

A UNIVERSIDADE E O PROBLEMA DO ABASTECIMENTO: CRIAÇÃO DE UMA DISCIPLINA SOBRE ABASTECIMENTO

LINDALVO V. DE FARIAS

Academia Pernambucana de Ciência Agrônômica, Recife, Pernambuco.

I. INTRODUÇÃO

A formação profissional do Engenheiro Agrônomo no Brasil, tem sido orientada tradicionalmente no sentido da produção de bens e serviços direta e exclusivamente do setor primário.

Um breve exame dos currículos adotados nas escolas de nível universitário, revela a ênfase que se empresta ao tratamento e conhecimento dos problemas do solo, vegetação e clima, com vistas quase exclusivamente à produção de bens agrícolas.

Os conceitos sobre Agronomia coincidem quase sempre na caracterização de um conjunto de ciências aplicadas ao fim de 'produzir' artigos de melhor qualidade e mais econômicos.

Dentro desse critério que preside à formação do Engenheiro-agrônomo, este desenvolve suas atividades até a fase da colheita. De modo figurado pode-se dizer que a ação do agrônomo tem cessado nos limites da propriedade agrícola.

A partir da colheita, os bens produzidos fluem no mecanismo comercial, ao saber das forças de mercado, subordinando-se a uma série de operações que, não sendo racionais, comprometem parcial ou totalmente aquela objetivo de 'produzir mais e a menor custo'.

Nos países mais desenvolvidos, essas operações comerciais são realizadas a custos tais que atingem de 40% a 16% do preço final do produto, pago pelo consumidor.

Ora, se isso ocorre nos países possuidores de sistemas comerciais organizados e estratificados pela experiência, o que se pode esperar que aconteça nos países em desenvolvimento?

Essa indagação surge como um desafio aos administradores e técnicos responsáveis pela programação e execução de uma política agrária e seus reflexos sócio-econômicos.

Com essa convicção o último Plano Decenal do Governo da República, afirma: Pela sua repercussão no desenvolvimento da economia e do bem-estar da população brasileira, dois grupos de problemas devem ser destacados e merecem atenção prioritária: a) aceleração do processo de transformação da agricultura tradicional; b) melhoria do sistemas e processos de comercialização dos produtos e insumos agropecuários.

E sobre o segundo item reconhece que:
'Os pontos críticos do desenvolvimento da agricultura tradicional residem da defasagem entre a melhoria da produção e da comercialização dos produtos, e entre as variações dos

Trabalho Apresentado no V Congresso Brasileiro de Agronomia (Recife, 1967).

preços destes e dos insumos. Uma parcela da produção, resultante do incremento por unidade de área não é comercializada por deficiência de informações sobre mercados etc. O desequilíbrio entre os preços pagos e recebidos pelo produtor é o obstáculo crucial a ser superado pela agricultura em mudança, no caminho da modernização’.

‘A maioria dos insumos modernos, que elevam a produtividade por unidade de fator, são gerados fora da agricultura e sua adoção exige um nível de produção comerciável que reduza consideravelmente todo o segmento relevante da curva do custo médio’.

As atenções para o problema da comercialização agrícola, até há pouco tempo, convergiam para os produtos que figuravam na pauta de exportação aos mercados externos (café, algodão, cacau, açúcar etc.).

Entretanto a partir do pós guerra, o ritmo crescente de industrialização e conseqüentes concentrações urbanas modificou os aspectos qualitativos e quantitativos da demanda de alimentos, exigindo ao mesmo tempo um mecanismo comercial sistemático e racional.

Os volumes de alimentos diariamente consumidos pelas populações urbanas, não deixam mais lugar aos processos tradicionais de abastecimento (comercialização).

2. COMERCIALIZAÇÃO - FUNÇÕES

A comercialização compreende todas as operações necessárias ao movimento dos produtos alimentícios ou matérias primas desde a fonte de produção (fazenda, granja, sítio etc.) até o consumidor final.

O conceito de ‘comercialização’ tem se ampliado muito nas últimas décadas e alguns professores do assunto incluem sob esse termo todas ‘as atividades econômicas que abrangem o curso de bens e serviços desde a produção ao consumo’.

As funções de comercialização estão determinadas por exigências características e condições que permitam satisfazer ao grande número de produtores e consumidores entre os quais não é possível estabelecer um encontro direto, para troca de mercadorias, como aconteceu nas comunidades mais primitivas.

Não é possível pois aos produtores cuidarem diretamente, e ao mesmo tempo, de sua lavoura e de toda uma série própria de atividades relacionadas com a venda de suas mercadorias.

Assim sendo, a intermediação é inevitável e suas etapas, funções e problemas são objeto de COMERCIALIZAÇÃO.

