

A IMPORTÂNCIA DO COOPERATIVISMO NA COMERCIALIZAÇÃO DE FRUTAS NATIVAS: O CASO COOPERCUC

Andreia Amorim REIS (1); Rosemary Barbosa de MELO (2); Jeane Souza da SILVA (3); Izaías Rodrigues CONCEIÇÃO (4); Afonso Souza CANDIDO (5)

(1) Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Sertão Pernambucano – Campus Petrolina Zona Rural - Rodovia BR 235 Km 22 Projeto Senador Nilo Coelho N4 | Fone:(87)3862-3800, e-mail: andréia_a_reis@hotmail.com

(2) IF- Sertão Pernambucano, e-mail: rosemarybm@uol.com.br

(3) IF- Sertão Pernambucano, e-mail: jeane.cefet@hotmail.com

(4) IF- Sertão Pernambucano, e-mail: izaiastr3214@hotmail.com

(5) IF- Sertão Pernambucano, e-mail: ascandido@ig.com.br

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar a atuação estratégica da COOPERCUC (Cooperativa Agropecuária Família de Canudos, Uauá e Curaçá), visando contribuir com incentivo ao cooperativismo como forma de fortalecimento da agricultura familiar. A COOPERCUC é uma cooperativa composta por um conjunto de 206 famílias envolvidas no processo organizativo e produtivo na transformação de frutas nativas em produtos acabados para o mercado, envolvendo o trabalho basicamente de mulheres e jovens, os quais representam mais de 85% do público envolvido. A estrutura física da cooperativa é composta por 13(treze) mini - fábricas, sendo 1(um) no Município de Canudos, 8 (oito) no Município de Uauá e 4 (quatro) no Município de Curaçá, todos no estado da Bahia. Cada mini - fábrica tem a capacidade de produzir 10 toneladas/ano de geléia, doce, compotas e polpas, trabalhando 120 dias, 1 turno de 8 horas/dia com 10 pessoas operando. O presente estudo tem o caráter qualitativo descritivo, de forma que foram utilizados instrumentos de fontes primárias como entrevistas junto aos dirigentes da cooperativa e de fontes secundárias como documentos fornecidos pela mesma. Tendo como conclusões da análise, que as frutas nativas passam a ser hoje, uma das grandes possibilidades de investimentos da região Semi-Árida, pois além de serem altamente saudáveis e acessíveis à população, tem gerado emprego e renda para muitas famílias que beneficiam e comercializam os seus produtos, contribuindo dessa forma, para o desenvolvimento e melhoria da vida no Semi-Árido brasileiro, bem como, a importância da organização de produtores em cooperativas para enfrentar o mercado competitivo e atender consumidores altamente exigentes.

Palavras-chave: Cooperativismo, Comercialização, Frutas Nativas.

1.INTRODUÇÃO

A região do Semi-Árido Brasileiro corresponde a 65% do território do Nordeste e tem uma superfície de aproximadamente 969.589,4 km². É a região que possui a maior concentração da população no meio rural. A diversidade biológica, principalmente em plantas, a pluralidade cultural e até mesmo os diferentes tipos de climas existentes, fazem do Semi-Árido brasileiro uma região com grande potencial produtivo. As atividades econômicas predominantes são as culturas de subsistência com pequenos roçados, o criatório de animais, o artesanato e o extrativismo, com produções voltadas para o consumo familiar e a comercialização nas feiras regionais. Apesar desse potencial, o Semi-Árido brasileiro é a região mais pobre do país, com alto índice de analfabetismo e baixa renda per capita. Dentre as muitas potencialidades do Semi-Árido, está a produção de frutas nativas. O umbuzeiro símbolo da convivência com a seca e da abundância do Semi-Árido, produz independente das condições climáticas, sendo utilizado pelas famílias do sertão, como alternativa de renda mesmo que de forma desorganizada. Há algumas décadas atrás as pessoas exploravam o umbuzeiro para o consumo da sua raiz (batata do umbuzeiro), para saciar a sede e a fome. Com passar dos anos eles passaram a comercializar os frutos para vendedores ambulantes que compravam o umbu de casa em casa. Esse tipo de comércio não garantia o retorno financeiro desejado, nem o aproveitamento total das frutas, pois a safra do umbuzeiro excedia muito a quantidade vendida, causando um grande desperdício. Tendo em vista a necessidade de organizar a produção e comercialização do umbu a Cooperativa Agropecuária Familiar de Canudos, Uauá e Curaçá – COOPERCUC deu início a um processo de valorização e exploração econômica e sustentável das frutas nativas, a missão de contribuir para o fortalecimento da agricultura familiar visando à produção ecológica, economicamente viável e socialmente justa. Dada a importância da organização dos pequenos produtores no processo de produção e comercialização. Este trabalho teve como objetivo analisar a atuação estratégica da COOPERCUC, visando contribuir com incentivo ao cooperativismo como forma de fortalecimento da agricultura familiar.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. As Cooperativas e seus Princípios

