

CARACTERIZAÇÃO DOS COMERCIANTES DA CEASA-CEARÁ

Joilson Silva Lima¹
Renata Firmino do Amaral²
Ana Vlândia da Costa Brito²
Patrícia Verônica Pinheiro Sales de Lima²
Ruben Dario Mayorga²

Resumo - Os Centros de Abastecimento são pontos de concentração física da produção de hortigranjeiros oriundos de diversas regiões do país. Grande parte da comercialização de hortaliças, frutas e flores no Brasil têm ocorrido através das Centrais de Abastecimento. O objetivo do presente estudo foi caracterizar os comerciantes da Ceasa-CE a partir da visão dos que ali operam, buscando identificar o perfil dos atacadistas ali alocados. Para esta finalidade foram aplicados questionários junto aos permissionários. Os resultados mostraram que a maior parte dos comerciantes pertence ao sexo masculino. O grau de escolaridade dos comerciantes é relativamente baixo, principalmente entre os não-permanentes. A maioria dos comerciantes trabalha nas pedras e estão fracamente organizados, visto que não participa da associação dos comerciantes.

Palavras-chave: Centrais de abastecimento, Mercado atacadista, Comércio hortigranjeiro.

Abstract - The Supply Centers are points of physical concentration of production of vegetables and fruits from different regions of the country. Much of the marketing of vegetables, fruits and flowers in Brazil have occurred through the Central Supply. The aim of this study was to characterize traders Ceasa-CE from the perspective of those who operate there, trying to identify the profile of wholesalers allocated there. For this purpose were applied questionnaires to the traders. The results showed that most of the traders are male. The level of education of traders is relatively low especially, among non-permanent. The most of the traders work on the rocks and the traders are poorly organized, since the majority does not participate in the association of merchants.

Key-words: Central supply, Wholesale market, Fruits and vegetables trade.

¹Departamento de Fitotecnia da Universidade Federal do Ceará. Fortaleza/CE – Brasil. E-mail: joilsonagro@gmail.com

²Departamento de Economia Agrícola da Universidade Federal do Ceará. Fortaleza/CE – Brasil. E-mail: renatafamaral@gmail.com; vladinha@gmail.com; pvpslima@gmail.com; dario@ufc.br

1. INTRODUÇÃO

A comercialização é definida como o processo final do sistema produtivo, devendo, portanto, ser compensadora para que haja estímulo, satisfação e retroalimentação do mesmo (FAGUNDES; YAMANISHI, 2002). A forma de comercialização no mercado atacadista é caracterizada pelas centrais de abastecimento, que são concentrações do espaço físico, onde são comercializados diferentes produtos.

Em 1970 foi criado o Programa Estratégico de Desenvolvimento que juntamente com o I Plano de Desenvolvimento criado entre 1972 e 1974 estabeleceram como prioridade a construção de Centrais de Abastecimento nas principais concentrações urbanas do país. Com essa decisão do Governo Federal passaram a ser implantadas as Centrais de Abastecimentos - Ceasas, destinadas à comercialização de produtos hortigranjeiros, pescados e outros perecíveis, em todas as capitais brasileiras e nas principais cidades de cada Estado (CEASA/ES, 2008).

A criação das Ceasas no Brasil foi estabelecida a partir da busca de modelos organizacionais existentes em outros países. A referência de então foi a dos Mercados de Abasto da Espanha, um modelo que tinha uma natureza pública da gestão do sistema, mas a operacionalização comercial sendo privada. As centrais de comercialização atacadista nas principais capitais regionais, foram criadas como forma de centralizar a distribuição e garantir uma variedade de produtos produzidos em distintos lugares, e de serem ofertados conjuntamente ao consumidor (DAMBORIARENA, 2001). A criação e o desenvolvimento das centrais espanholas foram organizados a partir de regras e normas estabelecidas com base em um contexto social, cultural e econômico bastante distinto do brasileiro.

No Brasil, os Centros de Abastecimento são pontos de concentração física da produção de hortigranjeiros oriundos de diversas regiões do país. As mercadorias são destinadas aos atacadistas, que podem também ser produtores rurais ou apenas intermediários (ANDREUCETTI et al., 2005).

Grande parte da comercialização de hortaliças, frutas e flores no Brasil tem ocorrido através das Centrais de Abastecimento. A existência das centrais permitiu a organização e expansão da comercialização de produtos hortigranjeiros, por meio da concentração de compradores e vendedores num mesmo local. A sua criação foi muito importante também para a divulgação de informações de mercado e formação de preços. Trata-se de um mercado *spot*, onde os preços são formados de acordo com a oferta e demanda de produtos. O Governo não interfere na negociação e formação de preços. São mais de 90 unidades distribuídas em 27 estados brasileiros (LOURENZANI et al., 2007).

Algumas características podem ser atribuídas aos comerciantes da Ceasa. Uma delas é a intermediação, ou seja, o comerciante funciona como um intermediário entre o produtor e o consumidor, realizando uma circulação. Outra característica é o intuito lucrativo, pois o objetivo de lucro é sempre perseguido, ainda que de forma indireta, quando, por exemplo, são oferecidos descontos promocionais. A habitualidade, que condiz com a prática repetida e permanente, com vistas a determinado objetivo, é também um atributo que o comerciante deve ter para uma boa performance na sua atividade.

É de grande importância para o Sistema de Ceasas, o desempenho operacional dos atacadistas de hortigranjeiros, pela influência que ele exerce no processo de concentração das mercadorias, para suprir o comércio varejista. Esse grupo pode ser

compreendido como toda empresa física ou jurídica que executa a concentração de produtos hortigranjeiros com a finalidade de redistribuí-los para o comércio varejista (MOURÃO, 2006).

