

PARTICIPAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS NA GESTÃO DE ENTREPOSTOS DE ABASTECIMENTO: o caso da CEASA/PR em Londrina¹

Ricardo Firetti²

Rosângela Maria de Medeiros Hespanhol³

Humberto Sampaio de Araújo⁴

Patricia Helena Nogueira Turco⁵

1 - INTRODUÇÃO

A baixa eficiência na distribuição de hortaliças é considerada um dos maiores entraves para o desempenho competitivo dessa cadeia de negócios. A alta perecibilidade, que é uma característica inerente a esses produtos, exige canais de distribuição que permitam sua comercialização eficiente, o que está, muitas vezes, fora do alcance dos produtores, sobretudo os de pequeno porte.

De acordo com Lorenzani e Silva (2004), desde a década de 1960 a maior parte da comercialização de hortaliças no Brasil tem ocorrido por meio das Centrais Estaduais de Abastecimento Sociedade Anônima (CEASA) e, embora o maior volume de comercialização de hortaliças ainda seja feito por meio deste canal, os grandes varejistas de autosserviço têm criado formas alternativas e mais efetivas para adquirir seus produtos.

Graziano da Silva (1999) destaca que a produção de verduras e legumes destinada às redes de supermercados e *fast-foods* estaria concentrada em “cinturões verdes”, e seu expressivo crescimento é resposta à grande expansão e diferenciação do mercado consumidor. Essas redes se abasteceriam através da “produção integrada” e geralmente estabeleceriam par-

cerias com os produtores, que continuariam a ser simples fornecedores de matéria-prima que escapam dos atravessadores (pessoas que compram sua produção e repassam aos comerciantes locais e regionais). Contudo, esses produtores rurais ficariam atrelados às redes de supermercados, *fast-foods*, etc., e sujeitos às regras impostas, subordinados a um grupo de empresários muito mais organizados que os atravessadores.

Para Mrtvi (2006), essa troca de agentes em termos de subordinação não garantiria melhor situação econômica, pois, quando convocado a participar de promoções efetuadas por essas redes visando atrair os consumidores, o produtor não teria sequer os custos de produção cobertos e, além disso:

Vendendo para as redes de supermercados... o problema é que recebemos com 30 a 40 dias após ter efetuado a entrega da mercadoria. E quando tem oferta, o produtor tem que bancar, ou em muitos casos, doar várias caixas de mercadoria para que os mercados possam atrair os seus clientes. Se não doar, eles cortam os produtores de fornecedores. Então, é melhor vender no CEASA, para os picaretas ou atravessadores, porque recebemos à vista, ou com no máximo de sete dias (MRTVI, 2006, p. 16).

As mudanças na estrutura de comercialização têm impactos negativos para a cadeia de hortaliças na medida em que exclui produtores incapazes de atender as exigências das centrais de compras de grandes redes varejistas, trazendo à tona a ineficiência da comercialização por meio das CEASAs.

São numerosas as tentativas para aproximar produtores rurais de consumidores e agentes varejistas viabilizando a implantação de “galpões do produtor” e feiras livres, mas poucos são os casos de sucesso, como o observado no entreposto da CEASA/PR em Londrina.

Administrado indiretamente pelo Esta-

¹Registrado no CCTC, IE-73/2010.

²Zootecnista, Mestre, Pesquisador Científico da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA) (e-mail: rfiretti@apta.sp.gov.br).

³Geógrafa, Doutora, Professora da FCT/UNESP - Departamento de Geografia (e-mail: medeiroshespanhol@yahoo.com.br).

⁴Engenheiro Agrônomo, Mestre, Pesquisador Científico da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA) (e-mail: humbertosaraujo@apta.sp.gov.br).

⁵Administradora Rural, Mestre, Pesquisadora Científica da APTA Regional (e-mail: patricia.turco@apta.sp.gov.br).

do do Paraná, o CEASA/PR inova ao compartilhar a gestão do entreposto de Londrina, em 1997, com a Associação Representativa dos Usuários da CEASA Londrina (ARUCEL) e, posteriormente, com a Associação Norte Paranaense de Horticultores (APRONOR). As duas entidades operacionalizam, respectivamente, o mercado tradicional do entreposto formado por permissionários da iniciativa privada, e o “galpão do produtor rural”, onde se realiza a comercialização direta de produtos olerícolas a empresas de varejo e consumidores em geral.