De 1750 a 1850 foi à época da Revolução Industrial ocorrida na Europa, onde a grande maioria dos operários deste período eram trabalhadores agrícolas. As condições de trabalho enfrentadas pelos trabalhadores tornavam o trabalho uma opressão e as condições de moradia e de abastecimento de água eram muito precárias. No campo econômico, grande parte do século XIX foi marcada por propostas de reformulação da sociedade. O ambiente intelectual dos socialistas utópicos estava impregnado de ideal de justiça e de fraternidade. “Nesse quadro, nascem às cooperativas como produto da miséria e da utopia entendida como busca da própria massa trabalhadora no sentido de superar seus problemas por seus próprios meios e riscos, isto é, pela união de suas forças, de seus próprios recursos e de sua vontade de vencer” (Pinho, 2000). As idéias cooperativistas começaram a ser elaboradas sob influência do pensamento econômico e social dos chamados socialistas utópicos franceses e ingleses do século XIX. Foi num ambiente bastante fecundo ao surgimento de movimentos sociais (liberalismo econômico no qual a Europa Ocidental se encontrava no século XVIII), que teve origem o movimento cooperativo que, sob os efeitos das consequências sociais da Revolução Industrial, teve como pressupostos básicos a solidariedade, a equidade, o trabalho em grupo e a liberdade (Rocha, 1999). No Brasil, de acordo com (Garzón, 2004), as cooperativas agrícolas e de crédito iniciaram-se no sul, com Raiffeisen e Luzzatti.

Pesquisas recentes localizaram segundo (Pinho, 2000), os Estatutos da Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto (Província de Minas), fundada em 1889. Essa cooperativa, a mais antiga até agora localizada, marca o início do cooperativismo Rochdaleano no Brasil. A cooperativa, como explica a OCB, “é uma associação autônoma de pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, por meio de uma empresa de propriedade coletiva e democraticamente gerida” (OCB, 2004). Portanto, a cooperativa é organizada de forma que liga os trabalhadores que realizam uma atividade econômica em comum, distribuindo o resíduo financeiro, melhorando as condições de trabalho, de moradia, de educação. A Doutrina Cooperativa pode ser assim

resumida: é uma proposta de mudança do meio econômico-social, que se concretizará de modo pacífico e gradativo, por meio de cooperativas de múltiplos tipos. Ou seja, é a reforma do meio social por um instrumento econômico – as cooperativas. Assim, de acordo com (Pinho, 2000), o cooperativismo visa à correção do social pelo econômico, através das cooperativas. O cooperativismo está “alicerçado sobre os valores da liberdade, solidariedade e equidade; o cooperativismo pressupõe o desempenho de papel econômico e social” (Rocha, 1999). A cooperação supõe necessariamente a liberdade de trabalhar em comunidade. Assim, a cooperação possui duas condições importantes e imprescindíveis: liberdade e comunidade, trabalho livre e grupal. Concebem-se a cooperativa, então, como associação e empresa, com base na cooperação. Destacam-se as duas dimensões caracterizadoras da cooperativa: econômica e social. As organizações cooperativas vão ser distinguidas das outras formas de organização, através dos princípios cooperativos. São sete os princípios – última alteração realizada no Congresso de 1995 da ACI, na Declaração da ACI sobre Identidade Cooperativa, através dos quais as cooperativas devem colocar seus valores em prática: adesão livre e voluntária; controle democrático pelos sócios; participação econômica do sócio; autonomia e independência; educação, treinamento e informação; cooperação entre cooperativas; preocupação com a comunidade. No sétimo e último princípio, as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentado das suas comunidades através de políticas aprovadas pelos membros. A Responsabilidade Social defende a OCB, “está no DNA” do cooperativismo. Os valores fundamentais do pensamento cooperativo baseiam-se nos valores da equidade e da solidariedade. O movimento cooperativo luta contra as desigualdades e “não haverá democracia ou desenvolvimento sem uma luta ativa contra as desigualdades que crescem a cada dia” (Touraine, 1996). Assim, o reconhecimento do outro deve apoiar-se na igualdade.

