



Agricultura Familiar:

Pesquisa, Formação e Desenvolvimento

RAF. v.17, nº 01 e 02 / jan-dez 2023, ISSN 1414-0810 / E-ISSN 2675-7710

DIVERSIDADE DAS ORGANIZAÇÕES ECONÔMICAS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DE DOIS TERRITÓRIOS BAIANOS

DIVERSITY OF THE ECONOMIC ORGANIZATION OF FAMILY FARMERS: THE CASE OF TWO BAHIAN TERRITORIES

Philippe Jean Louis Sablayrolles, Doutor, UFPA, philippejean@ufpa.br

Maria Lúcia da Silva Sodré, Doutora, UFRB, mlsodre@ufrb.edu.br

Clarice Hortência de Carvalho Almeida, Bacharel, UFRB, clarialmeida01@gmail.com

Estéfanas Silva Dos Reis Conceição, Bacharel, UFRB, estaphy@hotmail.com

Resumo

O trabalho apresenta e analisa a diversidade das organizações econômicas da agricultura familiar voltadas para a comercialização, enquanto instrumentos potenciais de qualificação da oferta de produtos alimentares de qualidade. Propõe uma curta revisão sobre a cooperação entre agricultores no campo da comercialização, apresentando a organização juridicamente formalizada como uma das opções a ser avaliada. As características efetivas dessas organizações são relacionadas às práticas de comercialização dos agricultores vigentes, em dois territórios do estado da Bahia (Recôncavo e Sisal), marcados por contextos ecológico e agrário diferentes, descritos com dados secundários. Entrevistas semi-diretivas foram realizadas com 29 organizações em 12 municípios dos territórios considerados. São analisados os serviços de comercialização que efetivamente ofertam, e as dificuldades que enfrentam, considerando os níveis diferentes de complexidade das organizações. O trabalho permite propor recomendações para políticas de consolidação da oferta de alimentos de qualidade por agricultores familiares, notadamente no campo da assistência técnica voltada para organizações.

Palavras-chave

Organizações rurais. Agricultura familiar. Comercialização. Bahia.

Abstract

This paper presents and analyzes the diversity of economic organization of family farmers who market their products, as potential tools for qualifying the supply of food products. It proposes a short review on farmer cooperation in sales, presenting the legally formalized organization as one of the options to be evaluated. The effective characteristics of these organizations are related to the marketing practices of farmers in two territories of the state of Bahia (Recôncavo and Sisal), marked by different ecological and agrarian contexts, described with secondary data. Semi-structure interviews were conducted with 29 organization representatives in 12 municipalities of the territories considered. Analysis of the marketing services they effectively offer, and the difficulties they face, considering the different complexities of these organizations. This study allows us to propose guidelines for policies to consolidate the supply of quality food products produced by family farmers, notably, modes of technical assistance directed to these organizations can be proposed.

Keywords

Rural organizations. Family farming. Commercialization. Bahia.

INTRODUÇÃO

A comercialização pela agricultura familiar de alimentos de qualidade contribui para a segurança alimentar e nutricional, além de consolidar o desenvolvimento local dos territórios rurais (Grisa, Porto, 2015). A comercialização direta de alimentos por agricultores familiares à procura de autonomia corresponde à consolidação da soberania alimentar, reconectando atores, recursos e valores culturais do sistema alimentar, atualmente fragmentado pelas lógicas dos mercados globalizados (Ploeg, 2008). Por outro lado, a demanda da sociedade favorece a comercialização de produtos alimentares de qualidade por parte dos agricultores familiares.

Desde 2009, através da Lei 11.947, o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) obriga a compra direta de no mínimo de 30% do repasse do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) em produtos da agricultura familiar, oferecendo produtos de “melhor qualidade nutricional, ambiental e cultural para os escolares” (Triches, 2015, p. 183), consolidando localmente a produção de alimentos e favorecendo um modelo agroalimentar mais sustentável. A política brasileira de abertura de mercados institucionais para a agricultura familiar apresenta resultados consistentes e reconhecidos internacionalmente (Arias *et al.*, 2013). No entanto, as práticas de comercialização dos agricultores familiares continuam pouco organizadas, e dificultam maiores benefícios em termos de preços, de quantidade, de qualidade, tanto para os agricultores como para os consumidores.

Existe o consenso, entre os cientistas sociais e os formuladores de política pública, que a participação dos agricultores em organizações formais, com responsabilidade jurídica, cooperativa ou associação, permite ampliar suas capacidades de desenvolvimento, notadamente na questão da comercialização (Chayanov, 2017; Sabourin, 1999; Long, 2003; Dugué *et al.*, 2012). Pode-se esperar, portanto, a ocorrência maior de Organizações Econômicas da Agricultura Familiar (OEAF) nos locais onde a agricultura familiar está mais consolidada, comercializando um maior volume de produtos. Se, por um lado, a formalização jurídica da organização abre novas perspectivas, por outro lado, apresenta uma versão mais complexa e custosa de cooperação, envolvendo um dispositivo mais exigente de regras e penalidades para os associados (Friedberg, 1995). Este investimento só faz sentido para os agricultores quando resulta em ganhos crescentes (sociais, econômicos, ambientais), consolidando sua autonomia enquanto atores sociais.



