

COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROECOLÓGICOS A PARTIR DE CIRCUITOS CURTOS: A EXPERIÊNCIA DAS FEIRAS AGROECOLÓGICAS DE RECIFE, PERNAMBUCO**COMMERCIALIZATION OF AGROECOLOGICAL PRODUCTS FROM SHORT CIRCUITS: THE EXPERIENCE OF AGROECOLOGICAL FAIRS IN RECIFE, PERNAMBUCO****COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS A PARTIR DE CIRCUITOS CORTOS: LA EXPERIENCIA DE LAS FERIAS AGROECOLÓGICAS DE RECIFE, PERNAMBUCO**Daniel Carvalho Leite¹Elton Carlos Pereira Vieira de Alencar Teles²**RESUMO**

As feiras agroecológicas representam para os agricultores familiares a oportunidade de comercializarem seus produtos sem a presença de atravessadores e com preço mais justo para os consumidores. Assim, este estudo teve como objetivo descrever e analisar os circuitos curtos de comercialização a partir do contexto sócio histórico de três feiras agroecológicas localizadas na cidade do Recife - Pernambuco. Foram estudadas as feiras agroecológicas do Bairro das Graças, Boa Viagem e a Dois Irmãos por meio da aplicação de roteiros de entrevistas semiestruturadas direcionados para seis agricultores familiares. Os resultados mostraram que as feiras agroecológicas são o principal canal de comercialização utilizado pelos agricultores, pois delas tiram sua maior renda. Porém concluímos que, apesar da importância destes canais de comercialização, a falta de infraestruturas nas feiras e o transporte dos produtos são as maiores dificuldades enfrentada pelos agricultores familiares.

Palavras-chave: Espaço Agroecológico. Associação. Comercialização.

ABSTRACT

The agroecological fairs represent for family farmers the opportunity to market their products without the presence of middlemen and at a fairer price for consumers. The objective of this study was to describe and analyze the short marketing circuits from the social and historical context of three agroecological fairs located in the city of Recife - Pernambuco. The agroecological fairs of the Graças Quarter, Boa Viagem and Dois Irmãos were studied through the application of semistructured interview scripts directed to six family farmers. The results showed that agroecological fairs are the main commercialization channel used by farmers, since they take their highest income. However, we conclude that, despite the

¹ Mestre em Extensão Rural e Desenvolvimento Local, UFPE. Engenheiro Agrônomo no Projeto de Integração do Rio São Francisco, UNIVASF. E-mail: carvalho.leite@hotmail.com.

² Mestre em Engenharia Agrícola, UNIVASF. Engenheiro Agrônomo Autônomo, Salgueiro, Pernambuco. E-mail: eltonteles@hotmail.com.

importance of these marketing channels, the lack of infrastructures at the fairs and the transportation of the products are the greatest difficulties faced by family farmers.

Keywords: Agroecological Space. Association. Commercialization.

RESUMEN

Las ferias agroecológicas representan para los agricultores familiares la oportunidad de comercializar sus productos sin la presencia de atravesadores y con un precio más justo para los consumidores. Así, este estudio tuvo como objetivo describir y analizar los circuitos cortos de comercialización a partir del contexto socio histórico de tres ferias agroecológicas localizadas en la ciudad de Recife - Pernambuco. Se estudiaron las ferias agroecológicas del Barrio de las Gracias, Boa Viagem y dos Hermanos a través de la aplicación de guiones de entrevistas semiestructuradas dirigidas a seis agricultores familiares. Los resultados mostraron que las ferias agroecológicas son el principal canal de comercialización utilizado por los agricultores, pues de ellas sacan su mayor ingreso. Pero concluimos que, a pesar de la importancia de estos canales de comercialización, la falta de infraestructuras en las ferias y el transporte de los productos son las mayores dificultades enfrentadas por los agricultores familiares.

Palabras clave: Espacio Agroecológico. Asociación. Comercialización.

INTRODUÇÃO

O circuito curto é definido como “o modo de comercialização de produtos agrícolas que busca o estabelecimento de relações mais diretas entre agricultores e consumidores” (GUZZATTI; SAMPAIO; TURNES, 2014, p. 367). Sendo que esta forma de comercialização pode ocorrer de duas formas: pela venda direta para o consumidor ou pela venda indireta por um único intermediário, o qual pode ser uma cooperativa, uma loja especializada, uma associação, outro produtor, um restaurante ou um pequeno mercado local (DECOOX; PRÉVOST, 2010; DAROLT, 2012; DAROLT, LAMINE; BRANDEMBURG, 2013.). “Outras denominações como circuitos locais, mercados de proximidade ou mercados locais também costumam ser utilizadas” (DAROLT, 2012, p. 88).

Porém Darolt, Lamine e Brandenburg (2013, p. 9) afirmam que independente de qual for a definição utilizada a comercialização via circuitos curtos, há uma maior autonomia, participação dos consumidores e produtores na “definição dos modos de produção, troca e consumo”.

No Brasil a comercialização via circuito curto que mais se destaca é a feira livre (GODOY; ANJOS, 2007), a qual se caracteriza pela forma de organização em que

agricultores se agrupam para comercializar seus produtos direto para os consumidores. Além disso, possui significado ainda maior para aqueles agricultores que trabalham de forma agroecológica “pois além de aproximar as pessoas com interesses de troca econômicas idênticas, em que o valor é formado por uma discussão direta entre os atores, constitui-se também num palco de reprodução social” (GODOY; ANJOS, 2007, p. 367).