2.2. Estratégia

A palavra estratégia e algumas das suas variações foram utilizadas no decorrer deste trabalho; sendo assim, tornou-se necessário que a sua definição fosse clara, para que houvesse uma compreensão precisa do estudo. Estratégia tem origem grega, estratégia, que significava a arte ou a ciência militar de comandar as ações militares. Por muitos anos o conceito de estratégia teve apenas como foco interpretações militar.

Foi na primeira metade do século XIX que (Clausewitz, 1984) fez uma tentativa de definir a idéia de estratégia militar, das seguintes formas: enquanto as “táticas envolvem usos de forças armadas na batalha, a estratégia e o uso das batalhas no objetivo da guerra”. Entretanto, foi apenas no século XX, durante a Segunda Guerra Mundial, que houve a adaptação da terminologia estratégia a um contexto de negócio.

(Ansoff, 1983) define estratégia “como regras e diretrizes para discussão, que orientam o processo de desenvolvimento de uma organização”. Portanto, as decisões estratégicas são fundamentais para que as organizações se desenvolvam e determinem qual a melhor maneira de atingir os seus objetivos, considerando as suas relações com o ambiente em que se inserem.

Ainda no âmbito da administração, estratégia é definida como a seleção dos meios empregados para alcançarem os objetivos da organização, relacionando estes objetivos com o seu ambiente. Mais do que isso, a estratégia deve ser usada para se alcançar a missão da empresa e os objetivos em longo prazo, através de planos formulados pelos administradores (Maximiano, 2000).

(Poter, 2006) define estratégia como ato de “integrar o conjunto de atividades de uma empresa.” O sucesso da estratégia, segundo ele, depende de se conseguir fazer muitas coisas bem e em saber integrá-las. Se não houver adaptação entre as atividades, não há estratégia distintiva nem sustentabilidade. Mais uma vez, os resultados dependeriam da eficiência operacional, o que atualmente não seriam suficientes para manter empresas dentro dos padrões de competitividade imposta por a atual globalização de mercado.

A importância da visão estratégica aqui referida trata-se de uma visão de futuro, tendo obviamente como norteador de decisões a análise dos pontos fortes e fracos da empresa, ameaças e oportunidades que conduzam a uma ação mercadológica estratégica. Essa idéia é reforçada por (Kon, 1994) quando afirma que pode o ritmo de acumulação interna da empresa seja maior que o ritmo de crescimento do mercado em que esta atua, determinando assim limites para o seu crescimento. Diante disso, a empresa pode atuar diversificando suas atividades e passando a atuar em mercados diferentes numa tentativa de reduzir os riscos e incertezas existentes quando se opta por um único mercado.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa teve o caráter qualitativo descritivo, foram utilizados instrumentos de fontes primárias como entrevistas junto aos dirigentes da COOPERCUC e de fontes secundárias documentos fornecidos pela mesma.

4. DISCUSSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

4.1 Histórico da COOPERCUC – Ação Estratégica - Formulação da estratégia

A princípio a COOPERCUC era apenas um grupo de mulheres que preparavam e usavam o umbu, de maneira desorganizada, para preparo de umbuzada (a fruta cozida com leite), mendenge (doce do umbu verde). Em seguida essas mulheres formaram o “Grupo Unidos no Sertão”, elas se encontravam para experimentar receitas diferentes e para trocar experiências. Esse grupo recebeu uma orientação da ONG IRPAA (Instituto Regional de Pequena Agropecuária Apropriada) de Juazeiro que organizou seminários com o intuito de conscientizar a população sertaneja quanto necessidade da mudança de visão do semi-árido, passando de um semi-árido empobrecido e seco para uma visão empreendedora que estimula a convivência com a seca, através do beneficiamento das frutas nativas utilizando as Boas Práticas de Fabricação – BPF e Análises de Perigos e Pontos Críticos de Controle – APPCC.

