

**Ministério da Agricultura, Pecuária e
Abastecimento–MAPA
Companhia Nacional de
Abastecimento – Conab
Diretoria de Gestões de Estoques –
Diges
Superintendência de Programas
Institucionais e Sociais de
Abastecimento – Supab
Programa Brasileiro de Modernização
do Mercado Hortigranjeiro - Prohort**

Manual 2:

CARACTERÍSTICAS DOS OPERADORES DA COMERCIALIZAÇÃO HORTIGRANJEIRA

Apresentação

A principal preocupação do Prohort – Programa Brasileiro de Modernização do Mercado Hortigranjeiro é não querer “inventar a roda”.

A palavra “modernização” já havia sido usada pelo Governo Federal quando, na década de sessenta, resolveu apoiar o setor de comercialização de hortigranjeiro. E muito foi feito para a melhoria do setor ao longo da década de setenta e até o ano de 1988.

Nesse ano ocorreu o que podemos chamar de “erro histórico”. O Governo Federal numa decisão completa e totalmente equivocada resolveu abandonar – este é o termo – as 21 empresas Ceasas à própria sorte. Doou as suas ações que detinha nas Centrais e disse para cada estado: “Toma que o filho é teu”.

Um sistema que funcionava perfeitamente, era modelo para o mundo, acabou da noite para o dia.

Nesse desmonte também afetou o excelente trabalho que se desenvolvia de capacitação e treinamento dos diversos agentes em todo o canal de comercialização (da produção ao varejo).

Desta maneira, dentro da nossa preocupação de não querer inventar o que já foi inventado, resgatamos este excelente trabalho “*Características dos Operadores da Comercialização Hortigranjeira*”. Trata-se de mais um estudo deixado pela equipe comandada pelo economista Alfred Scherer, consultor do PNUD/FAO e que estava esquecido.

A Conab e o Centreinar resolveram, então, formar uma parceria. Vão capacitar e treinar em comercialização de hortigranjeiro todos aqueles envolvidos com o setor. E este trabalho é uma excelente diretriz, pois detalha com muita propriedade as características dos diversos agentes.

**Ivens Roberto de Araújo Mourão
Coordenador do Prohort**

Os elementos da comercialização, como os objetivos, os operadores, as atividades, as instituições, as leis e regulamentos etc constituem o sistema de comercialização.

A eficácia do sistema de comercialização depende basicamente do desempenho operacional de seus participantes. Equipamentos modernos, modernização de processos administrativos, institucionalização de métodos de comercialização, se constituem em instrumentos operacionais, cujo uso depende da técnica e habilidade dos operadores.

A produtividade do Sistema de Ceasas está em função das atividades dos operadores da comercialização, que por sua vez está em função da capacidade de cada um.

O Sistema de Ceasas tem sido bastante modernizado, para atender o acelerado desenvolvimento sócio-econômico do país, como também para agregar regiões carentes de consumo e produção, ao processo de desenvolvimento.

Desenvolvido o sistema, a eficácia operacional passa a ser a meta fundamental, não só para o satisfatório processo de abastecimento, como para o sistema se tornar auto-dinâmico e se transformar em setor de inovações e contribuinte do processo técnico-econômico.

A atenção em um programa de desenvolvimento de recursos humanos na comercialização hortigranjeira volta-se para todos os elementos que exercem atividades de comercialização, como para aqueles que influenciam o comportamento dos primeiros.

As habilidades técnicas dos operadores da comercialização serão melhoradas, de forma geral, se for organizado um sistema de treinamento e aprendizagem da comercialização hortigranjeira, que deverá atender desde o setor instrucional formal, até o setor voltado para o exercício das atividades comerciais e operacionais.

Sob este enfoque, no sistema de comercialização hortigranjeira há três (3) categorias de operadores, assim classificados:

CATEGORIA I

- Este grupo está composto por aqueles que exercem poder de decisão sobre a compra e venda dos hortigranjeiros – São identificados como operadores:
 - Produtor de Hortigranjeiros
 - Comerciante Atacadista de Hortigranjeiros
 - Comerciante Varejista de Hortigranjeiros

CATEGORIA II

- Este grupo está composto por aqueles que exercem a função de orientar e assistir tecnicamente os componentes de Categoria I – São identificados como operadores:
 - Extensionista Rural
 - Gerente de Mercado
 - Orientador de Mercado

CATEGORIA III

- Este grupo está composto por aqueles que exercem a atividade de formação profissional, treinamento de mão-de-obra, pesquisa e experimentação, de interesse para a comercialização hortigranjeira-São identificados como operadores:
 - Professores de curso de graduação de nível médio ou superior, cujas disciplinas

contemplem em seu conteúdo programático o assunto comercialização agrícola.

- Pesquisadores que exercem atividades em setores de pesquisa agrícola, administrativa ou econômica, com influência na comercialização hortigranjeira.

DESEMPENHO IDEAL DOS OPERADORES

Os operadores de comercialização hortigranjeira vêm exercendo suas atividades com eficácia e de acordo com o conhecimento e as habilidades que possuem. O nível dos conhecimentos e das habilidades de muitos operadores é excelente, porém de maneira geral, nas diversas Centrais de Abastecimento não é satisfatório. Verifica-se que os conhecimentos e as habilidades dos operadores poderiam ser mais adequados para o atual estágio de desenvolvimento socioeconômico do país e o instrumental instrucional já disponível.

É necessário alterar o nível de conhecimento dos operadores, para obter alterações no seu comportamento, melhorar sua capacidade de desempenho, de forma a que se desenvolvam as atividades de comercialização hortigranjeira, de maneira geral.

Em função deste enfoque, o Programa Brasileiro de Modernização do Mercado Hortigranjeiro - Prohort, pela visualização das funções de comercialização, arrola, como exigências mínimas e necessárias para o desempenho ideal dos operadores da comercialização hortigranjeira, os seguintes requisitos:

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO PRODUTOR HORTIGRANJEIRO

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer o comportamento dos preços no mercado tradicional no transcorrer de vários períodos. — Ter bom nível de relacionamento comercial com a clientela compradora. — Ter conhecimento sobre sazonalidade da produção local, regional e nacional. — Ter conhecimento sobre as inovações tecnológicas de importância para a comercialização. — Ter conhecimento sobre o sistema de funcionamento dos mercados públicos e privados. — Ter conhecimento sobre os mercados alternativos. — Estar a par da situação do mercado e a influência das variáveis que atuam sobre a oferta, demanda e preço. — Conhecer os recursos disponíveis, crédito, insumos e incentivos. — Dispor de estrutura técnica e material para execução de serviços pós-colheita. — Conhecer as informações via Internet	— Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Conab / Prohort — Produtor ou sua cooperativa / Ceasa — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Conab / Prohort — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Serviço de Pesquisa e Outros Serviços — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab — Sistema de crédito rural, serviços públicos e privados. — Produtor / serviços públicos e privados — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab / web

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO ATACADISTA DE HORTIGRANJEIRO

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Ter conhecimento das variáveis na oferta e nos preços dos produtos. — Ter conhecimento da situação comercial nos mercados tradicionais e alternativos. — Ter habilidade para modernizar o seu processo administrativo. — Conhecer o tamanho e as exigências da clientela compradora. — Ter boa organização de vendas. — Dispor de estrutura de compras. — Conhecer a estrutura da oferta e características técnicas e comerciais do produto. — Dispor de prestação de serviços agregados ao produto — Dispor de informação de mercado. — Conhecer a posição dos concorrentes no mercado.	— Atacadista / Ceasa / Prohort / Conab / Serviço de Assistência Técnica — Ceasa / Prohort / Conab — Atacadista / Sistema de ensino e treinamento — Atacadista / Ceasa — Atacadista / Ceasa — Atacadista / Ceasa — Serviço de assistência técnica / Ceasa / Prohort / Conab — Produtor / atacadista / serviços público e privado — Ceasa / Prohort / Conab / Internet — Atacadista / Ceasa / Prohort / Conab

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO VAREJISTA DE HORTIGRANJEIRO

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Ter conhecimento da estrutura de oferta. — Ter conhecimento do grau de complementação dos produtos hortigranjeiros nas compras da clientela consumidora. — Ter conhecimento sobre promoção de vendas. — Ter conhecimento sobre o processo substitutivo de produtos hortigranjeiros em função dos preços e da escassez. — Conhecer o tamanho e a exigência da clientela consumidora e compradora — Ter boa organização de compra e venda — Ter conhecimento das inovações tecnológicas para comercialização dos produtos hortigranjeiros. — Dispor de informação de mercado e ter acesso à Internet	— Ceasa / Comércio atacadista / Prohort / Conab — Sistema de treinamento / Ceasa — Sistema de treinamento / varejista — Ceasa / sistema de treinamento / varejista / Prohort / Conab — Varejista / Ceasa — Varejista / Ceasa / Serviço de Assistência Técnica — Ceasa / Serviço de pesquisa e informações públicas e privadas — Ceasa / Prohort / Conab / web

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO TÉCNICO EXTENSIONISTA RURAL

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer a perspectiva de comportamento dos preços dos produtos nos mercados tradicionais e alternativos. — Conhecer a programação regional, estadual e nacional da produção e abastecimento. — Conhecer a relação existente entre os vários segmentos do mercado. — Conhecer o sistema de informação de mercado. — Conhecer a estrutura de compra e venda existente no mercado. — Conhecer as atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização hortigranjeira. — Conhecer as exigências das clientelas compradoras e vendedoras dos mercados. — Saber adequar os recursos disponíveis com o programa de orientação de produção para a comercialização. — Conhecer a estrutura de serviços agregados à mercadoria, para desenvolvimento dos produtos para comercialização. — Conhecer os mercados alternativos em relação ao mercado tradicional.	— Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab / web — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / MAPA / Prohort / Conab / web — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / prohort / Conab / web — Ceasa / Prohort / Conab / web — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab / web — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / setor de ensino / Serviços de Pesquisa — Ceasa — Serviço de Assistência Técnica — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab / web — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / Prohort / Conab / web

