

A união PEDE mais

Unir-se pode ser uma ação difícil de se efetivar, especialmente quando se trata de negócios. A união envolve confiança, compromisso e responsabilidade, valores que nem todos assumiriam se não existisse um outro fator: o interesse comum.

No setor hortícola, o conjunto desses interesses é amplo. Vai desde o aumento do poder de barganha para a compra de in-

quisa realizada pela **Hortifruti Brasil** revela que a união está sim por trás da força do setor hortícola, embora muito ainda tenha que ser feito nesse sentido.

Foram ouvidos 131 produtores de tomate, cebola, batata, uva, citros, mamão, melão, banana e manga, leitores da **Hortifruti Brasil**, na segunda semana de julho. Dentre eles, 59% declararam fazer parte de alguma orga-

nização associativista, embora uma grande parcela tenha dito não estar totalmente satisfeita com as atividades dessas entidades. Aproximadamente 43% dos entrevistados declararam-se insatisfeitos com as cooperativas a que estão ligados e 48%, com os sindicatos dos quais fazem parte. A pesquisa identificou que as formas mais simples de organização ainda são as que fazem mais sucesso: 70% dos entrevistados estavam satisfeitos com as associações e 60%, com os *pools*.

Vale ressaltar que os dados do levantamento não refletem o mapa exato do associativismo no setor, e tampouco um ranking de eficiência das diversas organizações, mas apenas uma caracterização das formas de união, apontada pela parcela consultada. De qualquer forma, os resultados das entrevistas mostram que o setor hortícola ainda tem muito a evoluir em termos de ações coletivas, até porque a

maioria das organizações citadas foi criada na década de 90.

ASSOCIAÇÕES e COOPERATIVAS

Elas UNEM o setor.

Associações e Cooperativas são as principais formas de organização dos horticultores, conforme apontou a pesquisa. Pouco mais de 30% dos entrevistados declararam-se associados e 21%, cooperados. Difícilmente o produtor que faz parte de uma associação pertence a outras entidades de classe. Se um produtor é membro de uma cooperativa, raramente também faz parte de sindicato, associação ou pool. Em geral, as formas de associativismo desempenham papéis similares ou, às vezes, complementares.

A principal diferença entre cooperativas e associações está no número de participantes. Bastam apenas duas pessoas para formar uma associação, enquanto uma cooperativa requer, no mínimo, vinte integrantes.

Uma forma simples de união não significa, no entanto, menor eficiência. Tanto as associações quanto as cooperativas podem realizar atividades similares, como a compra de insumos e a venda da produção de seus membros.

Com relação aos sindicatos rurais, os produtores relacionam mais suas atividades às de um escritório contábil e de assessoria legal, bem como aos de prestação de assistência social - como convênios médico e odontológico - do que à uma entidade de representação de classe propriamente.

Outro tipo de associativismo

A maioria está organizada em associações

Formas de organização entre os entrevistados

Organização	%
Associação	33%
Cooperativa	21%
Sindicato	12%
Associação + Sindicato	11%
Associação + Cooperativa	9%
Pool	6%
Sindicato + Cooperativa	6%
Associação + Sindicato + Cooperativa	1%
Total	100%

Fonte: Cepea/Hortifruti Brasil

sumos até a mesa de negociação com a indústria. Juntos, os produtores aumentam suas garantias de venda e suas chances de conseguir crédito bancário. Deve ser levada em consideração ainda a difusão de tecnologia que as diversas organizações promovem, através de assistência técnica, cursos, palestras e convênios com entidades de pesquisa. Além disso, a representação de classe aumenta o reconhecimento do grupo no meio agrícola.

É de olho nesses benefícios que o setor hortícola tem se organizado em cooperativas, associações, sindicatos ou *pools* (do inglês, *reunir idéias ou recursos*). Uma pes-

FORÇA



59% dos entrevistados declararam pertencer à alguma entidade de classe. O nível de organização varia nos diferentes setores.

é o *pool*. Recente no Brasil e de nome pouco difundido, ele caracteriza a união menos formal de produtores - sem estatuto, ao contrário das cooperativas e associações - para compra de defensivos e fertilizantes e/ou venda da produção. Há muitos casos efetivos de produtores que se juntam em *pool*, mas desconhecem essa nomenclatura.

Não há uma forma ideal de organização. Muitas vezes, dependendo do objetivo dos produtores, é preferível unir-se com poucos amigos a pertencer a uma grande cooperativa. No setor hortícola brasileiro, há exemplos de produtores que se reúnem entre membros das famílias para vender, como em determinados *pools* de citros, até cooperativas com cerca de 14 mil cooperados que comercializam insumos. Em ambos os casos, o principal é que os interesses dos produtores sejam garantidos.

