

PERFIL DAS ASSOCIAÇÕES DE FRUTICULTORES DO ESTADO DE SÃO PAULO: demanda de tecnologia e estratégias de comercialização¹

Denyse Chabaribery²
Terezinha J. F. Franca³
Humberto S. Alves⁴
Silene M. de Freitas⁵

RESUMO: A pesquisa utiliza-se de técnica de Delphi para priorizar demandas para a agricultura familiar de regiões carentes do Estado de São Paulo, organizada em associações de produtores rurais integrados a cadeias de produção de frutas. Sistematiza as experiências de três associações, como forma de exemplificar suas condições de atuação. Os resultados mostram que as demandas das associações de produtores relacionadas à comercialização de frutas estão centradas em três aspectos: 1) questões relacionadas com a comercialização em si; 2) questões relacionadas com infra-estruturas para melhorar o desempenho econômico; e 3) questões relacionadas com o desenvolvimento de uma cultura associativa. O principal gargalo tecnológico na produção refere-se ao desenvolvimento de sistemas produtivos menos dependentes de agrotóxicos na expectativa de diminuir os gastos com insumos químicos ou mesmo a produção orgânica de frutas para o mercado externo. A cadeia de produção de frutas na região estudada seria fortalecida se instrumentos alternativos de política de crédito rural e de exportação atendessem as especificidades dos agentes locais, minimizando as dificuldades de acesso.

Palavras-chave: agricultura familiar, desenvolvimento local, associação de produtor rural, fruticultura, prospecção de demandas.

SAO PAULO STATE FRUIT GROWERS' ASSOCIATION PROFILE: technological demand and commercially viable strategy

ABSTRACT: *The use of the Delphi technique in this research allows for the prioritisation of family agriculture demands in needy regions of the state of Sao Paulo. This kind of agriculture is organized into rural producers associations and integrated within the fruit production chain. The experience of three associations is herein systematized, as a means to exemplify their modus operandi. Results show that the demands of producers associations related to fruit commercialization are centered around three aspects: 1) issues regarding commercialization, per se, 2) issues regarding infrastructures to improve economic performance, and 3) issues regarding the development of an associative culture. The main technological "bottleneck problems" in the production involve the development of production systems less dependent on agrochemicals with a view to decreasing expenditures on chemical inputs, or even on the organic food production for the external market. The fruit production chain in the region studied would be strengthened if alternative rural credit and exportation tools met the specificities of the local agents, thus minimizing their difficulties accessing the same.*

¹ Este é um texto parcial do Subprojeto Perfil das Associações de Fruticultores do Estado de São Paulo: demanda de tecnologia e estratégias de comercialização, do Instituto de Economia Agrícola (IEA), Av. Miguel Stéfano, 3.900, CEP: 04.301-903- São Paulo- SP, Fone: (11)5073-0244, Fax: (11) 5073-4062.

² Eng. Agr., Doutora, Pesquisadora do IEA (e-mail: denyse@iea.sp.gov.br)

³ Economista, Mestre, Pesquisadora do IEA (e-mail: tefranca@iea.sp.gov.br)

⁴ Economista, Assistente de Pesquisa Agropecuária do IEA (e-mail: hsalves@iea.sp.gov.br)

⁵ Bacharel em Ciências Sociais, Pesquisadora do IEA (e-mail: silene@iea.sp.gov.br)

Key-words: *family farmers, local development, farmers association, fruticulture, demand prospective.*

1. INTRODUÇÃO

Experiências de organizações de agricultores no Estado de São Paulo possuem poucos registros sistematizados, sendo que a atuação dessas instituições como forma de viabilizar a agricultura familiar pode ser justificada por algumas bem sucedidas associações que conseguiram reverter as condições de seus associados, colocando a própria organização como veiculadora de progresso e desenvolvimento.

A cultura associativa propicia a incorporação de inovações tecnológicas, inovações organizacionais, e novas estratégias para enfrentar a tendência concentradora e dominante do poder econômico das grandes empresas. No mundo, esta tem sido a forma da agricultura familiar e de pequenos e médios agricultores enfrentarem os hipermercados e intermediários na comercialização e distribuição das mercadorias produzidas e, "sem dúvida, a formação de associações de pequenos produtores de caráter econômico tem sido uma das principais formas de atenuar e responder aos sucessivos problemas causados por um conjunto de políticas que tendem a marginalizá-los do circuito produtivo e econômico e a desqualificá-los como produtores e cidadãos" (MUTTER, 1995:5).

O PROGRAMA de Fruticultura do Estado de São Paulo (1999) sugere que as associações de produtores e as cooperativas são organizações que poderiam se constituir no *locus* ideal para implementar ações para o fortalecimento da fruticultura paulista. A Pesquisa em Sistemas Agropecuários, uma linha de estudos de caso que preconiza a utilização de métodos mais informais e qualitativos na contribuição de busca de soluções para os agricultores, também reconhece a necessidade de trabalhar pesquisa participativa com grupos de agricultores minimamente organizados (HAWKINS, 1995). SOUDER (citado por HAWKINS, 1995:6) faz um estudo dos vínculos entre pesquisa/desenvolvimento (P&D) e mercado em projetos comerciais, concluindo que onde a relação entre P&D e mercado era boa, ocorreu uma proporção maior de projetos exitosos do que quando aquela relação era pouco satisfatória. Portanto, a dupla necessidade, organização e inserção no mercado, são quesitos importantes para a detecção de prioridades de demandas organizacionais e tecnológicas dos agricultores.

Este estudo pretende analisar o perfil de associações de produtores rurais que têm na fruticultura o foco de atuação, pois suas experiências são testemunhos das possibilidades e das dificuldades para os agricultores organizados se fortalecerem.

2. OBJETIVOS

O objetivo geral desta pesquisa é estudar as experiências de organizações de fruticultores e levantar as demandas para efetivar estratégias de comercialização e adoção de tecnologias.

Os objetivos específicos são: identificar quais as estratégias de comercialização foram positivas e incorporadas na rotina de atuação dessas organizações e as demandas atuais e potenciais para as organizações de fruticultores.

3. METODOLOGIA

Considerando-se que as associações de pequenos produtores rurais podem ser vistas como clientela para as instituições de pesquisa do Estado de São Paulo, preliminarmente identificou-se as associações que congregassem fruticultores em regiões do estado com carência de alternativas econômicas e onde predominassem a agricultura familiar. A maioria dessas associações foi criada em nível municipal e, apesar de não haver restrição quanto ao tamanho das propriedades, são os pequenos proprietários de terra que trabalham com os familiares que procuram se associar, refletindo o impulso de busca de solução para seu sistema produtivo.

Foram selecionadas as associações com produtores de frutas que, nos serviços dirigidos aos associados, prestavam assessoria à comercialização das mesmas. Este cuidado foi tomado porque, de 436 organizações cadastradas (HIRIART et al, 1999), nem todas apresentavam as características descritas, mesmo entre as 184 que abrigavam produtores de frutas.