Posto isto, este trabalho objetiva abordar o caso do entreposto de Londrina, da CEASA/PR, explorando a cogestão da unidade e ilustrando características que possibilitaram o convívio de interesses comerciais e, principalmente, que condicionaram o acesso da APRONOR a participar deste processo enquanto associação de produtores rurais, com resultados aparentemente muito satisfatórios.

2 - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este trabalho busca descrever um fenômeno específico (GIL, 1999), preocupado em expor os fatores que condicionam os resultados aparentemente satisfatórios da participação de uma associação de produtores rurais na cogestão de entreposto hortifrutigrangeiro. Para esse fim, ele utilizou levantamento bibliográfico, visitas e entrevistas a gestores da unidade de comercialização.

Tem caráter ilustrativo, de acordo com Silva, Leite e Muniz (2001), na medida em que se preocupa com a descrição do objeto de análise, no intuito de oferecer informações básicas para sua compreensão que beneficiarão principalmente outros pesquisadores ou tomadores de decisão que não detêm conhecimento sobre o objeto da análise.

A estratégia de pesquisa utilizada foi o relato de caso, sendo a preferida quando o pesquisador tem pouco controle sobre os eventos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real (YIN, 2001). Como delimitação da pesquisa, optou-se por analisar o caso da unidade de Londrina da CEASA/PR, e especificamente a cogestão realizada entre esta, a ARUCEL e a APRONOR.

A coleta de dados foi realizada por meio de fontes primárias e secundárias, sendo as informações primárias obtidas pela pesquisa em campo, com a realização de visita *in loco* e entrevista não estruturada com três pessoas envolvidas na cogestão. Os dados secundários foram obtidos pela bibliografia nacional e consulta às páginas institucionais na internet. A amostra foi do tipo não probabilístico, mas intencional (SILVA; LEITE; MUNIZ, 2001). O foco de interesse esteve centrado na opinião e nos relatos de determinados agentes-chave que atuam no entreposto da CEASA/PR em Londrina.

3 - SISTEMA CEASA NO BRASIL

A produção de hortaliças no Brasil se iniciou no Cinturão Verde de São Paulo, pelos imigrantes europeus e japoneses que vieram para substituir a mão de obra escrava na lavoura de café e posteriormente arrendaram terras para cultivo de batata e legumes (OLIVEIRA, 2004).

O Cinturão Verde foi estruturado entre 1915 e 1940 e, a partir de 1952, com o fortalecimento das cooperativas de imigrantes japoneses e com apoio do governo do Estado através de financiamentos, assistência técnica e a comercialização, se efetivou nos arredores da cidade.

A fim de viabilizar a comercialização da produção destes agricultores, em 1966 foi inaugurado o Entrepósito Terminal de São Paulo do Centro Estadual de Abastecimento (UENO, 1989). Também data desta época a consultoria elaborada por técnicos franceses à Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), que sugeriu criação de centrais de abastecimento dentro do projeto de melhoria do fornecimento de alimentos às grandes cidades do Nordeste brasileiro (ABRACEN, 2009).

Com exceção das experiências de regularização do mercado de São Paulo e Recife via governo paulista e SUDENE, respectivamente, no final da década de 1960 havia grande estrangulamento no sistema de comercialização de hortigranjeiros, atividade praticamente marginal, em que não havia informação alguma sobre o mercado (MAPA, 2007).

A fim de regulamentar o mercado, na década de 1970 o governo federal criou as Centrais de Abastecimentos Sociedade Anônima (CEASA), destinadas à comercialização de pro-

duto hortigranjeiros, pescados e outros perecíveis, e também passou a estabelecer como prioridade a construção de centrais de abastecimento nas principais concentrações urbanas do País, por meio do Programa Estratégico de Desenvolvimento (1970) e do I Plano de Desenvolvimento (1972/74).

Sob a coordenação da Companhia Brasileira de Alimentos (COBAL), criou-se em 1972 o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento (SINAC) com o objetivo de receber e estender a todo o País o programa de implantação de centrais de abastecimento (MOURÃO, 2008).

