

## CARACTERÍSTICAS DO COOPERADO COOPERCARNE

**Jairo Mesquita de Lima** – [jairo\\_ambiental@hotmail.com](mailto:jairo_ambiental@hotmail.com)  
Especialista em Gestão de Cooperativas pela UFRR

**RESUMO:** O objetivo deste trabalho foi de analisar as Características dos cooperados da COOPERCARNE (Cooperativa Agropecuária de Roraima). A presente pesquisa teve uma abordagem teórico-metodológica de cunho qualitativa, de caráter exploratório por meio de aplicação de questionário, onde obteve-se os seguintes resultados: Dos 12 cooperados entrevistados, 06 possuem nível superior e pouco conhecimento sobre o cooperativismo; 8 dos cooperados não tem um comprometimento com a cooperativa repassando sua produção para marchantes e mercados; os cooperados têm de 03 a 10 anos na cooperativa e apresentam-se como grandes comercializadores da carne bovina no Estado. Ainda assim, muitos preferem fornecer a carne bovina via marchantes, fato esse, que gera fragilidade para com a cooperativa em questão.

**PALAVRAS CHAVE:** Cooperativismo, Coopercarne, Roraima, Pecuária.

**ABSTRACT:** The objective of this study was to analyze the characteristics of the cooperative COOPERCARNE (Agricultural Cooperative Roraima). This research has a theoretical and methodological nature qualitative, exploratory through a questionnaire, which yielded the following results: Of the 12 cooperative respondents, 06 and upper level have little knowledge about the cooperative; 8 of cooperative does not have a commitment to cooperative transferring its production to marchers and markets; cooperative members have 03-10 years in cooperative and present themselves as large traders of beef in the state. Still, many prefer to provide beef via marchers, a fact that generates weakness towards the cooperative in question.

**KEYWORDS:** Cooperative, Coopercarne, Roraima, Livestock.

### 1. INTRODUÇÃO

Roraima localiza-se no extremo Norte do país, faz fronteira com a República Cooperativista da Guiana, a República Bolivariana da Venezuela e com os estados do Amazonas e do Pará. O contexto histórico do atual estado de Roraima diz que a atividade pecuária teve início com a necessidade de povoar o Vale do Rio Branco, pois havia a necessidade de ocupar os espaços que eram considerados “vazios” na Amazônia e impedir as invasões pelos vizinhos expansionistas, principalmente espanhóis e holandeses, sendo implantada paralelamente a ocupação militar no vale do Rio Branco a criação de gado bovino. Esta implantação ocorreu também com o intuito de suprir a necessidade alimentar dos militares que ocupavam a região. (MAGALHÃES, 2008)

A comercialização de carne bovina no estado de Roraima tem se tornado motivo de preocupação para os produtores e para a sociedade, obrigando os produtores a se organizarem para buscar soluções com o intuito de diminuir os impactos causados pelo abate fora dos padrões sanitários legais que existem atualmente. A comercialização da carne bovina em Roraima por meio de uma cooperativa é o objeto de estudo deste trabalho.

Compreende-se que o assunto de comercialização por meio de uma cooperativa deve atender ao dispositivo da Lei 5764/71, no qual conceitua no Art. 4º que: “As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados”.

Entende-se que este estudo é o início de uma abordagem que deverá ou poderá ser complementada por pesquisas que favorecerão aos cooperados e ao mercado da cooperativa. Desta forma, a questão norteadora do estudo é: Qual as características dos cooperados da Coopercarne?

Sob esse prisma, o presente trabalho tem como objetivo geral estudar o perfil dos cooperados da COOPERCARNE.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 História da pecuária no Brasil**

No decorrer de sua expansão geográfica, a pecuária desempenhou importante papel no processo de povoamento do território brasileiro, sobretudo nas regiões Nordeste (sertão) e Centro – Oeste, mas também no sul do país (Campanha Gaúcha). O Brasil tem um rebanho de aproximadamente 193 milhões de cabeças criadas em 220 milhões de hectares. Especialistas afirmam que daqui a dez anos a pecuária brasileira irá criar 220 milhões de cabeças em 150 milhões de hectares<sup>1</sup>.

No Brasil, os pioneiros da pecuária foram os senhores da Casa da Torre de Garcia d’Ávila, utilizando como vaqueiros muitas vezes, mão-de-obra indígena. Entretanto, com uma grande seca no Nordeste e a descoberta de minerais preciosos em Minas Gerais no final do século XVIII, o pólo pecuarista no Brasil transferiu-se para as regiões Sudeste e Sul, mais especificamente São Paulo e Rio Grande do Sul. Atualmente a produção pecuária de bovinos

---

<sup>1</sup> <http://www.fontedosaber.com/geografia/a-pecuaria-e-sua-importancia-brasil.html>

é partilhada principalmente pelo Centro-Oeste, Sudeste e Sul. No entanto, o principal centro pecuarista do Brasil é o estado de Mato Grosso, tendo o maior rebanho bovino do Brasil.<sup>2</sup>

## 2.2 Historia da pecuária em Roraima

A história da pecuária em Roraima não tem uma data específica, visto que, iniciou-se com o povoamento do que hoje conhecemos como Estado de Roraima. Segundo Magalhães (2008), no ano de 1787 a criação de gado em Roraima foi iniciada como uma opção dos portugueses para a ocupação e povoamento do vale do Rio Branco, quando o coronel Lobo D'Almada, governador da Capitania de São José do Rio Negro, trouxe para o Rio Branco as primeiras cabeças de gado. A nova atividade econômica tinha por finalidade abastecer o mercado interno de carne e de couro e de tornar a região um polo de atração e fixação de colonos. Em fins do século XVIII, no alto Rio Branco, região de campos e savanas, foram instaladas três fazendas: São Marcos, São Bento e São José.

