

INDICADORES DE DESEMPENHO DA COMERCIALIZAÇÃO EM ASSOCIAÇÕES DE AGRICULTORES FAMILIARES

Marketing performance indicators in family farmer associations

Indicadores de desempeño de comercialización en asociaciones de agricultores familiares

Karla Karolline de Jesus Abrantes¹
Patrícia Verônica Pinheiro Sales Lima²
Gema Galgani Silveira Leite Esmeraldo³
Helena Selma Azevedo⁴
Fábio Maia Sobral⁵

RESUMO:

O objetivo do artigo é avaliar o desempenho da comercialização em organizações associativas de agricultores familiares. A coleta de dados primários baseou-se em observações sistemáticas *in loco* e em percepções de 15 organizações associativas beneficiárias do Projeto São José III no Ceará, sobre a comercialização da produção. Para análise dos dados fez-se uso de técnicas de estatística descritiva e da construção do Índice de Desempenho na Comercialização (IDC). Como principais resultados verificou-se que as associações de produtores apresentam nível de desempenho regular. As principais fragilidades observadas foram ausência de acesso à DAP Jurídica, assistência técnica e dificuldade em alcançar os padrões de qualidade exigidos..

Palavras-chave: Associações Rurais. Agricultura Familiar. Comercialização.

ABSTRACT:

The article's goal is to evaluate the performance of commercialization in associative organizations of family farmers. The collection procedure of primary data was based on systematic observations *in loco* and on the perceptions of 15 associative organizations that benefited from the São José III Project in Ceará, about the commercialization of production. For data analysis, descriptive statistic techniques, as well as the construction of the Commercialization Performance Index (IDC), were used. It was found that producer associations have a regular level of performance. The main weaknesses observed were the lack of access to the Legal DAP and technical assistance, and difficulty reaching the required quality standards.

Keywords: Rural Associations. Family farming. Commercialization.

RESUMEN:

El objetivo del artículo es evaluar el desempeño de la comercialización en las organizaciones de agricultores familiares. La recopilación de datos primarios se basó en observaciones sistemáticas *in loco* y en las percepciones de 15 organizaciones asociativas que se beneficiaron del Proyecto São José III en Ceará, sobre la comercialización de la producción. Para el análisis de datos, se utilizaron técnicas estadísticas descriptivas y la construcción del Índice de Desempeño de Comercialización (IDC). Como resultados principales se encontró que las asociaciones de productores tienen un nivel regular de desempeño. Las principales debilidades observadas fueron la falta de acceso al DAP Legal, la asistencia técnica y la dificultad para alcanzar los estándares de calidad requeridos.

¹Doutora em Desenvolvimento e Meio Ambiente. karla.karolline.abrantes@gmail.com

²Universidade Federal do Ceará. pvpslima@gmail.com

³Universidade Federal do Ceará. gemaesmeraldo@gmail.com

⁴Universidade Federal do Ceará. helenaselmaufc@hotmail.com

⁵Universidade Federal do Ceará. fabio.maia.sobral@gmail.com

ABRANTES, K. K. de J et al.

Palabras-clave: Asociaciones Rurales. Agricultura familiar. Comercialización.

1 INTRODUÇÃO

A divisão no setor de agricultura no Brasil, entre agroindústrias multinacionais de larga escala e agricultura familiar, consegue mostrar que a produção em pequena escala tem sua relevância para o crescimento do país. A agricultura familiar brasileira ocupa 84% das propriedades rurais, emprega cerca de cinco milhões de famílias e gera faturamento anual na casa dos US\$ 55 bilhões (BRASIL, 2018). Segundo o último Censo Agropecuário (2017), este modelo de agricultura é a base da economia de 90% dos municípios brasileiros de até 20 mil habitantes. Além disso, é responsável pela renda de 40% da população economicamente ativa do país e por mais de 70% dos/as brasileiros/as ocupados/as no campo (IBGE, 2017).

Entre 2012 e 2017 a Região Nordeste reduziu cerca de um milhão de trabalhadores/as rurais, em atividades como agricultura e pecuária. Mesmo no contexto da crise e de forte retração no nível de ocupação, o movimento da economia estadual do Ceará tem conseguido nos últimos anos manter um padrão de crescimento econômico que se notabiliza em relação aos indicadores gerais do país. A agropecuária, mesmo não tendo grande impacto no resultado geral do estado, foi o setor que mais cresceu em 2017 (28,9%), apesar da escassez da água (IPECE, 2018).

Apesar de sua importância, a agricultura familiar ainda carece de apoio institucional para seu desenvolvimento, fortalecimento e fomento de alternativas para comercialização da produção. Na última década, o incentivo e apoio do governo federal, principalmente pela política de desenvolvimento econômico, impulsionou o engajamento dos municípios cearenses, embora, elementos estruturais como a persistente concentração de renda e o aprofundamento das desigualdades se impõem como desafios permanentes na agenda política (CASTRO; JAMEL, 2019).

Para reduzir o fosso produzido pelas disparidades espaciais no interior do Estado, os governos vêm incluindo em sua agenda política um conjunto de medidas, entre as quais se destaca o Projeto São José criado em 1995 com o propósito de fomentar o financiamento não reembolsável de projetos produtivos em áreas rurais carentes. Em sua segunda versão, em 2002, incorporou-se à dimensão do financiamento produtivo, a criação de infraestrutura produtiva e social, constituindo-se a tríade – geração de emprego e renda, provisão de serviços básicos e infraestrutura – elementos estratégicos que contribuíram para o seu amadurecimento como uma ferramenta indispensável no enfrentamento à pobreza rural e redução das desigualdades regionais (KHAN *et al.*, 2007).