Neste último caso, a feira deixa de ser apenas um espaço de comercialização e passa a ser o lugar onde o conhecimento tradicional é reconhecido e valorizado. E os agricultores familiares que se viam esquecidos pela forma de comercialização convencional, via atravessadores, passam a ser o sujeito principal da ação.

Para Darolt (2012) o mercado ecológico via circuitos curtos representa um comércio de mão dupla com importantes resultados positivos tanto para consumidores como para agricultores familiares, uma vez que os primeiros preferem um alimento mais saudável, cultivados sem agredir o meio ambiente, que tenham origem reconhecida e desejam conhecer o agricultor que produz. Do outro lado está o agricultor que muitas vezes se sente insatisfeito devido o mercado convencional que dá privilégios para os grandes varejistas.

Ao vender seus produtos localmente, produtores esperam melhorar a renda e diminuir o poder dos intermediários, mantendo sua autonomia para decidir sobre o que produzir, como produzir e para quem vender. Ao comprar diretamente, os consumidores expressam seu desejo de apoiar a economia local, bem como estreitar o relacionamento com os produtores (DAROLT, 2012, p. 30).

Corroborando com este entendimento, (SCHMIDT, 2001) afirma que a comercialização via circuitos curtos de comercialização visa atingir objetivos econômicos, sociais e humanistas. Sendo que o primeiro busca, por exemplo, trabalhar com empresas para a escala humana, preços justos, negociações em todos os níveis da cadeia e vendas de proximidade; enquanto os objetivos sociais e humanistas seriam a cooperação e a não competição, a proximidade entre produtor e consumidor, equidade entre todos os atores; “mas, também, a manutenção dos agricultores na terra e a defesa do emprego rural” (p.63).

Darolt (2012) explica que pelo menos três canais de venda são utilizados pelos agricultores de base ecológica bem sucedida, os quais são: as feiras livres, o mercado institucional via programas de governo e as cestas vendidas geralmente de porta em porta. Mas dependendo da demanda podem surgir ainda outras formas de comercialização como: venda nas propriedades, em circuito de turismo rural; para grupos de consumidores orgânicos, lojas especializadas, restaurante e eventos do setor.

No entanto para atingir mercados específicos é preciso que os produtores familiares se

associem, pois isoladamente não teriam forças para alcançar mercados mais exigentes. A ação em conjunto é capaz de reduzir os custos de comercialização, atingir regularidade de oferta e viabilizar a capacidade de negociação de preços, resultando em vantagens mais competitivas (RIBEIRO et al., 2003).

Neste sentido este estudo tem como objetivo descrever e analisar circuitos curtos de comercialização a partir de contextos sócio histórico de três feiras agroecológicas localizadas na cidade de Recife – Pernambuco.

PROCESSO METODOLÓGICO

O trabalho foi realizado no período de 01 de novembro a 20 de dezembro de 2012 utilizando a pesquisa qualitativa descritiva, apontada por Godoy (1995) como um método de pesquisa que busca a compreensão ampla do fenômeno que está sendo estudado, ou seja, todos os dados da realidade são importantes e devem ser examinados, de forma que o ambiente e as pessoas nele inseridas devem ser olhadas holisticamente e, portanto, não devem ser reduzidas a variáveis e sim “observadas como um todo” (p.62). Neste sentido a pesquisa se deu através de observações pessoais e aplicação de roteiros de entrevistas semiestruturadas, direcionada para seis agricultores familiares que comercializam nas feiras agroecológicas do Bairro da Graças, Boa Viagem e Dois Irmãos da cidade do Recife, as quais foram escolhidas com base nos seguintes critérios: a primeira considerada a feira agroecológica mais antiga do Estado de Pernambuco e as outras duas fundadas após o surgimento desta; a última criada com o apoio e assessoria técnica da Universidade Federal Rural de Pernambuco – Organização Governamental, por intermédio de um projeto do Núcleo de Agroecologia e Campesinato (NAC) e as outras duas criadas com o apoio e assessoria técnica de organizações não governamentais (ONGs); as duas primeiras criadas há mais de dez anos por agricultores de propriedades particulares e última criada há um ano e dois meses por agricultores de um assentamento de Reforma Agrária.

Foram escolhidos dois agricultores de cada feira de forma intencional, uma vez que estes obrigatoriamente deveriam comercializar em uma das feiras pesquisadas desde a sua fundação.

Para efeito de interpretação ou para melhor compreensão e comparação dos dados obtidos foram definidas cinco categorias de análise: origem das feiras; capacitação; produtos

comercializados, canais de comercialização e renda; infraestrutura das feiras (transporte, número de barracas, banheiros, etc.); e relação entre os agricultores e destes com os consumidores que frequentam os espaços agroecológicos.

Afim de preservar a identidade dos agricultores entrevistados durante a realização desta pesquisa estes foram citados no texto apenas pelas iniciais dos nomes seguido do ano de realização desta pesquisa.

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Surgimento das feiras agroecológicas em Recife-PE

A feira agroecológica do Bairro das Graças ou Espaço Agroecológico do Bairro das Graças, como é chamado por agricultores, consumidores e as organizações que acompanham, iniciou suas atividades no dia 12 de outubro de 1997, quando em comemoração ao Dia Mundial da Alimentação, o Centro Sabiá e outras organizações não governamentais promoveram uma exposição de produtos agroecológicos na cidade do Recife, na Praça da Jaqueira, com a participação de agricultores e agricultoras dos municípios de Bom Jardim, Gravatá, Chã Grande e Abreu e Lima (SABIÁ, 2006).