No Brasil, e particularmente no Nordeste, as OEAF de comercialização juridicamente formalizadas são pouco numerosas. Sendo a Declaração de Aptidão ao PRONAF Jurídica (DAPJ) uma das condições para a OEAF atuar em mercados públicos, é um indicador razoável da ocorrência de OEAF efetivamente atuando na comercialização. Através de um levantamento realizado em janeiro de 2018, a Secretaria Especial de Agricultura familiar e do Desenvolvimento Agrário (SEAD) registrou na Bahia 1.228 associações e cooperativas com DAPJ ativa, totalizando 69.275 sócios (comunicação pessoal), envolvendo, portanto, menos de 10% dos 762.620 estabelecimentos recenseados no estado pelo último Censo Agropecuário (IBGE, 2018).

Este número reduzido de OEAF formais questiona, por um lado, até que ponto os serviços de comercialização que oferecem são vantajosos do ponto de vista do agricultor associado, e por outro, se justificam enfrentar as dificuldades e os custos da cooperação juridicamente formalizada.

Para investigar esta temática, num primeiro momento, deve-se identificar as práticas efetivadas de cooperação para a comercialização entre os agricultores, entre elas as organizações formalizadas, suas modalidades e serviços ofertados, e as dificuldades que enfrentam. Num segundo momento, pode-se estabelecer recomendações para orientar políticas públicas, notadamente no âmbito do PNAE, e modalidades da assistência técnica para a consolidação das OEAF na comercialização.

O trabalho utiliza os dados do Projeto Mais Mercado, implementado pela Universidade Federal do Recôncavo da Bahia (UFRB), e financiado desde 2017 pela Secretaria Especial de Políticas da Agricultura Familiar e Desenvolvimento Agrário (SEAD). O projeto visa ampliar as compras dos produtos da agricultura familiar no âmbito do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), em escala municipal em três territórios da Bahia (Recôncavo, Sisal, Portal do Sertão). A equipe do projeto levantou em 2017 o potencial global de produção municipal da agricultura familiar nestes territórios, estimando o volume e a diversidade de produtos alimentares comercializados, notadamente através das OEAF. O levantamento aconteceu nos 39 municípios dos 3 territórios¹ onde a compra dos produtos da agricultura familiar pelos gestores municipais do PNAE estava, no período 2013 - 2015, abaixo de 30% do repasse do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), mínimo estabelecido por lei (Sablayrolles, 2018).

¹ Os 3 territórios abrangem 56 municípios no total.



Escolheu-se a metodologia de amostras intencionais para escolher os territórios e os municípios analisados. Optou-se por analisar dois territórios bem diferenciados em termos ecológicos e agrários: o Recôncavo, beneficiado por um regime pluviométrico relativamente favorável e onde dominam estabelecimentos de pequena dimensão, e o Sisal, onde domina o semiárido, a pecuária, e estabelecimentos com áreas maiores. O Portal do Sertão apresenta uma situação de transição, e não foi considerado nesta análise.

Nestes dois territórios, a partir de dados secundários, apresenta-se primeiramente o contexto agrário e a ocorrência local de OEAF. Entrevistou-se uma amostra de OEAF nos municípios selecionados para identificar seu posicionamento nos canais de comercialização e o volume comercializado, com foco nos produtos alimentares. Analisaram-se os serviços efetivamente oferecidos por estas organizações, indicadores das prioridades dos agricultores para a cooperação formal no campo da comercialização, e as dificuldades que enfrentam. Os elementos reunidos sobre práticas de comercialização e serviços efetivos das OEAF em determinados contextos permitem formular recomendações visando consolidar a atuação das OEAF na comercialização

AS PRÁTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR

O modelo de sociedade camponesa, proposto por Mendras (1995), descreve sua relação com o mercado como sendo de autarquia relativa. Os camponeses, na concepção de Mendras organizam sua produção priorizando o consumo familiar, e vendem as sobras para conseguir o mínimo necessário de unidades monetárias para comprar as mercadorias que consideram essenciais. O desenvolvimento dos capitalismos levou à ampliação e ao aprofundamento da esfera mercantil e monetária da economia rural, obrigando os camponeses a adotar, na maioria dos casos, formas mais abrangentes de integração ao mercado.

No entanto, o caráter familiar desses agricultores se manteve, assim como sua estratégia de busca constante por autonomia em relação à sociedade envolvente. Cada sociedade camponesa apresenta um modo específico de inserção aos mercados, orientado pela autonomia e a reprodução social do grupo familiar (Wanderley, 2003). Localmente, este modo de inserção pode variar conforme os diferentes tipos de agricultores e mercados:

Cotidianamente os agricultores desenvolvem uma série de estratégias para modificar, neutralizar, resistir e, por vezes,



até acelerar os resultados da mercantilização, de acordo com a condição socioeconômica da unidade familiar. (Schneider *et al.*, 2008, p. 999)

Existem, portanto, condições diferenciadas de inserção ao mercado, avaliadas como custo de transação, remuneração e riscos, que os agricultores levam em conta na sua estratégia mercantil, em função dos meios que dispõem e da percepção do seu ambiente. As práticas de comercialização adotadas pelos agricultores familiares variam em função das condições de produção e de troca às quais estão efetivamente submetidos. A estratégia voltada para a autarcia e o autoconsumo continua a mais racional quando os custos de transportes e de abastecimento, e mais amplamente, os custos e riscos de transação, são considerados elevados. É o caso das agriculturas amazônicas das frentes de expansão, ou ribeirinhas, afastadas das estradas e das principais vias de transporte. Os sistemas de produção agroextrativistas estão neste caso amplamente diversificados para satisfazer ao longo do ano as necessidades de consumo familiar.