Podemos constatar que essa maneira de organização atrelada a uma visão estratégia teve como objetivo inicial introduzir produtos à base de umbu com ou sem semelhanças tecnológicas com demais empresas do ramo, atendendo ao mesmo mercado de produtos similares, e ou, diferentes grupos de clientes. O que segundo (Kon, 1994) indica a utilização como ferramenta estratégica a diversificação, que pode implicar a produção de uma mercadoria que já esteja sendo fornecido por outras empresas daquele mercado, ou pela introdução de um novo produto, o que consistirá na diferenciação do produto para aquele mercado.

O primeiro grupo a ser contemplado com a ação do IRPAA foi o de Uauá, devido ao estágio avançado de organização das atividades econômicas para a geração de renda utilizando as plantas nativas da região, com o propósito de evitar a perda dos frutos nativos durante a safra, transformando os mesmos em doces, sucos, compotas, polpa pasteurizada e geléias, armazenando em suas casas para ajudar na alimentação familiar. O que enquadra segundo (Kon, 1994) as estratégias de diversificação e diferenciação como estratégias de crescimento, afirmando que as empresas buscam o acúmulo de capital, representado pela procura de novas oportunidades de crescimento da produção e de aplicação do capital acumulado.

Posteriormente a ação do IRPAA expandiu-se para outras comunidades do interior do Uauá, Canudos e Curaçá. Devemos destacar que, esses encontros aconteciam nas casas das famílias participantes e que as práticas eram realizadas de forma artesanal. A filosofia do IRPAA é “Aprender Fazendo”. Com o resultado deste trabalho estas comunidades apresentaram pela primeira vez os seus produtos em feiras livres de Uauá, Canudos e Curaçá e tendo em vista o resultado positivo desta exposição, as comunidades envolvidas decidiram dá continuidade às ações do IRPAA. O que reforça a definição de (Rocha, 1999) que aponta que a cooperação supõe necessariamente a liberdade de trabalhar em comunidade.

Porter (1990) aponta ao dissertar sobre as estratégias que uma empresa pode optar para obter uma vantagem competitiva, que só há duas opções: custos baixos e diferenciação. Sendo assim, devido à necessidade de melhorar a organização da produção, o grupo fundou no dia 12 de abril de 2003 a COOPERCUC (Cooperativa Agropecuária Família de Canudos Uauá e Curaçá) que foi legalmente registrada em 24 de junho de 2004 mais de um ano após a sua fundação. Dando continuidade ao processo estratégico de diversificação e diferenciação foi firmado em 2003, com uma entidade chamada CRS (Organização da Cáritas dos EUA) um projeto para construir uma unidade de beneficiamento de frutas para dar suporte à produção das comunidades, que começou a funcionar em janeiro de 2004. Esta unidade tem a capacidade de produzir 60 toneladas/ano de doces, geléias e compota. Em 2005, se deu início às estruturas de processamento nas comunidades, com ajuda do Slow Food (ONG da Itália: Fundação para a biodiversidade), quando foram construídas 13 mini - fábricas em diferentes comunidades, para melhorar as condições de produção e aumentar o volume produzido pelos grupos através da COOPERCUC, em diferentes

comunidades sendo: uma no Município de Canudos (comunidade de Sítio do Tomas), oito no Município de Uauá (nas comunidades de Serra da Besta, Caititus, Marruá, Desterro, Lages das Aroeiras, Testa Branca, Caldeirão do Almeida e Cocobocó), e quatro no Município de Curaçá (nas comunidades de Serra Grande, Brandão, Caladinho e Cachaqui). Cada mini - fábrica tem a capacidade de produzir 10 toneladas/ano de geléia, doce, compotas e polpas, trabalhando 120 dias, 1 turno de 8 horas/dia com 10 pessoas operando.