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO GERENTE DE MERCADO

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer a perspectiva de comportamento dos preços dos produtos nos mercados tradicionais e alternativos. — Conhecer a programação regional, estadual e nacional da produção e abastecimento. — Conhecer a relação existente entre os vários segmentos do mercado. — Conhecer o sistema de informação de mercado. — Conhecer a estrutura de compra e venda existente no mercado. — Conhecer as atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização hortigranjeira. — Conhecer as exigências das clientelas compradoras e vendedoras dos mercados. — Conhecer os mercados alternativos e sua situação em relação ao mercado tradicional. — Conhecer a disponibilidade de estruturas físicas no mercado e a racionalidade da sua ocupação	— Ceasa / Prohort / Conab — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa / MAPA — Serviço de Assistência Técnica / Ceasa — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa / Prohort / Conab / Serviços de Pesquisa — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa / Prohort / Conab

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO ORIENTADOR DE MERCADO

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer as exigências da clientela varejista, compradora no mercado atacadista. — Conhecer o sistema de padronização, classificação e embalagem instituído no mercado. — Dispor de informação de mercado. — Conhecer a exigência do consumidor, cliente da estrutura varejista, compradora do mercado atacadista. — Identificar as fontes de orientação técnica para comercialização e produção. — Saber orientar os usuários do mercado em técnicas de compra e venda — Conhecer as inovações tecnológicas de importância para a comercialização.	— Ceasa — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa — Ceasa / Prohort / Conab — Ceasa — Ceasa

**REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO RESPONSÁVEL PELO ENSINO DA COMERCIALIZAÇÃO
HORTIGRANJEIRA**

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer a distribuição espacial e temporal da oferta e demanda de produtos hortigranjeiros nos mercados interno e externo — Conhecer a estrutura do sistema de centrais atacadistas brasileiras. — Conhecer as relações existentes entre os vários segmentos de mercado. — Conhecer as atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização hortigranjeira. — Conhecer o sistema de informação de Mercado. — Conhecer os hábitos e atitudes do consumidor — Conhecer a programação regional, estadual, nacional para a produção e abastecimento.	— MAPA / outras instituições / web — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / serviço de Pesquisa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa

REQUISITOS PARA O DESEMPENHO IDEAL DO PESQUISADOR DE PRODUTOS HORTIGRANJEIROS

FATORES DE COMERCIALIZAÇÃO	ENTIDADES SUPRIDORAS
— Conhecer as estruturas existentes no sistema produtivo e no de comercialização. — Identificar as implicações e as necessidades das novas técnicas no sistema produtivo em realização à comercialização. — Conhecer o método de divulgação das novas tecnologias em nível de sistemas produtivos e comerciais. — Conhecer o estágio da pesquisa e experimentação de importância para a comercialização, em execução no sistema nacional de pesquisa. — Conhecer as exigências e hábitos do consumidor relacionados com produtos hortigranjeiros. — Conhecer a programação regional, estadual e nacional para a produção e abastecimento. — Conhecer o sistema de funcionamento das Ceasas, Mercados do Produtor e Varejistas. — Conhecer a situação dos mercados de hortigranjeiro	— Serviço de pesquisa / Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Serviço de pesquisa / Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Serviço de pesquisa / Conab / Prohort / Abracen / Ceasa / Emater — Serviço de pesquisa — Serviço de pesquisa / Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Serviço de assistência técnica / Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa — Conab / Prohort / Abracen / Ceasa

REQUISITOS PARA DESEMPENHO IDEAL DOS OPERADORES DE COMERCIALIZAÇÃO HORTIGRANJEIRA

A comercialização de produtos hortigranjeiros se constitui em um sistema integrado por diversos operadores, que atuam em segmentos de atividades intercomplementares.

A importância do desenvolvimento de recursos humanos nesta área está identificada com uma real necessidade para o desenvolvimento nacional.

O sucesso do Sistema de Ceasas está na dependência do desempenho dos operadores da comercialização, que por sua vez tem a sua eficácia vinculada aos conhecimentos que os mesmo têm sobre a comercialização e capazes de produzir ações que levem a melhor desempenho desta atividade.

As alterações desejadas, nos conhecimentos sobre a comercialização hortigranjeira, para provocar o desenvolvimento do processo produtivo dos operadores da comercialização, são de uma preocupação constante da Companhia Nacional de Abastecimento - Conab, dadas suas atribuições na execução de programas no setor de abastecimento.

A Conab está planejando implantar um programa de desenvolvimento de recursos humanos, na área de comercialização hortigranjeira, organizando atividades que visem atender as necessidades de conhecimentos dos operadores da comercialização, para melhorar a eficácia do desempenho de cada um deles.

Os conhecimentos considerados indispensáveis para o planejamento, coordenação e execução das atividades dos operadores são citados como "Requisitos para desempenho ideal" e analisados especificamente para cada categoria de operador da comercialização.

1 - CATEGORIA I

Este grupo está composto por aqueles que exercem poder de decisão sobre a compra e venda das mercadorias.

Foram identificados como operadores desta categoria:

- Produtor de Hortigranjeiros
- Atacadista de Hortigranjeiro
- Varejista de Hortigranjeiro

1.1 - Requisitos para desempenho ideal dos produtores hortigranjeiros

O produtor de hortigranjeiro tem a necessidade de optar por metas de produção significativas, para obter como resultado desejado o sucesso comercial. As opções estão na dependência de premissas baseadas no grau de conhecimento que o produtor tem sobre os fatores de comercialização hortigranjeira. Os fatores de comercialização significantes para a formulação de premissas para a tomada de decisões pelo produtor hortigranjeiro, são:

1.1.1 - Comportamento dos preços no mercado tradicional no transcorrer de vários períodos

Cada produtor tem memorizado os fatos que ocorreram nos vários períodos produtivos e pode relacioná-los com os preços de mercado, além de compará-los com os preços recebidos pela sua mercadoria. O comportamento dos preços no mercado tradicional no transcorrer de vários períodos permitirá ao produtor raciocinar sobre os efeitos da oferta e procura na formação dos preços e as vantagens que poderá obter deste novo conhecimento no planejamento de suas atividades.

Os Serviços de Assistência Técnica aos produtores rurais e as Centrais de Abastecimento têm condições de suprir os produtores

rurais dos conhecimentos relacionados com este fator de comercialização.

1.1.2- Bom nível de relacionamento comercial com a clientela compradora

O produtor de hortigranjeiro devido aos riscos comerciais que corre, muitas vezes se obriga a organizar o seu próprio sistema de venda, encarecendo os custos de comercialização. A orientação aos produtores quanto à forma de comportamento, em relação à venda de seus produtos, permitirá que o mesmo adote diretrizes corretas e evite prejuízos no seu comércio.

A organização de grupos, cooperativas, associações é uma das formas para garantir retornos adequados para os produtores.

O contato com administrações de mercados, ou outros produtores, buscando informações a respeito de clientes duvidosos ou pouco conhecidos, poderão formar premissas importantes para decisões comerciais.

As Centrais de Abastecimento, cooperativas e outros produtores poderão fornecer os informes necessários, para que o mesmo estabeleça um relacionamento eficaz com a clientela compradora.

1.1.3- Sazonalidade de produção local, regional e nacional

Os preços dos produtos hortigranjeiros sofrem grande influência da sazonalidade de produção e a rápida comercialização é necessária devido às próprias características dos produtos. É importante para o produtor conhecer as épocas de produção regional e nacional, comparando com o período local, para a escolha do produto a ser plantado e os melhores momentos de plantio, em função da época de oferta que melhores resultados comerciais

oferece. Os Serviços de Pesquisa Hortigranjeira, os Serviços de Assistência Técnica Rural, as Centrais de Abastecimento, têm condições de orientar os produtores quanto à sazonalidade de produção hortigranjeira em nível local, regional e nacional. Estas últimas estarão verdadeiramente capacitadas quando estiverem interligadas com um Banco de Dados Nacional, ora em implantação por parte do Prohort. Trata-se do SIMAB – Sistema de Informação de Mercados de Abastecimento Brasileiros.

1.1.4- Inovações Tecnológicas de importância para a comercialização

Às inovações tecnológicas, tanto no segmento produção, como até o momento de entrega da mercadoria ao consumidor, são bastante significantes no sistema de comercialização, pelos efeitos modernizantes que ocorrem no desempenho operacional dos operadores. As novas técnicas operacionais são insumos básicos para acelerar o processo de desenvolvimento do Sistema de Ceasas e a sua difusão, em todos os segmentos do processo de comercialização, desenvolverá a eficácia operacional dos operadores. Os Serviços de Pesquisa, os Serviços de Assistência Técnica, e as Ceasas têm condições de suprir os produtores rurais de hortigranjeiros dos informes sobre as inovações tecnológicas de importância para a comercialização.

1.1.5- Sistema de funcionamento de mercados públicos e privados

A administração dos mercados, onde os produtores podem comercializar os seus produtos, organiza o sistema de funcionamento, a fim de atender à clientela compradora e vendedora. É importante para o produtor de hortigranjeiro ter conhecimento do

sistema de funcionamento desses mercados, para orientar o seu comportamento comercial.

O horário de funcionamento, os valores cobrados por direito de uso do espaço de mercado, os serviços auxiliares, a localização, o tamanho do mercado, os dias de maior ou menor movimento na semana e outras informações sobre a maneira de operar no mercado, são bastante importantes para os produtores hortigranjeiros.