Além da relação entre remuneração e custos de transação proporcionada pelas condições de mercado, os agricultores familiares também analisam o risco (agroecológico, econômico, no que se refere tanto à variação de preço como ao risco contratual) e as relações de parcerias institucionais e de políticas públicas envolvidas na sua estratégia comercial (Kairós; Capina, 2013). Também desenvolvem estratégias específicas de comercialização, aproveitando a demanda crescente de produtos alimentares de qualidade, através dos circuitos curtos (feiras municipais, feiras agroecológicas / orgânicas, grupos de consumo) ou da certificação de componentes diversos de qualidade (Darolt, 2013).

Quando as condições de comercialização são mais favoráveis e quando os agricultores dispõem de meios de produção suficientes, em terra, trabalho e capital, uma parte suplementar da produção excedente pode ser comercializada. Recorrer ao mercado pode então suprir as necessidades de consumo doméstico e de insumos, através da monetarização crescente da economia familiar. Quando as condições de preços relativos favorecem as especulações comerciais, mesmo as famílias minifundiárias podem se especializar em produções mercantis (Dufumier, 1986).

Em certos contextos, os agricultores podem optar por uma ação coletiva em matéria de comercialização, visando melhorar as condições de mercado (Dugué *et al.*, 2012). E nesse sentido, podem cooperar para beneficiar, armazenar, transportar produtos,



conseguir preços de venda ou condições contratuais mais favoráveis, etc. Quando os volumes comercializados aumentam e as condições de comercialização são consideradas favoráveis e relativamente estáveis, organizações econômicas podem ser formalizadas pelos agricultores familiares, mediante criação de associações especializadas ou cooperativas (Chayanov, 2017; Dugué *et al.*, 2012).

Para caracterizar suas práticas de comercialização de produtos alimentares, observou-se, num primeiro momento, a contribuição global dos agricultores familiares nestes mercados, somando todos os canais de comercialização. Num segundo momento, o número de OEAF posicionadas localmente, sua pauta de produtos e seu tamanho econômico, permitem avaliar o interesse dos agricultores nesse segmento de mercado.

Entre os 23 municípios analisados nos territórios do Recôncavo e do Sisal pelo Projeto Mais Mercado, escolheu-se 12 municípios representativos de contextos agrários bastante diferenciados em termos do peso local da agricultura familiar e dos estabelecimentos minifundiários. Repartiu-se os 12 municípios em 3 categorias de contexto agrário. Os 11 municípios restantes, por apresentar contextos intermediários, foram retirados da análise.

Na primeira categoria de contexto agrário o número de estabelecimentos minifundiários supera os dois terços do número total dos estabelecimentos. A legislação define o estabelecimento minifundiário quando sua área não permite a subsistência da família nem a absorção da força de trabalho familiar disponível. As atividades agrícolas de pouca proporção que desenvolvem devem ser complementadas por outras atividades para viabilizar a reprodução familiar. Utilizou-se como limite superior de área de minifúndio, a Fração Mínima de Parcelamento (FMP). A FMP é definida como o módulo de área viável para a atividade agrícola mais intensiva no local considerado: abaixo deste limite de área, nenhuma atividade agrícola permite gerar uma renda familiar suficiente (Landau *et al.*, 2013).

A segunda categoria é caracterizada pela importância territorial da agricultura familiar não minifundiária, quando é superior a dois terços da área agrícola total. São locais de agricultura familiar consolidada, relativamente à categoria anterior. Identificou-se como agricultura familiar não minifundiária os estabelecimentos possuindo uma área entre a FMP e a área máxima definindo a agricultura familiar, 4 módulos fiscais conforme a Lei 11.326 de 24/07/2006.



A terceira categoria é caracterizada pela importância territorial da agricultura patronal, quando a proporção da área agrícola detida por estabelecimentos acima de 4 módulos fiscais supera dois terços da área agrícola do município. Nestes locais, a agricultura familiar é relativamente marginal na economia local.

O quadro seguinte apresenta indicadores das práticas e canais de comercialização de produtos alimentares pelos agricultores diretamente ou através de suas organizações, nos municípios analisados nas 3 categorias de contexto agrário.