“O evento foi um sucesso” conforme afirma Souza (2012, p. 16), tudo o que os agricultores levaram foi vendido e a partir daí tiveram a ideia de comercializar na Praça da Jaqueira a cada quinze dias, no entanto, não sabiam que a prefeitura proibia a realização de feiras em espaços públicos e foram obrigados a sair de lá por força da lei e intervenção policial. Resolveram então se transferir para a Praça das Corticeiras, no Bairro das Graças, mas sofreram nova ação.

Porém, inconformados com a situação, resolveram fazer um abaixo-assinado e de 100 consumidores que assinaram só dois foram contra a realização da feira na Praça das Corticeiras e aí ficaram, pois com o apoio dos consumidores a prefeitura não poderia expulsá-los, mas um fiscal os aconselhou a irem para Rua Souza de Andrade que fica ao lado da Praça, e lá a feria é realizada até hoje (SOUZA, 2012), nos dias de sábado das 3h00min. às 9h00min. da manhã.

Com a mudança da administração pública municipal a partir do ano 2000 a feira passou a ser vista como uma contribuição à cidade pelo prefeito que até então era um

consumidor e frequentador do espaço, havendo apoio na segurança, organização do trânsito e divulgação da feira. Mas ainda hoje sempre que há mudança nos quadros das secretarias municipais o grupo se vê obrigado a sentar e conversar com os membros da administração pública para poderem continuar no local e transitar com seus veículos pela cidade (SABIÁ, 2006).

Com a feira se consolidando os agricultores de Bom Jardim se organizaram e criaram no dia 31 de outubro de 1999 uma entidade denominada Associação dos Agricultores do município de Bom Jardim – Agroflor, e assim foram ganhando autonomia até que o Centro Agroecológico Sabiá deixou que os próprios agricultores se apropriassem do espaço.

Atualmente 40 agricultores familiares produtores comercializam nesta feira de forma direta e outros 40 comercializam de forma indireta, são assessorados pela Agroflor e por outras organizações como: a associação dos amigos do meio ambiente de Gravatá (Ama Terra), a associação de agricultores e agricultoras agroflorestais (Terra e Vida) de Abreu e Lima e a Associação dos Amigos do Meio Ambiente de Gravatá (Ama Terra).

A feira agroecológica de Boa Viagem ou Espaço Agroecológico do Bairro de Boa Viagem (como é chamado pelos feirantes e as entidades formadoras) fica localizada na Praça Industrial Miguel Santos, onde é realizada todos os sábados das 3h00min. às 9h00min. da manhã. Tendo iniciado suas atividades no dia 22 de dezembro de 2001, a partir da união dos agricultores de Ribeirão com os agricultores acompanhados pela Agroflor, Associação Ama Terra, Centro Sabiá e o Serviço de Tecnologia Alternativa (Serta) de Glória do Goitá (SABIÁ, 2006).

Segundo os agricultores entrevistados a experiência teve início quando alguns agricultores que comercializavam na Feira Agroecológica Bairro das Graças, decidiram colocar quatro barracas no Bairro de Boa Viagem. Antes da instalação das barracas nas feiras, foram realizadas várias reuniões com as organizações, os agricultores e o diretor da CSURB (Companhia de Serviços Urbanos) de Recife, para a criação desse novo espaço agroecológico.

Constatou-se que a feira é composta por vinte e quatro famílias, sendo que quatorze participam de forma direta e dez participam de forma indireta. Os quais são assessorados pela Agroflor, Ama Terra, associação de base de cultivo orgânico da região de Mocotó (ABCCOM), a associação dos pequenos produtores agroecológicos e moradores do Imbé, Marrecos e Sítios Vizinhos (ASSIM) e a associação Terra e Vida.

A feira agroecológica do Bairro de Dois Irmãos está localizada na Praça Farias Neves, onde

são comercializados os produtos todas as sextas-feiras das 5h00min. às 10h00min. da manhã. Foi criada em setembro de 2011, por meio da iniciativa dos agricultores(as) com o apoio dos professores da Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE), durante a execução do projeto circuitos curtos de comercialização: da produção a feira agroecológica, o qual foi aprovado em 2011 pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Sendo este um subprojeto do Núcleo de Agroecologia e Campesinato, que contemplou vinte agricultores (as).

Essa feira agroecológica está interligada a associação dos agricultores rurais do assentamento Chico Mendes III, localizado no município de São Lourenço da Mata, os quais são responsáveis pela coordenação da feira, tendo a contribuição da UFRPE no processo de assessoria técnica e através do programa de rádio, que realiza a divulgação das feiras e do trabalho de base agroecológica desses agricultores.

A prefeitura do Recife ajudou cedendo o espaço para a implantação da feira e comercialização dos produtos e o Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST) apoia as ações que fortalecem a agricultura familiar e consolida a reforma agrária. Seis agricultores feirantes vendem diretamente na feira e dez enviam seus produtos para serem comercializados.

A partir dessa análise histórica é possível ver que houve uma evolução bastante significativa com relação à aceitação das feiras agroecológicas nas praças públicas do Recife, uma vez que a feira do Bairro das Graças teve que mudar de local por duas vezes até se instalar em seu local definitivo na Rua Souza de Andrade. Enquanto que as demais feiras criadas após a regularização da primeira não tiveram problemas quanto ao uso das praças.

Outro dado que merece destaque nesta análise é que os agricultores da feira agroecológica do Bairro das Graças ganharam autonomia com o passar dos anos e formaram a própria associação dos agricultores da feira, o que não é relatado nos outros espaços de comercialização.