Data deste período a criação dos CEASAs das cidades de Brasília, Fortaleza, Recife, Rio de Janeiro, São Gonçalo, Salvador, Aracaju, Porto Alegre, Belo Horizonte, João Pessoa, Manaus, Campinas, Maringá, Belém, Goiânia, Maceió, Curitiba, Campina Grande, Natal, Teresina, Vitória, Mossoró, São Luís, Foz do Iguaçu, Florianópolis, Anápolis, Uberlândia, Novo Hamburgo, Juiz de Fora, Campo Grande e Campos (MAPA, 2007).

As unidades atacadistas passaram a se constituir em efetivos centros de concentração da comercialização de hortaliças, frutas, ovos e outros produtos, possibilitando maior organização do setor e incentivando o desenvolvimento da produção hortícola. Voltada para o mercado dos Estados, por facilitar o intercâmbio entre os principais centros consumidores, no período atual estão presentes em todas as capitais brasileiras e nas principais cidades de cada Estado da Federação.

Até meados da década de 1980, o modelo se consolida e dá início ao comércio de produtos atípicos e complementares, e as CEASAs se tornam centros de abastecimento atacadista que extrapolam os limites do comércio de hortigranjeiros, em moldes semelhantes ao encontrado atualmente (CEASA/PR, 2010a). Datam desta época a criação dos CEASAs das cidades de Londrina, Macaé, Cascavel e Caxias do Sul (MAPA, 2007).

Entretanto, em atitude controversa aos olhos de alguns especialistas (MOURÃO, 2008), o governo federal extinguiu o Sistema Nacional de Abastecimento (SINAC) em 1988, fez a doação de seus espaços físicos aos respectivos governos estaduais e desligou-se, por completo, de qualquer apoio ao setor de comercialização

dos hortícolas *in natura*, não havendo a mínima preocupação para manter o sistema nacional e muito menos preservar o conhecimento que se adquiriu para projetar, construir e operar mercados para produtos hortícolas:

Em 1985, com novo governo federal, iniciou-se a discussão da privatização de empresas estatais. As CEASAs passaram a fazer parte da lista das privatizáveis. De imediato a equipe do SINAC se posicionou contra a forma como se pretendia fazer a privatização. Primeiro, a atividade de comercialização sempre fora privada. O que era estatal: a administração do complexo, a coleta e divulgação de informações e diversas ações, próprias de governo, buscando o equilíbrio e melhoria do Sistema. A equipe defendia a manutenção da unidade sistêmica, que o SINAC propiciava. Essa unidade era responsável pelo vaso comunicante, tanto de diretrizes, como de inovações e manutenção dos objetivos das Ceasas (MOURÃO, 2008, p. 20).

Na década de 1990, com a fusão da Companhia Brasileira de Armazenamento (CIBRAZEN), da COBAL e da Companhia de Financiamento da Produção (CFP), é criada a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB). Em 1997, a Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo CEAGESP foi federalizada e vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (ABRACEN, 2009).

De acordo com Mourão (2008), era o momento de concentrar esforços no aperfeiçoamento operacional do sistema, propiciando trabalhos de classificação e embalagem, produção programada, informatização dos dados de origem e destino dos produtos, incentivos à produção para o mercado interno e externo; interiorização das CEASAs, orientação e controle do uso de defensivos agrícolas, assessoria às prefeituras na organização das atividades de varejo e ampliação e diversificação das ações das CEASAs.

Atualmente, o entreposto da CEAGESP na cidade de São Paulo, por exemplo, se destaca entre os principais canais de comercialização com potencial para armazenamento e distribuição de pescados. Trata-se do maior atacadista desse tipo de produto do País e o principal da América Latina, onde 60 empresas movimentaram em 2009 em torno de 41,5 mil

toneladas e mais de 100 diferentes tipos de pescados, com faturamento bruto da ordem de R\$211 milhões (FIRETTI; GARCIA; SALES, 2008).

Enquanto algumas centrais de abastecimento voltaram a se federalizar, como a CEASA/MG, ou no caso da CEAGESP que se federalizara pela primeira vez, a CEASA/PR manteve-se estadualizada com alterações em seu estatuto social que possibilitaram a empresa comprar, vender, transportar e distribuir gêneros alimentícios básicos, e atuar no desenvolvimento de programas sociais, desde que em sintonia com a política governamental.