O comportamento dos atacadistas se reflete em todos os segmentos da comercialização, de tal forma que funciona como instrumento de incentivo à produção e de expansão do sistema distribuidor em nível de consumo final. Considerando-se que, conforme Mourão (2006), a eficácia do sistema de comercialização depende basicamente do desempenho operacional de seus participantes, para que o atacadista de hortigranjeiros possa planejar, coordenar e executar as suas operações de comercialização com eficácia é necessário tenha conhecimento, técnica e habilidade no emprego de equipamentos modernos e instrumentos operacionais de processos administrativos e de estrutura funcional.

É importante destacar que o mundo globalizado tem levado a um aumento da concorrência entre empresas/produtos exigindo que profissionais adotem técnicas modernas não só do ponto de vista da produção e da administração, mas também do *marketing* para garantir o crescimento sustentado do negócio (ASSUMPÇÃO; SILVA, 2008). O mercado está em movimento, quem estiver parado no tempo, omitindo-se das novas exigências que o mercado impõe ficará para trás.

Nos dias atuais, o sucesso no comércio depende de um conjunto de fatores. Além de preço acessível ao consumidor, devem ser oferecidos, produtos de qualidade, bom atendimento, padronização do produto, dentre outros aspectos. A produtividade do Sistema de Ceasas ocorre em função das atividades dos operadores da comercialização, que por sua vez são função da capacidade de cada um. Para que a comercialização alavanque, é necessária a participação de seus operadores. A adoção de melhor tecnologia e a implementação de melhores condições de trabalho dependem da capacidade de cada indivíduo. Assim, é necessária educação para que se busque qualificação profissional.

A busca pela produtividade é apenas uma das metas a serem atingidas na Ceasas do Brasil. Nos últimos anos, diversos problemas têm sido atribuídos a este sistema de comercialização, como sistema logístico ineficiente, alto índice de perdas, embalagens inadequadas e armazenamento deficiente (LOURENZANI; SILVA, 2004). Tais problemas têm se agravado desde 1988 quando o Governo Federal resolveu doar as ações que detinha nas Centrais e essas passaram a ser de responsabilidade dos Estados (MOURÃO, 2006). Um sistema que funcionava perfeitamente, era modelo para o mundo, acabou da noite para o dia. Esse desmonte também afetou o trabalho que se desenvolvia de capacitação e treinamento dos diversos agentes em todo o canal de comercialização (da produção ao varejo).

A Ceasa-CE vem passando por tais mudanças. A central é o maior mercado atacadista de hortigranjeiros do Ceará, dado que cerca de três milhões de cearenses usufruem dos produtos aí comercializados. Por muitos anos foi a responsável pelo abastecimento atacadista de hortigranjeiros, para todo o Estado do Ceará e, parcialmente, para os Estados do Piauí, Maranhão, Rio Grande do Norte e Paraíba. Por meio de seus serviços espera-se melhorar a renda e o padrão de vida do pequeno produtor rural e, simultaneamente, facilitar a aquisição de produtos de qualidade e preços competitivos a todas as camadas da população, principalmente às mais carentes (MAYORGA, 2007). Dada a sua importância socioeconômica para um uma parcela tão significativa da população, o presente trabalho teve como objetivo caracterizar os comerciantes da Ceasa-CE, buscando identificar o perfil dos atacadistas ali alocados.

As informações coletadas e discutidas serão um importante subsídio para a elaboração de estratégias voltadas para aumentar a eficiência desse modelo de comercialização.

2. MATERIAL E MÉTODOS

O presente estudo foi realizado na Central de Abastecimento do Ceará-S/A, localizada no município de Maracanaú, Região Metropolitana da cidade de Fortaleza-CE.

O estudo consistiu em uma pesquisa de campo com a finalidade de se obter informações a respeito dos comerciantes da Ceasa-CE. Para tanto foram aplicados questionários junto aos permissionários [permissionário é o agente (pessoa física ou empresa) que possui recinto de venda, paga condomínio, e, portanto, tem permissão de comercializar os produtos dentro da Ceasa]. Esse tipo de pesquisa pode ser denominado de pesquisa direta, a qual é definida como uma observação de fenômenos, coleta de dados a eles referente e registro das variáveis relevantes para a análise (LAKATOTOS; MARCONI, 1996).

Os dados do estudo foram obtidos a partir da aplicação de questionários junto aos permissionários permanentes e não-permanentes da Ceasa. Os permissionários permanentes são aqueles comerciantes que possuem empresas instaladas no interior da Ceasa, sendo também denominadas de boxes, são as lojas com espaço individualizado. Os permissionários não-permanentes são aqueles que expõem seus produtos sobre trados de madeira ou caixas plásticas, sob os galpões abertos, estes, geralmente, comercializam em menor quantidade e são maioria dentre os permissionários. A aplicação dos questionários foi feita a uma amostra da população, a qual foi determinada de acordo com os critérios a seguir. A amostragem foi do tipo aleatória simples e o tamanho da amostra obtido a partir de Fonseca e Martins (1996):

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{d^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Sendo,

n = Tamanho da amostra para populações finitas;

Z^2 = nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios -padrões;

p = estimativa da proporção da característica pesquisada no universo;

q = 1 - p;

N = tamanho da população;

d = erro amostral.