Comparando o número de agricultores que comercializam nas feiras agroecológicas percebe-se que há um número crescente à medida que a feira se torna mais antiga. E, além disso, é comum os agricultores (as) que comercializam trazerem produtos de outros agricultores para a feira.

Capacitações dos Agricultores

O agricultor R. (2012) relatou que ele e os demais agricultores que comercializam no Bairro das Graças foram assessorados e capacitados pelo Centro Sábida, mas com o passar do tempo esta entidade foi trabalhar em outras regiões e atualmente quem faz o trabalho de capacitação dos agricultores da feira são os técnicos da Agroflor e das outras organizações que assessoram os agricultores deste espaço.

Para comercializar na feira agroecológica de Boa Viagem um dos agricultores entrevistados contou que ele e os demais participaram de uma formação, uma vez que além de produtores seriam também vendedores e, por isso, precisavam receber algumas instruções básicas sobre vendas:

[...] participamos antes de vim para cá, tanto como deve ser o atendimento ao consumidor, como deve ser a qualidade do produto, a forma de embalar, a higiene das caixas que transportamos o produto, a limpeza da barraca para manter tudo no padrão, tudo limpinho (Agricultor E., 2012).

A agricultora M. (2012) que comercializa da feira do Bairro Dois Irmãos, relatou que ela e os demais agricultores receberam do Departamento de Economia Doméstica da UFRPE uma capacitação sobre higienização e aparência dos produtos. E afirmou que depois disso os consumidores estão satisfeitos com os produtos que compram na feira agroecológica, porque confiam na origem e na qualidade. E eles demonstram essa confiança “ [...] vindo comprar toda semana a mim”, explicou a agricultora M. (2012).

Ela também conta que a comercialização na feira ajudou no seu aprendizado: “[...] aprendi ter mais um pouco de conhecimento, desenvolvimento com as pessoas, com a minha freguesia. Por exemplo, a minha matemática que era meio fraca, hoje eu sei mais, eu no instante sei fazer minhas contas, passo troco numa boa” (Agricultora M., 2012).

De acordo com estes dados percebe-se que independente do tempo de criação da feira e da organização que presta apoio, todos os agricultores (as) passaram por algum tipo de capacitação. É que o aprendizado adquirido durante a comercialização no convívio com os clientes e os demais agricultores ajuda no desenvolvimento de outras aprendizagens.

Produtos comercializados, canais de comercialização e renda

Na entrevista com o agricultor R. (2012), que comercializa na feira do Bairro das

Graças, ele revelou que comercializa mensalmente uma média de 2.800 unidades de laranja, 5.000 unidades de banana, 800 unidades limão, 130 kg de batata doce, 330 unidades de coco verde, 130 pés de alface, 120 molhos de cebolinha, 300 molhos de coentro, 170 molhos couve e 170 molhos de rúcula. Obtendo por mês uma renda média de aproximadamente R\$ 1.500,00 (um mil e quinhentos reais) na comercialização dos seus produtos.

Contou também que traz produtos dos vizinhos para comercializar e que o dinheiro arrecadado na feira não é a principal renda da família, porque tem pessoas que trabalham em outras atividades e que ganham bem mais.

O agricultor P. (2012), entrevistado na Feira do Bairro das Graças, falou que comercializa por mês uma média 2.800 laranjas, 5.000 unidades de banana, 800 unidades de limão, 130 kg de batata doce, 330 unidades de coco, 130 pés de alface, 120 molhos de cebolinha, 300 molhos de coentro, 170 molhos couve e 170 molhos de rúcula. E consegue obter uma renda mensal de aproximadamente de R\$ 622,00 (seiscentos e vinte e dois reais).

Segundo ele, a renda da feira é a atividade mais importante da família, porque é quem garante o seu sustento durante o ano. Relata ainda que na sua família existem quatro pessoas e todas elas trabalham com agricultura e, além disso, desenvolvem outras atividades como a criação de bovinos, caprinos e a fabricação de crochê realizada por sua esposa. Totalizando uma renda familiar mensal de aproximadamente R\$ 933,00 (novecentos e trinta e três reais).

Disse ainda que além de seus produtos, traz os produtos dos vizinhos que são sócios da Agroflor e trabalham da mesma forma que ele, seguindo os princípios do sistema agroflorestal e sem o uso de produtos químicos, “[...] aí a gente pode trazer este produto do vizinho que trabalha da mesma forma que a gente e é sócio da Agroflor. Mas só trazemos se ele for sócio e fizer parte da Agroflor” (Agricultor P, 2012).

Corroborando com esta informação, Finatto e Corrêa (2010), ao pesquisarem os desafios e perspectivas para a comercialização de produtos de base Agroecológica no município de Pelotas, Rio Grande do Sul, destacaram que as organizações não governamentais têm desempenhado papel fundamental para os agricultores familiares acessarem o mercado, uma vez que eles mesmos reconhecem que na falta de uma associação ou cooperativa dificilmente teriam como sobreviver na agricultura.

O agricultor P. firmou que os produtos têm que ser todos orgânicos, mas o único certificado que tem é a garantia que ele e os demais feirantes dão aos consumidores. Destaca que esta garantia é dada a custo de muito trabalho, uma vez que, o alimentos precisam está

limpos, sem substâncias químicas, colhidos e embalados de forma adequada. “[...] Tem que trazer um produto bom, para que o consumidor compre hoje, e quando for no próximo sábado esteja comprando aquele produto de novo. A garantia que a gente dá ao produto é essa” (Agricultor P, 2012).

