



PORTO ALEGRE, 26 A 30 DE JULHO DE 2009

SOBER 47º CONGRESSO
 SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA,
 ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL

DESENVOLVIMENTO RURAL E SISTEMAS AGROALIMENTARES: OS AGRONEGÓCIOS NO CONTEXTO DE INTEGRAÇÃO DAS NAÇÕES

ESTRATÉGIAS PRODUTIVAS E SUSTENTABILIDADE DE PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

tupy@cnpse.embrapa.br

Apresentação Oral-Economia e Gestão no Agronegócio

OSCAR TUPY¹; CLÓVIS MANCINELI²; VERA MARIZA HENRIQUES DE MIRANDA COSTA³

1. EMBRAPA, SÃO CARLOS - SP - BRASIL; 2. FACITA, ITÁPOLIS - SP - BRASIL;

3. UNESP, ARARAQUARA - SP - BRASIL.

Estratégias produtivas e sustentabilidade de pequenos produtores rurais

Grupo de Pesquisa: Economia e Gestão no Agronegócio

Resumo

O objetivo deste trabalho é analisar a organização de pequenos e médios produtores rurais em uma cooperativa para produção, processamento e comercialização, pelo “mercado justo”, de frutas e legumes, parte das quais produzidas pelo sistema orgânico certificado, como estratégia de sustentabilidade. Foi escolhida para estudo a COAGROSOL - Cooperativa dos Agropecuaristas Solidários de Itápolis-SP, que atua nos mercados interno e externo, diferindo das demais cooperativas da região, que apenas atuam na produção agrícola e na comercialização de insumos para seus cooperados. Nessa empresa, por meio de pesquisa de campo, foram levantados dados e informações sobre sua estrutura, organização e funcionamento, bem como sobre os cooperados. O estudo realizado possibilitou atestar resultados positivos da estratégia adotada, combinando mercado justo (fair trade) com produção orgânica e com a organização da empresa cooperativa, como alternativa à sustentabilidade dos produtores e desse tipo de empresa.

Palavras-chaves: Cooperativismo, produção orgânica, mercado justo, estratégias de produção, sustentabilidade econômica e ambiental.

Abstract

The objective of this study is to analyze the organization of small and medium rural producers in a cooperative for production, processing and commercialization, by “fair trade”, fruits and vegetables, some of which produced by the organic certification system, as a strategy for sustainability. A agriculture cooperative enterprise from Itápolis in São Paulo state, named COAGROSOL was chosen to study. It acts on internal and external markets, differing from other cooperatives in the region to act only in agricultural production and commercialization of inputs for your cooperation. In this cooperative, data and information were collected about its structure, organization and operation and the cooperated. The study has showed positive results of the strategy adopted, combining fair trade with organic production and the organization of the cooperative enterprise as an alternative to the sustainability of producers and that kind of enterprise organization.

Porto Alegre, 26 a 30 de julho de 2009,
 Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural



PORTO ALEGRE, 26 A 30 DE JULHO DE 2009

SOBER 47º CONGRESSO
 SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA,
 ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL

DESENVOLVIMENTO RURAL E SISTEMAS AGROALIMENTARES: OS AGRONEGÓCIOS NO CONTEXTO DE INTEGRAÇÃO DAS NAÇÕES

Key Words: Cooperative, organic production, fair trade, strategies of production, economic and environmental sustainability.

1. INTRODUÇÃO

O processo de concentração de capital na fruticultura, sobretudo no agronegócio citrícola tem-se intensificado. Por parte da indústria, em razão da presença de grandes processadoras, desde o início do processo de produção de suco, ao que se somam as estratégias de Fusão & Aquisição adotadas pelo segmento processador (BORGES; COSTA, 2006). Na produção da laranja, além da existência de grandes produtores, a partir do final dos anos 80 do século XX as indústrias processadoras de laranja adotaram como estratégia a ampliação de sua “produção própria”, tornando-se grandes produtoras de frutas, apoiadas na utilização intensiva de capital e tecnologia, colocando em risco a sobrevivência dos pequenos e médios produtores. Acrescente-se o fato de que a concentração do segmento industrial de processamento de frutas cítricas viabiliza a imposição de preços e condições de produção aos produtores de menor porte, deixando-os sem opção de mercado.

Nesse contexto, os pequenos e médios produtores, atuando de forma individualizada, além de menos competitivos no processo de produção, estabelecem um alto grau de dependência tanto em relação às indústrias de processamento quanto aos atacadistas que comercializam a fruta *in natura*, uma vez que, em geral, os dois segmentos praticam preços alinhados. Assim sendo, procurar novos mercados para a sua produção torna-se uma estratégia vital para os referidos produtores.

Nesse cenário, por um lado, a organização em cooperativa pode ser considerada uma estratégia para esses produtores, principalmente se agrega valor aos produtos. Por outro, a produção orgânica abre portas para “nichos de mercado”, ampliando a competitividade de produtores de menor porte.

O presente trabalho relata o caso de uma cooperativa que atua na produção orgânica, industrialização e comercialização de frutas e legumes, para os mercados interno e externo, como estratégia de sustentabilidade, mantendo também a produção convencional. Trata-se da Cooperativa dos Agropecuaristas Solidários de Itápolis - COAGROSOL, com sede em Itápolis-SP. Suas estratégias estão estruturadas a partir de sua organização - como cooperativa; de sua produção - orgânica; e do comércio justo.

1.1. Cooperativismo, produção orgânica e comércio justo

Diante do processo de concentração e de centralização do capital o cooperativismo, a produção orgânica e o comércio justo se apresentam como alternativas favoráveis de organização e de estruturação do processo produtivo desenvolvido por produtores agrícolas de menor porte, na busca de competitividade.

1.1.1. Cooperativismo

Porto Alegre, 26 a 30 de julho de 2009,
 Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural

PROCI-2009.00162
 TUP
 2009
 SP-PP-2009.00162

Estراتيجias produtivas e ...
 2009
 SP-PP-2009.00162
 CPPSE-18899-1

É unânime, entre os estudiosos do cooperativismo a conceituação de cooperativa como uma sociedade de pessoas com forma e natureza jurídica próprias. É uma empresa que contempla o lado econômico e o social de seus associados. O cooperado é, ao mesmo tempo, dono e usuário da cooperativa: enquanto dono administra a empresa e enquanto usuário utiliza seus serviços. Em razão das características apontadas, a cooperativa se apresenta como tipo de organização favorável à reunião de produtores de menor porte.