A metodologia utilizada valeu-se da técnica de Delphi (WRIGTH, 1995) na pesquisa, realizada em duas fases: numa primeira, explicou-se para os presidentes das associações o objetivo do projeto, procurando saber da disposição de participar. Foram enviados questionários para 20 (vinte) associações em 9 (nove) regiões do estado de São Paulo (Tabela 1), com retorno de 11 (onze), os quais continham questões que procuravam avaliar a infra-estrutura que as organizações possuíam, os problemas que apresentavam com relação à comercialização de frutas, as ações que já haviam empreendido para auxiliar na comercialização dos associados, as demandas para a associação no que se refere à comercialização, a visão prospectiva da fruticultura que têm da região em que se localizam e mais geral (estado ou país), entre outras, bem como o fluxo de comercialização das frutas que a maioria dos associados produziam.

Juntamente com o preenchimento dos questionários solicitou-se um cadastro dos associados para a amostragem da segunda fase da pesquisa.

Após a análise dos questionários, a discussão dos resultados parciais e o "survey" realizado na região noroeste do estado, onde as associações mostravam-se interessantes para o objetivo da pesquisa e interessadas nos resultados, selecionaram-se três associações em que foram realizadas entrevistas com uma amostra dos agricultores associados. As associações selecionadas foram: Associação Agrícola de Junqueirópolis, Associação dos Produtores Hortifrutigranjeiros de Mirandópolis, e Associação dos Produtores Rurais de Ouro Verde "APROVERDE". O objetivo das entrevistas foi determinar as características básicas dos produtores e em que condições encontram-se nos assuntos relacionados às suas atividades no que diz respeito à tecnologia, capacidade de investimento, relações de produção, comercialização, associativismo, entre outras.

TABELA 1 - Respostas aos questionários enviados, por região do Estado de São Paulo

Região	Nº. de questionários enviados	Número de retornos
Araçatuba	1	1
São José do Rio Preto	5	1
Presidente Prudente	4	3
Marília	1	0
Bauru	2	2
São Carlos	2	2
Sorocaba	2	1
Vale do Paraíba	1	1
Vale do Ribeira	2	0
Total	20	11

Fonte: dados da pesquisa.

Nas 3 (três) associações selecionadas, foram realizadas 8 (oito) entrevistas com produtores, representando 12%, 53% e 11% dos fruticultores de acerola, uva e goiaba, respectivamente. Algumas questões eram fechadas, permitindo tabulação das respostas, e outras somente indicativas para os temas abordados.

4. A EXPERIÊNCIA DAS ASSOCIAÇÕES COM A FRUTICULTURA

A partir das respostas de nove das onze associações que deram retorno aos questionários⁶ foi realizada uma caracterização dos problemas e da atuação, principalmente, em relação à comercialização de frutas.

⁶ Dois questionários não foram considerados porque as associações não responderam sobre frutas.

Essas associações podem ser consideradas como sistemas produtivos, porque elas representam o elo da produção da cadeia produtiva da principal fruta em cada uma (Tabela 2). Com isso, além de conseguir abranger o contexto eco-regional, pois cada associação praticamente representa um município, também caracteriza-se as cadeias produtivas de diferentes frutas em nível local. Em algumas, o peso da fruta principal é de 100%, como é o caso da de Ibitinga e da de Presidente Alves, mostrando um certo grau de especialização dos fruticultores. A que apresenta a menor participação de produtores cultivando a principal fruta (acerola) é a de Junqueirópolis (68,2%).

TABELA 2 - Associações de Produtores Rurais, Número de Associados e de Produtores de Frutas, Tipo de Produtor, Área Média das Propriedades e Propriedades com Frutas, Principal Fruta e Participação de Produtores com a Principal Fruta, Estado de São Paulo, 2000

Associação/Município	Ano de constituição da associação	N.de associados	N. de produtores de frutas	Tipo de produtor rural ¹	Área média propriedade (ha)	Área média com frutas (ha)	Principal fruta	Produtor c/ principal fruta (%)
Ass. Prod. Rurais de Cândido Rodrigues	1998	63	-	-	-	-	-	-
Ass. Prod. Rurais Bairro Correguinho/Ibitinga	1990	35	18	F	24,75	12,81	Citrus	100,0
Ass. Agrícola de Junqueirópolis	1990	97	66	F	20,70	2,08	Acerola	68,2
Ass. Prod. Hortifrut. de Mirandópolis	1991	-	72	P	27,86	6,82	Goiaba	94,4
Ass. Prod. Rurais-Agríc. Pec. M. Castelo	1989	150	66	-	-	-	Manga	71,2
Ass. Prod. Rur. Ouro Verde (APROVERDE)	1991	120	15	F	17,78	2,66	Uva	73,3
Ass. Prod. Rur. Pres. Alves (APRUPA)	1985	57	13	F	27,05	2,00	Maracujá	100,0
Ass. Prod. Rurais de Meridiano	1990	96	32	F	60,54	30,06	Laranja	84,4
Ass. Prod Rurais de Pilar do Sul (APRUPS)	1990	25	10	F	29,59	6,80	Uva	90,0

¹F = Familiar: se trabalha com a família e com poucos trabalhadores contratados; ou P = Patronal: quando contrata a maioria dos trabalhadores.

Fonte: Dados básicos da pesquisa.

Os resultados apontam as dificuldades dessas associações se organizarem para a comercialização, apesar de este ter sido o principal motivo para a constituição em 66,7% delas; 55,5% responderam que nenhuma assessoria à comercialização é prestada aos associados apesar de constar no cadastro, e somente 44,4% das associações realizam a comercialização das frutas em conjunto. Quanto ao tipo de assessoria das que a prestam,

foram citadas: cotação de preços, transporte, armazenagem, embalagem/padronização e cadastro de compradores.

Todas as associações responderam que recebem assistência técnica agrônômica oficial (Casa da Agricultura); e, apenas uma respondeu que, além da assistência oficial, contrata técnico para dar assistência técnica. Quanto à infra-estrutura para funcionamento das associações, 44,4% possuem sede própria, 55,6% têm máquinas (trator) e 77,8% implementos, mas apenas 11% declaram possuir câmara fria para frutas. Também são carentes de *packing-houses* ou sistema de classificação e padronização para frutas. Para outros serviços prestados pela associação, 66,7% declaram a aquisição de insumos e, também, citaram patrulha agrícola e despachante. Entre as dificuldades para implementar novas estruturas citam a falta de recursos financeiros, a falta de efetiva participação dos associados, a burocracia dos bancos e do governo e a falta de apoio técnico.

A partir do fluxo de comercialização das principais frutas vendidas pelos associados observa-se as diferenças de destino e de canais de comercialização para cada associação, porque elas representam cadeias de produção diferentes que compõem os sistemas produtivos dos produtores associados (Tabela 3). A indústria como canal de comercialização é importante para citrus (90%), acerola (60%), goiaba (80%) e laranja (50%). Nenhuma das associações participa diretamente do mercado externo. Ressalta-se que das 4 associações que declararam realizar a comercialização em conjunto duas estão ligadas a frutas que têm alta porcentagem de destino para a indústria, que são a acerola e a goiaba.

