, sem envolver outras operações.

Os projetos dessa natureza desenvolvidos pela Jar't deram ótimos resultados, remunerando o produtor em 30% a mais do que normalmente eles vêm recebendo e reduzindo em 40% o preço final pago pelo consumidor. Sem contar a qualidade com que os produtos chegam às gôndolas, transformando a seção de frutas e verduras em um problema resolvido.

Para uma organização ou para diversas redes de supermercados associados, o estudo recomenda estimular o surgimento de empreendimentos com participação no capital, por um esquema de "joint-venture", ou pela garantia de aquisição da produção. No caso da própria Jar't, foram utilizados recursos particulares e financiamentos do sistema nacional de critério rural, sem necessidades de recursos dos incentivos fiscais.

Na produção, cultura de verão e nota fiscal

Mas enquanto seu lobo não vem, quer dizer, enquanto o sistema atual não puder ser engolido por alternativas melhores, algumas pequenas providências podem ser tomadas junto aos produtores. É o caso da 5.ª via no talonário do intermediário, que vem sendo reivindicada pela FAESP há mais de 5 anos, segundo Dante Bastos.

O talonário do intermediário, explica Dante, "hoje consta de quatro vias: duas para o comprador da mercadoria, uma para o Funrural e a quarta fica no talonário. Como o produtor entrega sua mercadoria em consignação e não fica com nenhuma nota fiscal, o intermediário simplesmente diz a ele por quanto foi vendida sua produção, sem qualquer tipo de prova. A consequência disso é que o produtor sempre acaba sendo enganado e mal remunerado. O que não aconteceria com a instituição da 5.ª via, pois esta seria remetida ao produtor junto com a fatura e ele ficaria sabendo por quanto realmente foi vendida sua produção na Ceasa".

Outra pequena providência, que já está sendo tomada pela Cobal, é o chamado "Programa das culturas de verão". Ele começou no Rio Grande do Sul, há dois anos, foi implantado em São Paulo no ano pas-

sado e está chegando agora ao Nordeste. É um projeto que tem início em setembro, se estendendo até maio, e que visa basicamente o incentivo à maior produção de hortifrutigranjeiros nessa época do ano, considerada com de entressafra para a maioria dos produtos.

O produtor interessado faz um contato com a Cobal, que envia engenheiros agrônomos à região, para um estudo das viabilidades. Apro-

vado o estudo, é feito um contrato com o produtor, através do qual a Cobal se compromete a receber a produção por um preço pré-estabelecido. No ato da assinatura, o produtor recebe 50% da Cobal e os engenheiros agrônomos fazem o acompanhamento da produção.

Se tudo estiver em ordem, 90 dias após a assinatura do contrato, a Cobal paga mais 30% ao produtor. A porcentagem restante é

paga conforme a qualidade do produto. Se acontecerem perdas devido às variações climáticas, a Cobal paga os custos de produção até a data do sinistro.

Apesar dos bons resultados em termos de produção que esse programa vem apresentando em algumas regiões, ele não elimina nem minimiza o problema da comercialização e do preço abusivo ao consumidor final, uma vez que os canais de escoamento dos pro-

dutores comprados pela Cobal são os mesmos de todos os outros. Depois, comenta Dante Bastos, "devemos considerar que a Cobal beneficia de 50 a 100 mil pessoas com suas compras e nós devemos ter alimentos suficientes para todos os 120 milhões de habitantes do Brasil. Isso, nós só vamos conseguir à medida que todos os produtores tenham condições de produzir, seja na agricultura, pecuária ou no que for". ■

A movimentação das caixas vazias nas Ceasas, da forma como é feita atualmente, tem encarecido de modo absurdo os hortifrutigranjeiros, representando de 25 a 60% do valor do produto. Quem afirma é Dante Bastos, da FAESP, que faz questão de calcular os bilhões de cruzeiros gastos com a venda e revenda das caixas em cada transporte.

Apenas na CEAGESP, diz, "entram dois mil caminhões por dia, em média transportando 350 caixas (cada caminhão). Dá um total de 700 mil caixas por dia nas épocas normais, porque na época da safra a movimentação é maior. Considerando que cada caixa custa 40 cruzeiros, 700 mil caixas são 28 milhões de cruzeiros por dia, só em caixas vazias. No mês são

700 milhões de cruzeiros, contando-se um mês de 25 dias. No ano são 8 bilhões e 400 mil cruzeiros desperdiçados só na CEAGESP. Por aí se imagina o que seria o gasto total em caixas vazias, a nível de Brasil".

E o que deveria ser feito?

Na opinião dos produtores da FAESP, a solução é simples demais: padronização das caixas para todos

os produtores. As caixas a serem adotadas seriam do tipo caixa de laranja, mais resistentes, que duram em média 12 ou 15 anos. Com elas poderiam ser feitas centenas de viagens, quando hoje as caixas já estão estragadas na décima viagem, após o que são queimadas.

A compra das caixas pelos produtores poderiam ser financiadas para pagamento em um ou dois anos, implantando-se o sistema de depósito para transporte de mercadorias. Quer dizer, a caixa comprada pelo produtor é emprestada ao caminhoneiro e devolvida para servir ao novo transporte. O produtor não teria de gastar seu minguado ganho numa embalagem que logo vai ser jogada fora e o caminhoneiro teria um pouco mais de responsabilidade sobre o que transporta. Num piscar de olhos poderia ser economizada aí a bagatela de uns 80 bilhõezinhos de cruzeiros. Fácil como dar um doce a uma criança. ■



80 bi

pro lixo por ano