Nas três feiras pesquisadas nenhum produtor possui o selo de certificação orgânica e os produtos são comercializados pela relação de confiança entre produtor e consumidor, porém para isto os agricultores precisam estar vinculados a uma Organização de Controle Social (OCS), que pode ser uma associação, consórcio ou cooperativa, cadastrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) ou outro órgão fiscalizador credenciado, que tem o papel de orientar e garantir a qualidade e a rastreabilidade do produto orgânico. “O órgão fiscalizador deve emitir um documento, chamado de Declaração de Cadastro, para cada produtor vinculado a ela. Esse documento deve estar disponível no momento da venda direta de produtos orgânicos para os consumidores” (BRASIL, 2008, p.15).

No Bairro de Boa Viagem o agricultor, J. (2012) falou que comercializa mensalmente em média: 500 unidades de manga, 3.200 unidades de banana, 560 unidades de coco verde, 1600 unidade de laranja, 800 unidades limão, 800 unidades de quiabo, 400 unidades de maxixe, 32 kg de acerola, 24 galinhas de capoeira, 144 ovos, 32 litros de leite de vaca, 80 kg de feijão verde, 120 molhos de coentro, 40 molhos de couve. Porém lembrou que muitos produtos são de época como, por exemplo, a manga que só tem uma vez por ano, mas mesmo assim consegue obter um total de R\$ 600,00 (seiscentos reais) mensais.

Além da feira, informou que vende para a prefeitura, através do PNAE e do PAA. No momento desta pesquisa só estava comercializando para estes programas 100 kg de quiabo por mês e conseguindo obter mais ou menos R\$ 4.000 (quatro mil reais) por ano. Vende ainda cerca de dois animais por ano, com quinze arrobas, que dá aproximadamente R\$ 3.000,00 (três mil reais) por ano. E somando tudo, a renda proveniente da feira e destas outras atividades, consegue ter aproximadamente R\$ 1.000,00 (mil reais) mensais.

Outro agricultor entrevistado na feira do Bairro de Boa Viagem, o agricultor E. (2012) relatou que comercializa hortaliças (coentro, alface, pimentão, rúcula, beterraba e couve); espécies frutíferas (manga, jaca, abacate, banana, coco, laranja pera, laranja cravo, acerola, maracujá, caju, goiaba e limão) e tubérculos (batata, macaxeira e inhame). Com isto a renda da família mensal varia de R\$ 1.600 (mil e seis centos) a R\$ 2.400 (dois mil e quatro centos reais), mas tem alguns complementos com a criação de bovinos, suínos e galinha de capoeira.

Na feira do Bairro Dois Irmãos, o agricultor J. S. (2012) informou que comercializa na feira desde que ela começou e vende mensalmente uma média de 1.500 unidades de banana maçã, 120 unidades de banana comprida, 600 unidades de banana prata, 80 molhos de cebolinha, 07 kg de pimenta, 200 kg de macaxeira, 40 molhos de nabo, 80 molhos de coentro e 160 alfaces. Consegue ter uma renda monetária mensal de R\$ 1.300,00 (mil e trezentos reais) à R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais) porque participa de duas feiras agroecológicas, esta do bairro Dois Irmãos e outra no município de São Lourenço da Mata.

Relatou que os membros da família desenvolvem outras atividades, como os dois filhos que são pedreiros e um outro membro da família é aposentado. Mas disse que só considera como renda da família o que ele ganha com a feira agroecológica.

Também traz para feira produtos de seus vizinhos, pois esta foi a forma como ele e os outros agricultores foram educados – trazer para que todos possam comercializar e saber que o seu produto é valorizado:

Nós fomos educados assim, de ter os nossos agricultores e ter os mesários, então eu trago o meu e trago de dois ou três outros agricultores pra valorizar também o trabalho deles e em breve também cada um desses agricultores esteja aqui na nossa feira para estes ter o gosto do que é trabalhar orgânico, o que é vender orgânico e o que é lidar com o público. E aí a gente trabalha dessa forma pra cada dia mais eles sentir o que é ser um agricultor, e cada dia mais plantar e tratar melhor da sua terra, cuidar melhor da sua produção para que ele traga também pra rua uma produção de boa qualidade como nós. (Agricultor J. S., 2012).

Comparando os produtos comercializados nas feiras agroecológicas pelos agricultores entrevistados percebe-se que não há muita diferença entre seus produtos, uma vez que, com exceção do agricultor J. (2012) que comercializa produtos de origem animal - como ovos, galinha e leite -, os demais agricultores comercializam apenas frutas e hortaliças.

Todavia, é importante destacar que embora a maior parte dos produtos comercializados sejam frutas e hortaliças, durante as visitas para esta pesquisa na feira agroecológica do bairro das Graças observou-se alguns agricultores vendendo queijos, doces, bolos integrais, artesanatos, flores e mudas de plantas frutíferas e ornamentais, xarope, mel de abelha e lanches.

Mesmo assim a diversidade dos produtos encontrados nas feiras ainda é pequena, conforme observação feita por Darolt (2012), o qual afirma que a maior parte dos produtos orgânicos comercializados nestes espaços ainda são hortaliças folhosas e raízes, havendo escassez de cereais, derivados de leite e carnes, dificultando a vontade do consumidor de seguir uma dieta com produtos orgânicos ao se ver obrigado a complementar suas compras em

outros canais de comercialização.

Também merece destaque neste estudo a presença de três canais de comercialização identificados como circuitos curtos: o primeiro deles é a própria feira que os agricultores familiares participam; o segundo é a venda para o mercado institucional através do PAA e PNAE; e terceiro a comercialização de forma indireta caracterizada pela presença de um único intermediário, identificado naqueles agricultores que trazem produtos dos vizinhos.