Os desafios para os/as agricultores/as familiares se apresentam em diversas frentes: conhecimento e habilidade para construir os novos mercados; capacidade organizativa; inovação e diferenciação de produtos; estratégias de marketing; organização em redes; leitura das tendências de consumo; regulação e legislação sanitária; recursos e apoio público. Assim, a comercialização da produção, e conseqüente inserção no mercado, é um fator central na busca pelo desenvolvimento da agricultura familiar.

ABRANTES, K. K. de J et al.

Com essa preocupação o Projeto São José, em sua terceira edição, espalhou-se em todo o estado, centrado em dois eixos estruturantes: incrementar as atividades econômicas nas áreas rurais e ampliar o acesso à água potável e ao saneamento básico em todos os territórios rurais (CASTRO; JAMEL, 2019).

Para atender às novas demandas do Projeto São José III (PSJIII), o Governo do Estado firmou um convênio com o Instituto Nacional de Desenvolvimento Social e Qualificação Profissional (IDESQ), para preparar associações rurais no sentido de desenvolverem práticas de gestão, bem como, abordar ações construtivistas e participativas para sanar os desafios apontados. O presente artigo tem como objetivo avaliar o desempenho da comercialização em 15 dessas associações a partir de um conjunto de indicadores que buscam captar os pontos fortes, oportunidades, fragilidades e ameaças da comercialização nas associações. O artigo trata fundamentalmente, dos desafios dos/as agricultores/as familiares cearenses em inserir sua produção nos mercados, por meio de organizações associativas, principalmente, se suas gestões estiverem insustentáveis.

O estudo se concentra no terceiro componente do PSJIII, Fortalecimento Institucional e apoio a Gestão, que tem como intervenção apenas acompanhamento técnico, ou seja, as organizações de produtores/as, sejam elas associações, cooperativas ou outra forma de organização, que não recebem financiamento de projeto produtivo, são contempladas somente com serviços de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER), para fortalecer a capacidade organizacional, gerencial, de conhecimento e operacional das principais instituições implementadoras, bem como a gerência e supervisão geral do projeto, o que em tese favorecia a inserção em mercado, via melhoria na estrutura de comercialização.

2 MATERIAL E MÉTODOS

2.1 Coleta dos dados

A pesquisa teve como unidade de observação as 82 associações de produtores/as rurais que ligadas ao Projeto de Desenvolvimento Rural Sustentável (PDRS)/ Projeto São José III (PSJIII). Dessas 82 associações, 15 foram eleitas, aleatoriamente para compor a amostra desse estudo. Dado que cada uma apresenta suas especificidades, seria interessante estudar todas elas, pois com certeza obter-se-ia uma base de informações diferenciada e rica. A pesquisa ocorreu entre setembro de 2017 e junho de 2018.

Contudo, isso implicaria adotar um horizonte muito distante e a um custo elevado de deslocamento e estadia. Também, em função da demanda de tempo para a realização do estudo de casos múltiplos nas 82 organizações e do volume de dados que geraria, tornou-se factível analisar a situação apenas 15 associações.

As 15 associações estão distribuídas em cinco territórios, quatro estão no Território Litoral Extremo Oeste, três no Território de Sobral, quatro na Serra da Ibiapaba, três no Sertão Central e uma no Centro Sul. No Quadro 1 abaixo é possível visualizar a distribuição das organizações associativas por território, suas denominações abreviadas, seguidas de um código (como forma de assegurar o ano-

ABRANTES, K. K. de J et al.

nimato delas e não expô-las a qualquer tipo de constrangimento), seus respectivos municípios e suas atividades econômicas principais.

Adequada aos propósitos do estudo multicaso, adotou-se como técnica para coleta de dados e evidências, a pesquisa-ação, na qual os agentes implicados na situação investigada participam junto com o pesquisador, para “elucidar uma questão da realidade em que estão inseridos, identificando problemas coletivos, buscando e experimentando soluções em situação real” (MARTINS, 2008, p. 47).

Nº	TERRITÓRIO	MUNICÍPIO	ENTIDADE	CODIGO	ATIVIDADE
1	SERRA DA IBIAPABA	VIÇOSA	ACU	A	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - FRUTICULTURA
			ACGFD	B	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - FRUTICULTURA
		TIANGUÁ	ACR	C	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - OLEIRICULTURA
		SÃO BENEDITO	AMSI	D	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - PANIFICAÇÃO/POLPAS
2	LITORAL EXTREMO OESTE	CAMOCIM	ACMT	E	APICULTURA
			ACC	F	APICULTURA
		ACARAÚ	ACCAV	G	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - COCOICULTURA
		GRANJA	ACANJ	H	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - MANDIOCULTURA/CAJUCULTURA
3	SERTÃO CENTRAL	IRAPUAN PINHEIRO	ACPASR	I	APICULTURA
		MOMBAÇA	AAMM	J	APICULTURA
		PIQUET CARNEIRO	AAPC	K	APICULTURA
4	CENTRO SUL E VALE DO SALGADO	IGUATU	APRAS	L	OVINOCAPRINOCULTURA
5	SERTÃO DE SOBRAL	MERUOCA	ACSE	M	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - FRUTICULTURA
		SOBRAL	APABJ VI	N	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - MANDIOCULTURA
		GROAIRAS	ACJ	O	Agricultura Familiar Com Aporte Tecnológico - QUINTAIS PRODUTIVOS E AVICULTURA

Quadro 1: Recorte Espacial das Associações Rurais Pesquisadas por Território.