Os principais problemas enfrentados pelas associações com relação à comercialização de frutas são apontados a seguir, em ordem decrescente de importância:

- 1) Falta de infra-estruturas relacionadas a *packing-house*, sistema de classificação e padronização, informatização, transporte e distribuição;
- 2) Falta de compradores confiáveis e de um cadastro de compradores;
- 3) Dificuldade de colocação e mercado restrito sem opção de canais de comercialização;
- 4) Alto custo para conseguir a qualidade do produto que não compensa devido ao manuseio incorreto no transporte e distribuição;
- 5) Baixos preços recebidos pelos produtores;
- 6) Sazonalidade da produção e a pequena quantidade para venda;
- 7) Falta de agroindústria (no caso, referindo-se à possibilidade da própria associação vir a processar as frutas);
- 8) Capacitação da mão-de-obra; e,
- 9) Recursos para financiar as estruturas.

Apesar de todas essas dificuldades, as associações vêm tentando manter rotineiramente algumas ações que beneficiam diretamente os produtores de frutas, entre

elas: cotação e informação de preços, pesquisa de mercados aliada a negociações, pesquisa de compradores (quanto à idoneidade) com elaboração de cadastro, reciclagem técnica dos produtores, venda direta ao consumidor, conscientização da importância da qualidade, conscientização da importância da padronização e da embalagem, monitoramento de pragas e doenças, reuniões periódicas para busca de informações e parceria com outras instituições.

TABELA 3 - Fluxos de Comercialização das Frutas nas Associações Pesquisadas, Estado de São Paulo, 2000

(em %)								
Item	Citrus	Acerola	Goiaba	Manga	Uva ¹	Maracujá	Laranja	Uva ²
Destino								
Local/regional	90	30	30	20	10	90	30	-
São Paulo/capital	-	40	-	10	80	10	10	50
Outras cidades do interior	-	30	50	-	-	-	40	-
Outros estados	10	-	20	70	10	-	10	50
Outras capitais	-	-	-	-	-	-	10	-
Canais								
CEAGESP/CEASAs	-	40	-	10	80	30	10	100
Supermercado	-	-	-	-	-	40	-	-
Feiras livres	-	-	-	-	-	-	30	-
Pequeno varejo	-	-	-	-	20	-	10	-
Indústria	90	60	80	20	-	30	50	-
Atacadistas	10	-	20	70	-	-	-	-

¹Uva da APROVERDE. ²Uva da APRUPS.

Fonte: Dados da pesquisa.

Referindo-se aos pontos positivos que a região apresenta para o desenvolvimento da fruticultura, o clima (88,9%) e a fertilidade do solo (66,7%) foram apontados pela maioria. Mas, é interessante observar que a estrutura fundiária em pequenas propriedades e a presença da agricultura familiar também foram justificativas para 44,4% das associações acreditarem no desenvolvimento da fruticultura na região. Outras características citadas referem-se à possibilidade de precocidade na colheita dadas as condições climáticas favoráveis, apoio institucional (no caso, referindo-se à prefeitura quando disponibiliza a patrulha agrícola aos associados e cede espaço para feiras do produtor) e localização próxima de indústria. As vantagens comparativas estão presentes nas regiões estudadas e, mais importante, existe consciência delas por parte dos produtores.

Os gargalos apontados que, na opinião dos presidentes das associações, emperram o desenvolvimento da fruticultura na região e no país são apresentados num *ranking*, conforme aqueles mais citados de uma lista de 15 (quinze) alternativas:

a) Deficiência de serviços de logística (transporte e distribuição); b) Falta de informações sobre a dinâmica do mercado, inclusive mercado externo; c) Baixa qualidade e falta de regularidade no fornecimento; d) Atuação tradicional de agentes intermediários (visando somente obtenção de vantagens sobre o produtor); e) Baixa capacitação da mão-de-obra (em geral, tanto na produção quanto na distribuição); f) Falta de *packing-houses* para seleção, tratamento e embalagem das frutas; g) Poucos canais de comercialização existentes; h) Falta de financiamento para comercialização no mercado interno; i) Pequena participação brasileira no mercado externo dificultando a montagem de um sistema de exportação; j) Falta de marketing para nossas frutas tropicais e exóticas no exterior; k) Mercado externo muito exigente quanto à qualidade e padronização das frutas.

A grande maioria dos itens abordados mostram que a criação de maior capacidade competitiva para as cadeias produtivas das frutas analisadas, em grande parte encontra-se nas esferas que ficam “fora da porteira”, abrangendo as falhas de mercado, no que diz respeito às assimetrias de informações e existência de mercados incompletos; e, as falhas de governo, no que diz respeito à geração e difusão de sistema de informações sobre mercados, financiamentos, incentivos à exportação e defesa sanitária, que não montou sistemas de apoio ou complementar às atividades privadas na fruticultura⁷.

Discutindo os principais fatores restritivos para o Brasil obter as vantagens competitivas na fruticultura, FAVERET FILHO et al. (1999:37) aponta as deficiências de serviços de logística como um caso de falta de mercados complementares: “Parte da produção nacional [de frutas] não é exportada porque a oferta de serviços de transporte e comercialização é insuficiente e, portanto, cara. E a logística não se desenvolve porque a escala é pequena. A rigor trata-se de um problema de coordenação, pois o volume de cada firma individual é reduzido, mas o compartilhamento de serviços por várias firmas poderia contribuir para racionalizar o transporte e a armazenagem e aumentar o poder de barganha, contribuindo para diminuir custos”.

Melhorar a coordenação nas cadeias produtivas de frutas de modo que os benefícios atinjam as regiões de agricultura familiar é imperativo para a sustentabilidade do desenvolvimento rural regional. Nesse sentido tentou-se extrair das associações

⁷ Outros assuntos e temas foram indicados pelas associações que desejavam tê-los abordados para a busca de soluções. Dada a pertinência faz-se um rol dos mesmos: barreiras tarifárias, baixas tarifas dos produtos importados, subsídios para a agricultura, práticas fraudulentas na comercialização, falta de informações de preços, falta de poder de barganha do produtor, política agrícola de longo prazo e confiável que permita o planejamento do produtor, *marketing* e divulgação de frutas em mercados locais, alto custo para produzir frutas com qualidade, informações às associações sobre a dinâmica dos mercados e sugestão de canais de comercialização, facilitar a entrada do fruticultor na CEAGESP, discutir a distribuição de margens de lucro na cadeia produtiva, verticalização da indústria prejudicando os pequenos produtores.

resposta opinativa sobre o tipo de instituição (pública ou privada) ou entidade de classe que estaria apta para promover uma ação mais eficiente e colaborativa nas cadeias produtivas de frutas que, inclusive, refletissem em melhoria na comercialização. Ocorreu uma dispersão muito grande nas respostas dadas e não foi possível obter consenso sobre o assunto.