Quadro 1: Práticas e canais de comercialização de produtos alimentares da agricultura familiar nos territórios do Recôncavo e do Sisal na Bahia (2017)

| Município (Território) | Nº total Estab. (1) | FM P (2) | 4 MF (2) | OEAF DAPJ válidas (3) | Canais principais por Importância (4) | Produtos alimentares comercializados pelas OEAF (4) |
|---|---------------------|----------|----------|-----------------------|---|---|
| Municípios onde predomina o minifúndio (contexto agrário 1) | | | | | | |
| Cabaceiras do Paraguaçu (Recôncavo) | 3.199 | 2 | 120 | 3 | Atravessador, feiras locais | Grãos, mandioca, hortigranjeiros |
| Muritiba (Recôncavo) | 1.731 | 2 | 120 | 4 | Feiras locais, atravessador | Principalmente laranja, limão, e vários grãos, hortaliças, outras frutas |
| Governador Mangabeira (Recôncavo) | 2.450 | 2 | 120 | 5 | Feiras locais, atravessador, PAA – PNAE | Principalmente laranja, limão, e vários grãos, derivados de mandioca, hortaliças, outras frutas |
| Serrinha (Sisal) | 4.485 | 3 | 200 | 9 | PNAE, outros canais | Grãos, derivados de mandioca, confeitaria, hortaliças, frutas |
| Total | 11.865 | | | 21 | Relação de 1 OEAF para 565 estabelecimentos | |
| Municípios onde predomina a agricultura familiar não minifundiária (contexto agrário 2) | | | | | | |
| Quijingue (Sisal) | 4.813 | 3 | 200 | 11 | PNAE, feiras locais | Grãos, derivados de mandioca, hortaliças, frutas |
| São Felipe (Recôncavo) | 2.856 | 2 | 120 | 9 | Feiras locais, atravessador | Grãos, derivados de mandioca, hortaliças, frutas |
| Monte Santo (Sisal) | 8.516 | 3 | 200 | 19 | PNAE e PAA | Principalmente polpa de fruta e diversidade de grãos, hortaliças, frutas |
| Ichu (Sisal) | 647 | 3 | 240 | 3 | PNAE, feiras locais | Hortigranjeiros, confeitaria |
| Barrocas (Sisal) | 1.750 | 3 | 200 | 3 | PNAE, feiras locais | Principalmente polpa de fruta e diversidade de grãos, derivados de mandioca, hortaliças, frutas |

| | | | | | | |
|--|--------|---|-----|----|---|--|
| Total | 18.482 | | | 45 | Relação de 1 OEAF para 413 estabelecimentos | |
| Municípios onde domina a agricultura patronal (contexto agrário 3) | | | | | | |
| Santo Amaro (Recôncavo) | 908 | 2 | 120 | 7 | Feiras locais, atravessador, PAA | Principalmente hortigranjeiros, e vários grãos, frutas, mandioca |
| Cachoeira (Recôncavo) | 2.315 | 2 | 120 | 13 | Sem dados | Sem dados |
| Dom Macedo Costa (Recôncavo) | 449 | 2 | 120 | 0 | Feiras locais, atravessador | Principalmente mandioca e coco da Bahia, e vários hortigranjeiros, produtos animais. |
| Total | 3.672 | | | 20 | Relação de 1 OEAF para 184 estabelecimentos | |

Fontes: As estatísticas de estabelecimentos e áreas agrícolas (1) foram elaboradas a partir do Censo Agropecuário de 2006 (IBGE); As Frações Mínimas de Parcelamento (FMP) e os Módulos fiscais (MF) (2) se encontram em LANDAU et al. (2013); o número de OEAF com DAPJ válidas por município (3) foram coletadas no site do SEAD (<http://www.mda.gov.br/>), dia 27/11/18; a importância relativa dos canais de comercialização e a diversidade dos produtos alimentares comercializados (4) são extraídos dos relatórios internos do Projeto Mais Mercado (29 OEAF foram entrevistadas no total).

Exceto dois casos (Serrinha e São Felipe), há uma relação entre o contexto agrário e o território: os municípios onde predominam o minifúndio e a agricultura patronal estão localizados no Recôncavo, os municípios onde domina a agricultura familiar não minifundiária estão localizados no Sisal. O município de Cachoeira (Recôncavo) apresenta uma forte concentração de minifúndios (71% dos estabelecimentos têm área abaixo da FMP) e uma forte importância da agricultura patronal (67% das terras pertencem a estabelecimentos acima de 4 módulos fiscais). O contexto agrário nos territórios decorre de condições históricas e agroecológicas diferenciadas, cuja análise foge do propósito deste artigo².

A ocorrência das OEAF nos municípios é relacionada ao contexto agrário. A relação entre o número de estabelecimentos e o número de OEAF com DAPJ válidas varia de 1 OEAF para 565 estabelecimentos nos municípios onde domina o minifúndio, a maior parte no Recôncavo, até 1 OEAF para 413 estabelecimentos (média 27% menor) nos municípios onde domina a agricultura familiar não minifundiária, a maior parte no Sisal, 1 OEAF para 184 estabelecimentos nos municípios onde domina a agricultura patronal (situados no Recôncavo). A situação mais favorável parece caracterizar os municípios onde domina a agricultura patronal: este aparente paradoxo pode ser explicado pela importância

2 Ver Sablayrolles *et al.*, 2018 para uma apresentação sintética destes elementos no Recôncavo..



do setor de hortigranjeiros em pequenas localidades de Santo Amaro e Cachoeira, com estabelecimentos de pequena dimensão e fortes organizações que comercializam sua produção em escala regional. Em síntese, a ocorrência de OEAF varia com a consolidação econômica da agricultura familiar, um resultado esperado.