Fonte: Elaboração dos autores.

2.2 Método de pesquisa

A pesquisa adotou como procedimentos metodológicos para análise dos dados, técnicas de estatística descritiva, a fim de mensurar o desempenho da comercialização nas associações, por meio da construção de um índice agregado: Índice de Desempenho na Comercialização (IDC). De acordo com Fonseca e Martins (1982) índices são úteis, pois conseguem reter diferentes informações que compõem um dado fenômeno de estudo.

Para a composição do IDC, procurou-se seguir as etapas tradicionais da construção de índices agregados, conforme Nardo et al. (2005). Inicialmente foram definidos critérios para a seleção dos

ABRANTES, K. K. de J et al.

indicadores. Em uma definição mais formal, Ferreira, Cassiolato e Gonzalez (2009) dizem que o indicador é uma medida, de ordem quantitativa ou qualitativa, dotada de significado particular e utilizada para organizar e captar as informações relevantes dos elementos que compõem o objeto da observação. É um recurso metodológico que informa empiricamente sobre a evolução do aspecto observado. Januzzi (2001) afirma que o indicador é a estatística que melhor pode avaliar as condições e tendências relativas a um determinado tema. O quadro 2 apresenta os 13 indicadores selecionados para compor o IDC, por expressarem aspectos capazes de influenciar o acesso a melhores condições ou desempenho da comercialização.

Os indicadores constantes no quadro apresentado exibem a fundamentação teórica e foram operacionalizados, ou seja, quantificados a partir dos julgamentos e opiniões emitidas por representantes das associações durante oficinas. As informações foram convertidas em valores numéricos binários, permitindo que elementos distintos e frequentemente incomensuráveis fossem comparados entre si. Para tanto os valores adotados foram um (1) para indicadores que captavam fortalezas e oportunidades e zero (0) para indicadores de fraqueza ou ameaça para a comercialização. O cálculo foi obtido por meio da expressão:

$$I_{pj} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij} \quad (1)$$

Em que:

I_{pj} = IDC = “Índice de Desempenho da Comercialização” obtido pela j -ésima associação e x_{ij} = valor do i -ésimo indicador obtido pela j -ésima associação;

p = 1,2 (conceitos medidos: $p=1$ para “Desempenho da comercialização”);

j = 1, ..., k ($k=15$ organizações);

i = 1, ..., m (número de indicadores: $m=13$ para o conceito “Desempenho da comercialização”).

ABRANTES, K. K. de J et al.