5. INSERÇÃO ECONÔMICA DA REGIÃO E MOTIVAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES

Selecionaram-se três associações de produtores rurais formadas nos municípios de Junqueirópolis, Ouro Verde e Mirandópolis que tiveram como motivação a produção de frutas. A região estudada abrange a variante ao sul da franja pioneira, na fronteira noroeste do estado de São Paulo e pode ser considerada com uma das mais carentes. Como explica MONBEIG (1947:165), a franja progrediu irregularmente e em direções confusas, no momento seguinte à marcha pioneira do café, e a variante são as estradas que seguiram da ferrovia Noroeste, partindo de Araçatuba e indo em direção ao oeste.

Os municípios de Mirandópolis, Junqueirópolis e Ouro Verde foram criados a partir de grandes fazendas loteadas entre o final da década de 30 e a primeira metade da década de 40, tendo a cultura do café como atividade impulsionadora (BARROS, 1954). Após um breve período de progresso, a decadência do café próxima da década de 80 também leva à estagnação da região, apesar das opções de culturas brancas que tiveram relativo sucesso. O fato de o povoamento ter se realizado pela compra de pequenas glebas de terra, resultou em uma estrutura fundiária constituída de pequena agricultura familiar, suscetível às flutuações dos mercados e das políticas agrícolas. Com a decadência do café e a crise das culturas brancas e do leite na região, a pequena propriedade partiu para a fruticultura.

Segundo tipologia da agricultura paulista (CHABARIBERY, 1999:142-8), Junqueirópolis, Ouro Verde e Mirandópolis pertencem a grupos de municípios nos quais os efeitos econômicos da modernização agrícola mostraram-se ineficientes, o que se reflete nos baixos indicadores de produtividade do trabalho e da terra, bem como, nos baixos índices de condições de vida. Com entorno sócio-econômico estagnado e deprimido e com grande participação da agricultura familiar de baixa renda, esses municípios sugerem a presença de fortes condicionantes sociais e econômicos para se desenvolverem. A taxa de crescimento da população em Junqueirópolis foi negativa nas duas últimas décadas, indicando intenso processo de migração, e em Mirandópolis e Ouro Verde, esteve próxima de zero na última década.

Em 1995/96, do total de 5.602 unidades de produção agrícola (UPAs) dos três municípios, 1.026 (18,3%) dedicavam-se à fruticultura (PINO, 1997), ou seja mais de um quinto dos produtores estavam envolvidos com a fruticultura na região pesquisada.

5.1. Junqueirópolis

A Associação Agrícola de Junqueirópolis foi criada, em 1990, com o objetivo de incentivar a produção de maracujá no município. Devido às sérias doenças de solo e *fusariose* que passaram a castigar os cultivos em meados da década, e sem vislumbrar solução provável a curto e a médio prazo, a direção da Associação teve como tática substituir o maracujá, pela acerola. Inclusive, realizou-se o desenvolvimento de um cultivar, a *Olivier*, que é de domínio da Associação pois somente seus associados recebem mudas para plantio, cujo viveiro de produção é mantido através de um convênio com a prefeitura.

São Paulo é o terceiro Estado produtor de acerola do Brasil, com produção estimada, em 2000, em 4.514t e rendimento médio de 9,15t/ha (Tabela 4). Junqueirópolis, que pertence ao Escritório de Desenvolvimento Regional (EDR) de Dracena, desponta como o segundo município produtor do Estado, com rendimento médio superior (em torno de 24 t/ha), êxito conferido quase que exclusivamente ao cultivar selecionado pela associação.

Contribuíram para que a opção pela acerola fosse bem sucedida a implantação de uma indústria de polpas de frutas em Dracena e a instalação de uma câmara fria, na qual se congelava, em sacos de 30kg, e armazenava a fruta, durante a safra, para o fornecimento às indústrias, que tanto processavam, quanto empacotavam em pequenas porções para venda a varejo. Ainda assim, os produtores constatavam que o congelamento em sacos de acerola madura prejudicava a qualidade. A solução seria que a fruta passasse individualmente por um túnel de resfriamento para depois ser embalada e armazenada na câmara fria⁸.

Atualmente, o Brasil é o maior produtor, consumidor e exportador de acerola do mundo. A região Sudeste consome entre 5 e 6 mil t de frutos por ano superando os mercados japonês e europeu, com cerca de 2,5 mil t cada um. No mercado internacional o interesse é pela polpa da acerola que disputa a faixa mercadológica daqueles que preferem produtos naturais. Este fator, aliado à baixa utilização de insumos químicos na

⁸ A associação conseguiu financiamento do Fundo de Expansão da Agropecuária e da Pesca (FEAP) para a aquisição da câmara fria e do túnel de resfriamento.

produção da acerola, visto que é uma cultura com baixa incidência de pragas e doenças, levou os associados a se interessarem pela produção orgânica visando nichos do mercado externo. A efetivação desse projeto, além da obrigatoriedade de certificação por uma instituição idônea, necessita de parceria com indústria que processasse os frutos orgânicos separadamente.

Para que ocorresse a oferta contínua da fruta seria necessário que os pomares de acerola fossem irrigados⁹. Porém, apenas 25% dos estabelecimentos produtores irrigam 50% da área. Sendo assim, a associação juntamente com a prefeitura encaminhavam a parceria com uma empresa que permitiria reduzir o custo de perfuração de um poço em 25%. Como a acerola é uma fruta altamente perecível e normalmente concentra a produção em um curto intervalo de tempo, o custo do investimento teria retorno porque a irrigação permitiria escalonar a colheita espaçando-a em um prazo maior.

TABELA 4 - Área e Produção de Acerola, principais EDRs, Estado de São Paulo, 1996-2000.

EDR	1996		1997		1998		1999		2000	
	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção
	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)
Avaré	-	-	-	-	103,3	58	-	-	111,7	84
Dracena	51,7	405	101,7	802	76,6	1.105	91,8	1.325	136,7	2.616
Estado	180,5	1.528	307,3	2.709	479,9	4.048	620,8	5.631	493,2	4.514

Fonte: Instituto de Economia Agrícola

Paralelamente ao incentivo para o plantio da acerola, a associação faz um trabalho para incentivar a diversificação de culturas nas propriedades. Os agricultores alegam que dessa forma a chance de permanecerem no campo é maior, dado que a evasão rural e urbana nas duas últimas décadas foi evidente no município.

5.2. Ouro Verde

Em Ouro Verde o objetivo para a formação da associação foi a compra em conjunto de todo o material necessário para as estruturas das parreiras de uva fina. Produtores de outras culturas como algodão e milho, também se interessaram e se associaram, criando a Associação de Produtores Rurais de Ouro Verde "APROVERDE", em 1991. Na época, um projeto havia sido realizado por técnico da CATI para a obtenção de crédito de investimento. O financiamento não conseguiu ser saldado na época, devido

⁹ A irrigação realizada em julho, quando já terminou a safra, permite que a produção reinicie em final de agosto, alongando o período de colheita até maio-junho.