Nascido no século XIX, é no final dos anos 1960 e início dos anos 1970 que o cooperativismo ganha força no cenário agrícola brasileiro. Nesse período intensifica-se o processo de modernização da agricultura, no contexto da formação do Complexo Agroindustrial (CAI). Tais organizações passam, então, a congregar um número crescente de produtores rurais, oferecendo-lhes assistência técnica, repassando crédito oficial, intermediando processos de compra e venda e fornecendo-lhes insumos modernos, propiciando, dessa forma, ganhos de escala a produtores de menor porte. Nos anos 1970 as cooperativas apresentaram crescimento considerável, tornando-se verdadeiras multi-empresas. De comercializadoras de produtos agrícolas, com uma estrutura organizacional relativamente simples, passaram a grandes empresas modernas, com elevado grau de integração horizontal e vertical de atividades. Nos anos 1990, em decorrência da evolução da economia brasileira em geral e, mais especificamente, do setor agroindustrial, os agentes produtivos passaram por processo de reestruturação, para a garantia da própria sobrevivência, levando as cooperativas à adoção de estratégias de diversas ordens aproximando sua atuação das ações praticadas por empresas não cooperativas, levando a que alguns avaliassem esse comportamento como um desvirtuamento dos objetivos originais do cooperativismo. (COSTA, 1997).

A autodissolução da CAC (Cooperativa Agrícola de Cotia), nos anos 1990, disseminou a desconfiança de produtores quanto a esse tipo de organização sem, porém, levar à negação da viabilidade de atuação de empresas cooperativas. No entanto, foi assumida postura de advertência para que as demais cooperativas considerassem as exigências de competitividade e de flexibilidade estabelecidas pelo mercado. (COSTA, 1997). Assim sendo, a associação de produtores agrícolas em cooperativas manteve-se como forma de organização favorável a produtores de menor porte, viabilizando o processo produtivo com competitividade.

1.1.2. Produção Orgânica

O início da produção orgânica na Europa, conforme Dulley (2003), foi na década de 1920. No Japão iniciou-se nos anos 1930, nos EUA nos anos 1940 e no Brasil na década de 1970. No entanto, a ascensão desse tipo de produção, no Brasil, ocorreu a partir do início dos anos 1980, tendo sua regulamentação sido iniciada em 1999, com o estabelecimento, por meio de Instrução Normativa, de normas de produção, certificação e orientação. (BRASIL, 1999).

De acordo com Darolt (2002), a agricultura orgânica, que começou a despontar como alternativa de produção, a partir do início da década de 1980, nos anos 1990 apresentou crescimento acentuado. O mercado orgânico que vinha crescendo, no início da década de 1990 cerca de 10% ao ano, elevou-se em torno de 40% a 50% na virada do milênio.

Ormond et al. (2002) fazem referência a uma área cultivada sob manejo orgânico no Brasil de, aproximadamente, 275 mil hectares, dos quais 156 mil com agricultura e 119 mil com pastagens.

Avalia-se que o volume de produção orgânica no Brasil seja de 300 mil toneladas/ano, o que movimentam um mercado de US\$ 300 milhões/ano. A maior parte da produção orgânica brasileira (80,0%) encontra-se nos estados do Sul e do Sudeste. Informações sobre o segmento indicam que em torno de 85% da produção orgânica brasileira é exportada, sobretudo para a Europa, Estados Unidos e Japão. O restante (15%) é distribuído no mercado interno (DAROLT, 2002).

Observa-se que as perspectivas para a agricultura orgânica são altamente promissoras em nível de mercado, que ainda hoje se apresenta aberto à entrada de um número crescente de agricultores em busca de melhor remuneração para sua produção.

1.1.3. Comércio justo ou mercado justo (*faire trade*)

De acordo com Gomes (2003), comércio justo pode ser definido como uma parceria comercial baseada na proximidade, transparência e respeito entre produtores e consumidores, com pretensão de reduzir as desigualdades no comércio internacional. No comércio justo o consumidor consciente adquire não somente produtos, senão relações de compromisso com os produtores ao ficar informado da origem do produto - em seus atributos éticos e ambientais.

O comércio justo tem como uma de suas finalidades dar garantia de sobrevivência para pequenos produtores e trabalhadores de países em desenvolvimento, através da fixação de preço mínimo para seus produtos e ainda para contribuir com um valor "prêmio", Prêmio de Inversão do Comércio Justo - FTI, para ser empregado na melhoria de vida dos trabalhadores envolvidos na cadeia produtiva do referido produto com destinação ao mercado justo, projetos sociais relacionados com os trabalhadores e seus familiares e até parcerias com entidades assistenciais e educacionais.

As práticas do comércio justo apresentam grande potencial de inclusão de agricultores familiares, visto seu elevado índice de reconhecimento por parte de consumidores dos chamados países desenvolvidos, mesmo que ainda não se tenham traduzido, proporcionalmente, em um elevado volume de vendas. Comércio justo existe principalmente para produtos alimentares e movimentam anualmente cerca de quinhentos milhões de dólares através de sua principal certificadora *Fairtrade Labelling Organizations International* - FLO. Dessa forma, procura-se mostrar que as novas exigências demandadas à agricultura podem se tomar alternativas promissoras para o contingente de agricultores familiares.

O comércio justo, entre outras oportunidades, oferece aos agricultores familiares uma garantia de preços mínimos, relação comercial estável e de longo prazo na comercialização e internaliza os chamados custos sociais da produção.

Se por um lado o comércio justo ainda se encontra em construção e não deve ser entendido como uma iniciativa que por si só irá alterar o quadro de exclusão do conjunto de agricultores familiares, por outro, fortalece a perspectiva de formação de um novo modelo de desenvolvimento que se estrutura na organização local da produção em bases mais solidárias e adequadas em relação ao meio ambiente.

2- PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

2.1. O Estudo de caso

O estudo de caso foi escolhido como procedimento de pesquisa, por ser considerado como metodologia mais indicada para investigar um fenômeno contemporâneo – estrutura, organização e desempenho da COAGROSOL - dentro de seu contexto (YIN, 2001).

A COAGROSOL está localizada no município de Itápolis –SP e foi fundada no ano de 2000, com o objetivo de viabilizar o processamento e a comercialização da produção de citros. A cooperativa atua no mercado interno, a partir da fruticultura convencional bem como de culturas orgânicas. Sua atuação no mercado externo encontra suporte no mercado justo “Fair Trade”.

A escolha da COAGROSOL se deveu ao fato de essa cooperativa atuar na produção orgânica, industrialização e comercialização dos seus produtos também para o mercado externo, diversamente das demais cooperativas da região, que apenas atuam na produção agrícola e comercialização de insumos aos cooperados.

Foi realizado trabalho de campo, por meio de entrevistas semi-estruturadas, sendo as questões propostas complementadas por observações e relatos dos entrevistados que, estimulados pelo entrevistador, tiveram a liberdade de emitir suas opiniões sobre assuntos a respeito da cooperativa, ampliando as informações de acordo com as experiências vivenciadas. Os relatos espontâneos dos entrevistados foram organizados por semelhança de temas inerentes ao objeto de estudo, para interpretação posterior.

Além do mais foram coletados dados e informações disponíveis na cooperativa para sua caracterização, em termos de estrutura, funcionamento e desempenho.