Indicador	Justificativa	Referências
1. Financiamento e Crédito	Esse indicador sinaliza que o financiamento da produção da agricultura familiar (custeio e investimento) e os incentivos comerciais e fiscais, podem estar funcionando como um instrumento importante para diversificar a fonte de renda, melhorar o uso da mão de obra familiar e estimular a inserção mercantil diferenciada das famílias beneficiadas. O uso do crédito rural, seja pelo PRONAF ou Seguro Safra, destinado aos/as agricultores/as familiares traduz em melhorias nas condições econômicas, sociais e produtivas dos estabelecimentos.	BELIK e CUNHA (2015); FAGOTTI (2017); MELO e SCOPINHO (2015)
2. Insuficiência de Políticas Públicas	A ação da política pública tem seu papel fundamental na agricultura familiar, para melhor a produção, garantir estabilidade na renda e acessar as oportunidades de mercado, sendo suas ações aplicadas em vários domínios: geração e difusão de tecnologias, assistência técnica e extensão rural, ações fundiárias, garantia de preços e comercialização, abastecimento, recursos hídricos e apoio às comunidades rurais. Dentre essas políticas, encontram-se medidas de incentivo à produção agrícola, políticas de comercialização e promoção de mercados institucionais, ações de distribuição e consumo de alimentos, medidas emergenciais de convivência com o semiárido (cisternas).	BELIK e CUNHA (2015); FAGOTTI (2017)
3. Acesso às Políticas Públicas de Recursos Hídricos (cisternas)		
4. Acesso às Políticas Públicas de enfoque produtivo		
5. DAP jurídica	A DAP é o documento que qualifica o/a produtor/a a participar das políticas públicas, classificando os/as agricultores/as familiares em grupos de beneficiários/as para acessar financiamentos e créditos. Na falta da DAP, impede que a associação participe das chamadas públicas. Essa documentação, também é necessária para realizar vendas, pois é uma garantia de que as instituições compradoras, seja governamental ou não, estejam trabalhando com empreendimentos idôneos, além de assegurar que o produto é de qualidade.	BELIK (2016)
7. Tecnologia	A falta de tecnologia adequada na produção dos/as pequenos/as agricultores/as também se manifesta como outra dificuldade sob o escoamento dos produtos, podendo ser atingida de modo mais satisfatório com investimentos em máquinas e equipamentos, infraestruturas e profissionalização da produção, logística, contabilidade e informática.	MARTINEZ (2001); MELO e SCOPINHO (2015)
8. Profissionalização da produção	Isto implica que a capacitação e a formação profissional de agricultores/as familiares, para a gestão, com a desarticulação entre as demandas de alimentos dos mercados institucionais e as especificidades dos itens produzidos pelas famílias, exige conhecimentos tácitos sobre planejamento, preparação, conservação, fundamentais para a aprendizagem e a inovação.	
9. Investimento em infraestrutura e energia	Na falta de programas de investimentos em estrutura mínima, como pavimentação das estradas, energia e água para irrigar a produção, é necessário capital na associação para investir nessas melhorias.	
10. Logística (armazenagem; circulação e distribuição)	Para uma maior inserção dos/as agricultores/as no mercado é fundamental dar atenção à logística para oferecer produtos de qualidade, atender seus/as consumidores/as e possibilitar acesso de ir e vir no escoamento da produção. As condições estruturais devem estar favoráveis, sem depender de contingências climáticas, como a proximidade de estradas pavimentadas e a disposição de transporte próprio, galpões de armazenamento e minifábricas.	BELIK e CUNHA (2015); MARTINEZ (2001); MELO e SCOPINHO (2015)
11. Atravessador Especulativo	Na ausência de recursos públicos para a comercialização, os/as agricultores/as familiares destinam seus produtos a agentes e intermediários comerciais, deixando uma parcela importante do valor adicionado gerado no processo. Alguns atuam de forma funcional, reunindo a produção de diversos/as produtores/as, classificados como "atravessadores" da produção; e outros atuam apenas especulativamente. O atravessador especulativo se apropria do lucro dos/as produtores/as, sem agregar valores pós-colheita como classificação e melhoria do acondicionamento.	BELIK e CUNHA (2015)
12. Assistência Técnica	Acredita-se que sem a ação complementar da assistência técnica, os/as produtores/as não conseguem produzir o excedente agrícola. Quando as associações recebem a oportunidade de apoio de agentes externos, verifica-se a solidez ou a solidificação da estrutura organizacional, pois é um dos critérios de seleção para a maioria dos financiamentos que as instituições mediadoras, governamentais (ou não), se comprometem a liberar. Para além do apoio à produção, a assistência técnica fornece atividades de capacitação sobre preparação, conservação e aspectos nutricionais dos alimentos, e fomento à comercialização dos excedentes. Com o acompanhamento de um técnico ou uma técnica, facilita a construção do conhecimento e da objetividade da realidade, pois seu papel é de promover a criatividade e fortalecer as potencialidades individuais e coletivas, de provocar um pensamento reflexivo e de estimular o crescimento de indivíduos e grupos em sua capacidade de participar de decisões que afetam sua vida cotidiana.	CONCEIÇÃO (2015); GRISA e CONTERATO (2011); LOMBARDO (1996); ROCHA (2004)
13. Padrões de qualidade exigidos	Para garantir a qualidade e sanidade dos alimentos, a produção geralmente é isenta de agrotóxicos e outros produtos químicos. Quando há infestações de pragas ou doenças procuram-se formas alternativas de controle, garantindo o manejo sustentável, a partir de recursos disponíveis localmente, sem agredir o meio ambiente, a capacidade futura de produção e consumo, e sem comprometer as condições socioeconômicas da família. Para efetivar as compras públicas se exige as regulamentações sanitárias, fiscais e ambientais nacionais, que ditam regras que devem ser seguidas em todo território nacional para que a produção de gêneros alimentícios possa atingir os mercados formais, como os institucionais. Para que os/as agricultores/as não fiquem excluídos/as dos processos de aquisições públicas, deverão estar adequados/as às normas sanitárias ou às certificações vigentes.	BELIK e CUNHA (2015); GRISA (2007); MARTINEZ (2001)

Quadro 8: Indicadores para formação do Índice de Desempenho na Comercialização (IDC).

Fonte: Elaboração dos autores.

Após obter o IDC por associação, buscou-se matematicamente determinar o Índice por Território, a partir do valor médio entre os valores das associações em cada território. Depois de calculados os índices, os resultados se expressam em uma escala entre zero (0) e um (1), na qual, quanto mais próximo de um (1) mais desejável ou aceitável é o nível do desempenho da comercialização. Foram adotados os seguintes limites: Baixo nível $0,0 \leq I_{pj} < 0,5$ (associações que usam menos de 50% dos indicadores recomendados); Médio nível $0,5 \leq I_{pj} \leq 0,8$ (associações que empregam entre 50% e 80% dos indicadores recomendados) e Alto nível $0,8 < I_{pj} \leq 1$ (associações que utilizam mais de 80% dos indicadores recomendados).

ABRANTES, K. K. de J et al.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados apresentados na Tabela 1 indicam como esses indicadores podem contribuir para elevar as chances do/a agricultor/a familiar se inserir nos canais de comercialização. Quanto mais ausente o uso desses indicadores mais difícil fica para o/a produtor/a escoar sua produção.

Os indicadores ‘financiamento e crédito’, ‘profissionalização da produção’ e ‘assistência técnica’ são os que alcançaram maiores percentuais na composição do Índice de Desempenho de Comercialização (IDC), e de maneira inversa, os indicadores ‘padrões de qualidade exigidos’, ‘DAP jurídica’ e ‘logística’ são os que expressam menores porcentagens, em razão do baixíssimo nível de obtenção, limitando os territórios alcançar um bom nível no IDC.