A criação do Programa Brasileiro de Modernização do Mercado Hortigranjeiro (PROHORT) pela Portaria n. 171, de 24 de março de 2005, foi fruto da reivindicação das próprias CEASAs. Através da sua associação, a ABRA-CEN, e com uma ação coordenadora por parte do governo federal, o PROHORT tinha a

finalidade de, em interação com os Estados, Municípios e agentes integrantes da cadeia de produção e distribuição, fomentar o desenvolvimento do setor (BRASIL, 2005).

Segundo a portaria, as principais iniciativas do programa residiriam em: desenvolver e integrar bancos de dados; modernizar os processos de gestão; estimular a agregação de tecnologia à produção; modernizar os serviços de apoio; estimular a integração com as universidades; adequar e modernizar a infraestrutura; e ampliar as funções das centrais.

Para Amorim, Souza Filho e Silva (2006), independentemente das funções do PROHORT, previstas na portaria, dois grandes enfoques foram estabelecidos para que o programa seja uma ação permanente de governo: a) incentivar a produção/comercialização e agregar valores ao produto proveniente da agricultura familiar; e b) o consumidor ter acesso a um produto de qualidade e saudável.

Atualmente o sistema brasileiro de mercados atacadistas de hortigranjeiros é composto por 41 instituições gestoras (personalidade jurídica que administra um ou mais entrepostos atacadistas) e 72 entrepostos, distribuídos em 22 unidades da Federação (Figura 1).

Os entrepostos brasileiros comercializaram, em 2007, em torno de 15,5 milhões de toneladas de hortigranjeiros, sendo que os dez maiores responderam por quase 70% do total

comercializado nacionalmente (BRASIL, 2008).

Visando a criação de um local para a comercialização direta dos produtores aos varejistas e consumidores, o governo federal iniciou a implantação de galpões dos produtores nas mais diversas localidades. No CEASA/CE, o galpão do produtor comercializou em 2006 cerca de 60 mil toneladas de alimento, representando mais de 20% da comercialização daquele mercado (CEAGESP, 2006). Também foram instalados galpões de produtores no CEASA/PR, CEASA/TO e CEASA/RS.

De acordo com a CEASA/DF (2010), estas unidades objetivam oferecer aos produtores agrícolas um canal adicional de escoamento da produção, por meio da instalação de infraestrutura para beneficiamento dos produtos, pela classificação e acondicionamento de acordo com as normas e padrões exigidas.

A fim de apoiar o pequeno produtor de frutas e hortaliças frescas, em 2006 foi criado o Programa Barracão CEAGESP do Produtor, pela Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP), na circular técnica CEAGESP - CQH n. 14. Ele se caracteriza por oferecer aos produtores organizados apoio na comercialização, seleção e classificação de seu produto. Basicamente, o programa funciona em concentrar a produção de um grande número de produtores onde os produtos sejam submetidos a um mesmo padrão de qualidade (CEAGESP, 2006).

Infelizmente, a maior parte das estruturas destinadas à comercialização de produtos olerícolas diretamente pelos produtores rurais praticamente não funcionam Brasil adentro.

4 - GESTÃO COMPARTILHADA NO ENTREPOSTO DA CEASA/PR EM LONDRINA

O CEASA/PR possui unidades atacadistas em Curitiba, Maringá, Foz do Iguaçu, Londrina e Cascavel. Destes entrepostos, somente Foz do Iguaçu não apresenta espaços para produtores rurais (CEASA/PR, 2010a).

O Mercado do Produtor (CEASA/PR) representa um elo na cadeia de comercialização hortigranjeira, pois auxilia os produtores nas operações comerciais, estimulando melhores arranjos para o processo de comercialização. São áreas cobertas destinadas a pequenos produto-



Figura 1 - Distribuição e Localização dos Entrepósitos Atacadistas Brasileiros, em Função do Tipo de Vínculo da Instituição Gestora.

Fonte: BRASIL (2008).

res rurais paranaenses e suas organizações para comercializarem suas próprias produções sobre veículos, sem a interferência de intermediários (CEASA/PR, 2010a).

A CEASA atua na administração do Mercado do Produtor, configurando-se como um centro de serviços de apoio à produção e comercialização. Em geral, a operação nos espaços pode ser realizada de duas formas: como diarista ou mensalista. O produtor mensalista paga uma taxa e tem direito a uma “pedra”. Já o diarista, antes de iniciar a comercialização, deve comprar tickets que servem como passe de entrada no mercado.