A amostra calculada foi definida junto aos comerciantes da empresa sem discriminação de sexo e sem a determinação se trabalhavam em box ou pedra. Foi escolhido um nível de significância de 1%, um erro amostral de 5%, sendo p e q igual a 0,5. O tamanho da amostra calculada foi 93 comerciantes. No entanto, foram entrevistados 109 permissionários, um percentual de 8,25 da população total, que é de 1.315 permissionários.

Uma pesquisa possui caráter científico quando nela são utilizados métodos científicos para sua execução e análise. Os métodos científicos se referem às práticas que permitem alcançar os objetivos propostos na pesquisa (MUNIZ, 2007).

O presente estudo adotou as técnicas de estatística descritiva que consistiram em tabelas de distribuição de frequências, gráficos e cálculos de médias. Foi utilizado para

a análise dos dados o programa estatístico SPSS versão 10.0. O uso desse aplicativo foi de grande importância, visto que as diversas variáveis analisadas possuem unidades diferentes, existindo variáveis tanto quantitativas como também qualitativas.

Com o objetivo de verificar a diferença significativa entre os comerciantes que trabalham na pedra e nos boxes foram realizados testes de hipótese os quais variaram de acordo com a natureza da variável analisada: nominal, ordinal ou intervalar.

Nas análises que envolveram variáveis nominais foi empregado o teste qui-quadrado, naquelas com variáveis ordinais adotou-se o teste U Mann-Whitney e naquelas com variáveis intervalares o teste “t” de Student para dados não pareados.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Dos permissionários entrevistados, 77,98% pertencem ao sexo masculino, constituindo a maioria, 22,22% trabalham em boxes e 22,02% possuem uma outra renda além da adquirida com a atividade de comercialização dentro da Ceasa-CE (Figura 1). O Teste qui-quadrado apontou não haver diferença estatística significativa, ao nível de 5%, em relação ao percentual de permissionários permanentes e não-permanentes que possuem outra renda. Existem na Ceasa permissionários que também são produtores, há também aqueles que são chamados de puxadores, os quais se caracterizam como atacadista donos de caminhões que buscam o produto direto do produtor, abastecem o seu box e/ou pedra e repassam a mercadoria para os outros permissionários. Há também aqueles que comercializam em box e são donos de pedra. Boa parte dos boxes vende mais no atacado, principalmente os que trabalham com frutas. Os permissionários não permanentes vendem tanto no atacado quanto no varejo.

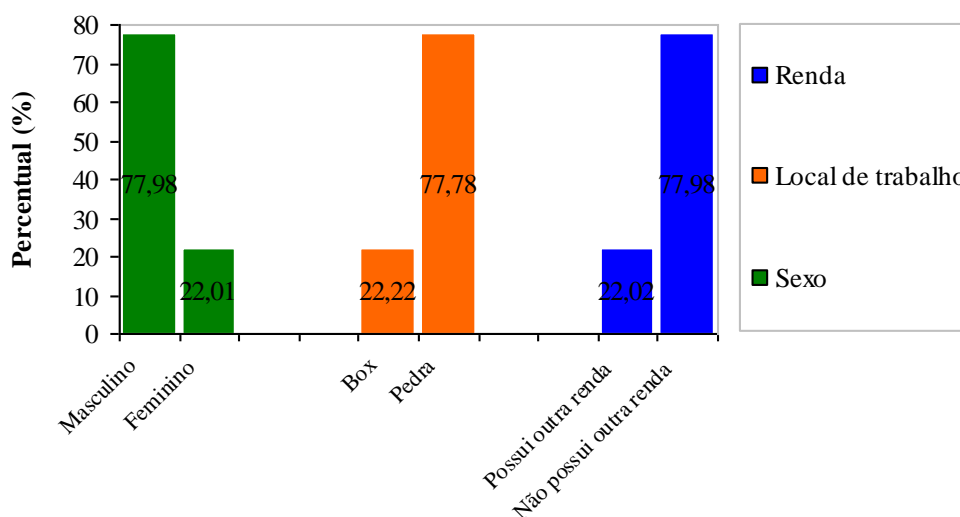


Figura 1: Distribuição mostrando o percentual dos permissionários segundo o sexo, estabelecimento de trabalho e renda.

Os dados da pesquisa no que diz respeito ao número de permissionários que trabalham em boxes estão de acordo com os dados da Ceasa (2008), que relatam a existência de um percentual de 20,38% de permissionários permanentes. São 268 empresas instaladas dentro da Ceasa-CE.

É difícil para o comerciante da Ceasa-CE desempenhar uma outra atividade fora da empresa. A carga horária diária é extensa, passando de dez horas, sendo que o fato de

ter que começar o expediente bastante cedo dificulta ainda mais as condições de trabalho dos comerciantes, tornando a rotina dos mesmos bastante cansativa. No entanto, a quem se arrisque em outras atividades para incrementar sua renda mensal. As atividades são as mais variadas, existem agricultores, donos de lojas de confecção, indivíduos já aposentados, entre outros. Mas, grande parte dos comerciantes, tanto dos boxes quanto das pedras, vive mesmo com a renda adquirida com a comercialização dentro da Centrais de Abastecimento. Percebe-se então a importância desta empresa para a geração de emprego e renda, além da atividade de distribuição de alimentos para o comércio local, estadual e regional.