Indicadores	Territórios			
	1	2	3	4
Financiamento e crédito	100	75	100	100
Acesso às políticas públicas de recursos hídricos (cisternas)	75	75	75	100
Acesso às políticas públicas de enfoque produtivo	100	50	100	100
Ineficiência de políticas públicas	0	25	100	33,3
Uso de tecnologia	75	50	75	33,3
Profissionalização da produção	100	100	100	100
DAP jurídica	75	0	0	0
Mercado institucional (compra direta - PAA e PNAE)	25	0	50	100
Logística	0	50	50	0
Atravessador especulativo	100	100	25	33,3
Investimento em infraestrutura e energia	50	100	100	66,7
Assistência técnica	100	100	100	100
Padrões de qualidade exigidos	0	25	0	33,3

Nota: 1- Serra da Ibiapaba; 2- Litoral Extremo Oeste; 3- Sertão Central e Centro Sul; 4- Sertão de Sobral.

Tabela 1: Avaliação dos indicadores do desempenho na comercialização em cada território (% de associações que responderam SIM quanto à presença do indicador). **Fonte:** Elaboração dos autores.

A Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP), normalmente, é utilizada para obtenção de crédito junto ao Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), entretanto, é um documento que qualifica o/a produtor/a a participar das mais diversas políticas públicas. A DAP Jurídica é a porta de acesso das formas associativas organizadas em pessoas jurídicas. Apenas as Associações do Território Serra da Ibiapaba possuem a DAP jurídica, correspondendo a 75% delas. Essa documentação, concedida por órgãos de assistência técnica, também é necessária para realizar vendas, pois é uma garantia de que as instituições compradoras, sejam governamentais ou não, estejam trabalhando com empreendimentos idôneos, além de assegurar que o produto é de qualidade. Para Triches (2015), este é um dos principais pontos a serem destacados no que tange às questões de qualidade e as barreiras de entrada da agricultura familiar na comercialização.

O indicador “padrões de qualidade exigidos” é outro problema que impede a efetivação das compras públicas sustentáveis, são as regulamentações sanitárias, fiscais e ambientais nacionais, que ditam regras que devem ser seguidas em todo território nacional para que a produção de gêneros alimentícios possa atingir os mercados formais, como os institucionais. Dessa forma, um dos desafios que se impõem é a regulação da qualidade para que os/as agricultores/as não fiquem excluídos/as dos

ABRANTES, K. K. de J et al.

processos de aquisições públicas por não estarem adequados/as às normas sanitárias ou de certificação vigentes. Neste quesito, além da questão sanitária, outra discussão gira em torno da certificação orgânica/agroecológica, necessária para comprovar ao mercado consumidor as formas diferenciadas de produção (TRICHES, 2015).

Os Territórios Litoral Extremo Oeste e Sertão de Sobral, que apresentam irrisórios percentuais no indicador ‘padrões de qualidade exigidos’ remetem-se à comercialização de produtos livres de agrotóxicos, porém não apresentam certificação orgânica/agroecológica. Grisa (2007) orienta que para garantir a qualidade e sanidade dos alimentos, a produção geralmente é isenta de agrotóxicos e outros produtos químicos. Quando há infestações de pragas ou doenças procuram-se formas alternativas de controle, garantindo o manejo sustentável, a partir de recursos disponíveis localmente, sem agredir o meio ambiente, a capacidade futura de produção e consumo, e sem comprometer as condições socioeconômicas da família.

Adentrando no indicador ‘mercado institucional’, já introduzido por suas exigências sanitárias, os/as beneficiários/as do Território Sertão de Sobral lideram com 100% de participação, seguidos de 50% nos Territórios Sertão Central e Centro Sul e de 25% no Território Serra da Ibiapaba, sendo que o Território Litoral Extremo Oeste não atingiu nenhum percentual. Algumas ações se fazem necessárias para inserir esse grupo na esfera produtiva: o excedente agrícola; a qualidade do produto; a posse da DAP; o acompanhamento de assistência técnica; a logística; enfim, um conjunto de exigências que podem representar um peso financeiro e um impeditivo para o/a produtor/a.

Nos casos estudados, a execução do PAA e do PNAE, quando acontece, não inclui em seu rol de investimento uma estrutura mínima para as associações, que sofrem com a falta de capital para investir; abastecimento de água para irrigar a produção; pavimentação das estradas; formação profissional para a gestão, com desarticulação entre as demandas de alimentos dos mercados institucionais e as especificidades dos itens produzidos pelas famílias; e informações claras sobre os Programas.

Nota-se que, 100% das associações nos Territórios Serra da Ibiapaba e Litoral Extremo Oeste afirmam a existência de atravessador especulativo⁶ em seus processos de comercialização. Já nos Territórios Sertão Central e Centro Sul e Sertão de Sobral, a presença desse intermediário é menor, em que correspondem a 25% e 33,3%, respectivamente, isto é, uma associação em cada território.

As dificuldades enfrentadas pelos/as agricultores/as no mercado institucional referem-se também às burocracias documentais e à demora em receber o pagamento pelos produtos fornecidos ao município. Na venda para programas governamentais, existe uma série de procedimentos (emissão de nota fiscal, prestação de contas e, finalmente, a liberação do recurso) que faz com que os/as agricultores/as recebam o pagamento apenas 30 a 60 dias após a entrega dos produtos. A ausência de capital de giro na associação para adiantar o recurso ao/a agricultor/a no ato da entrega do produto é um dos problemas apontados pelos/as associados/as.

No que diz respeito à capacidade financeira desses/as associados/as, um aspecto fundamental

⁶Vale ressaltar que se discutiu sobre a figura do atravessador no processo de comercialização no subitem 4.2, quando apontado na FOFA (QUADRO 3.2) como uma ameaça.

ABRANTES, K. K. de J et al.