3 – O CONTEXTO DA PESQUISA: O SEGMENTO CITRÍCOLA

Com mais de 1 milhão de hectares de plantas cítricas em seu território, de acordo com dados da Associação Brasileira dos Exportadores de Citrus - ABECITRUS (2007), o Brasil tornou-se, na década de 80, o maior produtor mundial de laranja.

A Tabela 1 apresenta a evolução da produção de laranja no estado de São Paulo no período de 1979/80 a 2000/06. A maior parte da produção brasileira destina-se à indústria de suco, localizada no estado de São Paulo, responsável por 70% das laranjas e 98% do suco que o Brasil produz.

No decorrer da década de 1980, importantes acontecimentos afetaram o complexo citrícola paulista, provocando quebras de safra e elevação do preço e da demanda pelo suco brasileiro. Primeiramente, ocorreram quatro fortes geadas na Flórida, principal região produtora americana. Por outro lado, o aumento do consumo de suco na Europa contribuiu para a expansão das exportações brasileiras, constituindo mais um fator de estímulo ao crescimento do CAI (Complexo Agroindustrial) citrícola paulista.

Tanto acontecimentos externos quanto alterações ao interior do segmento citrícola foram importantes para estimular o CAI ou afetar a estrutura e a dinâmica da atividade citrícola, naquele momento.

TABELA 1 - A evolução da produção de laranja no Estado de São Paulo no período de 1979/80 a 2005/06.

PRODUÇÃO DE LARANJA - SÃO PAULO (produção em milhões de caixas de 40,8 kg)			
Ano Safra	Produção	Ano Safra	Produção
1979/80	155,0	1993/94	307,0
1980/81	170,0	1994/95	311,0
1981/82	180,0	1995/96	357,3
1982/83	195,0	1996/97	363,0
1983/84	200,0	1997/98	428,0
1984/85	205,0	1998/99	330,0
1985/86	218,0	1999/00	388,0
1986/87	190,0	2000/01	356,3
1987/88	234,0	2001/02	328,2
1988/89	221,0	2002/03	361,8
1989/90	296,0	2003/04	327,1
1990/91	262,7	2004/05	360,7
1991/92	285,5	2005/06	352,1
1992/93	300,0		

Fonte: ABECITRUS até 1999/00 e IEA, a partir de 2000/01

É importante lembrar que desde a implantação da atividade processadora de suco de laranja, na metade dos anos 1960, no estado de São Paulo, as relações entre produtores de laranja e processadoras de suco foram gerenciadas por algum tipo de contrato que, dentre suas características, conforme Borges e Costa (2007) habilitavam a indústria processadora “a praticar os controles e os cuidados necessários nos pomares, realizando, posteriormente, a colheita e o transporte, dentro das especificações, para resguardar a qualidade do fruto, garantir o ritmo de processamento e a qualidade do suco (BORGES; COSTA, 2007). Além de especificar a atuação dos principais agentes da cadeia – produtores e indústria processadora – os contratos tratavam das formas de estabelecimento do preço da caixa de laranja. Nos termos das referidas autoras: “A partir de meados da década de 70 até 1985, vigorou o assim denominado “contrato a preço fixo”, caracterizado pela determinação do preço da caixa de laranja por atuação da CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil) (BORGES; COSTA, 2007, p. 7).

Diante do aumento de rentabilidade das processadoras, da elevação das cotações do suco no mercado internacional, os produtores de citros, em meados dos anos 1980, através da Associação Paulista de Citricultores - ASSOCITRUS - que atuava representando o

segmento, passaram a reivindicar um contrato entre a indústria e os produtores que incluísse no preço da caixa de laranja as cotações do suco. O CAI passou, no período 1984 e 1985, por uma de suas mais graves situações de conflito entre os produtores agrícolas e as indústrias processadoras. Os produtores chegaram a promover um *lockout* às processadoras, impedindo a entrada de laranja para a produção de suco. Como solução para o conflito, a partir da safra 1986/87, o “contrato a preço fixo” foi substituído pelo “contrato padrão”, também chamado de “contrato de participação”, praticado até a safra de 1994/95. A principal característica do “contrato padrão” era atrelar o preço da caixa de laranja ao preço do SLCC (Suco de Laranja Concentrado Congelado), cotado na Bolsa de Nova Iorque. A partir do “contrato padrão” as negociações para o estabelecimento de preços passaram a ser realizadas entre as associações dos produtores e das indústrias, com base no preço estabelecido, que servia como referência mínima.

Durante os primeiros anos do contrato o resultado pareceu favorável aos dois grupos de atores. A assimetria de poder não deixou de existir, porém a negociação ficou estabelecida com regras mais claras. A implantação do “contrato padrão”, conquistada através das lutas dos produtores, fez com eles passassem a ter participação no preço do suco com base na Bolsa de Nova Iorque.

Enquanto o preço do suco no mercado internacional apresentou valores elevados, refletindo-se no preço da laranja no mercado interno, a vigência do “contrato padrão” resistiu, vigorando, porém, somente até a safra 1994/1995. De fato, registra-se, a partir da safra de 1990/1991, queda no preço da caixa de laranja, que atinge patamar mais baixo na safra 1992/1993, acirrando o conflito entre a indústria processadora e os produtores, na definição do preço e do contrato. O fim do “contrato padrão” representou para os citricultores uma perda no poder de barganha, “que já era assimétrico, pois além da posição oligopolista das empresas, as associações de classe dos produtores foram proibidas de atuar na negociação dos contratos” (BORGES; COSTA, 2005/2006, p. 114).

Por outro lado, o rompimento do contrato padrão provocou a ampliação das tarefas dos citricultores, muitas delas, até então, a cargo da indústria processadora. Os produtores passaram a ser responsáveis pelos tratamentos culturais, pela colheita e pelo transporte da laranja, tendo que contratar mão-de-obra para a colheita e se responsabilizar pelo frete. Essa ampliação de tarefas foi acompanhada de elevação de custos, mais significativa para os citricultores de menor porte.

Apesar da maior parcela dos pés em produção e, portanto o maior volume de citros produzido ser proveniente de grandes produtores, no entanto apresentava-se significativa, na citricultura, a presença de produtores de menor porte. Segundo Vieira (2003) na safra 1995/96, no estado de São Paulo, enquanto pequenos, médios e grandes produtores foram responsáveis, respectivamente, por 21,8%, 30,8% e 47,3% da produção de laranja, a participação de pequenos, médios e grandes no número de imóveis rurais era de 66,6%, 25,5% e 7,9%, respectivamente.

Assim sendo, o investimento por parte das indústrias processadoras, visando à expansão de seus pomares próprios, acentuando a verticalização da produção nos anos 1990, teve, muito provavelmente, dentre seus objetivos, eliminar os citricultores menos produtivos, grande parte dos quais de menor porte (BORGES; COSTA, 2006).