Na Ceasa-CE, a média de idade dos permissionários é de 42,02 anos (Figura 2) com o desvio padrão de 11,45, apresentando um coeficiente de variação de 27,25%. Na empresa existem comerciantes com 18 anos de idade, como também há indivíduos com idade igual a 78 anos. O tempo médio que trabalham como permissionários na Ceasa-CE é de 15,2 anos, com o desvio padrão de 7,74, apresentando um coeficiente de variação de 50,92%. Existindo comerciantes que estão ali há apenas seis meses enquanto outros chegaram junto com a implantação da Ceasa, em 1972, muitos provenientes do Mercado São Sebastião, situado no centro da cidade de Fortaleza-CE. O horário em que os comerciantes adentram à Ceasa para iniciarem suas atividades é em média 2 horas e 47 minutos. O horário em que os mesmos encerram seus trabalhos é em média às 13 horas e 23 minutos. Uma carga horária diária média de 10 horas e 35 minutos. Cada permissionário da empresa emprega entre dois e três funcionários, a média é 2,82, com um desvio padrão de 5,9, sendo o coeficiente de variação altíssimo, 209, 21%. O coeficiente de variação padrão alto se dá pelo fato que enquanto os permissionários não permanentes, que são os que trabalham na pedra, empregam poucos ou nenhum funcionário, os permissionários permanentes, que são os donos de boxes, empregam muitas pessoas, visto que a quantidade de mercadoria que eles comercializam é em boa parte, superior à comercializada nas pedras.

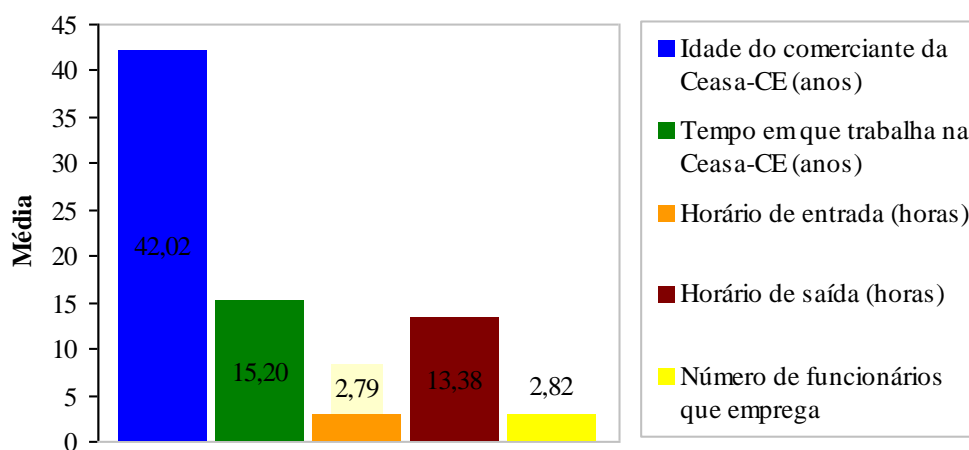


Figura 2: Médias relacionadas à idade, tempo de permissionários, horários de entrada e saída na empresa, e número de funcionários para os comerciantes da Ceasa-CE.

Alguns permissionários reclamam do horário de abertura da Ceasa. Para estes é muito cedo e devido à insegurança torna-se muito perigoso o percurso para se chegar à empresa, há quem diga que sai de sua residência zero hora para que possa chegar a tempo de adquirir a mercadoria para comercializá-la em seu estabelecimento. Segundo eles, se o permissionário chegar muito tarde corre o risco de ficar sem mercadoria para

trabalhar, principalmente os que trabalham nas pedras. Quem defende o que a empresa deve iniciar suas atividades nas primeiras horas do dia, apóia-se no fato de que os clientes da Ceasa, principalmente os comerciantes, precisam estar com os produtos em seus estabelecimentos por volta das sete ou oito horas da manhã.

Na Ceasa-CE, enquanto alguns permissionários empregam 41 funcionários, outros trabalham sozinhos, sem nenhum auxiliar. Existem ainda os comerciantes que utilizam mão-de-obra familiar, onde trabalham pais com filhos, irmãos, marido e esposa.

Alguns dos permissionários ali locados têm essa atividade como a única ao longo de toda a sua vida, o trabalho de comercialização de hortigranjeiros. Os que foram pioneiros no mercado da Ceasa relatam o início, quando da instalação da empresa, onde existiam apenas algumas bancas embaixo dos primeiros galpões construídos. Com o passar do tempo, o mercado foi crescendo, com a construção de novas áreas de comercialização.

A média de idade dos permissionários que atuam na pedra, a qual é 45 anos, é superior à idade dos permissionários dos boxes, que é 35 anos (Figura 3), resultado este confirmado pelo Teste t de Student a um nível de significância de 1%. Os permissionários que trabalham na pedra já estão na Ceasa há mais de 16 anos, os permissionários que atuam nos boxes estão, em média há 10 anos comercializando na Ceasa, resultado aprovado pelo Teste t de Student a um nível de significativa de 1%. Os permissionários não-permanentes iniciam suas atividades mais cedo que os permanentes. Resultado confirmado pelo Teste t de Student a um nível de significância de 1%. No entanto, ambos encerram seu comércio praticamente no mesmo horário, por volta das 13 horas, visto que este resultado mostrou-se não significativo pelo Teste t de Student a um nível de 5%. O número de funcionários que os permissionários permanentes empregam é sete vezes superior que o número de funcionários dos não-permanentes. Enquanto os comerciantes que trabalham nos boxes possuem, em média sete funcionários, quem trabalha na pedra emprega, em média um funcionário. Este resultado foi confirmado pelo Teste t de Student a um nível de significância de 1%.