é criar mecanismos de financiamento rural, acessíveis e disponíveis para os/as agricultores/as familiares. Os resultados para esse indicador ‘financiamento e crédito’ mostraram que apenas uma associação do Território Litoral Extremo Oeste, a Associação F, não acessou ao crédito do PRONAF e o Garantia Safra. Esse indicador sinaliza que o financiamento (custeio e investimento) e os incentivos comerciais e fiscais, podem estar funcionando como um instrumento importante para diversificar a fonte de renda, melhorar o uso da mão de obra familiar e estimular a inserção mercantil diferenciada das famílias beneficiadas. O uso do crédito rural, seja pelo PRONAF ou Seguro Safra, destinado aos/as agricultores/as familiares, foi mensurado no Relatório do Agropolos, e conforme observado nos Gráficos 13 e 14, se traduz em melhorias nas condições econômicas, sociais e produtivas das unidades familiar.

Entretanto, Belik e Cunha (2015) revelam que o crédito para a atividade de comercialização da produção da agricultura familiar é uma das maiores vulnerabilidades do segmento. Segundo os autores não há nenhuma linha do PRONAF especificamente voltada à comercialização diretamente para produtores/as familiares, na qualidade de pessoa física, individualmente. Apenas a linha “Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares” que está disponível para as agroindústrias e as empresas comercializadoras, a fim de atender a demanda por crédito de capital de giro para a comercialização, entre outras finalidades, sendo que o limite do empréstimo individual por sócio/participante não pode ultrapassar R\$ 12 mil (dados para 2019).

Os indicadores de acesso às políticas públicas, tanto de recursos hídricos quanto de enfoque produtivo, são bons contribuintes para desempenhar o acesso aos canais de comercialização, pois a primeira etapa para esse ciclo é o cultivo/produção. Observa-se percentuais acima de 75% nos Territórios quanto ao acesso aos recursos hídricos. Em relação ao indicador de ‘acesso às políticas públicas de enfoque produtivo’, 100% das associações dos Territórios Serra da Ibiapaba, Sertão Central e Centro Sul e Sertão de Sobral afirmaram receber benefícios na produção. Já o Território Litoral Extremo Oeste, apresenta percentual bem menos expressivo, 50%. A fragilidade das organizações e a instabilidade política das administrações das associações são alguns exemplos de fatores que podem levar à ruptura e descontinuidade dos programas, por isso, são fundamentais os apoios institucionais, como do Sindicato dos Trabalhadores Rurais, da EMATERCE e outros. A Tabela 1 indica que 100% das associações nos Territórios Sertão Central e Centro Sul afirma que as políticas são ineficientes.

No indicador ‘assistência técnica’, em todos os territórios, predomina o percentual 100%, isto quer dizer que todas as associações recebem os serviços da ATER. Quando as associações recebem a “oportunidade de apoio de algum agente externo, um agente de desenvolvimento, por exemplo, como mediador de um novo processo, (...) o grupo pode ‘renascer’ com força, em torno de um novo objetivo comum” ROCHA (2004, p.32). Verifica-se a solidez ou a solidificação da estrutura organizacional, visto que é um dos critérios de seleção para a maioria dos financiamentos que as instituições mediadoras, governamentais (ou não), se comprometem a liberar.

De acordo com Lombardo (1996), o acompanhamento de um técnico ou uma técnica, facilita a construção do conhecimento e da objetivação da realidade, pois seu papel é de promover a criatividade e fortalecer as potencialidades individuais e coletivas, de provocar um pensamento reflexivo e de esti-

ABRANTES, K. K. de J et al.

mular o crescimento de indivíduos e grupos em sua capacidade de participar de decisões que afetam sua vida cotidiana.

Consta no ranque de maior adesão das associações, o indicador ‘profissionalização da produção’, assumindo seus percentuais absolutos em todos os territórios (100%). Isto implica que a capacitação e a formação profissional de agricultores/as familiares, referem-se às oportunidades de cursos e capacitações, mais frequentes na presença de ATER, e aos conhecimentos tácitos fundamentais para a aprendizagem e a inovação. Não se trata apenas de ampliar a realização de cursos profissionais, mas de modificar o conjunto do ambiente que se refere à aquisição e ao uso do conhecimento no meio rural. Se a formação for estritamente profissional e não estiver associada à permanente busca de oportunidades locais de desenvolvimento, o máximo que poderá acontecer é que a região se torne uma exportadora de mão de obra com formação um pouco melhor que a média. O que se deseja para a educação de maneira geral, é que ela seja capaz de desenvolver competências desejáveis ao pleno desenvolvimento humano, cidadão e que essas competências coincidam com o desenvolvimento na esfera profissional. (ARAUJO; GODRIM; SOUZA, 2007).

De maneira inversa, o indicador ‘logística’ é um dos que menos atinge bons percentuais para melhorar o desempenho na comercialização das associações. Esse indicador remete-se ao processo da distribuição. Se a associação tem uma boa acessibilidade, estradas pavimentadas e transporte para deslocamento. As Associações dos Territórios Serra da Ibiapaba e Sertão de Sobral possuem limitações no setor de logística, pois apresentam percentuais mínimos (0%). A porcentagem dos Territórios Litoral Extremo Oeste e Sertão Central e Centro Sul indica que 50% das associações consegue distribuir seus produtos por condições estruturais favoráveis. A Associação J, por exemplo, localizada no Território Litoral Extremo Oeste, não possui transporte próprio, porém, o seu comprador, Grupo Edson Queiroz, vai à porta de cada exportador apicultor, a partir do bom acesso que ofertam.