Para ter informações sobre as práticas de comercialização (canais de comercialização e produtos), o Projeto Mais Mercado entrevistou uma amostra de 29 OEAF efetivamente comercializando nos municípios analisados. Algumas das OEAF não tinham DAPJ válidas no momento da entrevista, portanto, não eram identificadas no site da SEAD. No Sisal, onde o número de OEAF por município é maior, priorizou-se a entrevista das maiores organizações. Estimou-se o valor anual dos produtos alimentares comercializados: em todos os casos, somente as OEAF entrevistadas comercializam um valor acima dos 30% do repasse do FNDE destinado por lei à compra de produtos da agricultura familiar no âmbito do PNAE.

Os agricultores preferem escoar seus produtos alimentares diretamente nas feiras locais, das próprias comunidades ou das sedes municipais, antes de recorrer a intermediários (atravessadores). Em alguns municípios do Recôncavo, como Muritiba, Governador Mangabeira, São Felix, os agricultores comercializam em mais de uma feira, realizadas em sedes municipais próximas. Nestes casos, os preços oferecidos pelos atravessadores são regulados pelos preços praticados nas feiras.

Mesmo se o volume comercializado atende à demanda do PNAE nestes municípios, os mercados institucionais só adquirem importância enquanto canal de comercialização nos municípios do Sisal. Este fato pode ser explicado neste território pela atuação antiga de um forte movimento social camponês, apoiado pela sociedade civil organizada. A importância dos mercados institucionais nas estratégias de produção e comercialização dos agricultores familiares é, portanto, mais relacionada à densidade da sua rede de relações institucionais, que lhe facilita o acesso às políticas públicas, do que a seu potencial produtivo, que por si só não garante esta inserção.

Em síntese, nos territórios analisados, a agricultura familiar comercializa produtos alimentares em quantidade suficiente para abastecer os mercados locais, preferencialmente mediante a venda direta. Tende a se organizar em associações e cooperativas quando dispõe de maior capital produtivo (agricultura familiar não minifundiária) e de maior capital social (acesso às políticas públicas).



OS SERVIÇOS DE COMERCIALIZAÇÃO OFERECIDOS PELAS OEAF

As entrevistas realizadas pelo Projeto Mais Mercado junto às OEAF permitiram também analisar os serviços de comercialização efetivamente oferecidos aos sócios.

Para identificar e qualificar estes serviços, Dugué *et al.* (2012) listam seus principais objetivos:

Realizar economias de escala (compras ou vendas conjuntas, beneficiamento de volumes maiores); aumentar o poder de negociação com outros atores da cadeia (preços, regularidade); maior segurança no acesso aos mercados (contratos de médio prazo, etc.); reduzir ou compartilhar os custos de transação (compartilhando a identificação de parceiros comerciais, a busca de informações, o acompanhamento dos contratos, etc.) (Dugué *et al.*, 2012, p. 90, tradução livre)

Na amostra de OEAF entrevistadas, existem níveis de complexidade crescente entre os serviços ofertados.

O uso da documentação legal da OEAF (CNPJ, certidões e documentação fiscal, DAPJ) é o primeiro serviço procurado pelo sócio, uma vez que parte dos canais de comercialização, além da venda direta e com maiores volumes demandados, não compram de pessoas físicas. Os mercados institucionais, mesmo se permitem teoricamente a compra de produtos de agricultores individuais ou de grupos informais, favorecem de fato a compra através de organizações, exigindo destas uma documentação extensa e a DAPJ. O uso desta documentação envolve a responsabilidade jurídica do sócio, mas não o obriga a operar a comercialização de forma coletiva: neste caso, os sócios vendem, transportam e efetuam suas movimentações financeiras de forma individual (Conceição, 2018).

Somente parte das OEAF opera a comercialização de forma coletiva, permitindo socializar e reduzir os custos relacionados entre os sócios interessados: agrega os volumes de produtos comercializados ou comprados, elabora contratos, intermedia a venda em mercados institucionais, transporta, beneficia, realiza a gestão financeira, etc.

A tabela seguinte mostra a repartição das OEAF nos municípios selecionados, a ocorrência de OEAF de comercialização individual e/ou coletiva, indicando para cada uma, o serviço de comercialização oferecido.