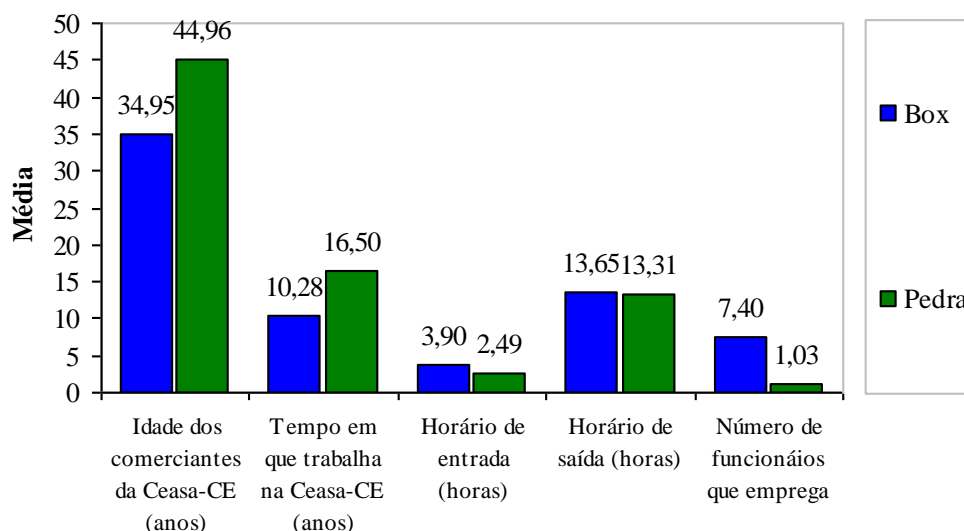


Figura 3: Médias relacionadas à idade, tempo de permissionários, horários de entrada e saída e número de funcionários que emprega, para os comerciantes da Ceasa-CE que trabalham no Box e na Pedra.

Os comerciantes que possuem um maior tempo de permissionário são também os que detêm a maior média de idade, assim são os permissionários não permanentes. Na verdade, como relatado pelos comerciantes da empresa, os primeiros estabelecimentos no interior da Ceasa foram os caracterizados como Pedra. Isso explica o fato acima citado, visto que existem permissionários que atuam na pedra desde a fundação da Ceasa. O motivo pelo qual os permissionários não-permanentes adentrem mais cedo na Ceasa é devida a forma como estes adquirem seus produtos para comercializarem. Boa parte dos permissionários permanentes possui fornecedores certos, então não necessitam estarem tão cedo na empresa para procurar a mercadoria desejada. Já os não-permanentes, adquirem seus produtos de diferentes fontes, compram onde há melhor qualidade e principalmente onde existir um melhor preço. Com isso, principalmente no que se refere à qualidade, o comerciante que chegar muito tarde para buscar sua mercadoria, corre o risco de levar um produto de qualidade inferior, ficando difícil concorrer com o grande mercado da Ceasa.

A respeito da existência de um maior número de funcionários entre os permissionários permanentes, isso se explica pelo fato de que estes tratam-se de empresas instaladas no interior da Ceasa, comercializam um volume maior de mercadoria e atuam em grande parte no atacado, necessitando de maior quantidade de mão-de-obra.

O nível de escolaridade dos permissionários da Ceasa-CE é relativamente baixo (Figura 4), 36,7% dos comerciantes não chegaram a concluir o ensino fundamental. Os permissionários que possuem o ensino fundamental completo somam 17,43%. Um total de 1,83% não terminou o ensino médio, enquanto 29,36% tiveram a oportunidade de concluí-lo. Poucos tiveram acesso ao ensino superior, 2,75% possuem ensino superior incompleto e apenas 3,67% dos comerciantes da Ceasa-CE possuem o ensino superior completo. Há ainda um valor bastante significativo relacionado à escolaridade, número este, correspondente a 8,26% dos comerciantes, onde estão incluídas as pessoas que se dizem analfabetas, também aqueles que sabem apenas assinar o nome, outros que freqüentaram o programa de educação para adultos. Alguns dos permissionários da Ceasa-CE trabalham desde muito cedo e não tiveram a oportunidade de frequentar a escola.

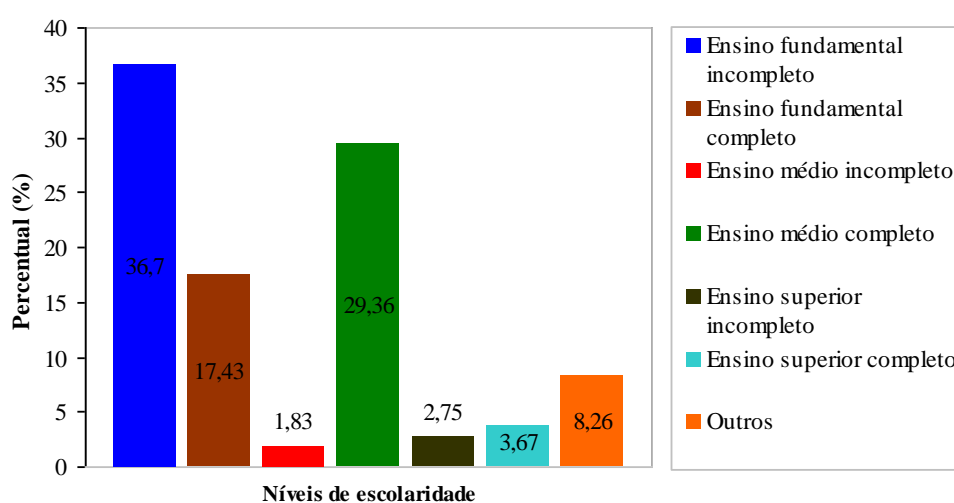


Figura 4: Distribuição dos permissionários da Ceasa-CE segundo o nível de escolaridade.