à fatores como preços baixos, baixa produtividade inicial e a correção monetária do plano Collor, levando ao endividamento e, posteriormente, à securitização das dívidas. Os viticultores passaram por um difícil processo de renegociação das dívidas sem conseguir saldá-las, e alguns perderam parte de suas propriedades com essa intenção.

No Estado de São Paulo, são cultivadas principalmente as variedades de uva fina Itália, Rubi, Benitaka, Brasil e Red Globe, do grupo com sementes e, mais recentemente, a variedade Centenial sem sementes. Entre as principais regiões produtoras de uvas finas de mesa no Estado de São Paulo, a participação do EDR de Dracena tem se mantido estável no período 1996-99, garantida pelo aumento da produção regional (Tabela 5).

Os EDRs de Campinas, Itapetininga e Sorocaba têm produção concentrada nos três primeiros meses do ano. O Estado do Paraná fornece uva de mesa no período de maio a julho, janela de mercado onde entra o Nordeste. Nos EDRs de Jales, Fernandópolis e Dracena, onde se localiza o Município de Ouro Verde, a produção ocorre de agosto a dezembro.

Na região, os produtores de uva fina tentaram se organizar para a formação de uma Associação Regional, cujo objetivo seria montar ou arrendar um *packing-house* para atender as associações municipais. A dificuldade no transporte da uva e a resistência dos produtores em entregar seu produto para um *packing-house* tolheu a iniciativa.

TABELA 5 - Produção de Uvas Finas de Mesa, Principais EDRs, Estado de São Paulo, 1996-99 (toneladas)

EDR	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
Itapetininga	19.736	29,3	20.426	28,6	32.598	34,1	37.945	37,2	37.945	37,8
Jales	19.910	29,5	19.784	27,7	22.180	23,2	26.691	26,2	25.989	25,9
Sorocaba	15.482	23,0	15.925	22,3	15.487	16,2	17.619	17,3	18.737	18,6
Dracena	3.540	5,3	4.856	6,8	5.544	5,8	6.738	6,6	6.679	6,6
Outras	8.742	13,0	10.311	14,5	19.699	20,6	12.906	12,7	11.140	11,1
Total	67.410	100,0	71.302	100,0	95.508	100,0	101.899	100,0	100.490	100,0

Fonte: Instituto de Economia Agrícola

5.3. Mirandópolis

O plantio de goiaba em Mirandópolis iniciou-se em meados da década de 80, quando a fruta destinava-se basicamente ao consumo *in natura* e os cuidados incluíam o seu ensacamento, ainda no pé para evitar o ataque de pragas, além da irrigação e do capricho nos tratos culturais. Como o mercado não evoluiu o suficiente para compensar

os gastos¹⁰, muitos passaram a abandonar tantos cuidados. Contribuiu a instalação de uma fábrica da extinta Cooperativa Sul Brasil que acabou redirecionando a produção da goiaba para o processamento. Quando a Cooperativa faliu, criaram a Associação de Produtores de Hortifrutigranjeiros de Mirandópolis, em 1991, para a venda em conjunto da produção de goiaba dos associados para as indústrias de doces, polpas, sucos e para o mercado de frutas frescas de São Paulo ou de outros estados. Os produtores tentavam obter financiamento para instalarem uma pequena indústria para processar a goiaba e, assim, poderem vender a "massa" para doce.

São Paulo responde por 70% da produção brasileira de goiaba. As principais regiões produtoras estão nos EDRs de Jaboticabal, Andradina e Campinas, onde se localizam os principais municípios produtores: Monte Alto/Taquaritinga, Mirandópolis e Valinhos, respectivamente de cada EDR. A região de Campinas tem maior importância na goiaba de mesa (Tabelas 6 e 7).

TABELA 6 - Área e Produção de Goiaba para Indústria, principais EDRs, Estado de São Paulo, 1996-2000

EDR	1996		1997		1998		1999		2000	
	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção
	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)	(ha)	(t)
Andradina	67	1.840	86,2	2.540	86,2	2.990	105,4	3.740	105,4	3.740
Jaboticabal	1.374	29.525	1.424	31.475	1.426	32.418	1.385	31.485	1.370	33.364
Estado	2.416	48.504	2.526	57.781	2.393	53.144	2.621	59.181	3.085	62.987

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

Em 2000, o EDR de Andradina respondeu por 29,6% da produção de goiaba de mesa do estado, e por 6% da goiaba destinada para a indústria. No entanto, os produtores de goiaba em Mirandópolis destinam maior volume da produção para a indústria, principalmente nos últimos anos, em que a indústria local vem comprando a produção a preços mais compensadores que outras.

A goiaba para mesa é comercializada durante todo o ano porém os maiores volumes são em fevereiro, março e abril. O mercado de frutas frescas remunera melhor a goiaba de polpa vermelha uma vez que a branca tem menor aceitação pelos consumidores finais.

5.4.- A indústria local

¹⁰ Um agricultor não conseguia cuidar de mais que 125 pés de goiaba, com risco de não efetivar os tratamentos necessários para uma boa produção.

A Indústria Fruteza Sucos Naturais, situada em Dracena, é um importante elo da cadeia de fruticultura da região. Ela atua produzindo polpa e sucos de frutas tropicais de goiaba, abacaxi, manga, acerola e maracujá. Apesar de já ter conquistado uma parte do mercado paulista, colocado o seu produto no mercado externo, ainda tem dificuldade para ampliar o seu volume de produção e exportação e, portanto, a demanda por frutas.

TABELA 7 - Produção de Goiaba Mesa, principais EDRs, Estado de São Paulo, 1996-2000
(tonelada)

EDR	1996		1997		1998		1999		2000	
	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)
Andradina	439,4	17.980	453,5	19.424	409,7	17.465	409,7	17.465	367,2	13.587
Campinas	315,3	7.898	360,1	8.639	666,0	13.320	674,9	13.481	674,9	12.575
Jaboticabal	288,2	6.884	338,2	6.378	524,5	10.541	591,1	12.088	614,2	12.438
Estado	1.717,4	41.627	4.079,7	50.623	2.579,0	50.522	2.492,8	50.637	2.422,0	45.855

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

A indústria realizou convênios com prefeituras da região para o fornecimento de suco concentrado já adoçado para as merendas nas escolas, mas está tendo dificuldades em renovar tais convênios¹¹. O mercado externo é atendido basicamente com a polpa, já tendo exportado para o Canadá, Alemanha e Porto Rico.

A organização de produtores em associações permitiu algumas parcerias que trazem benefícios para a cadeia como um todo. Um exemplo foi a parceria entre a Associação de Junqueirópolis, a Indústria Fruteza Sucos Naturais e o poder público, via Casa da Agricultura, EDR de Dracena e Instituto Agrônômico de Campinas, que desenvolveu um cultivar de maracujá, híbrido da série IAC 270, para a indústria, com fruto menor, mas polpa com brix maior, adequado para processamento.

6. DEMANDAS PARA A FRUTICULTURA LOCAL

Os produtores mostraram-se conscientes da potencialidade da região para a produção de frutas e dos gargalos que precisariam superar para melhorar seus sistemas produtivos. São especializados em determinada fruta, mas procuram diversificar como forma de garantir renda. Também buscam adequar-se aos mercados, incorporando inovações que atendam aos seus requerimentos.