Ainda neste conceito histórico, segundo Magalhães (2008), somente em 1830, foi fundada a fazenda com o nome de “Boa Vista”, de propriedade do capitão Inácio Lopes de Magalhães. Em 1840, foi fundada outra fazenda próxima a Caracaraí, de propriedade do coronel Bento Brasil.

Sobre a Pecuária na região Magalhães (2008), ressalta ainda que a atividade da pecuária foi incentivada a partir de 1860 pelo Presidente da Província do Amazonas, Dr. Manoel Clementino Carneiro da Cunha. Com o sucesso das primeiras fazendas particulares, outras foram sendo criadas no século XIX. Tendo em vista que, à ascensão da pecuária nos vales do Rio Branco deu-se simultaneamente à coleta da borracha nos vales dos rios amazônicos, pois os seringais dedicavam-se essencialmente à coleta, criando assim, uma demanda para o mercado de alimento, estimulado assim a produção em Roraima.

Com a criação do município de Boa Vista em 1890, e a nomeação do Superintendente (Prefeito) João Capistrano da Silva Mota foi reforçado o poder local, a pecuária praticamente passou a ocupar os “campos gerais”. Esta atividade foi uma grande fonte de renda para os indígenas em 1920. O número estimado em Roraima era de 300.000 cabeças de bovinos. A partir de 1940, há uma redução significativa: em 1940, 120.247 reses; 1941, 180.000 reses; 1942, 216.000 reses; 1943, 118.341 reses; diversos fatores foram apontados para a queda desta atividade, tais como pastagens empobrecidas pela falta de sais minerais, principalmente, cálcio e fósforo; criação extensiva; pouca genética; gado pé duro ou crioulo e também pela falta de conhecimentos e manejo e instruções zootécnicas. (MAGALHÃES, 2008).

---

<sup>2</sup> <http://www.fontedosaber.com/geografia/a-pecuaria-e-sua-importancia-brasil.html>

**Quadro 01** – Quantidade do rebanho bovino em Roraima na década de 1940

Ano	Quantidade do rebanho Bovina
1940	120.247
1941	180.000
1942	216.000
1943	118.341

Fonte dados: Magalhães (2008)

Entre os anos de 1940 a 1943 percebeu-se um grande declínio da pecuária e um dos principais fatores foi o aumento das explorações nos garimpos do estado, aonde os proprietários de rebanho vendiam seus rebanhos para trabalhar no garimpo. Essa mudança de costume foi propiciando o declive da criação de gado, nestes anos o aquecimento do garimpo teve como consequência a baixa produção de rebanho bovino no estado de Roraima. Percebe-se que a pecuária começou a se recuperar com o declínio da garimpagem na década de 40, apresentando um crescimento no rebanho bovino a partir da década de 50.

Nota-se com isso que a evolução do rebanho bovino a partir de 1960, situava-se em torno de 166.759 cabeças; 1970 235.901; 1975 242.711; 1980 299.987; 1985 269.647; 1990 369.010. A partir de 1995 com 417.442 cabeças, a pecuária obteve uma sensível melhora no índice de produtividade. Considere-se, também, o melhoramento genético das matrizes e dos reprodutores. Muitas fazendas passaram a se modernizar, adotando criatórios para corte (BARROS, 1995). Hoje, em muitas propriedades agropecuárias adota-se o cruzamento industrial e a inseminação artificial como técnicas para o melhoramento genético e aumento da produtividade.

**Quadro 02** – Evolução do rebanho bovino em Roraima de 1960 a 1995

Ano	Quantidade do rebanho Bovina
1960	166.759
1970	235.901
1975	242.711
1980	299.987
1985	269.647
1990	369.010
1995	471.442

Fonte dados: Magalhães (2008)

A criação de bovinos em Roraima voltou-se predominantemente para a pecuária de corte. A criação extensiva representa 90% dos criatórios e a semi – extensiva, 10 %. Atualmente a população bovina concentra-se na região norte-centro (80%) e ao sul (20%). (MAGALHÃES, 2008). Hoje a pecuária está em grande expansão com grandes, médios e pequenos pecuaristas em todo o estado, tendo em torno de 651.511 mil cabeças segundo dados do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas - no ano de 2011.