Para comercializar no Mercado do Produtor, a CEASA exige o cadastramento individual ou de organizações sociais. Individualmente é necessária a apresentação de documentação pessoal, como carteira de identidade, título de eleitor, CPF e dos documentos da propriedade rural, tais como registro de imóveis, talão do IN-

CRA/CCIR/ET, notas fiscais de aquisição de insumos e contratos de arrendamento, e também atestado do produtor emitido pela EMATER, fotos e comprovantes de residência.

No cadastramento das organizações representativas de produtores rurais são exigidos os seus documentos constitutivos, como estatuto social, ata de constituição e de eleição da diretoria e ainda atestado do produtor (EMATER) individualizados dos associados que possuem interesse em comercializar na CEASA.

Atualmente estão cadastrados mais de 6 mil produtores rurais das mais diversas regiões produtivas do Estado do Paraná, que comercializam nas unidades da CEASA/PR de Curitiba, Londrina, Maringá e Foz do Iguaçu, onde estão disponíveis mais de 42.911 m² de área, distribuídos em 718 espaços (“pedras”) cobertos. Na unidade de Cascavel, estão sendo iniciados procedimentos para construção de área específica. A CEASA de Maringá tem 79 permissionários e

405 agricultores cadastrados na gerência, comercializando, em 2010, 104 mil toneladas de hortigranjeiros.

Apesar da administração do entreposto estar sob a responsabilidade do governo do Estado do Paraná, a CEASA de Londrina é a única possuir suas despesas operacionais compartilhadas com duas associações para o funcionamento da unidade: a Associação Representativa dos Usuários da CEASA Londrina (ARUCEL) e a Associação Norte Paranaense de Horticultores (APRONOR).

A APRONOR, em conjunto com a ARUCEL, custeia parte das despesas operacionais do entreposto que se referem aos rateios mensais afirmados em contrato com o Estado por meio de instrumento particular denominado Termo de Permissão Remunerada de Uso (TPRU).

Instalado numa área de 24 hectares, o entreposto da CEASA/PR em Londrina possui 21.555 m² de área construída, sendo 12.147 m² destinados aos produtores rurais. É formado por 96 empresas permissionárias, dispostas em 194 boxes, e 1.478 produtores rurais cadastrados que, juntos, comercializam mais de 152 mil toneladas/ano de produtos hortifrutigranjeiros.

A ARUCEL é uma associação que congrega os interesses dos atacadistas e envolve 70 empresas. Ela surgiu em 1997 a fim de criar uma parceria com o governo do Estado do Paraná para a administração do entreposto da CEASA. A associação é responsável pela limpeza, tendo quadro de funcionários para esta função e coletores de lixo, como caçamba. Uma parte dos seguros da CEASA também é fornecida pela ARUCEL, enquanto a outra é terceirizada.

Segundo Ismael Batista da Fonseca (FONSECA, 2010), gerente do entreposto, “administrativamente, o que a direção estadual não faz, a ARUCEL realiza” e enfatiza que “são basicamente os operadores de mercado”.

O atual objetivo da ARUCEL é acompanhar as mudanças no mercado. Pelo fato de não receberem verbas governamentais para a manutenção do entreposto, os associados pagam um valor pela utilização do espaço sobre a forma de condomínio. O gerente do entreposto recorda que a associação foi criada quando as atividades da CEASA passavam por um declínio, pois

quatro anos após a fundação da CEASA, os usuários resolveram montar um mercado para-

lelo na cidade, no Jardim Ideal. Praticamente 90% dos comerciantes debandaram daqui e a CEASA entrou em decadência. Na época, havia 144 boxes e em torno de 20% era utilizado, os outros 80% estavam fechados. Era um custo caríssimo para o Estado. Isso fez com que houvesse uma negociação junto com a diretoria do Estado para que pudéssemos reaproveitar a Ceasa. Montaram então uma associação para representar a categoria perante o Estado, onde surgiu a ARUCEL (FONSECA, 2010).

Nesse mesmo período surgiu também a APRONOR. Segundo Fonseca (2010),

antes era cada um por si, então se passou a ter um representante que negociasse com o Estado. Houve entendimento, e ficou decidida a administração em conjunto com o Estado.