Os Serviços de Assistência Técnica e as Ceasas são as entidades que têm condições para levar aos produtores as informações sobre o funcionamento dos mercados de produtos hortigranjeiros.

1.1.6 - Conhecimento sobre mercados alternativos

O produtor de hortigranjeiros deve ter condições de optar pelo mercado que melhor preço ofereça por seus produtos. Para ter possibilidade de decidir entre vários mercados é preciso que o produtor tenha conhecimento da situação dos mercados alternativos, que são aqueles que, pela localização, tamanho, e grau de disponibilidade de informações sobre preço e volume de mercadorias podem oferecer vantagens comparativas de comercialização.

Os Serviços de Assistência Técnica e as Ceasas são as entidades próprias para oferecer os conhecimentos necessários, sobre os mercados alternativos, ao produtor de hortigranjeiros.

1.1.7 - Situação dos mercados e a influência das variáveis que atuam sobre a oferta, demanda e preço

A situação do mercado comprador, no que se refere à oferta e a procura de produtos hortigranjeiros é muito importante para a tomada de decisões do produtor. Em função do conhecimento que o

produtor tem dos fatos que estão ocorrendo no mercado, pode avaliar os prováveis resultados das alternativas comerciais que pretende escolher.

Existem variáveis de fácil identificação, que influenciam o mercado de forma favorável ou não, como o volume ofertado e sua origem, presença de novos demandantes de outros mercados e prováveis alterações no volume de produção. A análise destas variáveis permite o traçado da perspectiva a curto prazo para que o produtor se oriente comercialmente.

Os Serviços de Assistência Técnica e as Ceasas têm condições de suprir os produtores rurais das informações sobre a situação presente do mercado e identificar as variáveis que estão influenciando sobre a oferta, a demanda e os preços das mercadorias.

1.1.8- Recursos disponíveis, crédito, insumos e incentivos

Os recursos disponíveis para a produção, tais como o crédito, insumos, tecnologia e incentivos de vários tipos, têm elevada influência no processo produtivo de hortigranjeiros.

A exploração hortigranjeira tem por característica a elevada densidade de capital e mão de obra, contrastando com baixa ocupação de terra, além de ser bastante exigente em insumos e tecnologia agrícolas. O conhecimento das disponibilidades dos recursos necessários para a execução do projeto exploratório, por parte do produtor, facilita a tomada de decisão de forma compatível com a sua situação diante do mercado.

Os Órgãos responsáveis pelo Crédito Rural, os Serviços de Assistência Técnica, e as Ceasas podem fornecer os conhecimentos necessários ao produtor, acerca da disponibilidade de recursos.

1.1.9- Disponibilidade de Estrutura Técnica e Material para a execução de serviços pós-colheita

As decisões do produtor sofrem influência da disponibilidade de estrutura técnica e material para a execução de serviços pós-colheita. A qualidade de mercadoria ofertada influencia o preço final da mesma e o mercado estabelece graus de qualidade para cada produto.

O preparo da mercadoria depende de uma estrutura de ordem técnica e material para sua execução. O aspecto técnico consiste nas normas formais ou não que o mercado adota para o estabelecimento dos preços diferenciais de mercadorias em função de sua qualidade. O aspecto material se constitui na forma de colocar as mercadorias dentro dos padrões estabelecidos.

A estrutura de transporte, de estocagem de mercadoria, também, tem bastante significação para o produtor tomar as suas decisões e dirigir o seu comportamento comercial, de forma a usufruir dos fatores que se apresentam mais favoráveis e que melhores resultados oferecem.

1.2 - Requisitos para desempenho ideal dos atacadistas de hortigranjeiros

Atacadista de hortigranjeiro é toda empresa física ou jurídica que executa a concentração de produtos hortigranjeiros com a finalidade de redistribuí-los para o comércio varejista.

O desempenho operacional do atacadista de hortigranjeiros tem elevada importância para o Sistema de Ceasas, pela influência que ele exerce no processo de concentração das mercadorias, para suprir o comércio varejista. O comportamento do atacadista se

reflete em todos os segmentos da comercialização, de tal forma que funciona como instrumento de incentivo a produção e de expansão do sistema distribuidor em nível de consumo final. Para o atacadista de hortigranjeiros planejar, coordenar e executar as suas operações de comercialização com eficácia, necessita ter conhecimento dos fatores da comercialização, para que as suas decisões comerciais tenham probabilidades de sucesso.

Os fatores de comercialização que apresentam importância para o processo decisório dos atacadistas de hortigranjeiros são:

1.2.1 - Variáveis que influem na oferta e nos preços dos produtos

O atacadista de hortigranjeiros tem no atendimento a clientela compradora, o fundamento básico de seu negócio. O conhecimento sobre os fatores que estão influenciando a oferta dos produtos desejados pelos compradores é importante para a programação de compra e venda do atacadista. Os problemas que estão ocorrendo na área de produção, como frustração de safras, crescimento da produção, aumento dos custos de produção etc contribuem para alterar a situação do mercado, onde as decisões do atacadista exercem elevada influência.

Os custos de transportes e os fatos que provocam alterações nesses custos, tomando precário o abastecimento devem ser considerados pelo atacadista, porque são capazes de afetar o seu negócio.

As Ceasas, os Serviços de Assistência Técnica e a própria organização atacadista são capazes de suprir os comerciantes atacadistas, de informações sobre todas as variáveis que influem na oferta, na demanda e nos preços dos produtos.

1.2.2 - A situação comercial dos mercados tradicional e alternativo

A situação comercial dos mercados tradicional e alternativo deve retratar o comportamento de oferta, demanda e preços dos produtos hortigranjeiros, no período de safra ou entressafra. Informações sobre a origem, quantidade, qualidade e preços dos produtos que estão sendo comercializados nos mercados, onde o atacadista pode participar, são bastante importantes para o processo de comercialização. As Ceasas, pelo intercâmbio de informações que têm entre si e por sua própria organização poderão fornecer todas as informações sobre a situação comercial dos mercados tradicional e alternativo.

1.2.3 - Habilidade para modernizar o seu processo administrativo

O desenvolvimento de economia exige que o setor atacadista de hortigranjeiro se modernize de forma a poder atender o abastecimento nacional com eficácia.

Para operar mecanismos modernos, é preciso que o atacadista se habilite a administrar a sua empresa de forma eficaz, para que a sua participação no Sistema de Ceasas represente uma contribuição ao desenvolvimento sócio-econômico do país.

De outro lado, a melhor habilitação administrativa do atacadista dar-lhe-a as condições necessárias para proceder à modernização de seus métodos de comercialização, melhorar a produtividade dos fatores empregados, pela necessidade de se adequar ao processo de desenvolvimento do qual ele participa.

O atacadista obterá este fator de comercialização por meio do próprio esforço pessoal, ou o encontrará no sistema de ensino formal, ou de treinamento, oferecido por instituições públicas e privadas.

As Ceasas têm as condições para orientar o comerciante atacadista em muitos aspectos de ordem administrativa, assim como na obtenção de melhores qualificações.

1.2.4 - Tamanho e exigências da clientela compradora

O comportamento do atacadista depende em muito do tamanho e das exigências da clientela compradora no mercado. O pleno conhecimento da capacidade de compra dessa clientela, das exigências que os mesmos têm sobre a mercadoria dá ao atacadista condições de organizar o seu sistema de vendas de forma compatível com tais exigências.

As Ceasas e o próprio atacadista pode desenvolver um sistema de pesquisa que possa detectar o volume e quais são as qualidades da mercadoria desejada.

1.2.5 - Organização de vendas

O atacadista de hortigranjeiro necessita ter o seu sistema de vendas bem organizado para atender o comércio varejista, que apresenta grande velocidade de desenvolvimento no processo de modernização da organização de vendas ao consumidor.

O interesse de colocar grandes volumes de produtos, ou a ansiedade em se desfazer rapidamente de mercadorias, aumentam os riscos comerciais, para aqueles comerciantes que não tem o seu negócio bem organizado.

O conhecimento da capacidade de compra do cliente, a sua idoneidade é a relação fundamental que os resultados de venda têm

com o processo de compra e são importantes para o processo decisório do comerciante atacadista.

Por outro lado, a obtenção de créditos está na dependência da possibilidade de comprovação da perspectiva de sucesso comercial e tem por garantia a organização administrativa, do sistema de vendas do atacadista.

As Ceasas têm condições de orientar o atacadista onde conseguir a orientação necessária para organizar o seu sistema de vendas e informá-lo sobre as fontes de recursos financeiros.

1.2.6 - Estrutura de compras

O volume e a qualidade dos produtos comprados pelo atacadista dependem do tamanho do seu sistema de vendas e das exigências de sua clientela. Compra e venda são processos integrados dentro da empresa e seu equilíbrio reflete o nível da eficácia do comerciante atacadista.

Para executar o processo de concentração de mercadoria, o atacadista tem de ter condições de disputar os produtos em um mercado atomístico. Para ter êxito precisa organizar um sistema de compra, onde o fator fundamental é a confiança que consegue inspirar como cliente comprador.

Para a consolidação de fontes de suprimentos deve o atacadista dispor de estrutura organizada de compra, com agentes receptores de mercadoria, depósitos para estocagem, transporte, recursos financeiros e fundamentalmente, idoneidade no trato de seus negócios.

As Ceasas podem ajudar os atacadistas na forma de como obter orientação para organizar os seus serviços de compra e promover campanha para que compra e venda sejam realizados com idoneidade. Podem, também, as Ceasas organizar mecanismos de

defesa da comercialização idônea em sua área de mercado, reduzindo riscos, vale dizer, custos no processo.