A verticalização da produção, o fim do contrato padrão e a anulação da atuação das associações dos citricultores foram essenciais para o fortalecimento do poder de negociação do segmento industrial frente ao agrícola, servindo também para evidenciar

uma nova crise na relação produtores/indústrias, com reflexos evidentes sobre produtores de menor porte.

A Tabela 2 traz a evolução dos preços pagos aos produtores rurais pela indústria nas safras de 1994/95 até 2006/07.

TABELA 2 - Preços pagos (R\$) ao produtor paulista, por caixa de laranja (40,8 Kg), da safra 1994/95 a 2006/07, posto fábrica.

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1994	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,92	3,06	3,16
1995	3,03	2,68	2,60	2,35	2,18	1,96	1,66	1,55	1,58	1,53	1,61	1,50
1996	1,44	1,29	1,31	1,40	1,46	1,52	1,81	1,95	2,11	2,48	2,46	2,50
1997	2,62	2,57	2,49	2,50	2,50	2,50	2,49	2,50	2,49	2,59	2,82	3,07
1998	3,24	3,54	3,80	3,80	3,93	4,30	4,76	5,20	5,24	5,19	5,20	4,77
1999	3,91	3,89	3,95	-	-	-	2,71	2,46	2,06	1,86	1,65	1,52
2000	1,46	1,45	1,61	1,80	1,70	1,67	1,66	1,57	1,66	2,01	2,47	2,94
2001	3,98	5,11	5,46	5,50	5,50	-	6,96	7,16	7,44	8,07	8,96	9,27
2002	8,70	7,18	6,00	5,79	5,03	5,55	7,75	8,25	8,48	10,85	11,21	10,98
2003	10,07	7,57	6,25	5,67	5,78	7,30	7,85	8,75	9,24	9,72	10,20	9,98
2004	9,87	7,05	5,29	4,91	5,03	4,99	5,51	6,22	5,98	6,39	7,23	7,31
2005	7,08	6,83	6,01	5,85	6,10	7,14	8,71	8,44	7,94	7,86	9,70	11,53
2006	12,13	9,90	8,66	7,58	7,21	8,10	10,06	10,76	11,04	11,52	12,51	14,26
2007	15,46	15,50	13,68	8,79	7,88	7,97	10,93	10,16	9,78	9,89	11,77	-

Fonte: CEPEA/ESALQ/USP (2007).

Na Tabela 3 são apresentados os preços médios obtidos por caixa de 40,8 kg pelas categorias de produtores de laranja na safra 1999/2000.

TABELA 3 - Preços médios por caixa de 40,8 Kg. obtidos pelas categorias de produtores na safra 1999/2000.

Categoria de Produtores	Preço Médio (R\$)
Pequenos	2,1
Médios	2,5
Grandes	2,7

Fonte: ALVES, et al. (2001).

Os dados das Tabelas 2 e 3 revelam um quadro nada favorável para os pequenos produtores. Ficou bastante evidente que a crise dos anos 90, na verdade, não se manifestou igualmente em toda a cadeia produtiva, mas principalmente recaiu sobre os produtores, com repercussões sobre os trabalhadores rurais. Ao interior do segmento agrícola é possível perceber que a crise afetou principalmente os pequenos produtores, que apresentaram maiores dificuldades de negociação, obtendo preços inferiores aos pagos para as demais categorias. Portanto, é notório que depois do rompimento do contrato padrão e da intensificação da verticalização, as dificuldades cresceram e as perspectivas de permanência no segmento tornaram-se mais restritas, sobretudo para produtores de menor porte.

Nesse ambiente, o conhecimento de casos de associação de produtores em busca de melhores condições para o desempenho de suas atividades e mesmo de adoção de estratégias para sua permanência na atividade produtiva, no caso em questão fruticultura, se apresenta como problemática relevante para análise e divulgação de resultados.

4 - ESTUDO DE CASO DA COOPERATIVA DOS AGROPECUARISTAS SOLIDÁRIOS DE ITÁPOLIS – COAGROSOL

Em 03 de Abril de 2000, 20 produtores rurais se uniram objetivando buscar melhores condições de comercialização da produção de citros. Para atender a esse objetivo foi fundada a Cooperativa dos Agropecuaristas Solidários de Itápolis - COAGROSOL.

A fundação da cooperativa foi posterior à safra 99/2000, em relação à qual havia expectativas positivas de continuidade da recuperação dos preços, mas que, surpreendentemente, foi uma das piores safras, com resultados drásticos para os produtores rurais, para os trabalhadores e, conseqüentemente, para toda economia dos municípios produtores de citros, com alto grau de dependência dessa atividade.

Nesse mesmo período as indústrias, a partir dos elevados níveis de estoques, do risco de queda nas cotações do suco e da garantia de matéria prima por meio de sua produção própria, começaram a negociar e a comprar tardiamente a laranja. Com isso fizeram com que parte da produção fosse perdida naquela safra, a ponto de levar muitos produtores a um agravamento de sua situação financeira, na medida em que perderam parte da safra ou até mesmo a safra toda. Parte da laranja apodreceu nos pomares e muitos produtores tiveram custos para colher as frutas, mesmo sem vendê-las, para não prejudicar a produção da safra seguinte.

A motivação dos produtores em se organizarem através de uma cooperativa surgiu da iniciativa de Laforga, (LAFORGA, 2005) doutorando junto ao Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos - UFSCar, que apresentou aos produtores as faces do Mercado Justo Europeu. Gilmar Laforga realizou várias reuniões com os produtores, explicando o funcionamento desse mercado, vislumbrando a possibilidade de inclusão nele de uma organização do estado de São Paulo. O momento era favorável e a entidade proposta atendia à maioria dos requisitos para o ingresso no mercado. Porém, a organização pretendente precisava ter caráter jurídico para viabilizar comercialmente a operação. Desse modo, 20 produtores se associaram e constituíram a cooperativa. A preocupação maior dos produtores era viabilizar o processo de comercialização de sua produção e participar do segmento processador, que apresentava maior rentabilidade na cadeia citrícola.

Assim, a COAGROSOL foi fundada com o objetivo específico de transformação de laranja em suco concentrado para explorar um nicho de mercado, o Mercado Justo Europeu, através da verticalização parcial “para frente” da produção, estratégia essa também adotada anteriormente pelas indústrias processadoras, com o diferencial de que para as indústrias a verticalização foi “para trás” em função da posição delas na cadeia produtiva.

Por ocasião da fundação da COAGROSOL, existia na região um grupo de produtores que havia iniciado um projeto de produção orgânica de frutas e hortaliças com apoio do IBD Certificações (Associação de Certificação Instituto Biodinâmico), instituto

com reconhecimento mundial, como certificador. Em razão da participação de produtores vinculados ao projeto de produção orgânica na fundação da cooperativa e na elaboração do estatuto da mesma, foi incluído dentre seus objetivos o de fomentar a produção orgânica entre seus cooperados.