De todos os tipos de associativismo pesquisados, a maior satisfação do produtor foi revelada com as associações. Eles ressaltam que a assistência

técnica e organização de cursos e palestras são de grande auxílio, além do que, as associações representam juridicamente o setor. A principal reclamação sobre esse tipo de agrupamento é a falta de empenho dos próprios associados.

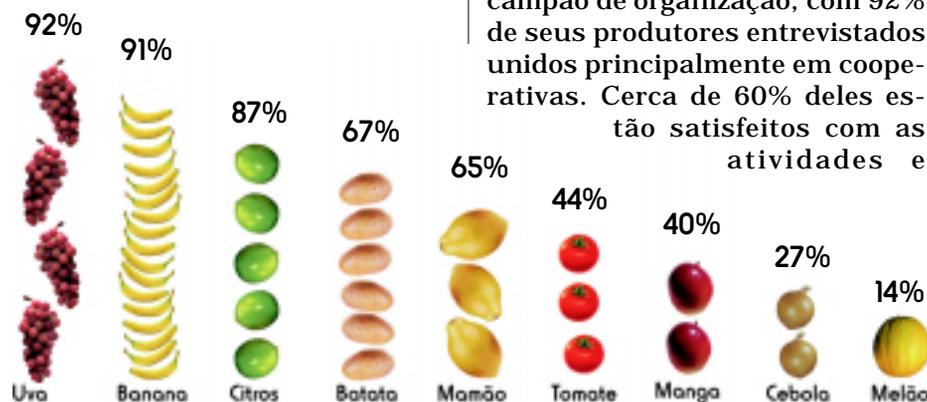
As cooperativas vêm em segundo lugar quando se trata de satisfação dos membros. Os produtores apontam como principais vantagens a facilidade para comprar insumos a preços menores e com prazo maior de pagamento e também a maior facilidade para a obtenção de crédito.

Os serviços prestados pelos sindicatos são os que menos agradam, mesmo porque vários produtores desconhecem todas as funções que o sindicato pode exercer. A maioria dos entrevistados reclama, por exemplo, do atraso do repasse das informações trabalhistas, definidas pelo Ministério.

O setor frutícola é

MAIS ORGANIZADO?

O setor vitícola (uva) foi o campeão de organização, com 92% de seus produtores entrevistados unidos principalmente em cooperativas. Cerca de 60% deles estão satisfeitos com as atividades e



Nível de organização por setor

* Percentual dos entrevistados, ordenados por setor, que declaram fazer parte de alguma entidade de classe

Principais funções das organizações destacadas pelos entrevistados

ASSOCIAÇÕES

Apoio (técnico, comercial) aos produtores, promoção do produto e organização de cursos e eventos. No caso dos bataticultores, apóiam pesquisas em parcerias com órgãos governamentais e universidades

COOPERATIVAS

Boa parte vende insumos. Poucas comercializam a produção. Oferecem também apoio técnico e facilitam o acesso ao crédito.

SINDICATOS

Prestam serviços de escritório (contabilidade, folha de pagamento e impostos). Também oferecem apoio judicial.

POOLS

O objetivo é aumentar o poder de barganha dos produtores durante a venda da produção ou compra de insumos. Muito comum no setor citrícola.

serviços dessas entidades.

As principais vantagens apontadas pelos produtores de uva em relação às cooperativas foram as melhores condições para a aquisição de insumos e a facilidade para a obtenção de crédito e, em alguns casos, ainda o auxílio no beneficiamento do produto.

Dos setores pesquisados, o segundo mais unido é o bananicultor, que tem como principal forma de organização a associação. O nível de satisfação desses produtores é similar ao de uva (cerca de 67%). Segundo os entrevistados, os principais benefícios que se obtém ao pertencer a uma associação são: assistência técnica, representatividade da classe, acesso a crédito e difusão de tecnologia.

O setor citrícola ficou em terceiro lugar e, nesse caso, mais uma vez o cooperativismo prevaleceu. Entretanto, diferente dos demais setores, apenas 25% dos produtores de citros declararam estar contentes com seus serviços. Para a maioria dos entrevistados, o desempenho das cooperativas na área de comercialização e representação dos interesses da classe é baixo. Entretanto, ser cooperado ainda é vantajoso para o produtor de citros, por garantir maior acesso a crédito - esse setor possui uma cooperativa de crédito - e disponibilizar uma grande diversidade de insumos exclusivos para a cultura.