1.2.7 - Estrutura de oferta e características técnicas e comerciais do produto

Conhecer as regiões agrícolas considerando as condições de comercialização e as características dos produtos ofertados é importante para o atacadista, a fim de traçar a estratégia comercial de compra. Em muitos casos, o comerciante precisa completar a infra-estrutura do setor de oferta, para conseguir os produtos desejados. Esta complementação de infra-estrutura pode, em alguns casos, chegar ao nível de concessão de adiantamentos financeiros para o produtor agrícola.

O atacadista tem necessidade de adaptar o seu processo de compra e venda às características técnicas do produto, como perecibilidade, relação volume/valor, embalagens etc.

Da mesma forma deve o atacadista estar atento para o aperfeiçoamento de qualquer instrumento ou técnica que venha beneficiar o produto para a comercialização. O conhecimento relativo à estrutura da oferta e as características comerciais do produto podem ser obtido nos Serviços de Assistência Técnica Rural e nas Ceasas ou através do sistema próprio de observação do atacadista.

1.2.8 - Dispor de prestação de serviços agregados ao produto

Para boa execução de comercialização o comerciante atacadista deve dispor de serviços auxiliares, como máquina para classificação, limpeza, e embalagem do produto. Muitas regiões produtoras ainda não dispõem de serviços auxiliares organizados para

atender à comercialização hortigranjeira, nestes casos, cabe ao comércio atacadista suprir a escassez desses serviços.

A prestação de serviços auxiliares ao produto e a comercialização melhoram as condições de competição do comerciante no mercado atacadista.

Os serviços auxiliares podem ser prestados pelo produtor, pelo atacadista, ou por entidades públicas e privadas; podendo as Ceasas orientar a organização dos mesmos.

1.2.9 - Informação de mercado

O nível de informações sobre o preço, os volumes das mercadorias disponíveis, a qualidade dos produtos são relevantes para o processo decisório dos atacadistas.

Há no Sistema de Ceasas serviços de informações, que pode ser coordenado de forma a oferecer informes sobre os fatos de comercialização aos atacadistas de hortigranjeiros.

As Ceasas têm condições para suprir o atacadista de todas as informações sobre os mercados que ele desejar.

1.2.10 - Posição dos concorrentes no mercado

Para o atacadista, isoladamente, a situação dos concorrentes é igual à movimentação global do mercado sem a sua participação. Deve ter o atacadista as condições de analisar o ambiente do mercado, situar a sua participação dentro dele e estabelecer a maneira de prever as mudanças de comportamento de seus concorrentes para não ser surpreendido com as alterações que poderão advir.

O sistema de informação de mercado ligado às Ceasas e os próprios métodos de observações do atacadista fornecerão os

elementos necessários para o atacadista ter a posição dos concorrentes no mercado.

1.3 - Requisitos para o desempenho ideal do comerciante varejista de hortigranjeiros

O comerciante varejista de hortigranjeiros, por ser distribuidor final, tem relevante papel no Sistema de Ceasas.

O varejista tem condições de identificar as necessidades, os desejos do cliente consumidor, bem como conhecer os produtos que exercem atração e usar estes elementos na sua estratégia de vendas, para aumentar o movimento comercial.

O varejista, para a eficaz tomada de decisões, necessita ter conhecimento de importantes premissas da comercialização hortigranjeira, a fim de poder enfrentar um mercado altamente competitivo e de uma concorrência bastante dinâmica.

1.3.1 - Conhecimento da estrutura da oferta

Para atender à procura da clientela, o varejista precisa ter conhecimento da estrutura do mercado atacadista, de forma a não ser surpreendido com escassez de mercadoria, prejudicando o relacionamento com a clientela consumidora.

A composição da estrutura da oferta fornece ao varejista os elementos para compor o seu processo de movimentação de mercadorias, para proceder vendas bem sucedidas.

Tamanho do mercado, origem das mercadorias, qualidade, tipos de produtos, sazonalidade da produção, mercados alternativos, são informes que dão ao varejista uma visão do mercado atacadista, facilitando a tomada de decisões.

A Ceasa e o próprio mercado atacadista têm condições de informar o varejista sobre a estrutura do mercado.

1.3.2 - Conhecimento do grau de complementação dos produtos hortigranjeiros, nas compras da clientela consumidora

O desenvolvimento do sistema de distribuição de mercadorias bastante acelerado, o que pode ser observado pela implantação de equipamentos modernos para a comercialização em nível de atacado, varejo, tanto em nível privado como governamental. Ceasa, Mercados do Produtor, Supermercado, Sacolão, Shopping Center, comprovam o rápido desenvolvimento sócio-econômico do país. O destaque que tem sido dado aos produtos hortigranjeiros, mercê de sua alta participação na dieta do brasileiro, a melhoria da cultura do povo devido ao dinâmico sistema de comunicações de massa, mais a modernização dos equipamentos de distribuição, concorrem para a alteração do comportamento do consumidor.

O varejista pode obter vantagens operacionais, tendo conhecimento das necessidades e desejos da clientela, organizando seu processo de venda, de forma a atender o consumidor da melhor forma assegurando, desse modo, sua própria sobrevivência.

O consumidor executa aquisições integradas e a compra se intercomplementam, o varejista organizado busca ter conhecimento exato de como o consumidor prefere ser atendido e como gosta de fazer a sua cesta de compras. Em decorrência de um eficaz atendimento do consumidor, o varejista obtém o sucesso comercial.

As Ceasas e outros setores de treinamento poderão suprir os varejistas dos informes necessários para proceder ao desenvolvimento do seu negócio.

1.3.3 - Conhecimento Sobre Promoção de Vendas

O comércio varejista moderno tem necessidade de usar um conjunto de técnicas para promover a venda de seus produtos, dentro da sua estratégia de negócios para participar de um mercado competitivo. Por outro lado é importante que sejam relacionados os princípios éticos que envolvem as relações entre vendedor e comprador. O varejista, devido ao contato direto com o consumidor e por dispor de processo de promoção de vendas, tem condições de orientá-lo de forma a que os interesses comerciais se compatibilizem com os interesses da freguesia, no que concerne aos aspectos financeiros, de saúde, higiene, hábitos de consumo etc.

A promoção de vendas, orientada no interesse do público e do próprio varejista, certamente trará sucesso ao comerciante e a toda comunidade. Sistemas de treinamento orientados para esses objetivos levarão ao varejista hortigranjeiro conhecimentos necessários para desenvolver um sistema de promoção de venda adequado às necessidades de um mercado.

1.3.4 - Conhecimento sobre o processo substitutivo de produtos hortigranjeiros em função dos preços e da escassez

A clientela compradora tende a substituir os produtos desejados, nos períodos de escassez e preços altos, por outros de menor preço ou em oferta elevada. Por outro lado há campanha de promoção pública, orientando a comunidade a comprar os produtos que entram em oferta e a preços compensadores, observando a qualidade dos mesmos.

O varejista, tendo conhecimento do processo da substituição de mercadorias, em função da oferta e dos preços, pode conduzir suas compras e promoção de vendas, de forma a atender os desejos

e necessidade da clientela e como promover o consumo de produtos em oferta elevada e preço baixo. O próprio varejista, as Ceasas e o Sistema de Treinamento podem suprir o comércio varejista dos informes necessários sobre o processo substitutivo de produtos hortigranjeiros, em função da escassez e dos preços.

1.3.5 - Tamanho e exigência da clientela consumidora e compradora

Bastante importante para a programação de vendas do varejista é o conhecimento do tamanho e exigência da clientela consumidora e compradora.

Em função do número de clientes e de seu poder aquisitivo, o varejista estabelece as condições fundamentais do seu negócio, para atender a essa clientela.

As exigências e desejos da clientela condicionam o processo de aquisição do varejista, como também, lhe fornecem os subsídios para a promoção de venda em seu negócio e como orientar o consumidor de forma vantajosa para ambos.

As Ceasas e o próprio varejista têm condições de suprir o comércio varejista dos informes necessários sobre o tamanho e as exigências da clientela compradora.

1.3.6 - Organização de Compra e Venda

O sucesso comercial do varejista depende em muito da organização do sistema de compra e venda que o mesmo adota. A comercialização de hortigranjeiros, devido às características do produto, precisa ter atendimento adequado. O varejista deve modernizar os seus processos administrativos para desenvolver o seu negócio, para acompanhar o progresso sócio-econômico do país.

A organização do processo de compra e venda de mercadorias está na dependência das aptidões administrativas do comerciante varejista, que podem ser melhoradas pelas Ceasas e pelo sistema de treinamento formal e informal existentes no país.

1.3.7 - Conhecimento das inovações tecnológicas na comercialização de produtos hortigranjeiros

As inovações técnicas devem ser consideradas como insumo econômico na empresa e o varejista deve ter consciência das vantagens que terá com a adoção de tecnologia moderna no seu sistema operacional.

A inovação tecnológica abrange todos os ramos de atividades da comercialização varejista, desde a administração de negócio, até a apresentação dos produtos.

Conhecendo as novas técnicas disponíveis e sendo capaz de avaliar o ambiente comercial em que se situa, o varejista tem condições de adequar as técnicas a sua situação econômica. As Ceasas os Serviços de Pesquisa, a Universidade podem fornecer os elementos técnicos de modernização para os varejistas de hortigranjeiros.

1.3.8 - Informação de Mercado

O comerciante varejista precisa ter bastante habilidade para compor os preços dos produtos hortigranjeiros, devido às características específicas de cada produto. O comerciante organizado busca atrair e manter sua clientela e para isto deve estar muito bem informado da situação do mercado atacadista, para fazer as suas opções de compra, de forma compatível com necessidades e desejos da sua clientela.