6.1.- Caracterização das demandas dos produtores

¹¹ Refere-se às regras arcaicas da lei de licitações que as prefeituras são obrigadas a realizar.

A maioria (87,5%) dos produtores de uva e de goiaba gostaria de poder adotar outra variedade que conseguisse alcançar outros nichos de mercado, como o de uva sem sementes e o de goiaba para mesa. A adoção de outros sistemas de produção é um tema que empolga os fruticultores, principalmente quanto à possibilidade de produzir com baixa ou nenhuma utilização de agrotóxicos (Tabela 8).

As variedades de goiaba mais plantadas nas propriedades são: Ogawa (bom sabor e casca fina, ideal para polpa); Pedro Sato (indicada para polpa e doce); Cascão (só para mercado *in natura*, a casca dura faz com que tenha maior tempo de prateleira); e, Paluma (tem a vantagem da produção o ano todo, assegurando matéria-prima para pequenas agroindústrias e, também, para mesa). As culturas são solteiras e a finalidade da goiaba plantada em 75% dos estabelecimentos é mista.

Os principais cultivares de uva de mesa plantados nos estabelecimentos são: Rubí (em 100%), Itália (87,5%), Benitaka (62,5%), Brasil (37,5%) e Centenium (25%), sendo que os produtores fazem um *mix* de variedades. Um produtor da região realizou a seguinte experiência com sua parreira de Rubí: por ocasião do raleio das bagas nos cachos, quando normalmente as menores são descartadas, ele realizou o processo inverso descartando as maiores, pois essas tinham sementes, ficando com as menores para que se desenvolvessem. Resultou em cachos de uva Rubí sem sementes que, segundo o produtor, teve uma ótima remuneração no mercado.

Para 75% dos produtores de goiaba de Mirandópolis, a parceria é uma forma de garantir força de trabalho para realizar tarefas durante o ano sem a necessidade de desembolsar recursos monetários (Tabela 8). Para as outras frutas, a parceria não mostrou ser uma relação de produção importante e os pomares são explorados pelo próprio agricultor, familiares e com contratação complementar.

A densidade média utilizada pelos fruticultores das associações é menor (Tabela 8), comparando-se com as médias do estado de São Paulo, de 600 pés/ha para a acerola e de 1.000 pés/ha para a uva fina de mesa, o que pode ser justificado pela falta de investimentos recentes que permitissem adensar os plantios.

A principal estratégia utilizada pelos agricultores para aumentar a receita na comercialização, foi procurando melhorar a qualidade e a produtividade (Tabela 9). Apesar das condições privilegiadas de clima, insolação e recursos hídricos da região, a alternativa de produzir num intervalo maior do ano foi pouco apontada, pelas dificuldades em obter recursos para a irrigação, os insumos e o pagamento da mão-de-obra.

Os produtores de goiaba são os menos interessados no mercado externo devido a experiências passadas que não foram bem sucedidas. A opção por esse mercado faz parte das alternativas para a melhoria de renda, mas a maioria dos produtores desconhece as exigências para frutas no comércio exterior.

A classificação e a padronização das frutas não se constituem em problema individual pois, com exceção da acerola, aqueles que vendem para o consumo *in natura* possuem um sistema próprio de classificação. O problema é justamente este e os agricultores estão conscientes, tanto que 87,5 % dos que produzem goiaba e acerola e 100% dos que produzem uva (Tabela 9), mostram-se dispostos a adotar um sistema único de classificação e padronização, visando uma estratégia de comercialização conjunta, com um selo de qualidade ou marca própria.

Em todas as associações é grande a participação das mulheres na produção, envolvidas com as tarefas no campo, gerenciando e treinando os trabalhadores. Também na busca de alternativas para a comercialização das frutas, processam a acerola, a goiaba e a uva produzindo doces, geléias e panificados recheados que ofertam nas feiras locais e exposições na região, como a ACERUVA de Junqueirópolis e a Feira de Agropecuária, Comércio e Indústria de Mirandópolis (FACIM).

O Grupo de Mulheres da associação de Junqueirópolis publicou um livro de receitas criadas por elas utilizando a acerola e a uva. Na associação de Mirandópolis, elas se organizavam para a implantação de uma mini-indústria no município, onde poderiam trabalhar meio período e utilizar o conhecimento que tinham para a confecção de doces.

6.2.- A dificuldade em obter crédito rural

As linhas de financiamento oficiais que poderiam atender à fruticultura familiar eram: 1) crédito rural para custeio e comercialização com recursos controlados pelo Banco Central que atendia as lavouras em geral; 2) PROGER Rural para custeio e investimento e PROGER rural rotativo para custeio, para produtores com renda bruta anual de até R\$48 mil reais; e, 3) PRONAF para custeio e investimento¹².

A dificuldade na obtenção de recursos pode ser ilustrada pelo baixo número de contratos destinados à fruticultura com recursos do PRONAF, que em tese deveria ser a linha de financiamento mais acessível para a agricultura familiar, nos municípios de Junqueirópolis, Mirandópolis e Ouro Verde (Tabela 10).

TABELA 8 - Características dos Fruticultores Associados, 2000

Item	A. Agrícola de Junqueirópolis	A. Prod. Rurais de Mirandópolis	A. Prod. Rurais de Ouro Verde
	Acerola	Goiaba	Uva
Área média total do estabelecimento (ha) ¹	21,6	13,6	18,7
□ Tipo de exploração ² (%):			
a) parceria	37,5	75,0	-
b) administração indireta	-	-	12,5
□ Cultivo da fruta principal:			
tipo de lavoura	solteira	solteira	solteira
finalidade	indústria/mesa	mesa/indústria	mesa
área média cultivada (ha) ¹	1,6	4,6	2,02
nº médio de pés/ha	513	286	560
produção média (kg/pé)	47	108	33,8
irrigação (% dos estabelecimentos)	25,0	87,5	100,0
□ Tecnologia (% dos estabelec):			
a) Mudas:			
.produção própria	25,0	50,0	50,0
.adquiridas	75,0	87,5	62,5
.boa qualidade: SIM	100,0	100,0	100,0
NÃO	-	-	-
Gostaria de adotar outra variedade: SIM	25,0	87,5	87,5
NÃO	75,0	12,5	12,5
b) Tratos culturais:			
.afetam qualidade da fruta: SIM	87,5	100,0	100,0
NÃO	12,5	-	-
.faz tratos adequados: SIM	50,0	-	37,5
NÃO	50,0	100,0	62,5
.o que falta para fazê-los?	adubação	recursos	recursos
Gostaria de poder adotar outro			
sistema de produção? SIM	87,5	100,0	62,5
NÃO	12,5	-	37,5
Tem necessidade máq./equipam. SIM	62,5	75,0	62,5
NÃO	37,5	25,0	37,5
Faz correta/ tratos de pós-colheita? SIM	50,0	25,0	87,5
NÃO	50,0	75,0	12,5

¹ Média geométrica dos dados levantados.