### 2.3 O Cooperativismo no mundo e no Brasil

Em meados do século XVIII surgiu a chamada Revolução Industrial. A mão-de-obra perdeu grande poder de troca. Os baixos salários e a longa jornada de trabalho trouxeram muitas dificuldades socioeconômicas para a população. Diante desta crise surgiram, entre a classe operária, lideranças que criaram associações de caráter assistencial. Esta experiência não teve resultado positivo. (GAWLAK, 2007)

Com base em experiências anteriores, buscaram novas formas e concluíram que, com uma organização formal, chamada cooperativa, e a participação dos interessados, as dificuldades poderiam ser superadas, desde que fossem respeitados os valores do ser humano e praticadas regras, normas e princípios próprios. (GAWLAK, 2007)

Reuniram-se 28 pessoas, a maioria tecelões. Discutiram, analisaram e avaliaram as ideias. Respeitaram os costumes e as tradições e estabeleceram normas e metas para a organização de uma cooperativa. Após um ano de luta acumularam um capital de 28 libras e conseguiram abrir as portas de um pequeno armazém cooperativo em Rochdale (Inglaterra), em 21-12-1844, com o nome “Rochdale Society of Equitable Pioneers” ou seja: Sociedade Rochdale dos Pioneiros Equitativos. (GAWLAK, 2007)

A cooperação que em todos os lugares responde à necessidade do ser humano é, na verdade, um conceito universal. As cooperativas estão presentes em todos os países e em todos os sistemas econômicos e culturais. Segundo o relatório do Banco Mundial, "seria difícil encontrar um sistema mais eficaz do que o cooperativo para encorajar e estimular a participação ativa das populações na realização de programas de desenvolvimento."<sup>3</sup>

No Brasil, a cultura da cooperação é observada desde a época da colonização portuguesa. Esta atividade emergiu a partir do Movimento Cooperativista Brasileiro surgido no final do século 19, através do estímulo de funcionários públicos, militares, profissionais liberais e operários, para atender às suas necessidades<sup>4</sup>.

Em 1902 surgiu às cooperativas de crédito no Rio Grande do Sul, por iniciativa do padre suíço Theodor Amstadt. Já as cooperativas rurais tomaram impulso a partir de 1906 naquela região, fundadas geralmente por imigrantes de origem alemã e italiana, que trouxeram de seus países a cultura do trabalho associativo e a experiência de atividades familiares comunitárias, que os motivaram a organizar-se em cooperativas<sup>5</sup>. Em 02 de

<sup>3</sup>[http://www.coopanestgo.com.br/site/index.php?option=com\\_content&view=article&id=37&Itemid=64](http://www.coopanestgo.com.br/site/index.php?option=com_content&view=article&id=37&Itemid=64)

<sup>4</sup> <http://www.bahiacooperativo.coop.br/historia-do-cooperativismo.php>

<sup>5</sup> <http://www.bahiacooperativo.coop.br/historia-do-cooperativismo.php>

dezembro de 1969 foi criada a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) com a tarefa de representar e defender os interesses do cooperativismo no Brasil. A Lei 5.5764/71 disciplinou a criação de cooperativas, porém, restringiu a autonomia dos associados, interferindo na criação, funcionamento e fiscalização do empreendimento cooperativo<sup>6</sup>.

Em 1995, o cooperativismo brasileiro ganhou reconhecimento internacional. Roberto Rodrigues, ex-presidente da OCB, foi eleito presidente da Aliança Cooperativista Internacional (ACI), sendo o primeiro não europeu a ocupar o cargo. Este fato, contribuiu também, para o desenvolvimento das cooperativas brasileiras.

Sabe-se que as cooperativas são organizações que fundamentam um trabalho de equipe, agregando princípios, bem como valores por meio do trabalho de seus cooperados. Essa função estabelece uma forma de organização que fundamenta o sucesso dos cooperados de forma global. Nesse sentido, vemos o cooperativismo como sendo uma:

Doutrina econômica que, consagra os princípios fundamentais da liberdade humana, intervém na ordem econômica, em defesa do interesse de agrupamentos organizados para proporcionar a cada um de seus participantes o melhor resultado de sua atividade econômica pessoal (PADILHA, 1966, apud LIMA, 1999, p. 73).

É nesse viés que o cooperativismo busca satisfazer por meio de cooperação o aumento da venda da produção do cooperado e o atendimento do mercado consumidor.

"A cooperativa é uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente para satisfazer suas necessidades e aspirações econômicas, sociais e culturais comuns, através de uma empresa pertencente a todos e democraticamente controlada", (Rodrigues, 1995).

## **2.4 A comercialização de carne bovina**

A comercialização de carne de um modo em geral, tem crescido satisfatoriamente no Brasil. Esta atividade constitui um dos principais meios de renda na atualidade, onde a mesma envolve uma série de ações e subsídios que geram serviços de qualidade para a população. (BRASILIA, 2008).

A escolha do mecanismo de comercialização envolve ações que se adaptem à escala, ao tipo de qualificação do trabalho, bem como do trabalhador, ao relacionamento com fornecedores, clientes e prestadores de serviços e a existência de estratégias competitivas dentro de um determinado setor. O mecanismo de comercialização envolve ações que se apropriam de certa forma do tipo de qualificação exercido em todo processo, haja vista que, um bom relacionamento entre fornecedores e clientes gera a satisfação por parte destes.