O grupo engajado no projeto de produção orgânica entendeu que seria estratégico se todos os participantes desse projeto se tornassem cooperados e, assim, pudessem juntos desenvolver as atividades propostas com o respaldo de uma organização que os representasse. Foi dessa forma que se deu o desenvolvimento da produção orgânica entre os cooperados da COAGROSOL, adentrando a um nicho de mercado e diversificando a produção.

As instalações físicas da cooperativa situam-se no Distrito Industrial III, no município de Itápolis-SP, localizado na Região Administrativa Central do estado, com área de 999 km², população estimada pelo IBGE, para 2006, de 41.222, e que tem sua economia centrada na agricultura, principalmente no cultivo de citros.

Segundo dados da Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento, o município possui mais de 1,8 mil propriedades rurais, gerando um PIB anual da ordem de R\$ 690 milhões. O município tem a peculiaridade de ser uma grande economia de pequenos produtores: mais de 70% das propriedades têm até 50 ha, uma espécie de reforma agrária natural. Na produção agrícola, destaca-se, além da laranja, as produções de limão, manga, melancia, goiaba, tomate e no crescente cultivo da cana-de-açúcar, que hoje ocupa, com a cultura de *citrus*, o maior parque de plantio do município.

Na Tabela 4 pode ser visualizada a participação do município na produção de laranja na região em que se situa, destacando-se como maior produtor, com 608.360 toneladas produzidas em 2006.

TABELA 4 - Quantidade produzida (t) de Laranja, segundo as Unidades da Federação, Mesorregiões, Microrregiões e os Municípios produtores. Brasil - 2001-2006.

Meso e Microrregião - Araraquara	2 259 876	2 401 345	2 393 847	2 668 485	2 606 125	2 560 197
Américo Brasiliense	15 496	16 417	14 959	14 085	14 287	14 287
Araraquara	170 100	158 760	189 312	265 531	213 455	210 900
Boa Esperança do Sul	183 600	263 405	225 600	211 625	166 470	166 470
Borborema	244 800	279 977	244 800	263 626	276 117	308 225
Dobrada	3 916	3 734	3 915	3 977	5 025	5 025
Gavião Peixoto	146 127	146 127	142 310	156 957	159 208	159 208
Ibitinga	186 543	186 547	186 547	175 653	199 046	239 850
Itápolis	700 704	700 505	613 632	659 697	710 875	608 360
Matão	248 030	237 921	335 175	441 379	447 707	447 707
Motuca	20 000	91 355	93 068	107 674	76 532	76 532
Nova Europa	32 319	32 319	37 050	34 886	35 386	35 386
Rincão	24 948	24 948	90 111	69 066	54 488	54 488
Santa Lúcia	14 742	8 414	8 477	25 115	17 197	17 197
Tabatinga	263 568	245 935	200 775	231 572	222 580	208 810
Trabiju	4 983	4 981	8 116	7 642	7 752	7 752

Fonte: IBGE, 2006.

4.1. A produção da cooperativa

As estratégias de produção da cooperativa estão calcadas em dois sistemas: no sistema orgânico, com certificação, e no convencional. Dentro do sistema orgânico o setor da fruticultura é o de maior volume de produção seguido pelo segmento de legumes.

A fruticultura orgânica é praticada tendo como matriz citros, manga e goiaba. Os citros são processados, na sua maioria, para a obtenção de suco concentrado congelado e a manga e a goiaba são industrializadas e congeladas sob a forma de polpa, para exportação, através do comércio justo, tendo como destino a Comunidade Econômica Européia e o Canadá; apenas pequena parte é comercializada *in natura* no mercado interno.

A cooperativa possuía, em 31 de Dezembro de 2007, 116 cooperados, sendo aproximadamente 90% dedicados à fruticultura orgânica e convencional e 10%, além dessa produção, também, à produção orgânica de legumes, estes comercializados *in natura* no mercado interno.

As tabelas 5 e 6 apresentam o volume vendido, em toneladas, e o faturamento, referentes às safras de 2004/05 e 2005/06.

O volume exportado na safra 2005/2006 comparativamente a 2004/2005 representou um aumento superior a 40%, tanto no volume quanto no faturamento da safra 2004/2005 para a de 2005/2006.

TABELA 5 - Volume em toneladas e faturamento em US\$ Safra 2004/2005.

Sistema	Orgânico			Convencional		
Produto	Volume	Preço Unitário	Faturamento	Volume	Preço Unitário	Faturamento
Polpa de goiaba	132,700	750,00	99.525,00	15,800	700,00	11.060,00
Polpa de manga	203,600	750,00	152.700,00	52,900	660,00	34.914,00
Suco de laranja	217,105	2.062,00	260.963,64	461,100	1.178,00	543.175,80
Limão	57,500	850,00	48.875,00	0,000	0,00	0,00
Total	610,905		562.063,64	529,800		589.149,80

Fonte: Levantamento na COAGROSOL (2006).

O produto orgânico comercializado na safra 2004/2005 foi remunerado a preço 18,2% em média superior ao convencional e na safra de 2005/2006 em 15,4%.

TABELA 6 - Volume em toneladas e faturamento em US\$ Safra 2005/2006

Sistema	Orgânico			Convencional		
Produto	Volume	Preço Unitário	Faturamento	Volume	Preço Unitário	Faturamento
Polpa de goiaba	87,600	880,00	77.088,00	93,600	700,00	65.520,00
Polpa de manga	365,360	1.060,00	387.281,60	324,700	750,00	243.525,00
Suco de laranja	204,120	2.486,00	244.809,24	364,000	1.283,00	467.012,00
Limão	143,334	900,00	129.000,60	56,480	750,00	42.360,00
Total	800,414		838.179,44	838,780		818.417,00

Fonte: Levantamento na COAGROSOL (2006).

No sistema orgânico, o suco concentrado e congelado de citros, no período de 2004 a 2006, representou 74,10% do faturamento com exportação de produtos orgânicos, sendo os outros 25,90% com polpas de frutas congeladas. No sistema convencional, os percentuais são mais próximos, visto que a produção de manga e de goiaba no sistema convencional já é tradicional na região.

A Tabela 7 mostra os resultados da safra 2004 a 2006.

TABELA 7 - Valores exportados de sucos e polpas de frutas no sistema orgânico e convencional no período de 2004 a 2006.

Sistema	Orgânico US\$	Orgânico %	Convencional US\$	Convencional %
Produtos/Safra	2004/05/06		2004/05/06	
Polpa de goiaba e manga	298.199,00	25,90	773.414,60	46,69
Suco concentrado de frutas cítricas	853.014,44	74,10	883.181,84	53,31
Total	1.151.213,44	100,00 %	1.656.596,44	100,00 %

Fonte: Levantamento na COAGROSOL (2006).

Analisando cada uma das referidas safras observa-se que nas exportações houve um crescimento dos percentuais provenientes da produção orgânica em relação à produção no sistema convencional, conforme demonstrado na Tabela 8.