A experiência da Associação J foi favorecida devido à proximidade de estradas pavimentadas, o que permite realizar as vendas, e os compradores não têm nenhum problema em chegar às unidades produtivas dos/as produtores/as ou ao local onde eles coletam seus produtos, independente de contingências climáticas. Já os/as produtores/as hortícolas das Associações M e N, localizados longe de estradas pavimentadas, viram sua produção se perder devido ao mal estado dos caminhos, impedindo os transportes chegar à comunidade.

Além de transporte, as associações necessitam de bens de produção, tendo como citados: uma minifábrica de beneficiamento de frutas, um galpão para armazenamento da produção e energia trifásica para suportar a demanda da comunidade. Com a concretização dessas construções e instalações, o indicador ‘investimento em infraestrutura e energia’ se ajustaria nos Territórios Serra da Ibiapaba e Sertão de Sobral, verificado em 50% e 66,7%, respectivamente. Os demais territórios, onde se concentra a apicultura como atividade produtiva, atingiram percentuais absolutos (100%). Esses resultados, dos Territórios Litoral Extremo Oeste e Sertão Central e Centro Sul revelam que as Associações não são carentes de energia trifásica e possuem suas Casas de Mel devidamente equipadas.

A ‘tecnologia’, que eleva o nível de desempenho na comercialização, se manifesta com pouca dificuldade nos Territórios Serra da Ibiapaba e Sertão Central e Centro Sul, ambos com percentuais

ABRANTES, K. K. de J et al.

de 75%, ou seja, apenas uma associação de cada território desses relata falta de tecnologia adequada na produção. A queixa maior encontra-se no Território Sertão de Sobral, em que apenas 33,3% apresentam-se ter estrutura mínima para a Associação. As Associações C, E, G, L, M e N utilizam ainda a energia monofásica, impedindo-as de investir em materiais e equipamentos de produção, irrigação e beneficiamento.

No cômputo geral, a partir dos indicadores, não é possível identificar qual Território se apresenta com um melhor nível de desempenho de comercialização. O Índice de Desempenho da Comercialização (IDC) auxilia a análise nesse sentido, tanto na análise da situação das associações e em seguida dos territórios.

Os dados apresentados na Tabela 2 demonstram que o IDC das associações pesquisadas é de 0,610 em média. A oferta dos produtos não é um entrave para essas associações comercializar, porém no processo de distribuição é possível perceber muitas limitações. É preciso ter mais logística, atingir os padrões exigidos e acessar políticas públicas de comercialização, via associação. Pode-se observar também que nenhum território está enquadrado na faixa mais elevada do índice, ou seja, nenhum deles apresenta um bom nível de desempenho de comercialização. Todos os territórios apresentaram um nível de desempenho de comercialização classificado como regular, em que, 61% representa o Território Serra da Ibiapaba, 53% o Território Litoral Extremo Oeste, 63% os Territórios Sertão Central e Centro Sul e 66% o Território Sertão de Sobral. Dentre os territórios, a pior situação é no Território Litoral Extremo Oeste, mesmo apresentando nível regular como os demais.

TERRITÓRIO	Média*	Mínimo	Máximo	C.V.	Classificação
1	0,615	0,46	0,69	17,7	Regular
2	0,539	0,46	0,62	11,7	Regular
3	0,635	0,54	0,77	15,2	Regular
4	0,667	0,54	0,85	24,0	Regular
TOTAL	0,610	0,46	0,85	17,5	Regular

Tabela 1: Avaliação dos indicadores do desempenho na comercialização em cada território (% de associações que responderam SIM quanto à presença do indicador). Nota: 1- Serra da Ibiapaba; 2- Litoral Extremo Oeste; 3- Sertão Central e Centro Sul; 4- Sertão de Sobral. (*) Para os índices: Ruim $0 \leq \text{média} \leq 0,5$; Regular $0,5 < \text{média} \leq 0,8$; Bom $0,8 < \text{média} \leq 1$.

Fonte: Resultados da pesquisa (2019).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo mostrou que o nível de desempenho da comercialização é muito semelhante nos quatro territórios, dado que em todos eles as associações de agricultores familiares apresentaram um nível de desempenho de comercialização classificado como regular. Nota-se, independentemente da localização da associação, que não existem elevados níveis de desempenho da comercialização. Dentre os territórios, a pior situação é no Território Litoral Extremo Oeste, mesmo apresentando nível regular como os demais. Esse território encontra dificuldade em se unir e comercializar seus produtos, não que os demais territórios não encontrem limitações para acessar os mercados, mas neles os/as

ABRANTES, K. K. de J et al.

produtores/as valorizam os incentivos e meios que a associação lhes oferece, oportunidades para se desenvolverem e inserirem no mercado.

As maiores fragilidades que afetam o desempenho da comercialização foram a ausência de acesso à DAP Jurídica e dificuldade em alcançar os padrões de qualidade exigidos. Por outro lado, há uma situação confortável quanto ao profissionalismo da produção, assistência técnica e acesso a financiamento e crédito.