<sup>6</sup> <http://www.bahiacooperativo.coop.br/historia-do-cooperativismo.php>

Portanto, fica evidenciado que não é só a produção que é importante, mas sim, todo o conjunto dos envolvidos da produção à comercialização que houver por parte de todos nesse setor. Pois é a expansão dos serviços, agregados a satisfação do mercado na comercialização que vem ganhando dimensões distintas no nosso estado, bem como nacionalmente. Percebe-se que a comercialização na Coopercarne deve seguir ao mesmo tempo as regras do mercado, assim como as imposições legais em relação ao comércio aos aspectos sanitários e acima de tudo observar o disposto na Lei 5764/71 por se tratar-se de uma cooperativa. A COOPERCARNE recebe o boi dos cooperados vivos no Matadouro, realiza o abate e vende a carne para os supermercados e açougues da cidade de Boa Vista.

### **3. METODOLOGIA**

A forma de abordagem da pesquisa foi qualitativa. Foi realizada com 12 cooperados atuantes que operaram em 2012. A pesquisa foi realizada no período de 01 a 10 de maio do ano de 2013 através de questionários com 15 perguntas exploratórias, sendo 07 perguntas sobre o perfil do cooperado e 08 perguntas sobre a cooperativa e o relacionamento dos mesmos com a cooperativa e as dificuldades enfrentadas pelos cooperados dentro da Coopercarne.

Sendo assim, o quadro social da cooperativa é composto por 121 sócios, mais no ano de 2012 apenas 47 operam, ou seja, repassaram seu produto para a cooperativa, através da observação participativa dentro da Cooperativa participando das assembleias, reuniões da diretoria, análise de documentos internos, dados secundários da COOPERCARNE e entrevista com um dos sócios fundadores, que segundo MARSIGLIA (2007, p. 06) “vem se firmando entre os pesquisadores a idéia de o método qualitativo de ser visto como complementar, o que pode levar a um melhor desenvolvimento das pesquisas com objetos complexos”. Sendo assim, conforme MARCONI e LAKATOS (1982, p.111), “as qualitativas a questão “como”. O tipo é importante na investigação e se constituem no corpo do trabalho”.

### **4. CONTEXTUALIZAÇÃO**

A idéia de fundação da Coopercarne surgiu diante da necessidade de agregar forças à classe dos pecuaristas; tentar vencer as dificuldades e os gargalos dos produtores em relação à comercialização, deixar de comercializar a carne para os atravessadores (Marchantes), visto que a produção de carne era apenas comercializada por meio desta prática, que propiciava calotes e o baixo preço pago aos pecuaristas assim como as condições de manejo desta carne não eram próprias e adequadas, para atender a legislação vigente quanto aos aspectos

sanitários. A Coopercarne foi fundada no dia 27 de Novembro de 2001, com 26 cooperados no seu quadro social, o Senhor Aniceto Campanha Wanderley Neto foi o primeiro diretor presidente.

Tradicionalmente o comércio de carne em Roraima é realizado com o boi em pé (vivo) sendo comercializada por intermediários conhecidos por atravessadores (Marchantes), então o produtor comercializa direto com os proprietários de supermercados como exposto no quadro 02. Estes atravessadores compram diretamente dos pecuaristas “buscando” o gado nas fazendas e repassando a carne para os açougues. Os atravessadores conseguem maior domínio de mercado pelo fato de realizarem os pagamentos dos bovinos a vista, por não exigirem do pecuarista o pagamento do FunRural<sup>7</sup> e porque pagam o frete para o transporte dos animais até o abatedouro. Nota-se que a Coopercarne só realiza o pagamento com 30 dias após do abate, recolhe 2.1% destinados ao Fun-Rural e 0,02% de contribuição para o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR, e o frete dos bovinos até o abatedouro o pecuarista é responsável.

A cooperativa trabalha com a forma diferenciada de pagamento dos seus concorrentes (marchantes), a mesma realiza o pagamento da produção do cooperado da seguinte forma: O Boi é pago ao preço de R\$: 6,80 o quilo da carcaça (carne) com o a média de peso de 220 quilos acima e R\$: 6,30 o quilo da carcaça (carne) com média de peso abaixo de 220 quilos. A vaca é paga ao preço de R\$: 6,50 o quilo da carcaça (carne) com o a média de peso de 180 quilos acima e R\$: 6,00 o quilo da carcaça (carne) com média de peso abaixo de 180 quilos. Os pagamentos ao cooperado tem um prazo de 30 dias corridos para serem realizados a partir da data do abate.

O principal abatedouro de Roraima o MAFIR é administrado pelo serviço público, sendo seu prédio uma construção antiga, com mais de 30 (trinta) anos de uso; constantemente passa por dificuldades de funcionamento devido as questões sanitárias exigidas pelo sistema de Inspeção Federal – SIF e problemas mecânicos. Os pecuaristas são prejudicados tendo que deixar seus animais presos no curral do abatedouro esperando para ser abatido, ocasionando prejuízos e a perda da qualidade da carne.