TABELA 8 - Valores exportados no sistema orgânico e convencional safras 2004/05 e 2005/06.

Sistema	Produção US\$	Orgânica	Percentual Crescimento Produção Orgânica	Produção US\$	Convencional	Percentual crescimento Produção Convencional
Produto/Safra	2004/05	2005/06		2004/05	2005/06	
Polpa e suco	562.063,64	589.149,80	4,82 %	838.179,44	818.417,00	- 2,36 %

Fonte: Levantamento na COAGROSOL (2006).

Comparando os valores de faturamentos das safras 2004/2005 e 2005/2006, observa-se um aumento do faturamento com a comercialização da produção orgânica de 4,82% e uma redução no faturamento com a comercialização da produção convencional de 2,36 %.

Mantendo-se a tendência, nas próximas cinco safras o faturamento com produção orgânica atingirá valores próximos aos da produção convencional.

A produção de sucos cítricos é feita nas indústrias da região, pagando-se pelo custo do processamento. Atualmente o processamento tem sido feito na Citrovita, de grande porte (Grupo Votorantim) e na Hildebrando, de menor porte, sediadas, respectivamente, nos municípios de Matão-SP e de São Carlos-SP. A produção de polpas de goiaba e manga é feita na Via Néctar no município de Taquaritinga-SP, sendo esta parceira da COAGROSOL na produção de composto orgânico.

4.2. Projetos de assistência técnica e projetos sociais

Estão dentre as estratégias da COAGROSOL o fornecimento de assistência técnica e o desenvolvimento de projetos sociais, a primeira voltada aos cooperados e os segundos à comunidade mais ampla.

4.2.1. Projetos de assistência técnica

Os projetos de assistência técnica são executados de forma terceirizada, por empresa de assessoria agrônoma, composta por engenheiro agrônomo e por técnicos agrícolas especialistas em produção orgânica, estando a coordenação subordinada ao gerente de negócios da cooperativa.

A função do departamento técnico é auxiliar os cooperados na implantação e conversão de novas áreas da agricultura convencional para a orgânica, prestar assessoria em questões técnicas aos produtores, disseminar novas tecnologias de produção e fazer o acompanhamento de campo. A transferência de conhecimento aos cooperados é realizada por meio da organização e coordenação de palestras técnicas, de cursos sobre produção, processamento e comercialização de produtos orgânicos, de visitas a feiras e exposições regionais relativas às atividades da cooperativa. A cooperativa mantém estreito relacionamento com instituições como o SEBRAE e o SENAR/Sindicato Rural Patronal de Itápolis. Estão sendo estruturados para o ano de 2008 oito meses de cursos sobre produção orgânica em parceria com as duas referidas instituições.

As transferências das técnicas de produção são feitas por meio de encontros denominados “dias de campo”, ocasião em que os cooperados visitam outras unidades ou propriedades que se destacaram em termos de desenvolvimento de novas técnicas ou de obtenção de resultados significativos ou de consecução de redução de custos na produção. Nesse momento é possível visualizar resultados e trocar informações sobre as inovações introduzidas, bem como realizar questionamentos necessários à compreensão das alterações implantadas.

4.2.2. Projetos sociais

Os projetos sociais estão vinculados ao comércio justo, através do Prêmio de Inversão. A administração dos recursos e dos projetos é feita por um conselho eleito e composto de duas pessoas pertencentes ao sindicato dos trabalhadores, dois trabalhadores rurais e dois produtores cooperados, podendo ainda participar um voluntário de uma ONG, eleitos para um mandato de quatro anos.

Os recursos financeiros do prêmio de inversão vêm diretamente do importador para a associação parceira com o objetivo de promover o máximo de desenvolvimento social na comunidade de trabalhadores e produtores rurais da região.

Os projetos sociais tiveram início em 2002 com a chegada do primeiro prêmio de inversão referente à comercialização de parte do suco no mercado justo, no valor de US\$ 18.000,00. Existem atualmente seis projetos sociais mantidos com o prêmio de inversão.

4.3. Investimentos em produção e comercialização.

Investimentos importantes foram e estão sendo realizados pela cooperativa. Dentre eles podem ser citados os projetos de melhoria da estrutura física, da construção de um *packing-house* cujo custo total foi de aproximadamente US\$ 100.000,00, sendo que 30% dos recursos vieram do governo federal através do Ministério da Agricultura, 10% da Prefeitura de Itápolis, 20% do prêmio de inversão sendo os 40% restantes de investimentos próprios da COAGROSOL.

Atualmente, encontra-se em andamento um projeto de compostagem orgânica, desenvolvido pela cooperativa e que conta com a participação do poder público municipal e de agroindústrias para a produção de composto orgânico. O projeto visa atender às necessidades: da Prefeitura Municipal, interessada em dar um destino adequado aos galhos e folhas resultantes da poda de árvores e do corte de grama das vias e praças públicas; da agroindústria de caroços, sementes e cascas de frutas, subprodutos do processamento e da industrialização de frutas; e da cooperativa, que produz o composto orgânico a baixo custo para os cooperados.

4.4. Perfil dos cooperados e das propriedades

A produção de frutas e legumes vem das propriedades de 116 cooperados distribuídos em 16 municípios, sendo 9 da Região Administrativa Central e 7 em outras regiões do estado de São Paulo. Os municípios da Região Administrativa Central do estado são: Itápolis, Borborema, Novo Horizonte, Tabatinga, Taquaritinga, Ibitinga, Candido Rodrigues, Fernando Prestes e Monte Alto. Nas demais regiões estão: Brotas, Pirassununga, Bebedouro, Pirangi, Irapuã e Monte Azul Paulista.

Com relação à faixa etária, 50% dos cooperados têm entre 26 e 50 anos e 41,67% acima de 50 anos. Assim, dada a expectativa de vida da população dos municípios, de acordo com o IBGE, acima dos 70 anos, 50% dos atuais cooperados poderão permanecer na atividade por mais duas décadas e 41,67 % pelo menos por mais uma década.

Com relação ao grau de escolaridade dos cooperados, 49,99% possuem de quatro a oito anos de estudos, que equivalem ao ensino fundamental; os 50,01% restantes estão distribuídos pelo ensino médio, pelo superior incompleto e pelo superior completo.

Os dados referentes à renda proveniente da atividade cooperada e de outras fontes, que compõem a renda total familiar, foram levantados com o objetivo de identificar a participação da renda da cooperativa na composição do total da renda familiar dos cooperados. A renda originada da cooperativa representa, no conjunto, de 26 a 50% da renda familiar. Para 33,34% dos cooperados, no entanto, representa de 51 a 75% e para 25% acima de 75%.

A renda não proveniente da cooperativa é gerada em outras atividades agrícolas não relacionadas com as atividades da cooperativa, tais como pecuária, cana-de-açúcar, cultivo



de grãos etc.. Também compõem a renda familiar, salários e rendimentos originários da prestação de serviços a terceiros feitos pelo cooperado e membros de sua família.