Os preços, os volumes de mercadorias ofertadas, a qualidade, mercados alternativos, para aquisição são informes que as Ceasas podem fornecer aos varejistas de hortigranjeiros.

2 - CATEGORIA II

Este grupo está composto por aqueles que exercem a função de orientação aos componentes e categoria I. Foram identificados como operadores desta categoria:

- Orientador de Mercado
- Gerente de Mercado
- Extensionista Rural

2.1 - Requisitos para desempenho ideal do orientador de Mercado

Orientação de Mercado é função criada nas unidades atacadistas, ainda na época do Sistema de Ceasas – SINAC, e tem por objetivo orientar a comercialização, de modo a obter-se desempenho ótimo nas operações que constituem o processo de comercialização. O permanente contato que o orientador tem com operadores-comerciantes de hortigranjeiros: produtores, atacadista e varejistas, lhe dá uma posição estratégica e o transforma em agente de difusão de inovações para a comercialização, principalmente de informações valiosas sobre os fatos da comercialização.

O Orientador de Mercado necessita de requisitos básicos relacionados com os fatos da comercialização hortigranjeira, para planejar, coordenar e executar as suas atividades:

2.1.1 - Exigências da clientela varejista, compradora no mercado atacadista

Às compras da clientela varejista no mercado atacadista se constituem na somatória das necessidades e desejos dos consumidores. As exigências de compra dos varejistas repercutem em todo o sistema de abastecimento. O conhecimento acerca do processo de compra do varejista dá ao orientador de mercado, condições para orientar o comércio atacadista, quanto às formas de atender à clientela compradora. As Ceasas têm condições necessárias para habilitar e orientar o mercado em função das exigências do comércio varejista, integrado ao mercado atacadista de hortigranjeiros.

2.1.2 - Padronização, classificação e embalagens observadas no mercado

Cada mercado possui com freqüência, seu próprio padrão e em alguns casos tipos próprios de embalagens para os produtos hortigranjeiros, o que ocorre pela não institucionalização de normas gerais e nacionais para a padronização, a classificação e para embalagens de hortigranjeiros. O orientador do mercado deve ter exata compreensão dos padrões e embalagens mais usadas no país e no mercado onde opera, para orientar os vendedores e compradores na direção daquilo que é mais racional e que atenda melhor aos interesses de todos. Cabe às Ceasas, enquanto não for institucionalizado um sistema de padronização, classificação e embalagens no país, fornecer os elementos necessários ao Orientador do Mercado, para que possa orientar a comercialização de forma satisfatória.

2.1.3 - Informação de Mercado

A situação e mercado, no que diz respeito aos fatos da comercialização como preço, volume de mercadoria, tendência da procura e oferta, que são variáveis que atuam dinamicamente no mercado, são elementos de informação bastante importante para o orientador de mercado.

A facilidade que o orientador tem, em dispor de informes sobre a comercialização do mercado, lhe dará as condições de orientar o processo de comercialização em nível de vendedor e comprador, no sentido desejado pelo Sistema de Ceasas.

As Ceasas, agora como Prohort, têm todo o instrumental necessário, para suprir os orientadores do mercado das informações sobre a situação comercial dos hortigranjeiros.

2.1.4 - Comportamento do consumidor: cliente da estrutura varejista, compradora do mercado atacadista

Os hábitos de alimentação da clientela consumidora é elemento básico de informação para que o orientador de mercado tenha condições de instruir os usuários varejistas e atacadistas do mercado, sobre a demanda de produtos hortigranjeiros.

Os períodos sazonais da produção, com reflexos na oferta e nos preços dos produtos devem ser levados em conta, para que as informações sejam orientadas aos compradores e vendedoras, de forma que eles possam adequar procedimentos comerciais à situação existente.

As Ceasas deverão suprir os orientadores de mercado de conhecimentos relativos ao comportamento do consumidor e de que forma o processo de comercialização poderá atender às solicitações da clientela.

2.1.5 - Fontes de orientação técnica para comercialização e produção

Os usuários comerciantes têm necessidade de receber permanente orientação técnica, para melhor desempenhar as suas atividades, na busca do sucesso operacional.

As fontes de orientação técnica devem estar organizadas para atender aos usuários do mercado, de forma que eles possam, a qualquer momento, se abastecer dos informes necessários para a sua tomada de decisões.

As Ceasas têm condições e facilidades para conhecer as entidades que produzem informes técnicos sobre a comercialização atacadista e varejista, bem como sobre a produção hortigranjeira e através do orientador de mercado, suprir os usuários desse instrumental.

2.1.6 - Orientar os usuários do mercado em técnicas de compra e venda

O momento da execução das atividades de comercialização, pelos usuários comerciantes do mercado, é o mais propício para a transmissão de conhecimentos sobre as técnicas de compra e venda. O orientador de mercado deve estar preparado para orientar e ensinar técnicas de compra e venda, tais como: identificação de qualidade, características da arrumação do produto na embalagem, maneiras de aproveitamento de produto etc, durante o transcorrer do processo de comercialização no mercado.

As Ceasas têm condições de transmitir esses conhecimentos sobre técnicas de compra e venda, por meio de treinamento organizado.

2.1.7 - Inovações tecnológicas de importância para a comercialização de hortigranjeiros

Novas técnicas representam maior desenvolvimento, melhor desempenho operacional e produtivo, e expansão social e econômica. O sistema de comercialização hortigranjeira apresenta dualismo tecnológico, pois encontramos processos de comercialização e produção bem pouco desenvolvidos ao lado de outros muitos modernos.

A presença de tipos modernos, ao lado de outros menos desenvolvidos, caracteriza não só a disponibilidade de técnicas no sistema, como também a capacidade de utilizá-las adequadamente e com vantagens sócio-econômicas relevantes.

As Ceasas têm as condições para suprir o orientador de mercado dos conhecimentos sobre as muitas inovações tecnológicas, que, transmitidas aos usuários do Sistema de Ceasas, provocarão as transformações desejadas na comercialização hortigranjeira.

2.2 - Requisitos para desempenho ideal do Gerente de Mercado

Segundo Peter Brucker gerente é:

"Qualquer pessoa com conhecimento, nas organizações modernas, é um Gerente se, em virtude de sua posição e desse conhecimento, for responsável por uma contribuição que afete materialmente a capacidade da organização de trabalhar e obter resultados. Tal pessoa deve tomar decisões, não pode apenas obedecer ordens. Tem de assumir responsabilidades pela sua contribuição. E supõe-se, em virtude de seus conhecimentos, que ele está mais bem aparelhado para tomar decisão certa do que qualquer outra pessoa".

Gerente de mercado são executivos com responsabilidade administrativa e que operam no Sistema de Ceasas, tanto em empresas públicas, como privadas e em qualquer segmento da comercialização.

O gerente de mercado, no desempenho de suas funções, tem necessidade de conhecer os fatos da comercialização que influenciam o mercado em que ele opera. Esses conhecimentos, denominados requisitos, são:

2.2.1 - Perspectivas do comportamento dos preços dos produtos nos mercados tradicionais e alternativos

O gerente de mercado deve ter condições de mediante a análise das variáveis que influem na oferta e demanda de produtos, traçar a perspectiva do comportamento do preço dos produtos nos mercados tradicionais e alternativos. Em função do conhecimento dessas perspectivas pode o gerente de mercado definir diretrizes a tomar decisões para enfrentar os problemas existentes no mercado.

As Ceasas e os Serviços de Assistência Técnica são entidades que podem suprir o gerente de mercado dos informes necessários, para a análise da posição futura do mercado de hortigranjeiro.

2.2.2 - Programação regional, estadual e nacional de produção e abastecimento

O processo de implantação de programas de desenvolvimento da produção hortigranjeira é bastante dinâmico. Não cessam as atividades governamentais e privadas, no sentido do progresso sócio-econômico. Programas de caráter regional, estadual ou nacional a todo momento estão sendo discutidos, implantados e implementados.

A execução dos mesmos altera o comportamento do mercado e em alguns casos de forma expressiva, como exemplo a implantação de um Mercado do Produtor.

O gerente de mercado, em contato com as entidades governamentais, Ceasa, entidades privadas, pode obter informações sobre o estágio dos programas e o desenvolvimento de projetos relacionados com o Sistema de Ceasas.

Munido desses informes, pode, a qualquer momento, orientar os usuários sobre os fatos da comercialização agrícola que serão afetados pelos programas ou projetos em andamento.

2.2.3 - Relação existente entre os vários segmentos de mercado

A visão das relações existentes entre os segmentos de comercialização do Sistema de Ceasas – produção – atacado – varejo é importante para o gerente de mercado. Da posição em que se situa o gerente de mercado, a visualização das relações que ocorrem no processo de comercialização hortigranjeira lhe dá condições para que sejam localizados e identificados os problemas que dificultam o desempenho normal da comercialização.

Os aspectos de ordem financeira, as características dos produtos, o comportamento dos usuários, as normas dos mercados públicos e privados, a sazonalidade de produção, são algumas das variáveis que determinam os tipos de relações entre os vários segmentos do mercado.

O mercado onde se localiza o gerente, as Ceasas, os Serviços de Assistência Técnica, são as entidades onde podem ser obtidos os vários elementos de informação, para a identificação das relações existentes entre os vários segmentos da comercialização hortigranjeira.

2.2.4 - Informação de Mercado

O conhecimento sobre todas as informações de mercado, relacionadas com o processo de compra e venda, como preços dos produtos, volume ofertados, dá condições para o gerente de mercado prever o comportamento imediato da comercialização.

Mecanismos de informação de mercado, com os preços diários, volumes de mercadorias disponíveis sua origem nos mercados mais importantes do país, já estão sendo implantados pelo Prohort, para atender ao Sistema de Ceasas. Esses informes estão à disposição da gerência de mercado, que poderá usá-los de forma adequada, em benefício dos operadores da comercialização.