² Refere-se ao percentual de estabelecimento que tem o tipo de relação de produção.

Fonte: Dados básicos da pesquisa.

Os produtores não apresentam capacidade financeira para investimento e, também, têm dificuldade de obter recursos através de crédito de custeio. Aos que possuem dívidas securitizadas, como os viticultores, é negado qualquer tipo de crédito rural. Porém, também os agricultores sem dívidas pendentes têm grande dificuldade de obter crédito porque as exigências de garantia e a burocracia são muito altas. Dos produtores de uva e goiaba pesquisados, 37,5% haviam conseguido obter o PRONAF para custeio, com juros de 8,75% a.a..

¹² Em junho de 2000 foi lançado o Programa de Apoio a Fruticultura, que é uma linha com recursos do BNDES para investimentos fixos e semifixos relacionados com a implantação ou melhoramento de espécies de frutas, abrangendo

A busca alternativa de recursos com atacadistas, transportadoras, supermercados e outros, não é prática usual. A única associação que presta algum socorro financeiro aos associados é a de Mirandópolis, quando possui algum capital em caixa ou através de fornecimento de combustível para pagamento futuro.

TABELA 9 - Premissas para a Comercialização

Item	(em %)		
	A. Agrícola de Junqueirópolis	A. Prod. Rurais de Mirandópolis	A. Prod. Rurais de Ouro Verde
	Acerola	Goiaba	Uva
Considera que seu produto tem qualidade			
Baixa	-	12,5	12,5
Média	25,0	75,0	62,5
Boa	75,0	12,5	25,0
Faz classificação e padronização			
Sim	37,5	75,0	100,0
Não	62,5	25,0	-
Adotaria sistema elaborado pela SAA			
Sim	87,5	87,5	100,0
Não	12,5	12,5	-
Prejudica a qualidade da fruta na distribuição ¹			
Transporte	-	87,5	75,0
Manuseio no comércio	-	50,0	37,5
Outras	(associação)	-	-
Que forma utiliza para aumentar receita ¹			
Aumenta a densidade de cultivo	-	-	-
Aumenta a produtividade	50,0	25,0	25,0
Enfatiza a qualidade da fruta	37,5	62,5	50,0
Vende durante período maior do ano	12,5	25,0	12,5
Vende durante período de entressafra	37,5	25,0	25,0
Outras	12,5	-	-
Recebe preço maior devido à qualidade			
Sim	37,5	62,5	75,0
Não	62,5	37,5	25,0
Gostaria de vender para o mercado externo			
Sim	75,0	50,0	87,5
Não	25,0	50,0	12,5
Conhece as exigências do mercado externo			
Sim	37,5	-	-
Não	62,5	100,0	100,0

¹ O produtor pode ter optado por mais de uma alternativa.

Fonte: Dados básicos da pesquisa.

No entanto, apesar das dificuldades enfrentadas, a maioria dos produtores entrevistados julga fundamental para o desenvolvimento da sua atividade, a oferta de recursos para investimento e custeio. Este último é considerado fundamental para 75% dos agricultores pesquisados, pois como a rentabilidade na fruticultura é baixa, não há

sobra de recursos para capital de giro que suporte o custo de produção. Consideram que se houvesse esse recurso, poderiam aumentar a qualidade do produto melhorando os tratos culturais. Consideram que a falta de recursos para investimento impedem o aperfeiçoamento das técnicas de cultivo e a melhoria da qualidade do produto. A grande maioria, mesmo os que já possuem equipamentos para irrigação, gostariam de ter acesso ao crédito para substituir seus equipamentos.

TABELA 10 - Número e Valor dos Financiamentos Efetuados Destinados à Fruticultura com Recursos do PRONAF, Municípios de Junqueirópolis, Mirandópolis e Ouro Verde, Estado de São Paulo, 1995-99.

Município\ Ano	Junqueirópolis		Mirandópolis		Ouro Verde	
	N.contrato	Valor (R\$)	N.contrato	Valor (R\$)	N.contrato	Valor (R\$)
1995	2	8.223,00	0	0	6	106.830,00
1996	4	22.205,00	7	116.065,00	29	212.790,00
1997	2	3.944,00	3	12.920,00	0	-
1998	3	13.000,00	1	5.000,00	0	-
1999	4	17.697,06	3	15.000,00	0	-

Fonte: Elaborada pelos autores a partir de dados do Banco Central do Brasil.

Os produtores apontaram os seguintes gargalos para utilizarem crédito rural:

a) falta de recursos disponíveis nos bancos; b) elevadas garantias e/ou endividamento; c) elevadas taxas de juros; d) medo de ficar endividado e/ou perder a terra por incapacidade de pagamento; e) incerteza quanto a rentabilidade da cultura; f) falta de conhecimento detalhado sobre as linhas de financiamento disponíveis.

6.3.- Caracterização da demanda para a agroindústria regional

Para a Fruteza, a indústria regional que, apesar do pequeno porte, apresentou-se como de grande importância para o desenvolvimento da fruticultura na região, alguns gargalos foram identificados: a) a dificuldade, senão impossível, operacionalização do financiamento para exportação; a impossibilidade de checar a idoneidade do importador, pois no período em que a pesquisa foi realizada, empresa em país da América Central não havia saldado as dívidas com a Fruteza que, por sua vez, tinha dificuldades em saldar suas dívidas com os produtores das associações; a irregularidade na demanda externa; e a falta de *marketing* das frutas tropicais brasileiras. Todos esses problemas poderiam ser resolvidos se uma iniciativa conjunta do governo, através de agências de promoção de exportações, e entidades ligadas à pequena e média agroindústria,

realizasse o *marketing* das nossas variedades de frutas para suco¹³, monitorando empresas estrangeiras sem idoneidade, e realizando a desburocratização do crédito para exportação.

Apesar do governo anunciar linhas de crédito para exportação, a empresa não consegue que os agentes financeiros liberem crédito. O governo emite comprovante que a exportação ocorreu, mas a agência financeira não aceita como garantia (aval). Para efetivar um contrato de adiantamento de câmbio a exigência de documentação é muito alta. Para a carta de crédito, exige-se um custo que o importador se recusa a pagar, e se este não fornecer a carta, a empresa no Brasil não consegue o adiantamento de câmbio, e tem que bancar todas as etapas na exportação. Como as frutas são sazonais (praticamente, a indústria opera de novembro a abril), falta capital de giro para os meses de entressafra. Uma das alternativas sugeridas foi um crédito semelhante ao Empréstimo do Governo Federal (EGF) como o café já recebeu.

7. CONCLUSÕES

As demandas das associações de produtores relacionadas à comercialização de frutas estão centradas em três aspectos: 1) questões relacionadas com a comercialização em si - como a necessidade de se proteger contra comerciantes sem idoneidade, o acompanhamento na distribuição, a qualidade, padronização e embalagem das frutas, informações sobre os mercados existentes e exigências dos mercados; 2) questões relacionadas com infra-estruturas para melhorar o desempenho - como *packing-houses* e sistemas de classificação e padronização, estruturas de pré-industrialização e de processamento (mini-indústrias de polpas, sucos), transporte e locais para venda direta ao consumidor; e, 3) questões relacionadas com o desenvolvimento de uma cultura associativa, principalmente com relação à profissionalização dos recursos humanos envolvidos com as associações.