Esse é o setor que tem adotado os *pools* como a forma de união. Nota-se que, nesse caso, os produtores se juntam apenas para vender a produção, e não para comprar defensivos e fertilizantes. A satisfação dos seus integrantes tem sido elevada, por volta de 60%. O principal atrativo é o reforço do poder de barganha ao vender a fruta para a indústria de suco de laranja.

Outro exemplo de organização a ser destacado no setor citrícola é o Fundo de Defesa da Citri-

cultura (Fundecitrus). O Fundecitrus é uma instituição mantida por produtores e pelas fábricas de suco. Criada em 1977 para controlar o cancro cítrico e para gerar pesquisas no setor, mantém seu esforço na defesa fitossanitária dos pomares.

Após os viticultores, bananicultores e citricultores, no

“A maioria das organizações do setor é recente. Fortalecê-las requer uma participação mais efetiva dos membros”

“ranking de união”, estão os bataticultores. Nesse setor, a associação apreço como a principal forma de organização, alcançando 89% de satisfação dos associados ouvidos pela **Hortifruti Brasil**. Para eles, as principais vantagens de serem associados são: o trabalho de representação de classe, as informações fornecidas e a proximidade com entidades de pesquisa.

Após os bataticultores, vêm os produtores de mamão. Mais uma vez, a principal forma de organização são as associações, apresentando um alto nível de satisfação, principalmente pelos cursos e eventos oferecidos, além da facilidade para a obtenção de crédito e auxílio em questões burocráticas relacionadas à exportação.

Os produtores de tomate, por sua vez, estão organizados, em sua maioria, em sindicatos, principalmente nos estados de São Paulo e Minas Gerais, onde se concentrou a amostra pesquisada desses agentes. Apesar da maioria se declarar pouco satisfeita com os serviços prestados pelos sindicatos, as atividades

relacionadas à área trabalhista, legislativa e administrativa não deixam de representar vantagem aos membros. Segundo os entrevistados, a falta de união no setor tomaticultor deve-se à instabilidade do preço e da oferta do produto no mercado, que acaba gerando uma competição acirrada entre os agentes.

As associações e cooperativas aparecem igualmente importantes no caso dos produtores de manga. Essas entidades dão apoio técnico e atuam sobretudo na comercialização das safras.

Enfim, os produtores menos representados em organizações associativistas foram os de cebola (27% dos entrevistados) e de melão (14%). Verificou-se, entre os produtores de cebola, que alguns fazem parte de cooperativas e associações que abrangem vários produtos, como grãos e citros. No caso do melão, o baixo “índice de união” está ligado à elevada escala produtiva das empresas do setor, que acabam não precisando de representação de classe para ter força nas negociações.

A pesquisa da **Hortifruti Brasil** deixou claro que o setor hortícola é organizado, mas o fortalecimento das entidades associativistas depende da participação mais efetiva dos seus membros. Esse envolvimento consciente dinamizaria em muito o trabalho das entidades e, conseqüentemente, os resultados obtidos pelos produtores.

1.500

3.323



3.780



14.000



Exemplos de organizações do setor hortícola

Numa união, não é o tamanho que importa, mas a garantia dos interesses comuns.



Número de associados

Organização (Fundação)

Atividades principais

10

SICVALE (1999)

comercialização de frutas

25

CAP (1994)

assistência, comercialização e venda de insumos

30

ROMANINI (1994)

venda de laranja para indústria

40

AVIRJAL (1994)

comercialização e venda de insumos de uva

50

ABBA (1997)

assistência, pesquisa e promoção de batata

60

CAJ (1994)

assistência, comercialização e venda de insumos

75

APRUCENE (1992)

treinamento, pesquisa e promoção de mamão

90

ABAVAR (1996)

representação de classe e promoção de banana

140

ABBGE (1992)

pesquisa e importação de batata/semente

200

ABASMIG (1990)

assistência, pesquisa e eventos

414

ASBANCO (1994)

assistência, venda de insumos

1.000

Sind. Rural Mogi (1964)

curso, assistência administrativa e legal

1.130

AIBA (1990)

informações, crédito e infraestrutura

VALLEXPORT (1988)

informações, cursos

ABANORTE (1993)

representação de classe e promoção de banana

INTEGRADA (1996)

assistência e informação

COOPERCITRUS (1996)

cooperativa de crédito e venda de insumos