2.2.5 - Informações sobre a estrutura de compra e venda

A maneira como se compõe a estrutura de compra e venda existente no mercado é subsídio importante para o processo decisório do gerente de mercado. O tamanho das empresas, o sistema de compra, as empresas que compõe o mercado, os processos de venda, a distribuição espacial das empresas e o grau de atendimento da clientela vendedora ou compradora dão boa visão de estrutura existente e contribui para melhor desempenho administrativo do gerente de mercado.

Os Serviços de Assistência Técnica, as Ceasas têm todas as condições necessárias para fornecer as informações sobre a estrutura de compra e venda operante no mercado.

2.2.6 - Atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização

A inovação tecnológica em comercialização só pode provir de setores dedicados à pesquisa e experimentação. Contatar as entidades que realizam pesquisas científicas, de ordem agrícola, econômica e administrativa, relacionadas com o processo de comercialização hortigranjeira, trará vantagens ao gerente e mercado, pelo conhecimento que terá da disponibilidade de técnicas e onde solicitá-las para uso do Sistema de Ceasas.

Há inúmeras pesquisas, cujos resultados são muito importantes para a comercialização hortigranjeira. A identificação e localização desses estudos proporcionarão elementos valiosos para a modernização do sistema.

Os serviços de pesquisa, as Ceasas, Universidades, são os locais adequados para o gerente de mercado buscar informações a respeito das inovações tecnológicas em comercialização hortigranjeira.

2.2.7 - Exigências das clientelas compradoras e vendedoras do mercado

Os usuários participantes de mercado, sejam eles compradores ou vendedores, têm exigências características, que estão fundamentadas no seu tipo de negócio.

Há vendedores especializados em tipos de produtos, compradores que adquirem intencionalmente produtos de pior qualidade etc. Cabe ao gerente de mercado observar e analisar o comportamento dos usuários do mercado, para ter condições de contribuir para o aperfeiçoamento do sistema de comercialização.

O mercado onde opera o gerente de mercado é o local apropriado para a obtenção dessas informações.

2.2.8 - Mercados alternativos e sua situação em relação ao mercado tradicional

Os mercados de hortigranjeiros mantêm relações comerciais e, em alguns casos, são bastante dinâmicos com tendência a se expandir. Devido às características continentais do Brasil, a oferta é deslocada em função da sazonalidade, e vantagens comparativas de uma região para outra. Por outro lado fatores de produção fazem com que a busca de mercados alternativos seja a solução para atender à oferta e demanda dos usuários. O conhecimento de situação dos mercados alternativos e as relações existentes com o mercado onde se situa o gerente de mercado são importantes para a orientação dos usuários.

O intercâmbio de mercadorias, quando necessário, para complementar o abastecimento ou para o equilíbrio dos preços deve ser estimulado, pois as trocas comerciais transferem experiências, dinamizam e beneficiam a economia.

Nas Ceasas o gerente de mercado pode ter a visão geral dos mercados de hortigranjeiros, do Sistema de Ceasas, podendo analisar a situação de cada um deles, em relação ao sistema.

2.2.9 - Disponibilidade de estruturas físicas de mercado e a racionalidade da sua ocupação

Os usuários se distribuem na estrutura física do mercado, disputando os compradores e vendedores com seus concorrentes, fazendo da sua posição no mercado um ponto de atração para a sua clientela. O tamanho da clientela está em função do potencial de comercialização e das habilidades que o usuário tem em atraí-la para o seu balcão.

Essas habilidades resultam em expansão comercial e melhor organização empresarial e se refletem na valorização do local onde se situa o comerciante.

O potencial de venda representa valor comercial e exerce grande influência no ajuste de espaços ou de ocupação das estruturas físicas existentes no mercado.

Ao gerente de mercado cabe a análise dessas situações, para racionalizar a ocupação e o uso das disponibilidades e estruturas físicas do mercado.

Quando a ocupação de espaços se refere a distribuição dos mesmos, por produtos, principalmente nas áreas destinadas ao atacado especializado, a promoção de vendas pode ser vista como instrumento a ser utilizado no mercado, pelo usuário, desde que orientado pelo gerente.

Por meio de um relacionamento estreito com os usuários do mercado e pelo conhecimento que tem sobre os negócios dos mesmos, pode o gerente analisar a situação e promover a racional ocupação do mercado, sem provocar prejuízos ao comércio, que fatalmente sempre será transferido para o consumidor ou ao produtor, quando ocorre.

2.3 - Requisitos para desempenho ideal do Técnico Extensionista Rural

O Técnico Extensionista Rural tem por objetivo funcional prestar toda a assistência técnica que os produtores rurais necessitam. O setor hortigranjeiro, pelo dinamismo da produção, é muito exigente de assistência. Por isso o técnico extensionista tem de estar não só bem preparado, como muito bem informado dos fatos da comercialização hortigranjeira, para prestar uma eficaz assistência técnica ao produtor.

Modernamente o processo de produção termina, praticamente, quando o consumidor adquire a mercadoria. Todos os fatos, que estão ocorrendo na comercialização, exercem influência no sistema de produção e é necessário que o produtor tenha pleno conhecimento deles, para decidir quais as melhores opções a seguir.

O produtor rural depende dos informes que o técnico extensionista dispõe e em relação à comercialização são importantes os conhecimentos sobre:

2.3.1 - Perspectiva do comportamento dos preços nos mercados tradicionais e alternativos

O extensionista rural deve ter condições de mediante a análise das variáveis que influem na oferta e demanda dos produtos, traçar a perspectiva do comportamento dos preços das mercadorias nos mercados tradicionais e alternativos.

Em função do conhecimento dessas perspectivas pode o Sistema Nacional do Abastecimento definir as diretrizes para enfrentar os problemas que estão ocorrendo no mercado.

As Ceasas e os Serviços de Assistência Técnica são as entidades que podem suprir o Extensionista Rural dos informes necessários, para a análise das posições futuras dos mercados de hortigranjeiros.

2.3.2 - Programação regional, estadual e nacional de produção e abastecimento

O processo de implantação de programas de desenvolvimento da produção hortigranjeira é bastante dinâmico, pois não cessam as atividades governamentais e privadas no sentido do progresso sócio-econômico.

Programas de caráter regional, estadual e nacional, a todo o momento, estão sendo discutidos, implantados e implementados. A execução dos mesmos altera o comportamento dos mercados e em alguns casos de forma expressiva, como exemplo a implantação de um mercado atacadista.

O Extensionista Rural, em contato permanente com as entidades governamentais, Ceasas, entidades privadas, pode obter informações sobre o estágio dos programas, e o desenvolvimento de projetos relacionados com o Sistema de Ceasas.

Munido desses informes ele pode, a qualquer momento, orientar os produtores sobre os fatos da comercialização, que serão afetados pelos programas ou projetos em andamento.

A visão das relações existentes entre os vários segmentos da comercialização do Sistema de Ceasas – produção – atacado – varejo é muito importante para o Extensionista Rural. A visualização das relações, que ocorrem no processo de comercialização, da posição em que se situa o Extensionista Rural em relação ao mercado, dá condições para que sejam identificados os problemas que dificultam o desempenho normal da comercialização.

Os aspectos de ordem financeira, as características dos produtos, o comportamento dos usuários, as normas dos mercados públicos e privados, a sazonalidade da produção, são algumas das variáveis que determinam os tipos de relações que existem entre os mercados.

O Serviço de Assistência Técnica Rural, e as Ceasas são entidades onde podem ser obtidos os vários elementos de informação, para serem identificadas as relações existentes entre os vários segmentos da comercialização hortigranjeira.

2.3.4 - Informação de Mercado

O conhecimento sobre todas as informações de mercado, relacionadas com o processo de compra e venda, tais como preços dos produtos, volumes ofertados dá condições para o Extensionista Rural prever o comportamento imediato da comercialização.

Mecanismos de informação de mercado, com os preços diários, volumes de mercadorias disponíveis nos mercados mais importantes do país, já estão instituídos pelo Prohort, para atender ao Sistema de Ceasas.

Esses informes podem ser encaminhados ao Extensionista Rural, pelas Ceasas e órgãos de assistência técnica rural ou acessados pela Internet (www.ceasa.gov.br) para serem usados no seu trabalho de orientação do produtor de hortigranjeiros.

2.3.5 - Informações sobre a estrutura de compra e venda

O conhecimento da maneira como se compõe a estrutura da compra e venda existente no mercado é subsídio valioso para o processo decisório do Extensionista Rural, no seu trabalho de Assistência Técnica. O tamanho das empresas, o sistema de compras, as empresas que compõe o mercado, os processos de venda, a distribuição espacial das empresas e o grau de atendimento da clientela vendedora ou compradora são informes que o Extensionista Rural precisa dispor para seu eficaz desempenho no trabalho.

Os Serviços de Assistência Técnica Rural, as Ceasas têm todas as condições necessárias para fornecer as informações sobre a estrutura de compra e venda que opera no mercado.

2.3.6 - Atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização

A inovação tecnológica em comercialização só poderá provir dos setores de pesquisa e experimentação. Contatos com entidades que realizam pesquisas científicas, de natureza agrícola, econômica e administrativa, relacionadas com a comercialização hortigranjeira, trarão vantagens ao Extensionista Rural, pelo conhecimento que terá da disponibilidade de técnicas e onde solicitá-las para uso no sistema produtivo.

Há inúmeras pesquisas cujos resultados são muito importantes para a comercialização hortigranjeira. A identificação e localização desses estudos proporcionarão elementos para a modernização do sistema.

Os serviços de pesquisa, as Ceasas, a internet e as universidades são os locais adequados para o Extensionista Rural buscar as informações a respeito das inovações tecnológicas para a comercialização hortigranjeira.