Atualmente envolve um conjunto de 206 famílias no processo organizativo e produtivo na transformação de frutas nativas em produtos acabados para o mercado, envolvendo o trabalho basicamente de mulheres e jovens, os quais representam mais de 85% do público envolvido. O que reforça a idéia defendida por (Porter, 2010) que tem se visto no mercado um novo movimento em estratégia, que é a criação de um vínculo mais forte entre estratégia e sociedade.

4.2 Objetivo, Visão e Missão da COOPERCUC

Segundo dados fornecidos pelos dirigentes da COOPECUC, o objetivo geral é organizar a produção dos pequenos produtores associados e promover a comercialização dos produtos da agroindústria. Tendo como objetivos específicos: Melhorar a alimentação das famílias; Proporcionar o aumento da renda familiar;

Diversificar a produção; Armazenar os produtos por um período mais longo; Facilitar e ampliar a comercialização; Valorizar os produtos regionais; Despertar para a importância da preservação ambiental e Capacitar os produtores/as na industrialização de produtos. Com visão de garantir a sustentabilidade econômica e elevada a qualidade de vida dos/as produtores/as nos municípios do sertão baiano: Canudos, Uauá e Curaçá, é a visão da empresa.

Quanto à missão, a razão de existência, é contribuir para o fortalecimento da agricultura familiar visando à produção ecológica, economicamente viável e socialmente justa.

4.3 Atividades Implementadas

A princípio o trabalho da COOPERCUC, teve início no ano de 1998, com o beneficiamento da produção de umbu de forma pioneira em três municípios baianos: Canudos, Uauá e Curaçá, hoje já estão sendo desenvolvidas em diversas regiões do Semi-Árido brasileiro, que foge já do nosso controle em termos de identificação de famílias, de grupos, comunidades, organizações, prefeituras e regiões que estão iniciando um trabalho de melhoria de renda das famílias, por meio da agregação de valor na produção de fruteiras nativas mais especificamente o umbu e maracujá nativo.

A partir do ano de 2002 foi ampliado o número de comunidades que desenvolvem a prática do beneficiamento de frutas nativas, como sua principal fonte de renda.

Várias atividades foram realizadas pela COOPERCUC nas comunidades, em diferentes regiões, o que possibilitou a ampliação deste trabalho na:

- Formação e capacitação de lavradores e lavradoras/técnicos/as sobre a proposta de convivência com o Semi-Árido, com enfoque na produção, beneficiamento e comercialização no Semi-Árido e formas de organização das comunidades rurais;

- Capacitação de lideranças, monitores e monitoras que divulgam o trabalho e capacitam as famílias nas comunidades rurais;

- Articulação e formação de grupos que industrializam seus produtos de forma coletiva nas comunidades rurais, em parceria com as organizações locais;

- Organização de comissões/grupos de trabalho (local, municipal e regional) que acompanham e coordenam o trabalho das famílias, nas diversas etapas da produção e comercialização;

- Produção de materiais informativos, participação nos meios de comunicação (jornais, rádio, televisão) para divulgação da proposta;

- Produções de materiais didáticos que servem de suporte durante as capacitações, também são utilizados

pelas famílias e grupos durante a prática do trabalho;

-Viabilização e implantação da unidade regional de beneficiamento;

-Divulgação a nível regional, nacional e internacional, através da participação em seminários, feiras, exposições entre outros.

-Valorizar mais o trabalho das famílias que coletam e vendem o umbu in-natura;

-Aumentar a renda das famílias beneficiárias em até 30% através da agregação de valor aos produtos beneficiados. Na região poucas pessoas/comunidades vendiam o umbu “in-natura”, aquelas que comercializavam entregavam o produto para o atravessador pelo preço médio de R\$ 5,00, (cinco reais) a saca de 50 kg. Optando por beneficiar o umbu, transformando essa mesma saca com 50 kg de frutas em doces, sucos, geléia e repassando os produtos diretamente para os consumidores ou pelo menos eliminando partes dos atravessadores o resultado final é de R\$ 130,00 (cento e trinta reais) líquido.