A APRONOR é formada em sua maioria por agricultores familiares com propriedades que têm, em média, áreas menores do que 50 ha, sendo que parte destes pertencentes ao Banco da Terra. Este, por sua vez, trabalha no sentido de organizá-los para que cada um possa comercializar diretamente seus produtos no entreposto.

Luis Conegundes Bortolasse (BORTOLASSE, 2010), presidente da APRONOR, afirmou em entrevista que

hoje temos em torno de 1.420 produtores cadastrados e uma faixa de 350 a 400 frequentam o CEASA diariamente. São pequenos agricultores, então nem todos têm produtos para virem todos os dias de comércio, o que acaba levando a esta diferença.

São comercializados diversas hortaliças e frutas, com destaque para a comercialização de tomate de mesa, recordista de vendas no entreposto.

Para Bortolasse, o trabalho da APRONOR na CEASA é importante, tendo em vista a possibilidade de acessar diretamente o mercado varejista e, muitas vezes, o consumidor final, uma vez que os produtores têm acesso a sua área de venda (“pedra”), além de participarem diretamente em questões sociais, como o Banco de Alimentos⁶ organizado no entreposto: “muitos

⁶O Programa Banco de Alimentos CEASA Paraná “é coordenado pela CEASA/PR em parceria com diversas instituições governamentais e não governamentais, com o objetivo de organizar a coleta dos produtos excedentes da comercialização diária dos produtos ofertados em seus mercados. Após seleção, os volumes são encaminhados

produtos que não são vendidos são doados para o Banco de Alimentos que repassa para as entidades cadastradas”, aponta.

A construção da “pedra”, como o espaço onde os produtores comercializam seus produtos é conhecido, foi realizada pela APRONOR, sendo que o governo do Estado do Paraná cedeu apenas o terreno. A estrutura foi construída por meio de recursos dos próprios produtores, com o pagamento de diárias, e de outras taxas.

Assim como em outros entrepostos da CEASA/PR, para participar da “pedra” em Londrina o produtor tem a necessidade de apresentar os documentos mencionados anteriormente e também o atestado emitido pela EMATER.

A “pedra” funciona três vezes por semana, com venda direta, na qual a seleção dos produtos é feita primeiramente pelo próprio produtor. Entretanto, o entreposto estabelece um padrão de identificação e classificação, que valoriza o produto, atendendo as exigências dos compradores, e uniformiza a comercialização em moldes parecidos com o praticado pelos permissionários.

As taxas pagas à APRONOR são variáveis. Por caminhão que entra na CEASA é pago um valor diário que varia de R\$20,00 a R\$39,00, dependendo do porte do veículo. Ainda é recolhida de cada produtor cadastrado uma mensalidade para o pagamento da associação no valor de R\$20,00. Bortolasse esclarece que

as arrecadações vão para a APRONOR, que repassa uma parte para o Estado prevista nos contratos. O produtor não paga nada diretamente para o CEASA.

Segundo o presidente da APRONOR, entre as próximas metas da associação está o aperfeiçoamento do espaço para os compradores, uma área que os acomode melhor, com banheiros e água, o que beneficiará os produtores também, destacando a relação social entre os associados:

O foco principal do nosso trabalho é o produtor. A gente procura sempre melhorias para o trabalho deles, auxiliando-os a comercializar da melhor forma possível seus produtos aqui dentro. Eu acho que a gente está alcançando este objetivo.

para completar a dieta alimentar das pessoas assistidas por entidades sociais e famílias em situação de vulnerabilidade social” (CEASA/PR, 2010a).

É passo a passo, é muito lento, mas nós estamos conseguindo. É uma classe sofrida que, muitas vezes, tem trabalhado sob o sol e chuva, mas o companheirismo impera aqui dentro. Está sempre unido, um ajudando o outro na própria comercialização (BORTOLASSE, 2010).

Os números oficiais de comercialização do entreposto da CEASA/PR em Londrina realmente impressionam, assim como a infraestrutura construída pela APRONOR para comercialização pelos produtores rurais. Segundo informações da Divisão de Tecnologia da CEASA/PR (CEASA/PR, 2010b), entre 1997 e 1998, período de criação das associações e surgimento da cogestão no entreposto de Londrina, houve um incremento de 827,26% na quantidade de produtos comercializadas, passando de 20 mil toneladas em 1997 para 184 mil em 1998. No ano de 2009, a APRONOR comercializou aproximadamente 167 mil toneladas de produtos. Tomate, repolho e couve-flor são os itens com maior volume de comercialização.