2.3.7 - Exigências dos clientes compradores e vendedores do mercado

Os usuários participantes do mercado, sejam eles compradores ou vendedores, têm exigências características, que estão fundamentadas no seu tipo de negócio. Há vendedores especializados em determinados tipos de produtos, compradores que adquirem intencionalmente produtos de menor qualidade. Cabe ao Extensionista Rural observar e analisar o comportamento dos usuários no mercado, por meio das informações que lhe chegam às mãos, para ter condições de contribuir para o aperfeiçoamento do sistema produtivo. A região onde o Extensionista Rural desempenha o seu trabalho é o local apropriado para distribuição dessa

informação. As Ceasas são as entidades melhores indicadas para fornecer todos os informes acerca das exigências das clientelas compradoras e vendedoras de hortigranjeiros.

2.3.8 - Adequação dos recursos disponíveis com o programa de orientação da produção para a comercialização

O crescimento do mercado de hortigranjeiros é bastante acelerado e tem apresentado um desenvolvimento acima de todas as previsões, porém os elementos de informações do Sistema de Ceasas permitem traçar as linhas de comportamento para garantir uma comercialização tranqüila, considerando os períodos de escassez ou de fartura.

A orientação a ser levada aos produtores deve indicar o nível dos recursos que estarão disponíveis para o processo de comercialização. O Extensionista Rural deve ser informado da política nacional de abastecimento, das estruturas existentes para comercialização, para ter condições de poder adequar o seu programa de orientação à produção de produtos hortigranjeiros para a comercialização.

As Ceasas, agora com o apoio do Prohort, possuem todos os elementos necessários para levar, ao Extensionista Rural, esse tipo de informação.

2.3.9 - Estrutura de serviços agregados à mercadoria para desenvolvimento do produto para comercialização

Em razão do desenvolvimento econômico os mercados de hortigranjeiros tendem a ser cada vez mais exigentes em relação à

qualidade das mercadorias. Após a colheita, o produto pode ser melhorado para a comercialização, por meio de uso de equipamento adequado.

As regiões produtoras são as áreas atrativas para a instalação de equipamentos que visam desenvolver os produtos para o comércio.

Há programas de implantação de Barracão do Produtor, onde haverá equipamentos para proporcionar melhorias que se agregarão ao produto hortigranjeiro, como limpeza, classificação, homogeneização de embalagens, que se constituem em fatos da comercialização que muitos produtores desconhecem.

Estar a par do funcionamento dessas estruturas e sua forma de operação dá ao Extensionista Rural condições de orientar o produtor a se beneficiar dos métodos modernos de comercialização.

As Ceasas têm os informes necessários para o Extensionista Rural acerca das estruturas existentes, para desenvolver o produto e sua comercialização, tanto em nível público como privado.

2.3.10 - Mercados alternativos e sua situação em relação ao mercado tradicional

Os mercados de hortigranjeiros mantêm relações comerciais, que em alguns casos são bastante dinâmicas e com tendência a se expandir. Devido às características continentais do Brasil, a oferta é periodicamente deslocada em função da sazonalidade da produção. Por outro lado alguns fatores que influenciam a produção causam a busca de mercados alternativos para atender a oferta ou a demanda dos usuários compradores e vendedores dos mercados.

O conhecimento da situação dos mercados alternativos e as relações existentes entre os mesmos e a região produtora onde se situa o Extensionista Rural é bastante importante para a orientação dos produtores.

O incremento da participação dos produtores em vários mercados deve ser estimulado, pois aumenta o número de opções de venda, além de melhorar os conhecimentos comerciais do produtor.

As Ceasas podem dirigir fluxos de informações sobre mercados alternativos e sua situação em relação ao mercado tradicional, na direção do Extensionista Rural, para que eles possam ser transmitidos ao produtor de Hortigranjeiros.

3 - CATEGORIA III

Este grupo está composto por aqueles que exercem a atividade de formação profissional, treinamento de mão de obra, pesquisa e experimentação, de interesse para a comercialização hortigranjeira. Foram identificados como operadores desta categoria:

- Professores de curso de graduação de nível médio ou superior, cujas disciplinas ou temas de ensino contemplem em seu conteúdo programático, o assunto comercialização agrícola;
- Pesquisadores que exercem atividades de estudos e pesquisas agrícolas, administrativas, ou econômicas, relativas à produção ou à comercialização de hortigranjeiros.

3.1 - Requisitos para desempenho ideal para o responsável pelo ensino da comercialização hortigranjeira

A comercialização tem nas pessoas dos comerciantes a base de sua ação e a sua produtividade está na dependência da capacitação pessoal de cada um e da forma como eles, os comerciantes, se integram no ambiente do Sistema de Ceasas.

Para alcançar a pessoa do comerciante, de forma a alterar o seu comportamento, tornando-o agente ativo e contribuinte para o desenvolvimento econômico, o Sistema de Ensino Formal já organizado é o veículo mais importante para, não só conscientizá-lo, como lhe ministrar os conhecimentos sobre a comercialização hortigranjeira.

Muitos dos operadores da comercialização passam por cursos de formação profissional, onde poderiam receber muito sobre as técnicas da comercialização de produtos agrícolas.

Em muitos cursos de nível médio e de formação superior já existe a preocupação pelo assunto comercialização agrícola. Levando, aos responsáveis pelo ensino, os fatos que estão sucedendo na comercialização hortigranjeira, eles serão colocados dentro do Sistema de Ceasas, canalizando e aperfeiçoando conhecimentos, se constituindo em elementos de operação da comercialização hortigranjeira.

Então, para aprimorar, cada vez mais, o ensino, forma ou informal, da comercialização agrícola será preciso suprir aqueles que ensinam dos fatos referentes da comercialização:

3.1.1 - Distribuição espacial e temporal de oferta e demanda de produtos hortigranjeiros nos mercados interno e externo

Para o responsável pelo ensino é importante conhecer os produtos que estão sendo ofertados, onde se localiza a oferta, as características dos produtos, o nível técnico da produção, os programas de desenvolvimento da produção etc.

Do lado da demanda, informes como poder aquisitivo de grupos da população, os hábitos de consumo, tamanho da demanda, sistema de distribuição atacadista e varejista, técnicas de comércio,

localização da demanda são, também, conhecimentos importantes para a atividade de ensino.

O comportamento dos mercados interno e externo, a tendência dos mesmos, a evolução dos preços são, também, informações relevantes para o sistema de ensino.

O Ministério da Agricultura e outras instituições envolvidas na execução da política do abastecimento nacional têm todas as condições de suprir o Sistema de Ensino desses elementos de informações.

3.1.2 - Estrutura do Sistema de Ceasas

Conhecer as características da estrutura do Sistema de Ceasas facilita ao sistema de ensino e treinamento a compreensão e o estudo do processo da comercialização hortigranjeira no país.

Com a implantação do Prohort está havendo um grande estímulo à atividade de Ceasas, em todo o canal de comercialização (desde a produção até o varejo). Empresas públicas e privadas de grande porte têm as suas atividades envolvidas no processo e comercialização de hortigranjeiros, constituindo um mercado dinâmico e com grande participação na economia nacional.

As Ceasas têm, com o apoio do Prohort, todas as condições de suprir de informações relativas às estruturas existentes nos mercados, os responsáveis pelo ensino da comercialização, nas escolas de nível médio e superior existentes no país.

3.1.3 - Relações existentes entre os vários segmentos de mercado

A visão das relações existentes entre os segmentos da comercialização, do Sistema de Ceasas – produção atacado – varejo é importante para quem ministra o ensino da comercialização. A

visualização das relações que ocorrem no processo, da posição em que se situa o professor dar-lhe condições necessárias para que sejam identificados os problemas e situações, existentes no mercado, elementos básicos, para a realização de estudos sobre a comercialização hortigranjeira.

As características do produto, os aspectos financeiros, o comportamento dos usuários, as normas dos mercados públicos e privados, a sazonalidade de produção são algumas das variáveis que determinam os tipos de relações que existem entre os mercados.

As Ceasas e a Conab são as instituições adequadas para fornecerem todos os elementos de informação para os responsáveis pelo ensino da comercialização agrícola, sobre as relações existentes entre os vários mercados.

3.1.4 - Conhecer as atividades de pesquisa e experimentação de importância para a comercialização hortigranjeira

A inovação tecnológica para a comercialização hortigranjeira só poderá provir dos setores de pesquisa e experimentação. Contatos com entidades que realizam pesquisa científicas, de ordem agrícola, econômica e administrativa, relacionadas com a comercialização hortigranjeira, trarão grandes vantagens ao responsável pelo ensino da comercialização agrícola, pelo conhecimento que trará da disponibilidade de tecnologias e para avaliar os resultados que advirão com o uso das mesmas. Há inúmeras pesquisas, cujos resultados serão muito importantes para a comercialização hortigranjeira. A identificação e localização desses estudos proporcionará o elemento para a melhoria da qualidade do ensino, como poderá trazer um intercâmbio de informações, entre o sistema de ensino e pesquisa, para aprimoramento das atividades de ambos.

Os serviços de pesquisa, as Ceasas e as Universidades são as entidades adequadas, para que o responsável pelo ensino busque informações a respeito das inovações tecnológicas para a comercialização hortigranjeira.

3.1.5 - Conhecer o sistema de informação de mercado

O conhecimento sobre todas as informações de mercado, relacionadas com o processo de compra, venda, como os preços do produto, volume ofertados dá condições para que o responsável pelo ensino da comercialização agrícola possa prever o imediato comportamento da comercialização.

