

ASSENTADOS E COMERCIALIZAÇÃO: AGREGAÇÃO DE RENDA E PERSPECTIVAS

Regina H. V. Petti¹

Ana V. V. M. Monteiro²

Jorge Eduardo Julio³

César Lourenço da Silva⁴

Hilário Afonso da Silva⁴

RESUMO

Este trabalho apresenta resultados do Projeto Instrumentos de Gestão em Cooperativa de Produtores Rurais – Assentamento Sumaré, que visou capacitar jovens dirigentes da Cooperativa Agrícola de Sumaré – Coopasul na atuação em mercados dinâmicos e específicos como o de hortaliças e legumes, através da análise da inserção do assentamento na região e das demandas dos mercados consumidores.

A boa localização do assentamento, permite o desenvolvimento de atividades de pré- processamento e comercialização diretamente com consumidores finais⁵, o que não exige muitos recursos e obtém diferenciais significativos nos preços.

Porém, a ampliação de tais atividades dependem das perspectivas dos assentados e de seus projetos, pois as exigências de qualificação superam o domínio das técnicas de gestão administrativa. Há a necessidade de planejamento da produção, com maior conhecimento sobre suas especificidades (novas variedades, técnicas de colheita, etc.) e do mercado hortícola, bem como de recursos para investimento e capital de giro.

As dificuldades podem ser superadas com a prática e com o planejamento que aproveite o diferencial de preços obtido em novos locais de entrega. Segundo dados do projeto, os preços pagos podem até dobrar, sem contar com diferenciais derivados do pré- processamento.

¹ Agrônoma, mestre, pesquisadora científica do Instituto de Economia Agrícola. Repetti@iea.sp.gov.br

² Geógrafa, mestre, pesquisadora científica do Instituto de Economia Agrícola. Amonteiro@iea.sp.gov.br

³ Agrônomo, consultor do Projeto. Jorgedu@uol.com.br

⁴ Técnico em Cooperativismo, diretor da Coopasul Assentamento Sumaré I.

Outras opções de comercialização, tais como supermercado, implicam em maior volume de recursos financeiros e planejamento complexo e exigem a inclusão de outros produtores para dar conta da diversificação e escala exigidas.

A organização e engajamento do grupo em projetos que busquem melhor colocação dos produtos no mercado é mais um desafio no processo de luta, sendo que, o interesse em solucionar os problemas da comercialização foi apontado pelo grupo durante as entrevistas.

No entanto, constatou-se que há uma dificuldade em qualificar e quantificar o tempo de trabalho e os gastos implicados nas fases intermediárias entre a produção e o consumo final.

A superação desta dificuldade é uma condição necessária, sendo que, tais atividades requerem criatividade, dedicação, capacidade de relacionamento com o grupo, capital de giro, enfim requisitos que caracterizam um profissional altamente qualificado no mercado de trabalho.

Acreditamos que os problemas em reconhecer o trabalho envolvido nas atividades entre a produção e a comercialização estão relacionados a uma visão negativa proveniente do tradicional papel do atravessador.

O reconhecimento da possibilidade do serviço especializado envolvido nas atividades de comercialização deve melhorar a inserção dos produtos no mercado com retorno positivo para todos envolvidos no processo, e requer uma identidade de assentado que vislumbre sua inserção em todas as atividades necessárias para agregação de renda possíveis, através dos diferentes trabalhos que podem ser desenvolvidos no assentamento.

⁵ Consumidores residenciais de cestas de verduras e restaurantes.