---

<sup>7</sup> O Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural (Funrural) ou Contribuição Social Rural é uma contribuição social destinada a custear a seguridade arrecadada pelo Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS. É cobrado sobre a receita bruta da comercialização dos produtos agropecuários servindo para aposentadoria e outros benefícios junto ao INSS. A alíquota do FUNRURAL é de 2,1%, sendo 2,0% para o INSS e 0,1% para o Risco de Acidente de Trabalho - RAT



A carne para ser comercializada precisa, estar de acordo com a legislação sanitária vigente, o gado a ser abatido em matadouros com serviço oficial de inspeção SIF<sup>8</sup>, SIE<sup>9</sup> e SIM<sup>10</sup>.

Por estes motivos, vários pecuaristas preferem vender seu rebanho para atravessadores como forma de minimizar este problema na comercialização. Veremos o demonstrativo a seguir:

### Quadro 03 - Número de Abates Realizados em Roraima

Ano	MAFIR	Matadouros Estaduais	Total
2010	57.000	28.645	85.645
2011	63.552	11.697	75.249
2012	54.110	19.322	73.432

FONTE: Agencia de Defesa Agropecuária de Roraima - ADERR e Ministério da Agricultura e Pecuária – MAPA Matadouros Estaduais: FRICAN (Cantá), FRIGOSUL (São João da Baliza), EMANUELLE (Pacaraima) E ABF BOI DO NORTE (Caracarái)

Percebe-se que esta queda nos abates realizados pela cooperativa Coopercarne caiu consideravelmente. Observar o quadro abaixo:

### Quadro 04 - Quantidade de abates realizados pela COOPERCARNE e Marchantes

Ano	Total de abates em RR	%	COOPERCARNE	%	Marchantes	%
2010	85.645	100%	11.016	12.8%	74.629	87.7%
2011	75.249	100%	8.199	10.9%	67.050	89.1%
2012	73.432	100%	8.578	11.7%	64.854	88.3%

FONTE: Agencia de Defesa Agropecuária de Roraima – ADERR, Ministério da Agricultura e Pecuária – MAPA e documentos emitidos pela COOPERCARNE

Percebe-se na tabela acima, que em Roraima, no ano de 2011 houve um declínio de 10% em relação aos abates realizados em 2010 e no ano de 2012, a queda foi de 2,5% em relação ao ano anterior. E nos abates da Coopercarne houve um declínio de 1.9% no ano de 2011 em relação ao ano anterior e no ano de 2012 houve um aumento de 0,8% nos abates.

<sup>8</sup> O Serviço de Inspeção Federal, também conhecido pela sigla S.I.F., é um sistema de controle do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil que avalia a qualidade na produção de alimentos de origem animal comestíveis ou não comestíveis. Os fiscais verificam se o produto atende aos requisitos mínimos de qualidade para consumo.

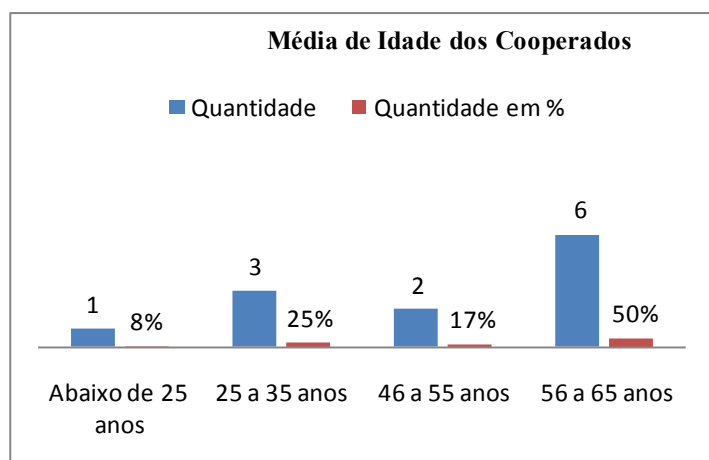
<sup>9</sup> O Serviço de Inspeção Estadual, também conhecido pela sigla S.I.E., é um sistema de controle Estadual que avalia a qualidade na produção de alimentos.

<sup>10</sup> O Serviço de Inspeção Municipal, também conhecido pela sigla S.I.M., é um sistema de controle Municipal que avalia a qualidade na produção de alimentos.

## 5. ANÁLISE DE DADOS

A média de idade dos cooperados da Coopercarne está entre 56 a 65 anos. O nível de estudo dos cooperados da Coopercarne constatou que 12 (doze) dos entrevistados, 06 (seis) tem nível superior, inclusive com um mestre em agronomia entre estes seis. Como mostra o gráfico 01.

**Gráfico 01** – Média de idade dos cooperados



Pode-se perceber que os cooperados da coopercarne tem uma idade avançada, e se não ingressarem cooperados mais novos, em 20 anos a coopercarne pode ser fechada. E estes mesmos cooperados tem um bom nível escolar com 06 dos 12 entrevistados com nível superior, isto implica dizer que os mesmo tem conhecimento e boa instrução escolar.