Quadro 2: Serviços de comercialização ofertados por OEAF em municípios do Recôncavo e do Sisal na Bahia (2017)

| Município (Território) | OEAF DAPJ válidas (3) | OEAF entrevistadas (4) | OEAF com comercialização individual e serviço oferecido (4) | OEAF com serviços coletivos de comercialização e serviço oferecido (4) |
|---|-----------------------|------------------------|---|---|
| Municípios onde predomina o minifúndio | | | | |
| Cabaceiras do Paraguaçu (Recôncavo) | 3 | 0 | Sem dados | Sem dados |
| Muritiba (Recôncavo) | 4 | 5 | 2 (somente fornecem documentos) | 3 (agregação de volume): 2 com grupos informais de venda direta, 1 compra coletiva de insumos |
| Governador Mangabeira (Recôncavo) | 5 | 8 | 4 (somente fornecem documentos) | 2 (agregação de volume): banco de semente, compras coletivas 2 (mercados institucionais): PAA, PNAE |
| Serrinha (Sisal) | 9 | 2 | Não há | 1 é uma federação de 42 cooperativas singulares atuando em mercados institucionais e efetuando a gestão financeira. 1 é uma cooperativa singular atuando em mercados institucionais (PNAE) |
| Municípios onde predomina a agricultura familiar não minifundiária | | | | |
| Quijingue (Sisal) | 11 | 1 | Não há | 1 (agregação de volume): compras, vendas, elaboração de contratos, mercados institucionais (PNAE) |
| São Felipe (Recôncavo) | 9 | 1 | 1 somente fornece documentos | |
| Monte Santo (Sisal) | 19 | 1 | Não há | 1: agregação de volume, contratos, mercados institucionais (PAA, PNAE), gestão financeira |
| Ichu (Sisal) | 3 | 1 | Não há | 1: agregação de volume, contratos, mercados institucionais (PAA, PNAE), gestão financeira |
| Barrocas (Sisal) | 3 | 2 | Não há | 2: agregação de volume, contratos, mercados institucionais (PAA, PNAE), transporte |
| Municípios onde domina a agricultura patronal | | | | |
| Santo Amaro (Recôncavo) | 7 | 8 | 5 (somente fornecem documentos) | 2: agregação de valor, infraestruturas, contratos, mercados institucionais (PAA) 1: agregação de valor e contratação |
| Cachoeira (Recôncavo) | 13 | 0 | Sem dados | Sem dados |

| | | | | |
|------------------------------------|----|----|----------------|----------------|
| Dom Macedo Costa (Recôncavo) | 0 | 0 | Sem ocorrência | Sem ocorrência |
| Total | 86 | 29 | 12 | 17 |

Fontes: O número de DAPJ válidas por município (3) foram coletadas no site do SEAD (<http://www.mda.gov.br/>), dia 27/11/18; a informação sobre as OEAF entrevistadas e os serviços de comercialização que oferecem (4) são extraídos dos relatórios internos do Projeto Mais Mercado (29 OEAF entrevistadas no total).

O primeiro nível de complexidade, as OEAF que se limitam a oferecer sua documentação para a comercialização individual, somente foi encontrado no território do Recôncavo. Parte da explicação decorre da amostragem intencional no Território do Sisal que privilegiou nos municípios com forte ocorrência de OEAF (Serrinha, Monte Santo, Quijingue) as mais complexas (federações), maiores em faturamento e número de sócios. Nestes municípios, o viés amostral ampliou a proporção de OEAF ofertando serviços coletivos diversificados. No entanto, nos outros municípios do Sisal (Barrocas, Ichu), observa-se a mesma situação. No Sisal, todas as 7 OEAF entrevistadas oferecem uma série de serviços coletivos de comercialização, e somente a metade das entrevistadas no Recôncavo apresentam este caráter (12 das 22 entrevistadas). Desta forma, o nível de complexidade das OEAF segue sua importância numérica. Os locais de agricultura familiar consolidada tendem a apresentar um número maior de OEAF, e OEAF de maior complexidade.

A oferta pela OEAF de serviços para operação coletiva da comercialização constitui um segundo grau de complexidade. O serviço mais comum é a agregação de volume para as compras (de insumos ou mantimentos) ou para as vendas de produtos, visando economias de escala e maior poder de negociação. Em certos casos, a OEAF possui infraestrutura de armazenamento e pode adquirir um meio próprio de transporte, para facilitar à logística. Este serviço é pouco citado nas entrevistas: na maior parte das situações, os veículos são dos sócios ou alugados, não se verificando entre as entrevistadas o “mito do caminhão” observado por Kairos e Capina (2013). Quando a OEAF consolida sua interlocução com seus parceiros comerciais, procura interferir no planejamento produtivo dos sócios fornecedores, em função da negociação, do estabelecimento dos contratos e do seu acompanhamento. As práticas de agregação de volume, mesmo se envolvem certas adequações na esfera da produção, mesmo se exigem tempo de reuniões,



acabam não interferindo tanto na autonomia dos sócios, e constituem o serviço coletivo mais procurado pelos agricultores: de forma recorrente, o fluxo de entrada e saída de sócios ativos nas OEAF varia em função da efetivação dos contratos, por exemplo, no âmbito dos mercados institucionais.

Na maior parte das situações os pagamentos dos compradores são realizados diretamente para os sócios fornecedores, sem passar pelas contas bancárias das OEAF. A atuação das OEAF na gestão financeira dos contratos de comercialização constitui um terceiro nível de complexidade, caracterizando as organizações maiores e mais antigas. O fato que os sócios decidam realizar a gestão financeira através da OEAF, facilitando a gestão contratual da comercialização, representa uma mudança na relação entre a organização e seus sócios: a gestão financeira centralizada facilita a identificação dos custos e seu pagamento, mas exige, em contrapartida, uma transparência maior por parte dos diretores.