-Elevar os preços dos produtos vendidos in natura para os intermediários da região (preços praticados antes pelos intermediários R\$ 5,00 / Preços praticados atualmente R\$ 17,00 p/ saco de 50 kg).

Com relação à produtividade do umbu, segundo a Embrapa Semi-Árido, uma fruteira produz em média 70 kg por safra. Um (01) hectare contém entorno de 10 árvores. Sendo assim, a produção por hectare é de aproximadamente 700 kg/ano. Nas regiões onde estão implantados os modelos de Fundos de Pastos, normalmente uma área se regulariza com 2.500 ha, o que se pode produzir 1.750.000 kg (um milhão e setecentos e cinquenta mil) kg de umbu. Esse volume de produção beneficiados pode render R\$ 4.550.000,00. A região de Uauá possui hoje uma capacidade de processamento de 200 toneladas por ano de produtos acabados. Em média 1000 famílias são beneficiadas diretamente com esse trabalho. 70% desse volume produzido são repassados para as escolas e creches da região para serem utilizados na merenda escolar das crianças, através comercialização feita pela Cooperativa com o Programa Aquisição de Alimentos da CONAB.

A região de Uauá possui hoje uma capacidade de processamento de 200 toneladas por ano de produtos acabados. Em média 1000 famílias são beneficiadas diretamente com esse trabalho. 70% desse volume produzido são repassados para as escolas e creches da região para serem utilizados na merenda escolar das crianças, através comercialização feita pela Cooperativa com o Programa Aquisição de Alimentos da CONAB.

A Cooperativa conseguiu mobilizar a Sociedade Civil, Órgãos Governamentais a ex. do IBAMA e até mesmo os intermediários que antes praticavam o extrativismo de forma irregular, em torno da idéia de conservação/preservação das espécies e das plantas existentes. A COOPERCUC é a primeira empresa do Semi-Árido a certificar sua área de extração de frutas como orgânica, através da certificadora Chão Vivo, com sede no Espírito Santo. As pessoas da comunidade começam a enxergar a caatinga como sua área de produção e que, por isso, precisa ser preservada e recuperada. Agora faz sentido manter a caatinga em pé. A maior parte dos umbuzeiros está dentro das áreas de fundos de pasto, hoje reconhecidas como território de comunidades tradicionais, com política fundiária específica.

A experiência de Uauá é hoje referência no beneficiamento de frutas nativas e trabalho organizativo na geração de renda da agricultura familiar. A irradiação dessa experiência se deu principalmente por meio de visitas (aproximadamente 900 grupos/organizações já visitaram o trabalho em Uauá), troca de informações e exposições em feiras nacionais e internacionais, como: Biofach (Alemanha), Terra Madre (Itália), Feiras Nacionais da Agricultura Familiar, Seminários e Feira Internacional da Agroecologia, Feira do Semi-Árido e Fenagri, proporcionando às comunidades: incentivo ao aumento da produção, bem como investimento em infra-estruturas; melhoria da qualidade dos produtos e credibilidade para com os empreendimentos da agricultura familiar por parte de instituições governamentais e não-governamentais.

A atuação da COOPECUC não está limitada apenas à geração de renda nas comunidades rurais, mas é, sobretudo um processo de conscientização em torno da preservação do meio ambiente, da valorização e conservação das espécies nativas do Semi-Árido. Várias capacitações já foram realizadas no sentido de sensibilizar as comunidades para a importância da preservação ambiental, da importância sócio-econômica das espécies nativas (fruteiras, forrageiras), produção de mudas, enxertia e plantio de mudas.