A pesquisa mostrou que todos os entrevistados estão na pecuária de corte, mais há uma grande diversificação de atividades dentro das propriedades rurais onde, 06 tem como atividade secundaria o plantio de grãos, 03 a piscicultura, isso mostra que estes cooperados não dependem apenas da pecuária mais sim de outras atividades realizadas pelos menos dentro de suas cooperativas e que nem sempre estão apenas para realizar abates mais para benefícios nas atividades secundarias.

Constatou-se que 10 dos cooperados estão a mais de 10 (dez) anos na pecuária e 02 atuam na pecuária entre 6 e 7 anos. Isso demonstra o grau de conhecimento do cooperado na atividade que o mesmo exerce e confirma a informação que o cooperado da coopercarne tem um bom conhecimento na atividade pecuária.

Entre os cooperados entrevistados 04 tem propriedades rurais maiores que 3001 hectares; 04 tem propriedades entre 2001 a 3000 hectares; 02 tem propriedades entre 1001 a

2000 hectares; 01 têm propriedades menores que 100 hectares. Percebe-se com estes dados que os cooperados da coopercarne tem grandes propriedades rurais e provavelmente sejam os maiores produtores rurais do estado de Roraima.

A localização das propriedades rurais dos cooperados estão situadas: 05 no município de Mucajaí sendo o mais próximo de Boa Vista; 02 estão localizados em Alto Alegre; 02 localizados em Caracará; 01 localizado em Amajari; 01 localizado em Iracema e 01 localizado em Bonfim. Estes dados são muito importantes e demonstra que o cooperado da coopercarne está bem localizado em relação ao abatedouro e ao principal mercado consumidor que é a capital, onde dos 12 entrevistados 05 estão localizados no município de Mucajaí, o mais próximo do abatedouro e os municípios mais distantes como Amajari e Bonfim apenas 01 de cada. Sendo assim o cooperado ganha em competitividade com os demais produtores por está com localização privilegiada com acesso de boas estradas, vicinais e rodovias.

Constatou-se que entre os cooperados entrevistados 04 tem mais de 10 (dez) anos de cooperado; 05 tem entre 03 a 05 anos; 02 tem entre 06 a 07 anos e 01 menos de 02 anos de cooperado.

Percebeu-se que pelo bom tempo de cooperado os mesmos tem um bom conhecimento sobre a cooperativa e que a maioria dos cooperados estão desde o início de fundação da coopercarne, mais na prática falta o conhecimentos sobre a função de uma cooperativa, de como ela deve funcionar, percebe-se deficiência em educação cooperativista para os cooperados. Entre os cooperados entrevistados 09 dos mesmos solicitaram o ingresso na Coopercarne para melhor a comercialização da sua produção e 03 por acreditarem que unidos em cooperativas conseguiriam unir forças e resolver os gargalos da atividade. Como mostra o quadro 05.

**Quadro 05** – Motivos pelo qual os cooperados se associaram a coopercarne

Motivo	Quantidade de Cooperados	Representatividade em %
Por acreditar que unidos em cooperativa seria a melhor forma de unir forças para vencer os gargalos	03	25%
Facilidade na Comercialização	09	75%

Pode-se perceber que boa parte dos cooperados como mostra a pesquisa, solicitaram o ingresso, não para trabalhar em união, mais sim para melhorar seu próprio negocio, ou seja, para aumentar suas vendas e outros solicitaram o ingresso porque acreditam que unidos em uma entidade de representação como uma cooperativa podem resolver as dificuldades e gargalos da atividade que eles exercem.

Observou-se que 03 dos cooperados entrevistados ingressaram na cooperativa com o intuito de conseguir o benefício fiscal de Lei 215/98 e 09 solicitaram o ingresso com outros objetivos.

Percebeu-se que 03 dos cooperados entrevistados só solicitaram o ingresso no quadro social da cooperativa para gozar do benefício da Lei 215/98 onde o governo de Roraima isenta os produtores rurais que são cooperados em alguma cooperativa do ICMS de vários produtos utilizados nas suas propriedades rurais, e os demais produtores solicitaram o ingresso outros motivos como mostra no tópico acima, motivos estes que foram a melhoria do seu negócio e tentativa de vencer as dificuldades da atividade. Entre os cooperados entrevistados, 08 não entregam toda sua produção para sua cooperativa e 04 destinam toda sua produção para a cooperativa.

Verifica-se que 08 dos cooperados entrevistados vendem seu produto para fora da cooperativa ou seja que eles deixam de atender seu próprio negocio para atender a concorrência acabando por enfraquecer sua cooperativa e aquecer o concorrente, já outros 04 cooperados são fieis a sua cooperativa e só repassam seu produto para a mesma exercendo seu papel de cooperado.

Na pesquisa, observou-se que entre os cooperados entrevistados, 04 abatem mais de 1000 bois/ano; 01 abatem entre 501 a 1000 bois ano; 04 abatem entre 201 a 300 bois ao ano e 03 abatem menos de 100 anos.