Cerca de 66% das propriedades têm área superior a 25 hectares sendo que 66% dos cooperados utilizam acima de 50% da área de sua propriedade na atividade cooperada. Dessas áreas, de 31% a 50 % são destinadas às atividades da cadeia de produção orgânica e o restante ao sistema convencional de produção agrícola.

A pesquisa de campo procurou quantificar a participação dos cooperados em assembleias e reuniões realizadas pela cooperativa, visando identificar seu grau de interação e participação nas decisões tomadas pela direção da cooperativa. Constatou-se que existe um interesse maior dos cooperados nas reuniões setoriais, pois as mesmas tratam de assuntos ligados diretamente à atividade voltada à cooperativa, com impactos no curto e no médio prazo sobre desempenho. Para eles é importante tratar da produção e da comercialização e, no caso da discussão desse tipo de questão a participação regular dos cooperados chegou a ser de 57,67 % em 2007, enquanto em assembleias foi de 36,50%. Quanto às assembleias, os cooperados a entendem como necessárias para o cumprimento das exigências legais e de prestação de contas.

Visando identificar o grau de conhecimento sobre os princípios cooperativistas, a questão foi apresentada sob dois níveis de conhecimento: conscientização dos princípios cooperativistas quando da adesão à cooperativa e conscientização dos princípios cooperativista atualmente. Cerca de 92% dos cooperados revelaram desconhecer os princípios do cooperativismo na época da adesão sendo o conhecimento atual de 85,50%. Nota-se, pelos percentuais descritos, que a motivação é muito mais econômica do que ideológica na participação dos produtores na cooperativa.

Procurou-se, também, na pesquisa de campo, identificar a motivação que levou o cooperado à produção orgânica. Os resultados revelaram que 16,66% dos cooperados o fizeram por conscientização ambiental, 41,67% por opção econômica e 41,67% por incentivo da cooperativa.

Dentre os produtores orgânicos cooperados a pesquisa procurou identificar o grau de conscientização ambiental através de suas ações, revelando que 91,67% somente realizam ações para preservação ambiental em cumprimento da legislação.

Comparando os percentuais obtidos anteriormente, constata-se que a motivação econômica predomina sobre as questões doutrinárias e ambientais e que a motivação dos cooperados está, basicamente centrada na sustentabilidade econômica da atividade.

4.5. Características do quadro de funcionários

O corpo de funcionários da COAGROSOL é composto por 16 colaboradores fixos, devidamente contratados de acordo com a legislação vigente, em melhores condições de trabalho, comparativamente ao observado em entidades congêneres.

O valor médio mensal da folha de pagamento no ano de 2007 foi de R\$ 24.927,05 e o valor líquido pago aos 16 funcionários de R\$ 19.546,13, gerando uma média salarial de R\$ 1.221,63 por funcionário, distribuídos em faixas salariais, sendo que 31,25% recebem de um a dois salários mínimos, 62,50% de 2 a seis salários e 6,25% de seis a 10 salários mínimos.

Do total de funcionários, 81,25% são do sexo masculino. A força de trabalho da cooperativa está igualmente concentrada nas faixas etárias dos 21 aos 25 anos e 31 a 35 anos, ambas com 26,67% dos funcionários e apenas 13,33 % se situam na faixa etária



acima dos 46 anos. Observou-se, ainda, que 66,68 % dos funcionários com até 35 anos de idade são maioria, sendo significativos aqueles com mais de 41 anos, representando 26,66 % do total, sugerindo maior experiência do corpo funcional.

Com relação à experiência profissional 60% estão há mais de 10 anos na atividade.

Com relação ao tempo de serviço na cooperativa 93,33% dos funcionários têm menos de 3,5 anos na COAGROSOL. Observa-se que, nos 7 anos de existência da cooperativa, apenas um funcionário é remanescente do período inicial de seu funcionamento. O percentual mais significativo corresponde à faixa de 2 a 2,5 anos.

Com relação à forma com que os funcionários foram contratados a pesquisa revelou que 75% das contratações foram realizadas mediante convite da cooperativa.

4.6. Estratégias de diversificação da produção orgânica.

A partir da certificação da produção para o mercado interno, a COAGROSOL formou uma parceria com uma empresa de distribuição de produtos orgânicos, principalmente focada na venda em redes de supermercados, viabilizando-se, assim, o plantio programado.

Para 2008, a COAGROSOL projetou o aumento do número de parcerias dentro desse modelo de plantio programado, com quantidades e preços pré-estabelecidos. A estratégia de elevação do número de parceiros objetiva evitar a dependência a um único comprador.

Para os pequenos produtores de frutas da COAGROSOL existe, no inverno, certa ociosidade de trabalho, que está sendo preenchida com uma programação de plantio de hortaliças orgânicas com venda garantida, previsão de volume e de preço previamente estipulados.

Para a empresa distribuidora, que antes tinha dificuldades em ter hortaliças no inverno, a parceria com os produtores da COAGROSOL permitiu uma maior regularidade em seu volume distribuído durante o ano.

O plantio programado de hortaliças para o mercado interno funciona bem, porém, requer um planejamento técnico para programar as áreas de plantio, calcular a produção e a produtividade de cada cultura, prever sua variação de acordo com as aptidões climáticas, etc.

A empresa compradora repassa as informações do volume a ser produzido com base em banco de dados de cada produto, com seu potencial de venda semanal, o que possibilita dispor de previsão aproximada do que se vende de cada produto em cada período para o ano seguinte.

Dispondo dos números das vendas podem ser programados os cálculos de produção, feitos por agrônomos capacitados em produção orgânica que, a partir do volume de venda dos produtos, fazem cálculos, prevendo a produção por metro quadrado de cada cultura, com a previsão de tempo para início de produção e sua concentração e, assim, determinando a quantidade de metros quadrados que se deve plantar de cada produto e a cada período de tempo, para que haja uma constância no fornecimento dos produtos sem concentração demasiada de volume produzido, evitando-se excesso de produção.

A partir desses números, os agrônomos entregam as cotas de produção para os produtores, que farão o plantio tendo as informações relativas a:

- produto a ser plantado;

- quantidade de metros quadrados a serem plantados por etapa;
- expectativa de produção em quilos por metro quadrado de cada cultura;
- preço que será pago por quilo de cada produto.

Conhecendo-se o potencial de cada produtor para determinada cultura, o agrônomo faz uma pré-divisão dos produtos que mais se adequam à capacidade do produtor. No entanto, o produtor é quem escolhe o que realmente quer produzir.

Os produtos que não forem de interesse de nenhum produtor voltam para a empresa, onde serão passados para produtores de outra região de atuação, interessados naquele plantio.

Os agrônomos envolvidos nesse trabalho recebem parte de sua remuneração da empresa distribuidora e parte dos produtores.

