

Perfil das Associações de Fruticultores do Estado de São Paulo: demanda de tecnologia e estratégias de comercialização

Denyse Chabaribery¹

Terezinha Joyce Fernandes Franca²

Humberto Sebastião Alves³

Silene Maria de Freitas⁴

Instituto de Economia Agrícola (IEA), Av. Miguel Stéfano, 3.900. Bairro Água

Funda. CEP: 04.301-903 - SÃO PAULO - SP

Fone: (11) 5073-0244; ramal 2377

E mail: denyse@iea.sp.gov.br

Sessão Temática: Conferência 3 - Comercialização de produtos da agricultura familiar.

¹ Eng. Agr., Doutora, Pesquisadora do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: denyse@iea.sp.gov.br)

² Economista, Mestre, Pesquisadora do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: tefranca@iea.sp.gov.br)

³ Economista, Assistente de Pesquisa Agropecuária do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: hsalves@iea.sp.gov.br)

⁴ Bacharel em Ciências Sociais, Pesquisadora do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: silene@iea.sp.gov.br)

Perfil das Associações de Fruticultores do Estado de São Paulo: demanda de tecnologia e estratégias de comercialização

As experiências de organizações de agricultores no estado de São Paulo possuem poucos registros sistematizados. A importância em avançar na análise da atuação dessas instituições como forma de viabilizar a agricultura familiar pode ser justificada por algumas bem sucedidas associações que conseguiram reverter as condições de atuação 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 de comercialização para enfrentar a tendência concentradora e dominante do poder econômico das grandes empresas, e é uma forma de atenuar e responder aos sucessivos problemas causados por um conjunto de políticas que tendem a marginalizar os pequenos agricultores do circuito produtivo e econômico e a desqualificá-los como produtores e cidadãos.

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, também, das dificuldades para esse tipo de organização fortalecer o elo da produção na cadeia produtiva de frutas, considerado em vários diagnósticos como o mais frágil. Foram acompanhadas as experiências de 3 associações no noroeste de São Paulo como forma de exemplificar suas condições de atuação e levantar as demandas para efetivar estratégias de comercialização e adoção de tecnologia.

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 maioria dos produtores de frutas gostaria de poder adotar outra variedade que conseguisse alcançar outros nichos de mercado: variedades sem sementes ou voltadas para o mercado *in natura* estão nos objetivos desses produtores.

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, minimizando as dificuldades de acesso a estes. 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.

Em relação à comercialização, 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 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.

Palavras-chave: fruticultura familiar; desenvolvimento local; organizações de agricultores, comercialização, prospecção de demandas.