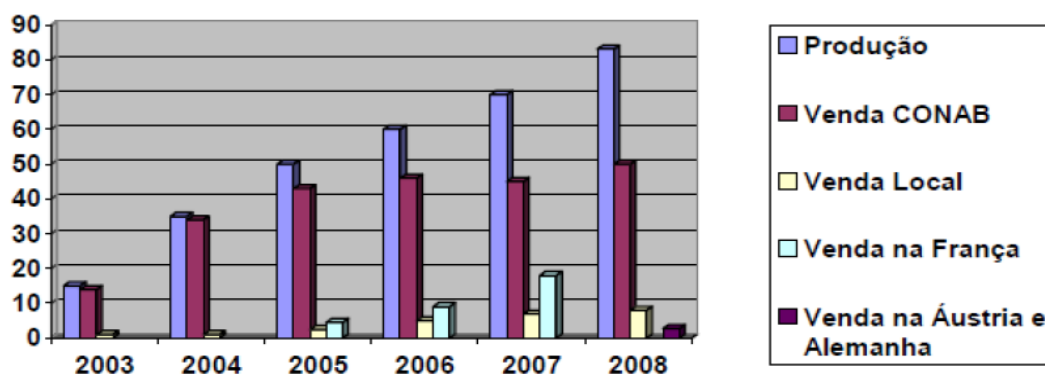
Outras regiões, em parceria com instituições locais (governamentais e não-governamentais) também se mobilizam em torno do fortalecimento da proposta de potencializar as espécies nativas, que pode variar de acordo com cada região. Está sendo ampliado a cada dia o número de construções de unidades de beneficiamento de frutas. Com o apoio de algumas entidades nacionais e internacionais (IRPAA – Instituto Regional da Pequena Agropecuária, Horizonte 3000, CRS, KMB Lins, Comunidade Européia) a COOPERCUC construiu uma unidade de beneficiamento de frutas para dar suporte à produção das comunidades, que começou a funcionar em janeiro de 2004. Esta unidade de processamento de frutas com 250 dias de trabalho e 1 turno de 8 horas com 5 pessoas trabalhando, tem a capacidade de produzir 120 toneladas/ano de doces, geléias e compota. Além dessa unidade de beneficiamento em Uauá foram construídos em 2005, 13 mini - fábricas em diferentes comunidades, para estruturar o processamento nas comunidades e para melhorar as condições de produção e aumentar o volume produzido pelos grupos através da COOPERCUC. Cada mini-fábrica tem a capacidade de produzir 10 t/ano de pré-produtos para a unidade central e sucos. Atualmente, a capacidade está sendo usada apenas 50% da capacidade.

Para melhorar o uso da capacidade dessas unidades, e com isso a diminuição dos custos fixos, a cooperativa deve aumentar as vendas dos produtos e criar novos produtos.

No projeto de transferência, quero me dedicar a essa problemática, por que isso não é somente um problema de efetividade econômica da Cooperativa, mas também um problema da gestão e com isso da efetividade social e ecológica. Quer dizer: o crescimento econômico da cooperativa tem que ser planejado com um melhor gerenciamento sustentável.

Em (2008) a COOPERCUC vendeu produtos de umbu no valor de aproximadamente 800.000,00 Reais no mercado nacional e internacional (Itália, França, Áustria, Alemanha). Uma parte dessa venda está realizada com selo orgânico e com selo social (FLO). Além do mercado nacional e institucional a COOPERCUC ocupa com isso alguns mercados específicos.

Produção e venda de geléia de Umbu da Coopercuc (2003 – 2008)



De acordo com o gráfico, a produção de geléias está aumentando anualmente.

A venda institucional (CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento) se estabeleceu entre um valor de 45 até 50 t por ano. O segundo maior comprador da geléia da França, por instabilidade financeira, declarou que não vai comprar geléia de umbu antes de 2009, e o mercado da Áustria / Alemanha ainda não está consolidado, assim como o mercado interno.

A Equipe administrativa responsável participou em muitas feiras e seminários nacionais e internacionais.

Com isso, nós temos muitos contatos comerciais, mal organizados que precisam ser sistematizados e usados por um planejamento de marketing que vai fortalecer a comercialização dos produtos e derivados do umbu.

Além desse avanço econômico a COOPERCUC é um exemplo de sucesso para muitas outras Cooperativas e Associações no Nordeste brasileiro, recebe mais de 2.000 mil visitantes por ano, entidades governamentais e

da sociedade civil, vindo de todo o Brasil e do Exterior. Com o sucesso aumenta a responsabilidade da Equipe dando assistência técnica para outros produtores do semi-árido do nordeste brasileiro.

Para dar suporte a todo este trabalho, esta Cooperativa tem recebido muita assistência de fora (projetos financeiros) que ao longo dos anos, está diminuindo gradativamente.