Estes dados comprovam a teoria defendida por Darolt (2012), que conforme já citado, afirma que venda nas feiras e para o mercados institucionais são as principais formas de comercialização daqueles agricultores mais bem sucedidos.

Com ralação a renda mensal obtida pelos agricultores com os produtos comercializados percebe-se que há variações que independem do tempo de comercialização na feira e que esta geralmente não é a única renda da família, mas é a mais importante.

Esta importância das feiras para a renda dos agricultores também foi identificada por Ângulo (2003) que ao analisar a feira livre realizada pelos agricultores familiares do município de Turmalina, Minas Gerais, concluiu que esta é fundamental para os agricultores da região e que em muito dos casos torna-se a única forma de obter renda da propriedade e também serve para uma adição a outras fontes de renda do agricultor “que funciona como uma “alavanca” que lhe permite manter-se estável” (p. 106).

Infraestrutura das Feiras Agroecológicas

O espaço agroecológico do Bairro das Graças conta com dezenove barracas, sendo sete da Agroflor, sete da Terra Viva, uma da Terra e Vida e quatro da Ama Terra. Os feirantes contam com local coletivo para guardarem as barracas da feira, banheiro e um “fundo de feira” criado a partir de um regimento interno que determina as normas necessárias para que o agricultor possa comercializar na feira agroecológica, que ajuda a coordenação nas atividades. Este fundo de feira é composto por uma taxa de adesão de R\$ 50,00 (cinquenta reais) mensais, cuja cobrança baixa pela metade para quem apenas envia produtos e não os comercializa diretamente. Também é cobrada, semanalmente uma taxa de R\$ 2,00 (dois reais), valor este estipulado em assembleia geral (SABIÁ, 2006).

Porém a maior dificuldade dos agricultores é o transporte para saírem dos seus locais de origem e vir comercializar no Recife. Esta dificuldade se deve primeiro por que esse

transporte é pago pelos próprios agricultores, os quais não tem transporte próprio e, segundo por que o transporte utilizado para trazer a mercadoria até Recife são Toyotas bandeirantes, mais conhecidas como jipe, as quais são alongados e adaptados para transportar um maior número de passageiros e cargas e, por isso, não tem permissão para entrar na cidade pelos órgãos de fiscalização de veículos.

Neste sentido foi feito um cadastro no Departamento de Estrada de Rodagem (DER), que permite a entrada apenas dos transportes cadastrados. Mesmo assim só podem circular no horário das cinco às doze horas da manhã e o DER pré-determina o trajeto que os mesmos podem fazer. Mesmo assim são frequentemente parados pela policia nos pontos de blitz e obrigados a comprovar a autorização para circulação, que deve ser renovada a cada seis meses.

O espaço agroecológico de Boa Viagem conta com quatorze barracas, sendo cinco barracas pertencentes a agricultores da associação Agroflor, três da associação ASSIM, três da associação ABCCOMA, duas da Ama Terra e uma da associação Terra e Vida. E também possuem um fundo rotativo para as emergências.

As maiores dificuldades dos agricultores deste espaço agroecológico de é não ter um banheiro, nem um lugar para guardar as barracas e, além disso, o transporte é do mesmo modelo utilizado pelos agricultores da feira do Bairro das Graças e, por isso, só transitam na cidade do Recife devido ao cadastro realizado no DER e cumprindo com horários e percursos pré-determinados.

A feira agroecológica do Bairro Dois Irmãos conta com três barracas, local para guardá-las, porém falta banheiro próprio e assim como as demais feiras os agricultores não possuem transporte próprio.

Durante a entrevista com a agricultora M. (2012) ela explicou que o carro contratado para transportar os feirantes e os produtos do assentamento até a feira de Dois Irmãos é um carro modelo gol e cada pessoa paga R\$ 43,50 (quarenta e três reais e cinquenta centavos) pelo serviço semanalmente.

Comparando estes dados observa-se que algumas feiras são mais estruturadas que outras, como observado na feira do Bairro das Graças a existência de banheiro e local para os feirantes guardarem suas barracas após o término da feira, enquanto na feira de Dois Irmãos há local para guardar as barracas, mas não há banheiro para os feirantes, e na feira de Boa Viagem falta banheiro, lugar para guardar as barracas e transporte próprio.

Neste sentido percebe-se que há um problema comum enfrentado por todos os

feirantes das feiras estudadas com relação em relação ao transporte, uma vez que, além de ser pago ainda existe o problema de não poderem circular livremente pelas vias de Recife e por isso são constantemente ameaçados a terem que procurar um órgão competente e solicitar uma declaração que tem validade.

A relação entre os agricultores e os consumidores que frequentam as feiras agroecológicas

O agricultor R. (2012) contou que quando começou a comercializar na feira das Graças foi muito difícil para ele e os demais agricultores devido às dificuldades para se entrosar com as pessoas da cidade e com as leis municipais. Mas hoje a feira se consolidou e houve um ganho de pessoal muito grande, uma vez que frequentam a feira de quatro centos a quinhentos consumidores por semana e, isto para ele é uma grande conquista. Os consumidores participam das atividades dos agricultores como: reuniões, assembleias e visitas as propriedades e os feirantes participam das atividades realizadas pelos consumidores.