6 - CONCLUSÕES

Longe de se constituir em opções focadas no abastecimento de frutas, legumes e verduras às redes de varejo e consumidores finais a partir da venda direta por produtores rurais, os entrepostos atacadistas das CEASAs e o CEAGESP (no caso de São Paulo), devem ser considerados como alternativas de comercialização à agricultura familiar.

Nesse sentido, é importante destacar a necessidade de organização social para acesso a esses canais de comercialização (de certa forma) rigorosos em relação à classificação e padronização de produtos ofertados, com pagamentos diferenciados em função de determinadas características intrínsecas. Mesmo nos casos em que se encontram barracões do produtor, ou no caso de estruturas em cogestão como o observado no entreposto da CEASA/PR em Londrina, as regras e padrões de comercialização são mantidas.

A APRONOR pode ser considerada como entidade que atingiu relativo sucesso do ponto de vista da organização dos produtores rurais. Coesa em seus propósitos e aparentemente eficiente em sua gestão estratégica, consegue reunir grande quantidade de associados, procedentes de diversas localidades do

norte paranaense, constituindo-se, em sua maioria, de pequenos e médios agricultores, alcançando, a partir de um modelo pouco utilizado no País, a garantia de acesso privilegiado no sistema de abastecimento de produtos oléícolas.

O caso desta associação deveria ser mais bem estudado, principalmente no que se refere à sua evolução histórica de constituição e experiência acumulada, visando verificar a possibilidade de replicar seu modelo em outras localidades do País via associativismo rural.

LITERATURA CITADA

AMORIM, A. C., SOUZA FILHO, J.; SILVA, M. S. **Análise da estratégia empresarial da área de vendas da CEASA - Centrais de Abastecimento do Paraná S/A de Foz do Iguaçu**. 2006, 89 p. Monografia (Graduação em Administração) - Faculdade Anglo-Americana de Foz do Iguaçu, Foz do Iguaçu, 2006.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO - ABRACEN. **Histórico**. Brasília: ABRACEN, 2009. Disponível em: <<http://www.abracen.org.br/historico.asp>>. Acesso em: 21 jul 2009.

BORTOLASSE, L. C. Associação de horticultores do norte paranaense. In: VISITA TÉCNICA AO CEASA/PR. Londrina. 2010. **Apresentação...** Curitiba: CEASA/PR, 2010.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Portaria n. 171, de 24 de março de 2005. Institui, no âmbito da Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB, empresa pública federal, vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o Programa Brasileiro de Modernização do Mercado Hortigranjeiro - PROHORT. **Diário Oficial da União**, 28 mar. 2005.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Companhia Nacional de Abastecimento - Conab. **Diagnóstico dos mercados atacadistas de hortigranjeiros**. Brasília: MAPA/CONAB, 2008, 42 p. (Relatório Técnico).

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO DISTRITO FEDERAL - CEASA/DF. **Galpão do produtor rural**. Brasília: CEASA/DF, 2010. Disponível em: <www.ceasa-df.org.br/galpao.htm>. Acesso em: 01 jul. 2010.

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO PARANÁ S. A. - CEASA/PR. **Institucional**: unidades atacadistas. Curitiba: CEASA/PR, 2010a. Disponível em: <<http://www.ceasa.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=3>>. Acesso em 12 set 2010.

_____. Divisão de Tecnologia. **Quadro estatístico dos volumes anuais das unidades da CEASA/PR (1976-2009)**. Curitiba: CEASA/PR/DITEC, 2010b. (Relatório Econômico).

COMPANHIA DE ENTREPÓSITOS E ARMAZÉNS GERAIS DE SÃO PAULO - CEAGESP. **Barracão CEAGESP do produtor**. São Paulo: CEAGESP, 2006. 10 p. (Circular Técnica CEAGESP-CQH, n. 14). Disponível em: <<http://www.todafruta.com.br/todafruta/arquivos/576.pdf>>, Acesso em: 18 out. 2010.