Essas funções e suas múltiplas etapas podem ser esquematizadas nos seguintes serviços: (1) coleta ou reunião; (2) acondicionamento; (3) transporte; (4) padronização e classificação; (5) beneficiamento; (6) armazenagem ou industrialização; (7) embalagem; (8) vendas por atacado e (9) distribuição ou vendas a varejo (consumidor).

3. PESSOAL TÉCNICO - QUALIFICAÇÕES

A adoção de um sistema racional de comercialização implica na mobilização de um pessoal técnico qualificado, desde à concepção e programação até os termos finais da execução.

Ao nível universitário, o pessoal mobilizável inclui necessariamente: economista, arquiteto, engenheiros (agrônomo, civis, químicos etc.), veterinário, além de outros profissionais que eventualmente se tornem indispensáveis.

Obviamente, essa mobilização, tão ampla se impõe e se justifica na implantação e execução

de um programa racional de vulto relativamente grande — centrais de abastecimento, política cooperativista global, rede de armazéns e silos, etc.

No entanto qualquer que seja a dimensão da atividade comercial agrícola, torna-se necessário a motivação e o preparo do profissional em Agronomia no sentido de prestar adequada assistência técnica.

4. PARTICIPAÇÃO DO AGRÔNOMO - COMERCIALIZAÇÃO

A observação do elenco de atividades relacionadas com o fluxo comercial da produção agrícola, conduz a admitir como imprescindível a prestação de serviços técnicos, intimamente vinculados aos profissionais em Agronomia.

Desde a colheita, beneficiamento, embalagem, armazenamento, transporte e distribuição ao consumo, torna-se necessário o conhecimento e a adoção de normas técnicas que, não sendo obedecidas, agravam os custos da intermediação, refletindo-se nos preços ao produtor e ao consumidor, com prejuízos para ambos.

Evidentemente essas normas técnicas variam de país a país, de região a região, em conformidade com o status sócio-econômico-cultural da população, as relações de produção e a infra-estrutura disponível.

Agora, quando o problema do abastecimento assume entre nós proporções angustiantes, verifica-se que o capital técnico disponível é escasso e deficientemente qualificado.

Esta deficiência é devida a:

- Inexistência de acervo experimental, capaz de servir como instrumento utilizável pelos técnicos;
- Alheamento, parcial ou total, das Universidades, ao problema por força de uma tradição anacrônica já perniciososa.

5. FORMAÇÃO PROFISSIONAL

A falta de acervo experimental sobre os serviços da comercialização, pode ser evidenciada pelo vulto dos recursos públicos até hoje investidos com vistas à melhoria da produção: ensino, pesquisa, fomento e experimentação.

Por outro lado, muito pouco relativamente tem sido aplicado aos estudos e medidas relacionados com a comercialização.

Os programas escolares, por seu turno, incluem o tratamento de assuntos que embora dispersos em várias disciplinas, interessariam, de perto à racionalização, conhecimento e adoção de providências capazes de influir nos custos operacionais do fluxo comercial.

E acontece, não raro, que muitos daqueles assuntos são deficientemente tratados ou completamente omitidos.

Não seria ociosos lembrar sumariamente um elenco de assuntos que deveriam ser desenvolvidos de forma detalhada no curso de Agronomia:

- **Colheita** — épocas adequadas e processos técnicos;
- **Acondicionamento e embalagem** — pesquisas para o conhecimento e usos adequados;
- **Transporte** — conhecimento dos sistemas vários e suas participações no fluxo comercial. Análise dos custos de oportunidade;

- **Padronização e classificação** — conhecimento das normas existentes, treinamento do seu emprego. Análise crítica e adaptações cabíveis à cada região;
- **Beneficiamento** — conhecimento dos equipamentos e processos utilizáveis;
- **Armazenagem** — desenvolvimento do problema em seus aspectos técnicos, administrativos, econômicos e financeiros;
- **Vendas por atacado** — conhecimento do mercado e suas implicações nos programas de promoção agro-pecuária;
- **Conservação** — comportamento dos produtos e seu grau de perecibilidade face aos aspectos técnicos da armazenagem, inclusive frigorífica;
- **Distribuição** — conhecimento da estrutura urbana, tendência do crescimento, demanda, equipamento disponível, adequação da oferta.

Estes e outros aspectos podem constituir objeto de um enfoque global e sistemático no currículo das Escolas de Agronomia.

6. CONCLUSÃO

Em decorrência do que ficou exposto acima, sugiro ao V Congresso Brasileiro de Agronomia que aprecie a indicação para que seja incluída nos currículos de Agronomia, uma disciplina sobre Abastecimento, abrangendo os aspectos tecnológicos respectivos.