À medida que as intervenções, oriundas da assistência técnica, foram sendo desenvolvidas nas associações, por meio de serviços de extensão, assistência especializada relacionada à produção, processamento e aspectos ambientais, assim como estudos de mercado, observou-se uma mudança na organização, seja no conhecimento em gestão, produção e aspectos mercadológicos. Contudo, assume-se que apenas o acesso à assistência técnica, sem apoio financeiro, não proporciona a adoção de novas tecnologias e práticas suficientes por parte dos/as produtores/as a acessarem os canais de comercialização. Além de práticas de gestão e habilidades gerenciais, que necessitam estar em constante manutenção, para desempenharem significativamente a comercialização, sugere-se aos territórios, a construção de alianças produtivas a partir de uma rede de cooperação.

ABRANTES, K. K. de J et al.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Thiago C. A.; GODRIM, Mariluz D.; SOUZA, Vanderley S. **A organização social da agricultura familiar do Projeto Jaíba-MG como desafio para o desenvolvimento local sustentável.** 2007. Trabalho apresentado no XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), 22 a 25 de julho de 2007, Londrina.

BELIK, Walter. Os limites para a expansão dos mercados locais. In: MARQUES, Flávia C.; CONTERATO, Marcelo A.; SCHNEIDER, Sérgio (Orgs.). **Construção de mercados a agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016. p. 183-206.

BELIK, Walter; CUNHA, Altivo R. A. de Almeida. Abastecimento no Brasil: o desafio de alimentar as cidades e promover o desenvolvimento rural. In: GRISA, Cátia; SCHNEIDER, Sérgio. **Políticas Públicas de desenvolvimento rural no Brasil.** Porto Alegre: UFRGS Editora, 2015. p. 217-235.

BRASIL. **Agricultura familiar do Brasil é 8ª maior produtora de alimentos do mundo.** Economia e Finanças, jun. 2018. Disponível em: <<http://legado.brasil.gov.br/noticias/economia-e-financas/2018/06/agricultura-familiar-brasileira-e-a-8a-maior-produtora-de-alimentos-do-mundo>>. Acesso em: 22 out. 2019.

CASTRO, Ieda Maria Nobre de; JAMEL, Carlos Eduardo G.. **Marco de Gestão Socioambiental – MGSA.** Projeto de Desenvolvimento Rural Sustentável do Estado do Ceará – Projeto São José IV, 2019.

CONCEIÇÃO, J.C.P.R. Política de comercialização agrícola no Brasil. In: GRISA, Cátia; SCHNEIDER, Sérgio. **Políticas Públicas de desenvolvimento rural no Brasil.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015. p. 129-151.

FAGOTTI, Licia Nara. Associativismo e agricultura familiar: reflexões sobre uma associação de produtores rurais no interior paulista. **REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão**, Araraquara, v.9, n.1 e 2, 2017. DOI: <https://doi.org/10.32760/1984-1736/REDD/2017.v9i1.1094>. Acesso: 13 fev. 2018.

FERREIRA, H.; CASSIOLATO, M.; GONZALEZ, R. **Como elaborar Modelo Lógico de programa: um roteiro básico.** Brasília: 2007.

FONSECA, Jairo Simen da.; MARTINS, Gilberto de Andrade. **Curso de Estatística.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1982.

GRISA, Cátia; CONTERATO, Marcelo Antônio. **A produção para o autoconsumo no Brasil: entre a importância econômica e o reconhecimento social.** 2011. Trabalho apresentado no 49º Congresso da SOBER - Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 24 a 27 de julho de 2011, Belo Horizonte - MG. 20p.

GRISA, Cátia. **A produção “pro gasto” – um estudo comparativo do autoconsumo no Rio Grande do Sul.** Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

ABRANTES, K. K. de J et al.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017 – Resultados preliminares. 2017.** Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>>. Acesso em: 22 out. 2019.

IPECE. Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará. **Indicadores sociais do Ceará - 2017.** Fortaleza: IPECE, 2018. Disponível em: <https://www.ipece.ce.gov.br/wp-content/uploads/sites/45/2019/01/Indicadores_Sociais_2017.pdf>. Acesso em: 05 nov. 2019.

JANNUZZI, Paulo de Martino. **Indicadores Sociais no Brasil:** conceitos, fontes de dados e aplicações. São Paulo: Editora Alínea, 2001.

LOMBARDO, Patrícia. **Asociativismo**, en SAPyA - PSA. In: JORNADAS SOBRE FORMAS ASOCIATIVAS. Corrientes: SAPyA - PSA, 1996. Mimeo.

MARTINEZ, Geraldo Roberto. El asociativismo como factor de êxito y limitaciones. **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável.** Porto Alegre: EMATER-RS, v. 2, n. 2, p. 30-37, abr./jun. 2001.

MARTINS, Gilberto A. **Estudos de caso:** uma estratégia de pesquisa. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MELO, Thainara Granero de.; SCOPINHO, Rosemeire Aparecida. Participação em cooperativas de Assentamentos rurais: um estudo sobre os sentidos do trabalho. **Psicologia em estudo**, Maringá, v. 20, n.4, p. 529-541, out./dez. 2015.

NARDO, Michela et al. Handbook on constructing composite indicators: Methodology and User Guide, **OECD Statistics Working Papers**, 2005/03, OECD Publishing. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/533411815016>>. Acesso em: 21 nov. 2019.

ROCHA, Francisco Eduardo de Castro. **Agricultura familiar:** dinâmica de grupo aplicado às organizações de produtores rurais. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2004.

TRICHES, Rozane Márcia. Repensando o mercado da alimentação escolar: novas institucionalidades para o desenvolvimento rural. In: GRISA, Cátia; SCHNEIDER, Sérgio. **Políticas Públicas de desenvolvimento rural no Brasil.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015. p.181-200.