O baixo nível de escolaridade pode ter influência na qualidade do serviço oferecido pelos mesmos. A educação escolar é condição fundamental para o desenvolvimento do processo produtivo, particularmente na lida com o trabalho (ALCÂNTARA, 2005). Pessoas que gastam mais tempo indo à escola acumulando qualificações adquirem melhor instrução no que diz respeito à resolução de problemas corriqueiros e conhecimento de seus direitos e deveres, existindo, dessa forma, uma maior conscientização de como suas ações devem ser desempenhadas em seu local de trabalho, para que venham a alcançar resultados satisfatórios em relação à maximização do seu poder de comercialização. Como por exemplo, a adoção de medidas que atraiam o consumidor, conservem o produto com qualidade, aumentem a vida de prateleiras da mercadoria e conseqüentemente diminuam as perdas.

Apenas 4,35% dos permissionários que trabalham em box não concluíram o ensino fundamental, no entanto 46,43% dos que trabalham em pedras não terminaram o ensino fundamental (Figura 5). A maioria dos permissionários permanentes possui o ensino médio completo, um total de 69,57%. Mais de 66% dos comerciantes das pedras possuem apenas o ensino fundamental. Estes resultados foram confirmados pelo Teste U-Mann-Whitney a um nível de significância de 1%.

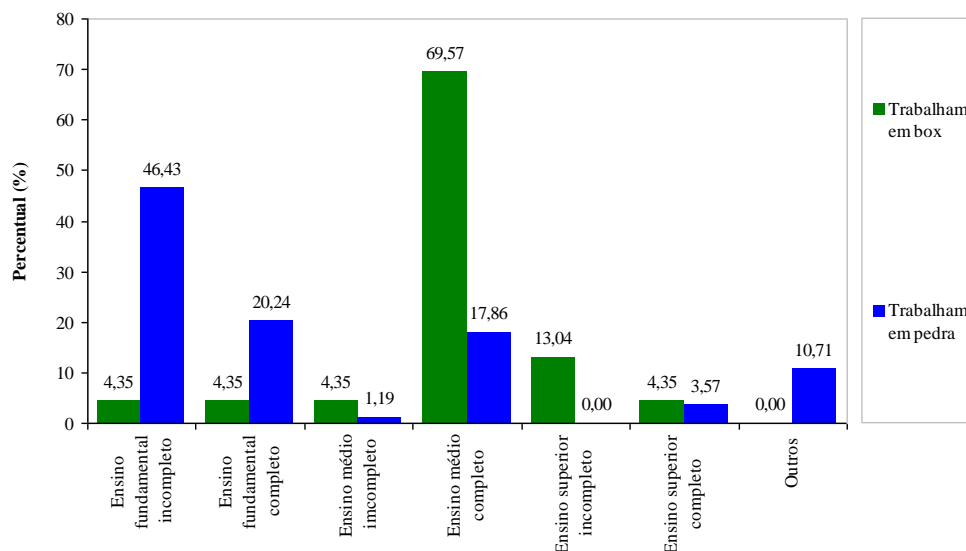


Figura 5: Distribuição dos permissionários da Ceasa-CE ilustrando o percentual de cada nível de escolaridade que trabalha em box e em pedra de forma individual.

Os permissionários permanentes possuem um nível de escolaridade superior quando comparados com os não-permanentes, visto que dois terços dos comerciantes dos boxes possuem ensino médio completo e mais de 17% dos não-permanentes iniciaram o ensino superior. Como quase 80% dos permissionários são caracterizados como não-permanentes, e estes foram os pioneiros no mercado da Ceasa, desde então, não mais estudaram, visto que a média de tempo de trabalho dentro da empresa é de aproximadamente 15 anos. São muitos anos apenas trabalhando, sem se preocupar em educação escolar. Os boxes são mais recentes, quem adquire um box para comercializar dentro da Ceasa, em parte estudou por mais tempo. Ultimamente as facilidades para se ter acesso à escola são bem maiores. Além disso, os permanentes possuem um poder aquisitivo maior, e quanto melhor as condições financeiras do indivíduo, maior será a oportunidade de ter acesso à escola e, educação de qualidade.

Os permissionários da Ceasa-CE que trabalham em box e participam da associação correspondem a um total de 62,5%, enquanto apenas 21,43% dos comerciantes que comercializam nas pedras são associados (Figura 6). Este resultado foi confirmado pelo Teste qui-quadrado a um nível de significância de 1%.

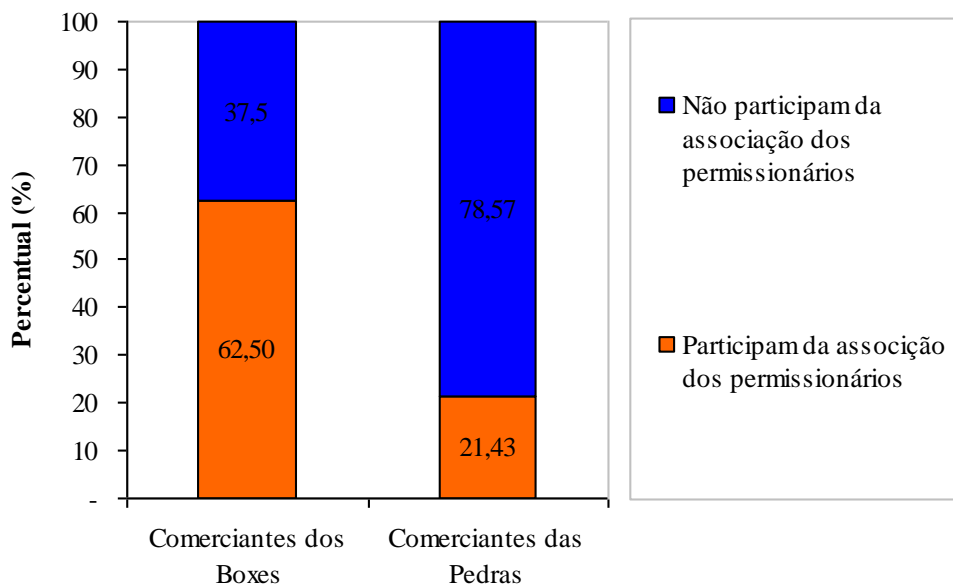


Figura 6: Percentual de permissionários que trabalha em box e em pedra que participam da associação dos permissionários.