Toda a parte comercial é gerida pela COAGROSOL, o que facilita o trabalho dos produtores que, dessa forma, concentram suas forças na produção, não tendo que se preocupar com comercialização, preços de mercado, etc.

O trabalho com as frutas orgânicas se diferencia do realizado com as hortaliças tanto na produção como na logística e comercialização, demandando técnicas e soluções diferentes para viabilizá-lo.

Com as frutas é praticamente impossível fazer o trabalho de programação de produção da mesma forma que é realizado para as hortaliças. O diferencial está na estrutura produtiva e de sobrevivência das plantas, dado que as hortaliças são culturas anuais, temporárias e as frutas, em sua maioria, culturas perenes.

Desde o início de 2003 todos os produtores orgânicos ligados à COAGROSOL já estavam com certificação orgânica para exportação. O volume de produtos certificados demandou a criação de um departamento na cooperativa para cuidar exclusivamente da comercialização dos produtos orgânicos, o mesmo acontecendo para os produtos convencionais.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Comparando os resultados e o faturamento obtidos nos períodos agrícolas 2004/05 e 2005/06, bem como o volume de exportações, com significativo incremento entre os períodos, tanto em volume exportado quanto em faturamento, é possível concluir que o cooperativismo pode permitir a pequenos e médios produtores participarem de um mercado globalizado, tendo um canal de comercialização da produção, que garanta a continuidade da atividade.

Mantida a evolução da produção e do faturamento para os próximos períodos agrícolas, o percentual relativo à produção orgânica se equipará, com tendência de ultrapassar a produção convencional, demonstrando a viabilidade da produção orgânica.

Pôde-se observar que a estratégia de comercialização adotada pela cooperativa não foi a de concorrer com as grandes indústrias processadoras, mas a de buscar alternativas de comercialização onde o mercado era disputado em condições igualitárias, e os resultados dependiam, em grande parte, da sua própria eficácia produtiva e gerencial. Dessa forma, pode-se concluir que o mercado justo pode ser considerado como uma estratégia viável de

comercialização, visto que se é possível a exportação de produção do sistema convencional, no caso do sistema orgânico há uma valorização superior à do convencional.

A prestação de serviço da cooperativa aos cooperados na questão técnica é feita de modo satisfatório, por meio da coordenação centralizada em um departamento e dirigida por um engenheiro agrônomo, especialista em agricultura orgânica e produtor atuante no segmento. O quadro técnico faz o acompanhamento de campo com orientações *in loco* transferindo conhecimento na forma prática, eliminando a barreira das diferenças em grau de escolaridade entre os cooperados, permitindo que o desenvolvimento da produção se dê de forma igualitária.

Dado o porte dos produtores cooperados, eles têm um grau significativo de dependência da atividade cooperada, pois utilizam mais da metade de seu patrimônio na atividade e tem no retorno financeiro um peso considerável na composição da renda familiar.

Com relação à conscientização ambiental, a pesquisa demonstrou que apenas um pequeno percentual (8,33%) dos cooperados têm uma ação voluntária e consciente voltada para a preservação ambiental.

Com relação à adesão ao sistema de produção orgânica, observou-se que a opção foi feita ou por incentivo da cooperativa ou por opção por parte do produtor, considerando as vantagens econômicas; apenas uma pequena parcela (16,66%) fez a opção com preocupação ambiental.

Quanto aos princípios cooperativistas a grande maioria (91,67%), os desconhecia por completo.

Conclui-se, finalmente, que a produção orgânica em cooperativa de produtores pode ser uma alternativa à sua sustentabilidade, embora, seja necessário conscientizar produtores com relação aos princípios cooperativistas e às responsabilidades com relação ao meio ambiente.

6 - REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS EXPORTADORES DE CITRUS - ABECITRUS:
Disponível em: <<http://www.abecitrus.com.br/>>. Acesso em: 27-11-2007.
- ALVES, F.J.C. et al. A nova dinâmica tecnológica e organizacional do complexo agroindustrial citrícola. **Relatório de pesquisa ao CNPq**. São Carlos: DEP/UFScar, 2001.
- BORGES, A.C.G.; COSTA, V.M.H.M. A evolução do agronegócio citrícola paulista e o perfil da intervenção do estado. **Revista Uniara**. Araraquara: UNIARA, nº 17/18, p. 101-123, 2006.
- BORGES, A.C.G.; COSTA V.M.H.M. Fusões e aquisições no processo de evolução da indústria processadora de citros do estado de São Paulo. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 45, e AIEA2 INTERNACIONAL ASSOCIATION OF FOOD AND AGRO-INDUSTRIAL ECONOMY 2007, Londrina. **Anais...**Londrina: SOBER, 2007. 19 p. CD-ROM.



PORTO ALEGRE, 26 A 30 DE JULHO DE 2009

SOBER 47º CONGRESSO
SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA
ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL

DESENVOLVIMENTO RURAL E SISTEMAS AGROALIMENTARES: OS AGRONEGÓCIOS NO CONTEXTO DE INTEGRAÇÃO DAS NAÇÕES

BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Instrução Normativa n. 07, de 17 de maio de 1999. Normas para a produção de produtos orgânicos vegetais e animais. **Diário Oficial da União - DOU** -, Brasília, DF, p. 11, 19 maio 1999.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA – CEPEAESALQ/USP Disponível em:
<http://www.cepea.esalq.usp.br/citros/?id_page=455&i=2>. Acessado em: 19-12-2007.

COSTA, V.M.H.M. **A Evolução Recente do Setor Agrícola e Agroindustrial no Brasil. Mercosul: Constituição, Impasses e Impactos sobre a Economia Brasileira.** Araraquara: Departamento de Economia, FCL/UNESP, 1997. 885 p. Tese de livre docência.

DAROL T, M. R. **Agricultura orgânica: inventando o futuro.** Londrina: IAPAR, 2002.

DULLEY, R D. A agricultura orgânica, biodinâmica, natural, agroecológica ou ecológica. **Informações Econômicas**, São Paulo: IEA, v. 33, n. 10, p. 96-99, out.2003.

GOMES, R. **Proposta: Comércio justo: entre a solidariedade e a utopia.** Rio de Janeiro: FASE, n.98, ano 30, p. 46-54, set/nov de 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2006). Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 13/10/2007.

INSTITUTO E ECONOMIA AGRÍCOLA - IEA. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em 14/11/2007.

LAFORGA, G; EID, F. Certificação Social: potencialidades do comércio justo para a agricultura familiar brasileira. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER, 2005. CD-ROM.

ORMOND, J. G. P. et al. (Org.). **Agricultura orgânica: quando o passado é futuro. BNDES Setorial.** Rio de Janeiro: BNDES, n. 15, p 3-34, 2002.

VIEIRA, A.C. **Integração vertical na citricultura: concentração e exclusão.** São Carlos: DEP-UFSCar, 2003. 184 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)

YIN, Robert. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Tradução Daniel Grassi. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.