Nota-se que 04 dos cooperados abatem mais de 1000 bois ao ano, que para o estado de Roraima são considerados grandes produtores; 01 cooperado abate entre 501 a 1000, classificado com médio a grande produtor; 04 entre 201 a 300 classificado como médio produtor e 03 abatem menos de 100 bois classificados com pequenos produtores. Estes dados demonstram que o quadro social da Coopercarne é composto pela maioria de médio a grandes produtores de gado de Roraima. Isto fortalece a informação que a cooperativa além de ter produtores com um bom grau de instrução escolar, tem cooperados que conhecem sobre a atividade pecuária, com grandes propriedades rurais e grandes produções.

Constatou-se que em relação ao o grau de comprometimento do cooperado com sua cooperativa, 06 dos entrevistados vendem seu produto para terceiros e 06 só entregam a

produção para a cooperativa. E dentre os cooperados que realizam entregas para terceiros, 03 vendem para marchantes e 03 vendem para supermercados. No entanto, 06 dos cooperados citam que vendem para terceiros porque falta “vaga” (tempo de espera na fila para abate) para realizar o abate na Coopercarne.

Pode-se observar que estes cooperados acabam vendendo sua produção para terceiros por vários motivos dentre eles são; pressa em receber o pagamento da sua produção por que a cooperativa só realiza o pagamento com 30 dias após o abate e os marchantes chegam a pagar a vista ou com o prazo Maximo de 15 dias, também porque a cooperativa não realiza o pagamento do frete do gado da propriedade do cooperado até o matadouro e os marchantes realizam o pagamento deste frete porque compram o boi vivo dentro da propriedade, então as despesas de frete são de responsabilidade do mesmo, outro motivo e a retenção do Fun Rural onde a cooperativa realiza 2,1% para pagamento do mesmo e 0,02 de contribuição sindical e os marchantes não exigem o pagamento destes impostos que são obrigatórios por lei. Isso demonstra que vários cooperados não tem compromisso com sua cooperativa por questão de economia deixando de repassar seu produto para sua cooperativa e vendendo para seus concorrentes.

Observou-se que entre os cooperados entrevistados 04 relatam que a cooperativa teria que aumentar a comercialização para que conseqüentemente pudesse aumentar os abates e assim fidelizar o cooperado; 03 relatam que a cooperativa tem que apresentar uma melhor organização; 02 relatam que a cooperativa tem que começar a pagar a entrega da produção à vista; 02 relatam que a cooperativa tem que começar a comprar insumos em grandes quantidades para repassar para os cooperados com preços menores do que o praticado no mercado local; 01 relatou que a cooperativa precisa melhorar o preço pago pela produção. Como mostra o quadro 06.

**Quadro 06** – Quais motivos fariam o cooperado entregar com maior freqüência, a produção para a cooperativa

	Numero de Cooperados	Representado em %
Aumentar a Capacidade de Abate	4	34%
Maior Organização	3	25%
Pagamento Avista	2	17%
Comprar insumos e repassar para os cooperados em menor preço do que o praticado no mercado local	2	17%
Melhor Preço	1	7%

Percebeu-se que a cooperativa terá que aumentar a comercialização e aumentar os abates, diminuir o tempo de espera para o abate tendo condições de absorver toda a produção dos cooperados. Mas para aumentar estas vendas a cooperativa terá que melhorar a gestão, tendo assim condições de administrar o aumento destas vendas e com a melhoria da gestão e o aumento das vendas, será possível realizar os pagamentos avista, chegando a concorrer com os marchantes e assim fazer com que os cooperados entreguem sua produção para cooperativa e a mesma com a melhoria da gestão, aumento do abate e pagamento avista poderá iniciar a compra de grandes quantidades de insumos, fertilizantes, sal mineral para o gado e medicamentos para repassar para seus cooperados em valores menores do que os praticados no mercado local assim fazendo que o cooperado tenha mais um motivos para ser fiel a sua cooperativa ficando satisfeito com seus rendimentos.

Constatou-se que entre os cooperados entrevistados 10 tem como a maior dificuldade fazer o escalonamento da produção na cooperativa; 01 cita que o preço praticado pela cooperativa é uma dificuldade e 01 indica que não tem problema em fazer escalonamento da produção, pois trabalha com planejamento de abate em sua propriedade.

Pode-se perceber que os cooperados tem maior dificuldade de escalonar por não organizarem sua produção e deixarem para ofertar o boi para abate próximo a data que pretendem abater e como a cooperativa tem um baixo nível de abate sempre existe uma fila de abate, portanto os cooperados por falta de planejamento são obrigados ou esperar bastante tempo para realizar o abate ou tem que vender para marchantes, o que reforça essa falta de planejamento é o relato de um cooperado na pesquisa que não tem dificuldade de realizar os abates porque realiza o planejamento de abate e sempre escala o abate da sua produção meses antes da data pretendida, e quanto ao preço a cooperativa é a que realiza o melhor pagamento do boi no estado, mas como são descontados o Fun Rural, contribuição do sindical e o frete e de responsabilidade do Cooperado acaba por diminuir a margem de lucro do cooperado.