Explicou que os consumidores exigem uma qualidade bonita e um preço justo. Mas consegue cumprir com a exigência do preço requerido pelos consumidores, e explica como:

Eu participei em uma feira agroecológica em uma cidade chamada Passo Fundo - RS em Erechim e vi que os preços lá são diferentes, lá um pé de alface custa R\$ 12,00, aqui já cansei de vender um pé de alface a R\$ 1,00. Um dia participando de uma reunião os consumidores reclamaram que os preços estavam muito caros aí eu dei só este exemplo, porque eu tinha anotado tudo direitinho. Mas aí você ver que nós não estamos vendendo o nosso produto caro os consumidores é que gostam muito de chorar por um preço melhor. E a gente também tem uma técnica, se eu trago três milheiros de banana, assim que aumentamos o preço eu só trago 1500 bananas, essa é nossa estratégia de venda. Assim a gente consegue explicar pra eles direitinho sem estressar eles e sem nos estressarmos também (Agricultor, R. 2012).

Afirma que os consumidores confiam nos seus produtos e dos outros feirantes de olhos fechados. E demonstram esta confiança nas conversas, na segurança que passam pra ele e para os outros, dizendo que acreditam na feira. E os feirantes sustentam esta confiança dizendo que se os consumidores quiserem ir visitar a propriedade podem ir e, além disso, sabe que tem consumidores que possuem até laboratório de análise em casa ou no local de trabalho e mesmo os que não tem laboratório podem mandar fazer uma análise.

O agricultor P. (2012) também explicou que no início ele e os demais feirantes tiveram muita dificuldade e graça aos consumidores hoje já está bem melhor:

É uma relação boa, até porque somos companheiros de luta de trabalho, a gente não

tem ganancia de preço, temos até uma tabela e todo mundo tem que vender pelo mesmo preço, é tanto que o preço da primeira barraca é o mesmo da última barraca e todo mundo tem que vender pelo mesmo preço, nem pode vender nem mais caro e nem mais barato. É isto é muito bom porque não tem concorrência, não tem loucura pra vender, é muito bom isto (Agricultor P., 2012).

O agricultor, J. (2012), que vende seus produtos na feira de Boa Viagem, nos revelou que a comercialização na feira agroecológica é uma atividade muito importante por que cria uma relação de família com os consumidores, trabalha a questão da saúde, através da alimentação e também existe a questão do lucro, o qual tem sido bastante eficiente para manter a família com alguma qualidade de vida.

Afirmou que participa da feira agroecológica porque quando quando comercializava na feira convencional, o sofrimento era muito grande e a margem de lucro era muito pouca, “[...] em via da exposição dos produtos que ficava lá no meio da rua, o pessoal considerava que aquilo ali não iria se vender, então esperava chegar o final da feira para comprar por preço bem inferior ao que a gente comercializava. Então não tinha como você se manter” (Agricultor J., 2012).

Contou que a relação com os consumidores também tem sido muito boa, mas disse que é preciso um pouco de cuidado com a aparência física para que o clima de harmonia seja contínuo.

Graças a Deus tenho recebido meus elogios, eu não sou melhor do que ninguém, mas eles sempre falam que quando chegam na minha barraca eu estou sorrindo, estou feliz e, quando chega na barraca de outro está com a cara feia e tal, então no processo a gente chega cansado, chega com sono, então a gente tenta esconder um pouco isso, pra mudar um pouco as aparências (Agricultor J. 2012).

Afirmou que a maior dificuldade encontrada foi no início quando tinha que conscientizar os outros feirantes. Mas hoje esta relação é muito boa, a feira tem uma coordenação própria e é realizado uma reunião no mínimo uma vez por mês e desta saem os pontos para serem discutidos nas entidades que organizam os espaços agroecológicos.

Aqui não tem esse negócio de individualidade, tudo o que é feito aqui é feito em conjunto, é feito no coletivo, se for contra a vontade de alguém, mas quem vai vencer é a maioria, isso significa pra mim ou pra qualquer um, se for em prol do coletivo, é colocado em votação e se tiver a maioria eu não me incomodo não. Esta questão de organização de preço, de desorganização de feira, de apresentação de barraca, tudo o que é feito aqui é discutido em grupo, ninguém tá aqui fazendo nada a toa ou por conta própria, tudo o que é feito aqui é definido em grupo e as resoluções também são feitas coletivamente (Agricultor J., 2012).

O agricultor, J. S. (2012), contou que na feira de Dois Irmãos a relação entre os

feirantes é muito boa e sempre estão conversando sobre o que tem que melhorar na feira.

E com os consumidores a relação não é diferente das outras feiras, “é ótima” afirmou ele. E conta um pouco como é essa relação:

Ele (o consumidor) liga pra mim faz o pedido e confia naquilo que a gente tá colocando pra ele, aí é bom é importante demais a gente ter um bom relacionamento com o cliente. É tão bom que esse ano mesmo a gente teve seis visitas de nossos clientes em nosso assentamento, pra ver a forma de nós trabalharmos desde a sementeira até a gente chegar aqui na feira com a alimentação. Tive que repassar tudo isso pra ele e ele foi conhecer de perto o que estava consumindo, de onde estava vindo a alimentação que ele estava levando pra casa dele (Agricultor J. S., 2012).

Comparando os dados das três feiras percebe-se que existe uma relação muito forte de companheirismo entre os feirantes e de fidelidade destes com os consumidores ou vice e versa, independentemente do tempo de criação da feira e das entidades que acompanham.

Este comportamento de companheirismo entre os feirantes também foi constatado por Godoy e Anjos (2007) ao realizar a pesquisa na ARPA-SUL, primeira feira agroecológica da cidade de Pelotas - RS, chamando a atenção a confiança e o elevado espírito de grupo e organização por parte dos produtores, de forma a se tornar comum um feirante atender o consumidor na banca do outro, vender os produtos do colega, fazer o troco e colocar o dinheiro na gaveta. Fatos estes não constatados nas feiras convencionais, onde é comum o sentimento de concorrência e individualismo.