Na prática, a solução de entregar para um contabilista contratado as tarefas administrativas (documentação, lançamentos, elaboração dos relatórios, obrigações tributárias), encontra rapidamente seus limites, pois, não garante um controle eficiente e regular dos fluxos financeiros, nem possibilita para a diretoria e menos ainda para os sócios um entendimento suficiente da economia da organização. A tomada de decisão fica desta forma fragilizada. Mesmo se certas tarefas podem ser terceirizadas, a OEAF deve criar competências internas de contabilidade e gestão, de forma a registrar, elaborar e socializar em tempo hábil a informação útil para as esferas de decisão. A implantação de um sistema de contabilidade eficiente acaba interferindo no conjunto dos procedimentos operacionais e administrativos da organização, e necessita a presença na OEAF de profissionais minimamente capacitados. Desta forma a gestão financeira constitui uma linha divisória para a atuação das OEAF, e demanda um período significativo de preparação, treinamento e maturação para ser viabilizada.

POLÍTICAS PÚBLICAS E ASSISTÊNCIA TÉCNICA DIRECIONADA PARA A COMERCIALIZAÇÃO NAS OEAF

O levantamento realizado permite discutir propor recomendações para a assistência técnica, o PNAE e outras políticas públicas, relevantes para apoiar as OEAF engajadas em serviços de comercialização.



No momento da identificação da demanda de assistência técnica para uma OEAF, existente ou a ser criada, é necessário caracterizar as práticas vigentes de comercialização entre os agricultores de sua área de atuação. As situações retratadas acima mostram que os agricultores sempre implementam diversas opções de comercialização (circuitos curtos, mercados institucionais, vendas para intermediários ou empresas), e modificam o peso relativo de cada uma em função da evolução do contexto. Um diagnóstico inicial deve, de um lado, avaliar e comparar os canais praticados do ponto de vista dos agricultores (remuneração, custos, riscos, parcerias envolvidas, perspectivas, etc.), e do outro, identificar e qualificar a contribuição que novos serviços de OEAF podem oferecer. Estes elementos iniciais são necessários para delimitar os propósitos de atuação da OEAF, o quadro de sócios potencialmente interessados, e finalmente sua oferta potencial de produtos para o PNAE.

As entrevistas mostram uma ampla diversidade de atuação das OEAF no campo da comercialização. Uma parte atua somente disponibilizando a documentação jurídica para facilitar a operação individual de comercialização pelos sócios. No caso dos mercados institucionais, a OEAF pode apresentar como proposta de venda na chamada pública a soma de propostas individuais de venda de um grupo de sócios, deixando a cargo de cada um deles operacionalizar sua parte do contrato e receber os pagamentos. As OEAF podem utilizar sua capacidade de agregação de volume para obter condições mais favoráveis de comercialização (preços, garantias, condições logísticas, etc.), disponibilizar infraestruturas para beneficiamento, armazenamento, e veículos para transportar os produtos, de formar a diminuir os custos através de economias de escala gerados pelos serviços coletivos (Chayanov, 2017).

Do ponto de vista da assistência técnica, é necessário num primeiro momento identificar as funções efetivadas pela organização, sua racionalidade do ponto de vista das estratégias de comercialização dos agricultores e da OEAF, seus resultados técnicos e econômicos. Somente é possível propor, desenhar melhoras, inovações, ou novos serviços, após esta análise das práticas efetivas: não existem soluções padronizadas, ou ferramentas obrigatórias que as OEAF devam assimilar para contribuir na comercialização.

Em particular, o instrumental de contabilidade e gestão comum nas empresas, cuja adoção representa um forte investimento organizativo para as OEAF, como indicado acima, não é recomendável em qualquer situação. As entrevistas mostram que boa parte

das OEAF realizam sua gestão financeira de forma rudimentar sem maiores problemas, rateando os custos, o essencial dos fluxos permanecendo nas mãos dos sócios, terceirizando o relatório contábil. A adoção de um sistema formal de contabilidade torna-se necessário quando a OEAF passa a ser a beneficiária efetiva dos contratos de comercialização, e deve gerenciar diretamente fluxos financeiros crescentes. Neste caso, o sistema deve permitir, de um lado, a gestão eficiente de operações mais complexas, e do outro, produzir uma informação transparente para a prestação de conta, interna e externa. A exigência da prestação de conta em linguagem adequada para os sócios, meta às vezes esquecida nos enfoques tecnicistas de assistência técnica, é uma das condições de viabilidade a médio-longo prazo da OEAF.

O reforço da cooperação na agricultura familiar para a comercialização de produtos alimentares de qualidade exige uma política pública mais abrangente que a política vigente (e parcialmente sucedida) de acesso a mercados institucionais. A oferta de uma assistência técnica adequada para a diversidade de situações encontradas nas OEAF é o ponto atualmente deficiente do dispositivo público e da sociedade civil. Os elementos apresentados esclarecem as problemáticas vivenciadas pelos agricultores e suas organizações na comercialização.