Percebe-se então, que há um interesse maior por parte dos permissionários permanentes em estarem juntos em associação. Participando de um grupo que luta pelos direitos de seus membros. Como foi visto, os permissionários permanentes possuem um maior nível de escolaridade, estudaram mais. Isto com certeza tem influência na decisão de ter que ser um membro da associação. Quem está em uma associação é sabedor de que se torna muito mais fácil conseguir vitórias quando se está unido.

As mulheres que comercializam na Ceasa-CE, levam uma pequena vantagem sobre os homens em relação à participação na associação dos permissionários (Figura 7). Apenas 30,59% dos homens é associado. Em relação às mulheres, 33,33% fazem parte da associação, quase 3% superior à participação dos homens. O teste de hipótese de U-Mann-Whitney, apontou que não existe diferença estatística em relação ao percentual de homens e mulheres que participam da associação, a um nível de significância de 5%.

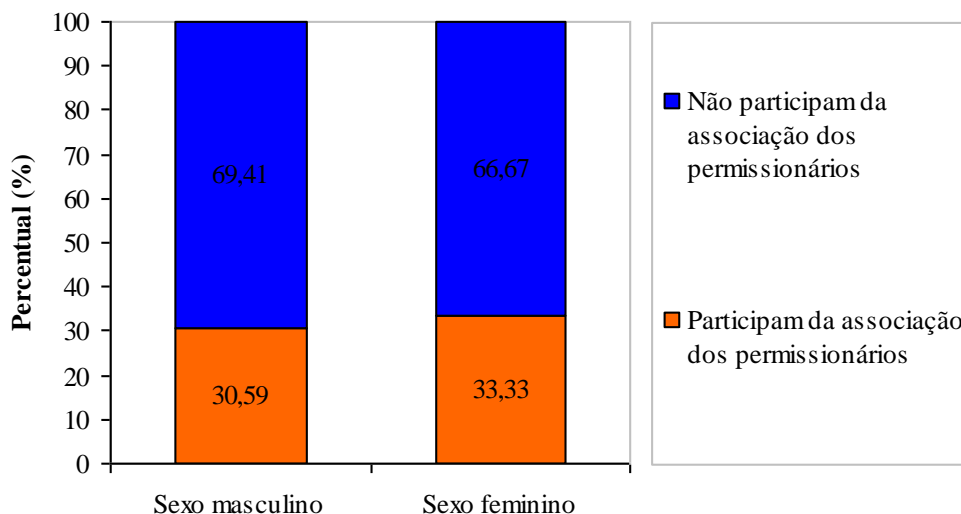


Figura 7: Percentual de permissionários do sexo masculino e sexo feminino que participam da associação.

As mulheres buscam mais a associação dos permissionários que os homens, embora não seja algo de grande expressividade. Contudo, o interesse da mulher em se organizar é maior. No entanto, esse percentual é baixo, necessitando uma maior busca pela associação. Unidos em associação torna-se mais fácil chegar a um objetivo final, principalmente no que diz respeito à busca por ideais em comum.

Uma análise da relação entre o nível de escolaridade dos comerciantes e a participação na associação mostrou que dos comerciantes que possuem o ensino fundamental incompleto, apenas 20% estão associados (Figura 8). Dos permissionários que têm ensino fundamental completo 26,31% estão associados. Um total de 50% dos comerciantes com ensino médio incompleto participa da associação. Dos que têm ensino médio completo, 46,87% são associados. Dos permissionários com ensino superior incompleto, 66,66% são associados e 75% dos permissionários com ensino superior completo participam da associação.

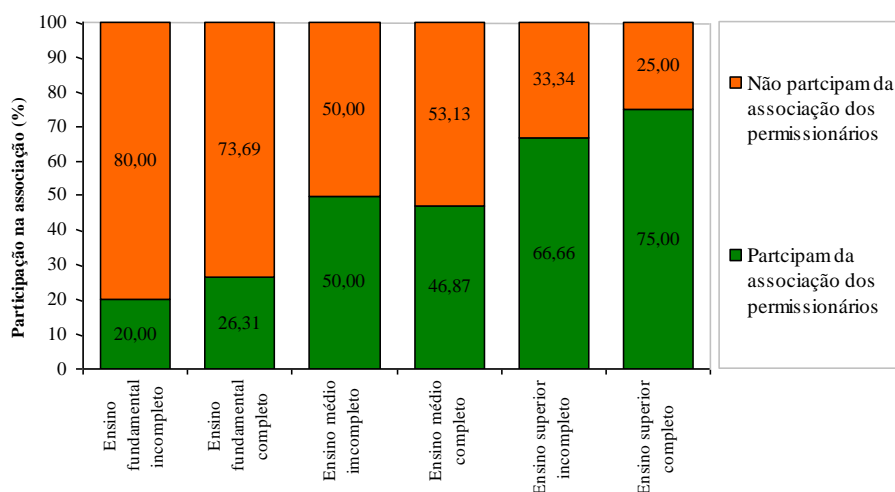


Figura 8: Participação dos permissionários da Ceasa na associação de acordo com o nível de escolaridade dos mesmos.