No que diz respeito a relação entre feirantes e consumidores percebemos que há um sentimento de reciprocidade muito além da compra e venda de produtos, devido a feira ser também um momento de encontro e confraternização entre agricultores e consumidores.

Corroborando com esta observação Dorolt (2012), afirma que a feira ecológica, além de ser um canal de comercialização da agricultura familiar, é também um espaço social, cultural e educativo, permitindo uma melhor relação entre consumidores e produtores ecológicos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As feiras agroecológicas são fundamentais para os agricultores (as) familiares que se dedicam a trabalhar de forma ecológica, obtendo parte de sua renda nesses espaços de comercialização. Porém, ainda há a necessidade de políticas pública voltadas para o apoio e incentivo pra esses canais de comercialização, pois são poucos os mercados institucionais que

a agricultura familiar pode acessar e, além disso, há certa dificuldade na infraestrutura das feiras agroecológicas em se tratando de transporte, espaço físico para as barracas e sanitários.

Desta forma as organizações não governamentais têm tido um papel fundamental no apoio a estes espaços de comercialização, desde a criação, organização, produção e conscientização do agricultor para adotar as práticas de base agroecológica. Entretanto o exemplo do NAC da UFRPE mostra que órgãos governamentais e educacionais podem contribuir de forma significativa com grupos de agricultores na criação e assessoria técnica de feiras agroecológicas, tornando-se também uma importante fonte de apoio e conhecimento.

Os consumidores se destacam por apoiar e incentivar as lutas por disputa de espaços e mudanças de paradigmas no contexto atual da produção agrícola, pois são eles elementos essenciais para o circuito curto girar.

REFERÊNCIAS

ÂNGULO, J. L. G. **Mercado local, produção familiar e desenvolvimento: estudo de caso da feira de Turmalina, Vale do Jequitinhonha, MG.** Organizações Rurais & Agroindustriais, v.5, n. 2, p. 96-109, 2003.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Secretaria de desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo. **Controle social na venda direta ao consumidor de produtos orgânicos sem certificação.** Brasília: Mapa/ACS, 2008.

CENTRO AGROECOLÓGICO SABIÁ – SABIÁ. **A experiência com comercialização agroecológica.** Centro Sabiá. SDS/PDA/PPG7 – Brasília: MMA, 2006. 68 p. : il. color. ; 28cm. (Série Sistematização, VI). Disponível em: <http://www.cepalforja.org/sistem/sistem_old/sabia004d1_completo.pdf> Acesso em: 23 de fev. de 2018.

DAROLT, M. R; LAMINE, C; BRANDEMBURG, A. **A diversidade dos circuitos curtos de alimentos ecológicos: ensinamentos do caso brasileiro e francês.** Agriculturas, v. 10, n. 2, p. 8-13, 2013.

DAROLT, M. R. **Conexão ecológica: novas relações entre agricultores e consumidores.** Londrina: IAPAR, 2012.

DECOOX, M. C.; PRÉVOST, S. **Circuits courts: une valeur ajoutée pour les territoires.** Paris: Réseau Rural Français, 2010. Disponível em: <http://pdrh.draf.haute-normandie.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/DPRRF_Circuitscourts_Octobre_2010_cle8da15f.pdf> Acesso em: 25 de jan. de 2018.

FINATTO, R. A; CORRÊA, W. K. **Desafios e perspectivas para a comercialização de produtos de base agroecológica - o caso do município de Pelotas/RS.** Revista Brasileira de Agroecologia, v.5, n,1, p. 95-105, 2010.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades.** Revista de Administração de Empresas, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

GODOY, W. I. **As feiras-livres de Pelotas, RS: estudo sobre a dimensão socioeconômica de um sistema local de comercialização.** Tese (Doutorado Programa de Pós-Graduação em Agronomia). Pelotas: UFPel, 2005.

GODOY, W. I; ANJOS, F. S. **A importância das feiras livres ecológicas: um espaço de trocas e saberes da economia local.** Revista Brasileira de Agroecologia, v.2, n.1, p. 364-368, 2007.

GUZZATTI, T. C; SAMPAIO, C. A. C; TURNES, V. A. **Novas relações entre agricultores familiares e consumidores: perspectivas recentes no Brasil e na França.** Organizações Rurais & Agroindustriais, v. 16, n.3, p. 363-375, 2014.

RIBEIRO, E. M.; ÂNGULO, J. L. G.; NORONHA, A. B.; CASTRO, B. S.; GALIZONI, F.

M.; CALIXTO, J. S.; SILVESTRE, L. H. **A feira e o trabalho rural no Alto Jequitinhonha:** um estudo de caso em Turmalina, Minas Gerais. Unimontes Científica, v.5, n.1, p. 1-20, 2003.

SCHMIDT, W. **Agricultura orgânica:** entre a ética e o mercado? Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável. Porto Alegre, v.2, n.1, p. 62-73, 2001.

SOUZA, C. M. **Para além dos mecanismos de preço:** a construção social do mercado 'Espaço Agroecológico das Graças' - Recife/PE. Tese (Doutorado Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais). Campina Grande, UFCG, 2012.

ZUIN, L. F. S; ZUIN, P. B. **Produção de alimentos tradicionais contribuindo para o desenvolvimento local/regional e dos pequenos produtores rurais.** Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 4, n. 1, p. 109-127, 2008.