Em todas essas questões coloca-se como essencial para o desenvolvimento da fruticultura realizada pela agricultura familiar, ações complementares do Estado como a criação de instrumentos que proíbam as práticas fraudulentas e injustas de comercialização, a autorização de comercialização conjunta por parte de associações para aumentar o poder de barganha dos produtores (atualmente, pela legislação uma associação não pode vender mercadorias), a implementação de um sistema de qualidade

¹³ Algumas das nossas variedades de frutas (como a manga "coquinho") são excelentes para suco, mas não são conhecidas no exterior, dificultando a venda da polpa.

e padronização para todas as frutas, a geração e difusão de informações sobre preços e volumes comercializados, entre outras. São ações fundamentais se realmente existe intenção dos governos em criar uma base mínima para que a fruticultura paulista e brasileira prospere e as associações de produtores se mostram conscientes e receptivas para auxiliar nessas tarefas.

O associativismo foi importante para a melhoria das condições de comercialização nas associações que realizam a venda conjunta para a indústria porque possibilitou negociações e até parcerias com as agroindústrias regionais. A comercialização em conjunto de frutas para o consumo *in natura* ainda constitui um problema pois, existem vários padrões individuais de seleção e embalagem que dificultam o estabelecimento de um sistema único de classificação e padronização.

Os fruticultores acreditam que outras formas de comercializar, sem passar pelo intermediário, principalmente aqueles que operam com a CEAGESP, trariam maiores benefícios aos produtores, por exemplo, a partir de uma associação regional que negociasse diretamente com exportadores, supermercados, consumidores, restaurantes, e butiques de frutas, legumes e verduras (FLV) minimamente processadas, conquistando novos mercados com um selo ou marca de qualidade da associação. Porém, muitos produtores acreditam que as associações municipais deveriam ser fortalecidas antes da criação de Associações Regionais.

A cadeia de produção de frutas na região seria fortalecida se instrumentos alternativos de política de crédito rural e de exportação atendessem as especificidades dos agentes locais com operações menos burocratizadas (portanto, de custos mais baixos).

Para a produção o principal gargalo tecnológico refere-se ao desenvolvimento de sistemas produtivos menos dependentes de agrotóxicos ou mesmo a produção orgânica de frutas visando o mercado externo. Mesmo na cultura da uva, onde ocorre maior dependência de pulverizações de pesticidas para evitar doenças, é grande a expectativa quanto à possibilidade de diminuir os gastos com insumos químicos.

Os resultados mostram que cada grupo de produtores relacionados a uma determinada fruta apresenta um conjunto de características dominantes que podem ser importantes na definição de estratégias e de políticas públicas. No cultivo da goiaba, a parceria constitui-se como importante relação de produção pela garantia da força de trabalho todo o período. Já na uva, o envolvimento da família (inclusive, com maior importância da mulher) na orientação dos delicados tratos culturais é essencial para a

produção. A acerola tem uma necessidade maior de contratação de trabalhadores, por ter uma colheita exigente pela rapidez, delicadeza e número de vezes com que deve ser realizada.

Os municípios pesquisados apresentam características edafo-climáticas para o desenvolvimento da fruticultura, além de uma orientação de diversificação das culturas, dada pelas próprias associações, valorizando o potencial endógeno da região. Mostraram iniciativa quando realizaram parcerias com a prefeitura e outras empresas, demonstrando vigor na rede de relações institucionais locais, o que deve ser incentivado pelo Estado através de políticas específicas. Apesar do declínio econômico pelo qual tem passado a região, e a despeito das dificuldades para a obtenção de recursos financeiros para a concretização de projetos, os agentes locais estão reestruturando seus sistemas produtivos, conseguindo manter-se unidos para realizar a comercialização conjunta, e buscando formas alternativas para inserção sustentável no mercado.

Outro fator importante para o desenvolvimento da fruticultura nos municípios estudados foi a emergência de líderes de produtores rurais que, desde o início da década de 90, atuaram como presidentes de maneira decisiva na consolidação das associações, muitas vezes sendo o elo promotor de negociações, não somente nas transações comerciais, como também nas parcerias efetivadas entre órgãos públicos, outras organizações e empresas.

LITERATURA CITADA

BARROS, F. R. de. Esboço da marcha do povoamento do estado de São Paulo (síntese complementar do mapa). In: INSTITUTO HISTÓRICO E GEOGRÁFICO DE SÃO PAULO (Org.). **São Paulo em quatro séculos**. São Paulo: Comissão do IV Centenário da Fundação da cidade de São Paulo, 1954. v. 2, p. 71-74.

CHABARIBERY, D. **Inovação e desigualdade no desenvolvimento da agricultura paulista**. São Paulo: IEA, 1999. 178 p. (Coleção Estudos Agrícolas, 7/99)

_____ et al. Demandas em associações de fruticultores: comercialização e tecnologia. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 21., São Paulo, 7-10 nov 2000. **Anais...** São Paulo: USP/ Núcleo de Política e Gestão tecnológica, 2000. 1 CD.

FAVERET FILHO, P.; ORMOND, J. G. P. e PAULA, S. R. L. de. Fruticultura brasileira: a busca de um modelo exportador. Rio de Janeiro: BNDES/Gerência Setorial de Estudos de Agroindústria, 1999. Mimeo.

HAWKINS, R. Colaboración y participación en la IESA. In: ENCONTRO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE SISTEMAS DE PRODUÇÃO. IAPAR, Londrina. **Anais...**, 1995

HIRIART, M. M. M. et al. **Associações de produtores rurais do Estado de São Paulo:** informações básicas. São Paulo: Instituto de Cooperativismo e Associativismo (ICA), 1999. 191p. (Série Estudos e Pesquisas, 1/99)

MONBEIG, P. **Pioneiros e fazendeiros em São Paulo.** São Paulo: Hucitec/Polis, primeira edição, 1984.

MUTTER, T. **Associações: uma concepção econômica para organizações de base?** Recife: Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social (SACTES/DED), 1995. 84p. (Série Agricultura Familiar, 1/95)

PINO, F. A. et al. (Org.). **Levantamento censitário de unidades de produção agrícola do estado de São Paulo.** São Paulo: IEA/CATI/SAA, 1997. 4v.

PROGRAMA de fruticultura para o estado de São Paulo. São Paulo: Sociedade Brasileira de Fruticultura, 1999. Mimeo.

WRIGHT, J. A técnica de Delphi. In: CASTRO, A. M. G. de; COBBE, R. V.; GOEDERT, W. J. (Ed.). **Prospecção de demandas tecnológicas - manual metodológico para o SNPA.** Brasília: EMBRAPA/Departamento de Pesquisa e Difusão de Tecnologia, 1995. 82p. Mimeo.