Esses dois processos são contraditórios, de um lado a assistência de fora está diminuindo e do outro lado, a COOPERCUC está cada vez mais procurando dar suporte aos outros grupos / cooperativos da região. Uma região que além de está sendo prejudicada, por causa do clima está descobrindo a força e o valor dos produtos nativos.

Neste contexto nos decidimos de fortalecer a própria equipe responsável para da melhor suporte em relação ao crescimento econômico, social e ambiental da região. Já foi fundada uma nova rede “Rede Sabor Natural do Sertão” onde a COOPERCUC quer contribuir no avanço dos três pontos mencionados. A participação neste curso de Gerenciamento sustentável faz parte desta estratégia.

Tendo em vista a complexidade da comercialização dos produtos agro-extrativista, que tem sido uma grande dificuldade para a maioria dos produtores rurais, principalmente os da agricultura familiar. E isso se dá por estarem envolvidos diretamente com a produção, e não terem conhecimento do mercado, e por não possuírem habilidades para lidar com os compradores e ficam em posição desvantajosa na hora de negociar a sua mercadoria. Por tudo isso, acreditamos ter encontrado um modelo sustentável de convivência com o semi-árido aliando conhecimento local, organização popular, articulação com o poder público, políticas apropriadas à região de desenvolvimento econômico e regularização fundiária. Esse projeto tem sido uma experiência fascinante e exitosa, capaz de ser replicada em qualquer outra região que reúna todos esses elementos, mas que tem suas fragilidades que precisam de uma atenção maior.

5. CONCLUSÕES

O beneficiamento de frutas proporciona para a agricultura familiar, agregação de valor (melhor preço para a comercialização do produto); facilita e amplia a comercialização; reduz a perda de produtos; geração de emprego e renda para os produtores/as; incentivo para melhorar a produção; despertar para a necessidade de preservação e ou cultivo de plantas nativas; organização das comunidades; momentos para a capacitação.

Com tantas vantagens, as frutas nativas passam a ser hoje, uma das grandes possibilidades de investimentos da região Semi-Árida, pois além de serem altamente saudáveis e acessíveis à população, tem gerado emprego e renda para muitas famílias que beneficiam e comercializam os seus produtos, contribuindo dessa forma, para o desenvolvimento e melhoria da vida no Semi-Árido brasileiro.

REFERÊNCIAS

ANSOFF, H.I. **Administração Estratégica**. São Paulo: Atlas, 1983.

CLAUSEWITZ, Carl Von. **Da Guerra**, rev. ed., editado e traduzido por Michael Howard e Peter Paret, Princeton University Press, 1984, p. 70.

GARZÓN, Carlos Uríbe. **História del movimiento cooperativo**. Serie Divulgativa Coopdesarrollo 3, 2004.

KON, Anita. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

MAXIMIANO, A.C.A. **Introdução à Administração**. São Paulo: Atlas, 2000. 15p

OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras. **OCB – dados dez.03**. Disponível em www.ocb.org.br. Acessado em 05.03.10.

PINHO, Diva Benevides. Cooperativismo: fundamentos doutrinários e teóricos. In: PANZUTTI, Ralph (coord.). **Programa de autogestão – educação cooperativista**. São Paulo: SESCOOP/SP e OCESP, 2000.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva**. Tradução: BRAGA, Elisabeth M. de Pinho. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PORTER, Michael E. **What is strategy**, publicado na Harvard Business Review, Novembro/Dezembro 2006.

PORTER, Michael E. **A Competividade Também é Social**, publicado na revista HSM Management, Novembro/Dezembro 2010.

RIQUE, Mônica. Os pioneiros de Rochdale e os princípios do cooperativismo. In: **História da economia solidária**. São Paulo: CUT/ADS/UNITRABALHO, 2001 (Curso de Extensão Universitária em Economia Solidária e desenvolvimento local).

ROCHA, Eliza Emília Rezende Bernardo. **O cooperativismo agrícola em transição: dilemas e perspectivas**. Campinas, SP: 1999. (Tese de Doutorado).

TOURAINÉ, Alain. **O que é a democracia?** Petrópolis, RJ: Vozes, 1996. VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3 a. ed. São Paulo: Atlas, 2000.