

Sojicultura

Arranjos societários de produtores endividados

Mauro de Rezende Lopes¹

DESENVOLVE-SE NO meio rural uma semente que pode dar frutos para produtores endividados. Em alguns estados temos visto que produtores organizados em grupo montam uma parceria para compra de insumos, uma vez que não tem havido crédito bancário para quem tem restrições cadastrais. Os produtores formam uma associação com o objetivo de reunir os poucos recursos disponíveis para baixar os preços dos insumos, a partir de compras em conjunto em lotes maiores. Em Goiás há alguns grupos que nasceram do protesto de produtores contra margens muito elevadas dos preços dos defensivos.

No começo houve ceticismo e desconfiança, atitudes normais no meio rural. Mas, com o passar do tempo o convencimento de que valia a pena montar uma associação, um arranjo societário, uma forma de comprar insumos em conjunto, veio da comparação do preço que conseguiam após a compra nessa modalidade em relação aos preços de mercado. Comprando lotes maiores diretamente da fábrica os produtores associados conseguiram consideráveis reduções de preços.

Agora estão em uma nova fase. Vão montar um armazém para que as indústrias depositem lá os defensivos e cada produtor irá buscar o seu lote; o que reduzirá ainda mais os preços. Daí para a compra associada de fertilizantes foi um pulo. Começaram a montar uma pequena cooperativa para comprar em conjunto defensivos e fertilizantes. Aquela vantagem de preços ampliou-se mais ainda. Antes havia descontos de 5 a 10%, para pagamento à vista, e, agora, com a cooperativa,

chegam a 15%. Em seguida, essa pequena cooperativa se associou a uma grande, de penetração em todo o Centro-Oeste (CCAB), e os abatimentos na compra de fertilizantes ficaram muito maiores.

Leva tempo pra convencer um grupo de produtores a trabalhar construtivamente suas diferenças no sentido de formar associações. Uma em particular, que visitei, levou quatro anos para se consolidar. No começo foi difícil, mas hoje existem 14 “empresas” associadas – por empresa, nessa associação, se entende um produtor associado a mais dois ou três que ele garante e “avaliza”. Hoje, há benefícios para mais de 45 produtores.

Essa associação conseguiu uma redução no custo de defensivos de 25 a 38% em conjunto com a grande cooperativa. Também obteve uma redução no custo de fertilizantes, que era de 5 a 10%, e hoje, com a cooperativa maior como empresa-âncora, o desconto atinge de 15 a 20%. Com isso os produtores vão administrando a escassez de capital, uma vez que, tendo dívidas, os bancos não fazem empréstimos. Com essa forma de associação eles estão conseguindo até pagar parte das dívidas. Mas, o que é mais importante, fazendo uma associação de capital com recursos líquidos suficientes para pagar à vista, eles conseguem descontos muito grandes.

Esse é um Brasil que no meio rural está dando certo. Os produtores que não têm pendur para o associativismo, com as dificuldades das dívidas agrícolas, estão aprendendo a tê-lo. Os produtores estão mudando “suas cabeças”. Quando visitei algumas associações de produtores im-

pressionaram-me muito as palavras dos produtores quando perguntei por que se haviam associado. Eles disseram que se fizeram uma pergunta simples: “O que podemos fazer juntos que é melhor do que separados?”. Partiram deste ponto. Outros produtores, de outra associação disseram: “Os nossos problemas não estão da porteira da fazenda para dentro e, sim, para fora da fazenda, e a associação é o caminho normal na agricultura hoje para sobreviver no mundo hostil da falta de crédito”. Talvez a frase que mais me tenha impressionado na visita a esses condomínios tenha sido: “A minha prosperidade depende da prosperidade do meu vizinho”, significando com isso compra de lotes maiores de insumos e venda de lotes maiores de produto.

Estão aparecendo várias formas de associação, negócios em conjunto, consórcios e condomínios agrários. Vale a pena fazermos uma visita a essas organizações, obter delas depoimentos como se organizaram, quais os principais passos a serem adotados, e como, sobretudo, queimar etapas, cortar caminhos e fazer com que se formem associações mais rapidamente.

Há um papel importante para todos nós, para a Aprosoja, e para a comunidade de pesquisadores que vivem no campo vendo os casos bem sucedidos, que é o de organizar esse conhecimento e o transferir-lo para o produtor. Hoje na agricultura, no Brasil e no mundo, a chave do sucesso são as formas associativas de negócios. ■

¹ Pesquisador do Centro de Estudos Agrícolas, Ibre/FGV. e-mail: mrlopes@fgv.br.