Mecanismos de informação de mercado, com os preços diários, volumes de mercadorias disponíveis nos mercados mais importantes do país, já estão instituídos pelo Prohort em *site* próprio (www.ceasa.gov.br), para atender o Sistema de Ceasas. Esses informes devem ser acessados pelo responsável do ensino da comercialização agrícola, para poder usá-los no seu trabalho de transmissão de conhecimentos.

3.1.6 - Hábitos e atitudes do consumidor

Os hábitos e as atitudes do consumidor são fatores de elevada influência, em todos os segmentos da comercialização. A produção está orientada para atender a procura daqueles produtos exigidos pelo consumidor.

As atitudes do consumidor e os fatores que as influenciam, como o poder aquisitivo são também, relevantes para a análise dos fatos da comercialização.

A Conab e as Ceasas têm todos os elementos necessários, para suprir o responsável pelo ensino da comercialização

hortigranjeira de muitos informes acerca dos hábitos e atitudes do consumidor e a influência que exercem no Sistema de Ceasas.

3.1.7 - Programação regional, estadual e nacional para a produção e abastecimento

O processo de implantação dos programas de desenvolvimento da produção e abastecimento hortigranjeiro é bastante dinâmico, pois não cessam as atividades governamentais e privadas no sentido do progresso sócio-econômico. Programas de caráter regional, estadual e nacional a todo o momento estão sendo discutidos, implantados e implementados. A execução dos mesmos altera o comportamento dos mercados e em alguns casos de forma bastante expressiva, como exemplo a implantação de novos mercados ou novas áreas de produção irrigada.

Os responsáveis pelos programas de formação profissional, relacionados com a comercialização agrícola, podem se suprir de informações acerca da programação para a produção e abastecimento, nas Ceasas, Secretarias de Agricultura, Conab, para atender suas necessidades de informações.

3.2 - Requisitos para o desempenho ideal do pesquisador de produtos hortigranjeiros

A modernização do processo de comercialização hortigranjeira depende das inovações tecnológicas, que são produzidas pelos técnicos dedicados aos estudos e pesquisas agrícolas, econômicas e administrativas.

As conseqüências econômicas das inovações sempre têm maior amplitude do que o processo científico ou técnico para produzi-la. A compreensão desse fato é muito importante, para que se siga a diretriz de integrar os setores de pesquisa com as áreas que

consomem as inovações tecnológicas e têm necessidade de se modernizarem continuamente.

Para o pesquisador desempenhar as suas funções, de forma a integrá-las ao processo de desenvolvimento sócio-econômico, os seguintes fatores da comercialização hortigranjeira são importantes:

3.2.1 - Estruturas existentes no sistema produtivo e no de comercialização

As decisões que ocorrem no setor produtivo estão em função das relações que existem com o setor de comercialização. Os resultados obtidos pela produção no sistema de comercialização são decorrentes da adequação operacional de ambos.

Para chegar a um ponto de integração satisfatório é preciso que o relacionamento entre ambos os setores transcenda a simples troca de mercadoria, para se transformar em atividades interdependentes, cujos objetivos se compatibilizam num ponto de equilíbrio desejado pela comunidade.

O conhecimento da estrutura da produção, seu nível tecnológico, sistema de padronização e classificação, embalagem, variedades, dá ao pesquisador a visão do sistema produtivo com suas características e as razões do seu comportamento.

Por outro lado a visualização da estrutura de comercialização integrada ao sistema produtivo, como as quantidades compradas, as qualidades procuradas, os serviços complementares agregados ao produto, a política de preços, o sistema de pagamentos possibilita ao pesquisador, abranger as razões das características do processo de comercialização, raciocinar sobre os problemas existentes, e antever as prováveis soluções dos mesmos.

As Ceasas, Conab e os serviços de pesquisa têm as condições ideais para levar ao pesquisador todos esses conhecimentos, para que ele possa utilizá-los na execução de seus trabalhos.

3.2.2 - Necessidades e implicações de novas técnicas no sistema produtivo em relação à comercialização

A pesquisa agrícola, no setor de hortigranjeiros, é mais dinâmica que a pesquisa econômica e administrativa, por já existir instituições bem organizadas para tal. Problemas específicos da produção hortigranjeira vêm sendo tratados nos setores de pesquisa e os seus resultados postos à disposição da agricultura.

Toda a inovação tecnológica traz implicações no sistema de produção e comercialização e em alguns casos os efeitos não desejados e não esperados podem trazer alterações sensíveis no mercado.

A avaliação das implicações, tanto as favoráveis como as não favoráveis, deve ser feita pelos setores de pesquisa, para que seja determinado um grau de prioridade para as pesquisas programadas, de forma a compatibilizar a pesquisa com as necessidades da comunidade.

A discussão dos problemas econômicos e administrativos, em função das inovações tecnológicas, é muito importante, para que sejam programadas as ações diante das alterações que poderão ocorrer, de maneira que os efeitos desejados sejam superiores aos não desejados.

As Ceasas, Conab e os serviços de pesquisa, com os elementos de informação que têm sobre o comportamento da produção e comercialização, têm condições de proceder à avaliação dos resultados das novas tecnologias e definir uma escala de problemas prioritários a serem atendidos pelo pesquisador.

3.2.3 - Métodos de divulgação das novas tecnologias em nível dos sistemas produtivos e comerciais

A nova técnica precisa ser distribuída para provocar o desenvolvimento desejado pela comunidade. O pesquisador não pode considerar o seu trabalho terminado, enquanto a tecnologia gerada não estiver produzindo os resultados positivos para a comunidade da que ele participa.

Conhecer como inovação tecnológica está sendo divulgada, como está sendo adotada por aqueles que necessitam dela é muito importante para o pesquisador.

Isto não só pelo aspecto gratificante, em razão da contribuição dada ao progresso, como pela necessidade assegurar que a comunidade se beneficie dos processos técnicos mais modernos.

As Ceasas, os Serviços de Assistência técnica e a Conab são as entidades que podem fornecer todos os informes a respeito do processo de divulgação das novas técnicas, como também são a área ideal para a discussão dos métodos de divulgação.

3.2.4 - Estágio da pesquisa e experimentação de importância para a comercialização

O intercâmbio de idéias e de novos conhecimentos que existe entre os setores de pesquisa pode ser acrescido de informes sobre o estágio em que se encontram as pesquisas e as experimentações em realização devem ser transmitidas ao Sistema de Ceasa.

A capacidade de pesquisa é ainda limitada no Brasil e orientar o seu uso pleno trará vantagens inúmeras à economia hortigranjeira.

Os serviços de pesquisa podem fornecer ao pesquisador informes constantes, sobre o estágio em que se encontram os trabalhos de pesquisa em hortigranjeiros, nas várias regiões do país.

3.2.5 - Exigências e hábitos do consumidor relacionados com produtos hortigranjeiros

O consumidor, para atender seus hábitos, e devido a outros fatores faz suas exigências em nível de compra. O comércio varejista por sua vez, conhecedor desses problemas, organiza o seu processo de distribuição de mercadorias em função deles. Os efeitos do processo repercutem em todo o sistema, chegando ao nível do produtor.

O pesquisador, tendo conhecimento dos fatores que influenciam o comportamento do consumidor, terá condições de avaliar o alcance das suas pesquisas.

Esses informes são relevantes para a programação de pesquisas, para definição de prioridades, e situa o pesquisador dentro do processo de comercialização.

3.2.6 - A programação regional, estadual e nacional para produção e abastecimento

O processo de implantação dos programas de desenvolvimento da produção e abastecimento hortigranjeiro é bastante dinâmico, pois não cessam as atividades governamentais e privadas no sentido de progresso sócio-econômico. Programas de caráter regional, estadual e nacional a todo o momento, estão sendo discutidos, implantados e implementados. A execução dos mesmos altera o comportamento do mercado, e em alguns casos de forma bastante expressiva, como exemplo, a implantação de um novo mercado atacadista ou área de produção irrigada..

O pesquisador deve estar a par do estágio desses programas e do desenvolvimento dos projetos relacionados com o Sistema de Ceasas.

Munido desses informes, pode o pesquisador orientar os seus trabalhos, para adequá-los ao processo de modernização e desenvolvimento do Sistema de Comercialização Hortigranjeira.

3.2.7 - Sistema de funcionamento das Ceasas, Mercados do Produtor, Barracão do Produtor e Mercados Varejistas

O sistema de funcionamento dos vários tipos de estruturas, onde se processa a comercialização hortigranjeira, é para o pesquisador fonte de informações para análise do comportamento e atitudes dos usuários dos mercados.

O funcionamento dos mercados implica em inúmeros contatos de natureza comercial, entre as várias categorias de usuários, que operam no sistema. Os horários de entrada de mercadoria, os horários de compra das diferentes categorias de compradores, os valores pagos para carga e descarga, leilão de mercadorias, são alguns dos fatos da comercialização que constituem o funcionamento de mercado.

A Conab e as Ceasas podem suprir o pesquisador de informações acerca do funcionamento dos mercados e dos custos inerentes a cada atividade nele realizada.

3.2.8 - Situação dos mercados de hortigranjeiros

O volume de mercadorias, os produtos ofertados, as características da demanda, os preços e a tendência dos mesmos, em função da oferta e demanda são elementos de informação sobre o

mercado, que adicionados a outros informes dão a situação do mercado.

O relacionamento de todos os fatos da comercialização, de forma sistemática, definindo os fatores de influência local ou distante do mercado, permite a análise do comportamento de mesmo e suas relações com o Sistema de Ceasas.

As Ceasas e a Conab têm organizado serviço de levantamento de todos os fatos da comercialização, que ocorrem nos mercados, os quais, sistematizados e ordenados, poderão ser úteis para o pesquisador ter conhecimento pleno da situação dos mercados de hortigranjeiros.