No entanto, as modalidades de assistência técnica adequadas para as OEAF também dependem de enfoques e metodologias renovadas. Diferentemente das empresas, as OEAF constituem, na verdade, conjuntos de vários atores autônomos, inclusive os próprios sócios, representativos de olhares e interesses parcialmente divergentes sobre a organização (Friedberg, 1995). A assistência técnica deve então tomar todos os cuidados, na análise e na intervenção, para construir na OEAF os consensos necessários à implementação das inovações.

Uma política integrada, apresentando facilidades para abertura de mercados, assistência técnica e capacitação, investimentos em equipamentos, em contextos geográficos e situações organizativas variados, somente terá viabilidade num cenário institucional onde as organizações de agricultores assumem um forte protagonismo na sua definição e implementação.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, C. H. C. **Produção e comercialização da Agricultura Familiar: um estudo comparativo nos Territórios do Recôncavo e do Sisal.** (Trabalho de Conclusão Curso) - Bacharelado em Agronomia, Universidade Federal do Recôncavo da Bahia, Cruz das Almas, 2018.

ARIAS, P.; HALLAM, D.; KRIVONOS, E.; *et al.* **Smallholder integration in changing food markets.** Roma: FAO, 2013.

CHAYANOV, A. **A teoria das cooperativas camponesas.** Tradução Regina Vargas. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2017 [1926]. (PGDR Estudos Rurais)

CONCEIÇÃO, E. S. R. **Práticas de comercialização das organizações da agricultura familiar: o caso do território do Recôncavo e do Sisal.** (Trabalho de Conclusão de Curso) - Tecnólogo em Gestão de Cooperativas, Universidade Federal do Recôncavo da Bahia, Cruz das Almas, 2018.

DAROLT, M. R. Circuitos curtos de comercialização de alimentos ecológicos: reconectando produtores e consumidores. *In.*: NIEDERLE, P. A., ALMEIDA, L. de, VEZZANI, F. M. (org.) **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura.** Curitiba: Kairós, 2013. p. 139–170.

DUFUMIER, M. **Les politiques agraires.** Paris: P.U.F., 1986.

DUGUÉ, M.-J. ; PESCHE, D. ; COQ, J.-F. **Appuyer les organisations de producteurs.** Wageningen, Versailles, Gembloux: Quae; CTA; Presses agronomiques de Gembloux, 2012. (Agricultures tropicales en poche).

FRIEDBERG, E. **O poder e a regra: dinâmicas da acção organizada.** Lisboa: Instituto Piaget, 1995.

KAIRÓS; CAPINA (org.). **Práticas de comercialização: uma proposta de formação**



para a economia solidária e a agricultura familiar. São Paulo: Instituto Kairós, 2013.

GRISA, C.; PORTO, S. I. Dez anos de PAA: As contribuições e os desafios para o desenvolvimento rural. *In*: GRISA, C.; PORTO, S. I (org.). **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015. p. 155–180.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Agropecuário 2017**. Resultados preliminares. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2018.

LANDAU, E.C. *et al.* **Geoespacialização de indicadores cadastrais rurais no Brasil**. Sete Lagoas, MG: Embrapa Milho e Sorgo, 2013.

LONG, N. **Development sociology: actor perspectives**. London; New York: Routledge, 2003.

MENDRAS, H. **Les Sociétés paysannes: éléments pour une théorie de la paysannerie**. Paris: Gallimard, 1995. (Folio Histoire).

PLOEG, J. D. V. **Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Trad. Rita Pereira. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.

TRICHES, R. M. Repensando o mercado da alimentação escolar: novas institucionalidades para o desenvolvimento rural. *In*: GRISA, C.; PORTO, S. I (org.). **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015. p. 181–200.

SABLAYROLLES, P. (org.). O Projeto Mais Mercado, uma proposta inovadora de extensão universitária. *In*: **Extensão universitária na UFRB**. Cruz das Almas - BA: UFRB, 2018. v.2.



SABLAYROLLES, P.; SANTANA DOS SANTOS, J. A questão agrária no Recôncavo da Bahia: uma problematização. **Revista Extensão**, v. 14 n.1, p. 81–94, 2018.

SABOURIN, E. Ação coletiva e organização dos agricultores no Nordeste semiárido. *In*: 37. CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL: o agronegócio do Mercosul e a sua inserção na economia mundial. Brasília-DF: SOBER, 1999, v. 37, p. 11.

SCHNEIDER, S.; NIEDERLE, P. A. Agricultura familiar e teoria social: a diversidade das formas familiares de produção na agricultura. *In*: FALEIRO, F. G. FARIAS NETO, A. L. de (ed.). **Savanas**: desafios e estratégias para o equilíbrio entre sociedade, agronegócio e recursos naturais. Planaltina-DF, Embrapa Cerrados, p. 989–1014, 2008.

WANDERLEY, M. N. B. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. **Estudos sociedade e Agricultura**, v. 21, p. 42–61, 2003.