## **6. CONCLUSÃO**

Pode-se perceber que os cooperados possuem experiência na atividade, têm um bom grau de estudo, a pesquisa mostrou que dos 12 entrevistados 06 tem ensino superior isso demonstra que são pessoas bem informadas, possuem experiência com atividade pecuária, 10 dos 12 entrevistados tendo mais de 10 anos na atividade, isso retrata que eles têm um bom domínio sobre a produção pecuária, 04 dos 12 cooperados entrevistados têm propriedades maiores que 3001 hectares; 4 dos 12 cooperados abatem mais de 1000 bois por ano e estas

propriedades são bem localizadas por 05 estarem no município de Mucajaí, uns dos mais próximos do principal matadouro de Roraima assim fazendo com que os mesmo tenham uma localização privilegiada.

Um fato importante é o tempo como cooperado; 04 tem mais de dez anos e 05 tem de 03 a 05 anos de cooperados mas, percebe-se que os mesmo não tem a cultura do cooperativismo, não tem o conhecimento sobre a essência do cooperativismo, falta o conhecimento sobre como funciona uma cooperativa; 09 destes cooperados solicitaram o ingresso na cooperativa para melhorar a comercialização do seu produto, por acreditarem no cooperativismo e alguns pelo incentivo fiscal da Lei 215/98

Grande parte dos cooperados não entregam toda a sua produção para a sua cooperativa, vendendo para marchantes e supermercados, assim não percebem que quando deixam de repassar seu produto para a cooperativa e vendem para os concorrentes (Marchantes e Supermercados) ele estão concorrendo com eles próprios (Cooperado) e acabam por assim fragilizar a cooperativa fazendo com que a mesma perca espaço no mercado e fortalecendo cada vez mais os concorrentes.

Os cooperados justificam que por terem que esperar muito tempo para abater seus animais, estão sendo obrigados a vender seus produtos para marchantes e a cooperativa não está tendo condições de absorver toda a produção; como solução apontam que a Coopercarne terá que aumentar suas vendas, e assim conseguir receber maior produção dos cooperados. Uns dos principais problemas enfrentados entre os cooperados é o prazo de “repasso”, que é de 30 dias, os marchantes com 10 dias ou até mesmo a vista. Muitos cooperados relatam que a cooperativa tem que atuar na venda de insumos com preços menores do que é praticado no mercado local para baixar os custos de produção. Percebeu-se que 90% cooperados relatam que não realizam planejamento do tempo de abate do seu rebanho e acabam por sempre terem presa em abater e receber.

Ficou evidenciado com a pesquisa que apesar do declínio da venda da Coopercarne, esta ainda é vista como uma forma segura de produção e comercialização para todos os cooperados. A cooperativa é ainda um instrumento muito forte de união e força, pouco utilizado, mas a educação cooperativista faz-se necessária para o fortalecimento da Coopercarne como instituição representativa da classe e como principal meio de comercialização da produção de carne dos cooperados.

Com a análise de dados ficou evidenciado que a COOPERCARNE terá que melhorar a gestão, para aumentar a quantidade de vendas e assim consequentemente conseguir absorver uma maior quantidade de bovinos dos cooperados, diminuindo o tempo de espera dos

cooperados para abater sua produção, assim evitando que os mesmo vendam sua produção para os concorrentes (marchantes). Ficou evidente também que muitos cooperados tem presa em receber pela sua produção e com a melhoria na gestão e o aumento nas vendas a mesma poderá iniciar pagamentos a vista e diminuir a infidelidade dos cooperados.

A diretoria da cooperativa pode criar cursos para ensinar os cooperados a realizarem planejamento em suas propriedades como por exemplo, um simples planejamento de abate que já ameniza um dos principais problemas na cooperativa que é a fila de espera para o abate de bovinos, os produtores sabendo realizar um planejamento de abate iriam escalar o abate deste bovino com antecedência diminuindo a falta de “vaga” para o abate de seus bovinos.

A cooperativa pode oferecer cursos de cooperativismo para os cooperados porque se pode perceber que os cooperados tem uma boa formação escolar, uma forte experiência e conhecimento na atividade que estão inseridos, são grandes e médios produtores, são cooperados na COOPERCARNE há muito tempo, mas não tem o conhecimento sobre o cooperativismo e não sabem como na prática realmente funciona e essa falta de conhecimento acaba por atrapalhar todo o ciclo porque são produtores eficientes mas na hora da venda do produto, acabam por esquecer a real finalidade da criação da cooperativa.

## REFERÊNCIAS

BARROS, G. S. A. de C. **Economia da comercialização agrícola**. USP/ESALQ/CEPEA. Piracicaba, S. P. fevereiro, 2007. 220p.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Cooperativismo**. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo. – Brasília, 2008

GAWLAK, Albino. **Cooperativismo: primeiras lições**. 3º Ed. Brasília: SESCOOP, 2007.

MAGALHÃES, Maria das Graças Santos Dias. **Amazônia, o extrativismo vegetal no sul de Roraima: 1943-1988**, - Boa Vista: Editora da UFRR, 2008.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo : Atlas, 2003.