Percebe-se que o nível de escolaridade influencia grandemente na participação dos permissionários junto à associação. A falta de esclarecimento a respeito da importância de uma associação para uma classe faz com que os comerciantes não a busquem. Se for o caso da existência de um órgão ineficiente, que não represente seus associados de forma satisfatória é dever dos membros buscar melhorias. Como foi relatado anteriormente, quando em associação, o indivíduo adquire maior força, maior poder de decisão, é ouvido perante outros órgãos e torna suas solicitações mais fáceis de serem executadas. Percebe-se então, que educação é fundamental, não pelo fato de se aprender a ler e escrever, porém, quando se estuda, o indivíduo torna-se mais aberto, informado e consegue identificar caminhos que venham a contribuir para o seu melhor desempenho.

4. CONCLUSÕES

Nesta pesquisa foram descritos alguns aspectos relacionados aos permissionários da Ceasa-CE. A observação desses fatores, embora que de forma restrita, permite fazer uma análise da atuação dos comerciantes ali instalados.

O longo período de tempo em que os permissionários estão alocados na Ceasa-CE confirma a elevada média de idade dos mesmos.

O número de funcionários dos permissionários permanentes é superior aos dos permissionários não-permanentes.

Os permissionários permanentes possuem um maior grau de escolaridade em relação aos não-permanentes.

A participação das mulheres é semelhante à dos homens junto à associação dos permissionários.

Quem trabalha em Box, participa mais da associação do que os permissionários não-permanentes.

Quanto maior o grau de escolaridade dos permissionários, maior é a participação na associação.

O desenvolvimento de economia exige que o setor atacadista de hortigranjeiro se modernize de forma a poder atender ao abastecimento nacional com eficácia. As Ceasas têm as condições para orientar o comerciante atacadista em muitos aspectos de ordem administrativa, assim como na obtenção de melhores qualificações. No entanto, é preciso que haja uma mobilização por parte dos permissionários para que eles busquem reivindicar junto às Centrais, melhores estruturas e qualificação profissional para que assim venham a ter condições de competir no modelo de mercado atual. Portanto, é preciso um diálogo permanente entre as autoridades da Ceasa e os comerciantes atacadistas que comandam o mercado.

REFERÊNCIAS

ALCÂNTARA, J. S. **Educação profissional e qualificação do trabalhador: o caso do curso técnico em Telecomunicações do SENAI de Uberlândia**. 2005. 137 f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2005.

ANDREUCETTI, C. et al. Caracterização da comercialização de tomate de mesa na CEAGESP: perfil dos atacadistas. **Horticultura Brasileira**, Brasília, v. 23, n. 2, p. 324-328, abr./jun. 2005.

ASSUMPCÃO, R.; SILVA, J. R. Diagnóstico tecnológico sobre as bancas de flores de um cemitério no município de São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.38, n.3, mar. 2008.

CEASA/CE - Centrais de Abastecimento do Ceará. **Ceasa-Ce em sintonia com o desenvolvimento**, 2008.

CEASA/ES - Centrais de Abastecimento do Espírito Santo. **História da Ceasa**. 2008. Disponível em: < <http://www.ceasa.es.gov.br/historia/historia.php?id=1>>. Acesso em: 09 ago. 2008.

DAMBORIARENA, E. **Certificação e rotulagem na cadeia dos hortigranjeiros no estado do Rio Grande do Sul: Um estudo de caso - CEASA/RS**. 2001. 84 f. Dissertação (Mestrado em Administração)-Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2001.

FAGUNDES, G. R.; YAMANISHI, O. K. Estudo da comercialização do mamão em Brasília-DF. **Revista Brasileira de Fruticultura**, vol. 24, no. 1, p. 91-95, abr. 2002.

FONSECA, J. S.; MARTINS, G.A. **Curso de estatística**. 6 ed. São Paulo:Atlas, 1996, 320p.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 3.ed. ver. e ampl. São Paulo: Atlas, 1996.

LOURENZANI, A. E. B. S.; FILHO, N. A P.; SILVA, A. L. **Utilização de comércio eletrônico na comercialização de hortícolas: um estudo de caso**. In: VI INTERNATIONAL PENSA CONFERENCE, 2007, Ribeirão Preto, Brasil. Disponível em: < http://www.pensaconference.org/conteudo.php?cont=2&ano=2001&ano_id=3&artid=958>. Acesso em: 08 ago. 2008.

LOURENZANI, A. E. B. S.; SILVA, A. L. Um estudo da competitividade dos diferentes canais de distribuição de hortaliças. **Gestão e Produção**, v. 11, n. 3, p. 385-398, set./dez. 2004.

MAYORGA, R. D. Projeto de pesquisa: **Diagnóstico dos aspectos comerciais, técnico-operacionais e de infra-estrutura da Ceasa-Ceará**, 2007.

MOURÃO, I. A. **Manual 2: Características dos operadores da comercialização hortigranjeira**. 2006. Disponível em: < <http://www.minas.ceasa.mg.gov.br/scriptcase/file/docacervo/Manual%202%20Caracteristicas%20dos%20Oper.%20>>. Acesso em: 13 maio 2008.

MUNIZ, K. T. Relações de gênero no cotidiano do assentamento Santana no município de Monsenhor Tabosa - Ce. 2007. 41 f. Monografia (Graduação em Agronomia) – Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2007.