FIRETTI, R.; GARCIA, S. M.; SALES, D. S. Peixe de cativeiro pode explorar lacunas de mercado. **Anualpec**. São Paulo, v. 15, p. 300-303, 2008.

FONSECA, I. B. Funcionamento do entreposto da CEASA/PR em Londrina. . In: VISITA TÉCNICA AO CEASA/PR. Londrina. 2010. **Apresentação...** Curitiba: CEASA/PR, 2010

GIL A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GRAZIANO DA SILVA, J. **O novo rural brasileiro**. 2. ed. Campinas: UNICAMP/IE, 1999. (Coleção Pesquisas).

LORENZANI, A. E. B. S.; SILVA, A. L. Um estudo da competitividade dos diferentes canais de distribuição de hortaliças. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 11, n. 3, p. 385-398, 2004.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. Companhia Nacional de Abas-

tecimento. **Manual I: breve história do sistema Ceasas no Brasil.** Brasília: MAPA/CONAB, 2007. Disponível em: <<http://www.ceasa.gov.br/dados/publicacao/pub43.pdf>>. Acesso em: 12 set. 2010.

MOURÃO, I. R. A. **Breve história do sistema de Ceasas no Brasil (1960 a 2007).** Brasília: MAPA, 2008. 47 P. (Relatório PNUD/Conab BRA03/034).

MRTVI, P. R. **A agricultura familiar em busca de um desenvolvimento sustentável no município de Londrina - pr.** Londrina: EMATER, 2006. 31p. (Relatório EMATER).

OLIVEIRA, A. U. São Paulo: dos bairros e subúrbios rurais às bolsas de mercadorias e de futuro. In: CARLOS, A. F. A.; OLIVEIRA, A. U. (Org.). **Geografias de São Paulo: a metrópole do século XXI.** São Paulo: Contexto, p.123-164, v. 1, 2004.

SILVA, C. A. B.; LEITE, C. A. M.; MUNIZ, J. N. Operacionalização e coleta de informações do enfoque sistêmico do produto. In: WORKSHOP PARA O REPASSE DA METODOLOGIA DO PROJETO "CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDÚSTRIAS", Viçosa, 2001. **Textos de referência...** Viçosa: SEBRAE/UFV/FUNARBE, 2001. p. 35-56.

UENO, L. H. Estudo sobre alterações na localização do cinturão verde de São Paulo, no Período de 1979-1984. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 36, n. 2, p. 97-145, 1989.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: - planejamento e método.** 2. ed. São Paulo: Bookman, 2001.

A PARTICIPAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS NA GESTÃO DE ENTREPÓSITOS DE ABASTECIMENTO: o caso da CEASA/PR em Londrina

RESUMO: Este trabalho aborda o caso da CEASA/PR de Londrina, explorando o sistema de cogestão da unidade que possibilitou o convívio de interesse público e comercial e proporcionou o acesso da Associação Norte Paranaense de Horticultores (APRONOR) a participar deste processo. Para tanto, foi realizado um relato de caso utilizando levantamento bibliográfico e entrevistas a gestores da unidade de comercialização. Destaca-se a necessidade de organização social para acesso a esse exigente canal de comercialização. A APRONOR é exemplo de sucesso organizacional, pois, coesa em seus propósitos, e eficiente em sua gestão estratégica, garantiu acesso privilegiado no sistema de abastecimento de produtos olerícolas.

Palavras-chave: agricultura familiar, associativismo, hortaliças, olericultura, produtor rural.

PARTICIPATION OF SOCIAL ORGANIZATIONS IN FOOD SUPPLY CENTERS: the case of "CEASA/PR" in the city of Londrina

ABSTRACT: This paper addresses the case of CEASA in Londrina-PR, exploring this unit's co-management system, which enabled the coexistence of public and commercial interests and provided access for the Association of Northern Parana Horticulturists (APRONOR) to participate in this process. To that end, we conducted a case report drawing on a literature review and interviews with managers of the trading unit. The study highlights the need of social organization to gain access to this exacting marketing channel. APRONOR is an example of organizational success, the mainstays of which are cohesion of purpose and efficient strategic management, ensuring a privileged access to the supply system of horticultural produces.

Key-words: family agriculture, associativism, vegetables, horticulture, rural producers.

Recebido em 18/10/2010. Liberado para publicação em 12/04/2011