

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO  
AGROECOLÓGICO SABIA

# 1º ENCONTRO DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA DA MATA NORTE-PE



Olinda, 6 a 8 de outubro de 1989

CENTRO JOSUÉ DE CASTRO

Projeto Tecnologias Alternativas

## APRESENTAÇÃO

O 1º Encontro de Comercialização da Produção Agrícola da Mata Norte de Pernambuco realizou-se no Seminário de Olinda, durante os dias 6, 7 e 8 de Outubro de 1989. Participaram 21 pessoas, doze pequenos agricultores das áreas de assentamento desta região, três agricultores de outras regiões do Estado e seis técnicos ligados a entidades de assessoria que atuam no campo.

O objetivo do encontro foi trocar e refletir as experiências de comercialização agrícola. Este desafio tinha sido proposto a sete meses atrás por um grupo de pequenos agricultores de 10 áreas de assentamentos da Mata Norte.

Os trabalhos foram organizados em grupos e plenárias. Houve também uma rápida dramatização que encenou a relação do pequeno agricultor com o atravessador e a apresentação de um filme sobre o tema.

Neste relatório registramos os tipos de comercialização realizadas pelos agricultores, as vantagens e desvantagens que estas apresentam, algumas propostas para superação dos problemas e a avaliação dos participantes.

O encontro foi organizado pela EDUCATER (Educação para Terra), AMAS (Associação Menonita de Assistência Social) e Centro Josué de Castro - PROJETO TECNOLOGIAS ALTERNATIVAS.

O 1º Encontro sobre Comercialização da Produção da Mata Norte contribuiu para os trabalhadores das áreas de assentamento terem uma maior atenção com a comercialização dos seus produtos, e principalmente, buscarem formas coletivas para superar os problemas com atravessadores e na própria feira.

## FORMA DE TRABALHAR COLETIVAMENTE

O primeiro momento do encontro foi marcado por uma discussão sobre o conteúdo e a forma que iríamos trabalhar durante os três dias. Como era a primeira vez que a maioria dos participantes se reunia para debater sobre o tema, concordamos que o encontro seria mais rico se partíssemos das experiências dos agricultores.

Assim, definimos que a coordenação seria rotativa e a avaliação seria diária. Desta forma pretendíamos corrigir as falhas e assinalar os aspectos pendentes para a discussão do dia seguinte.

## TROCA DE EXPERIÊNCIAS

Através da troca de experiências nós identificamos duas maneiras utilizadas pelos pequenos agricultores para comercializarem a sua produção: com o atravessador ou diretamente na feira.

A comercialização com o atravessador é a mais comum, sendo realizada pela maioria dos agricultores. Poucos são os que vendem seus produtos diretamente ao consumidor, na feira. Todos, porém, já realizaram esta experiência.

Agora vamos ver as vantagens e desvantagens que cada jeito de comercializar apresenta.

Como explicar esta preocupação e o desejo de voltar logo ao roçado? Não aprofundamos estas questões, mas percebemos que elas dificultam a saída do agricultor.



## COMERCIALIZAÇÃO NA FEIRA

### VANTAGENS

- . Vende a produção por um preço melhor que ao atravessador.

### DESVANTAGENS

- . Pressão dos feirantes para comprar toda produção do pequeno agricultor.
- . Só consegue uma brecha (espaço) na ponta da feira (localização desvalorizada para comercialização dos produtos).

A maioria dos agricultores tem experiência de comercializar na feira. No entanto, mesmo que esta prática possa significar um ganho maior, ela só é realizada por um grupo reduzido.

Quais são as razões para que este grupo comercialize seus produtos na feira? A proximidade do roçado com a feira é uma delas. Alguns agricultores vão a pé e levam a produção em carros-de-mão. Não ficam na dependência de transporte, podendo a qualquer momento voltar para casa.

Vender a produção na feira representa um ganho maior, mesmo quando a comercialização é feita com um atravessador. Como disse um agricultor: "Quando estou apressado, vendo tudo a uma só pessoa e vou embora". Esta porém, não é a prática. Os agricultores que comercializam na feira só vão embora quando vendem tudo. E isto não é difícil de acontecer já que os fregueses preferem produtos frescos e mais baratos.

Os problemas para comercializar na feira está na relação com os feirantes. Segundo os agricultores é uma relação tensa, onde estes são hostilizados.

Dizem que ao deixar a produção na feira, um grupo de feirantes se aproxima logo. "Eles querem comprar toda produção". Caso o agricultor não concorde aparecem as pressões e até ameaças. Alguns agricultores se sentem coagidos e vendem tudo para não criar confusão.

Os agricultores que resistem não podem "arriar a produção" em qualquer lugar. Como disse Neco, que tem experiência de comercializar na feira: "Não havia espaço para ocupar, na feira todo espaço é retalhado". Os agricultores só conseguem uma "brecha para arriar a sua produção na ponta da feira". Este espaço é considerado inferior. Os produtos que se vendem ali são menos valorizados. Os melhores lugares da feira são ocupados pelos feirantes permanentes. O espaço que estes ocupam são os mais movimentados.

Diante disto, percebemos que existe uma relação de poder dentro da feira. São os feirantes permanentes que determinam o espaço que o agricultor vai ocupar e até mesmo se ele continua ou não na feira.

Isto acontece, porque o agricultor pode vender sua produção por um preço mais baixo, ameaçando

o lucro do feirante. Como afirmou Neco: "Vendi tudo pela metade do preço e foi rapidinho".

Por conta disto, o agricultor é afastado do espaço do feirante ou mesmo expulso da feira.

Apesar das dificuldades alguns agricultores vão continuar comercializando na feira. Aham que, se houvesse organização, a comercialização na feira era melhor.



#### COMERCIALIZAÇÃO COM O ATRAVESSADOR

##### VANTAGENS

- . Vende a produção na porta. Não precisa sair de casa e deixar o serviço no roçado.
- . O atravessador é um comprador certo. Toda semana ele está na porta.
- . Vende toda a produção. Não corre o risco de "boiar nada".

##### DESVANTAGENS

- . Vende a produção por um preço mais baixo que o da feira.

Se considerarmos que os roçados e sítios dos pequenos agricultores estão muito próximos dos centros consumidores (distância máxima 12 km); e que os atravessadores ganham até 300% na comercialização, ficamos perguntando porque os agricultores preferem este jeito para comercializar sua produção.

Transporte para escoamento da produção não é o problema. Pelo menos, para o assentamento de Pitanga. Pois, existe um da prefeitura municipal. As outras áreas de assentamento são muito próximas dos centros consumidores.

Então qual é o problema ?

No debate percebemos que há uma resistência muito grande do agricultor para sair do roçado. O argumento é que ele teria que ficar o dia todo na feira e ainda correr o risco de não vender tudo. Conforme disse um agricultor: "É melhor vender na porta (ao atravessador), se vender na feira pode boiar, aí o prejuízo é maior".

A possibilidade do agricultor ter uma perda econômica maior na feira, com a sobra da sua produção, inibe a procura deste espaço. Neste sentido, o atravessador representa a garantia de compra da produção e a feira não.

A justificativa levantada para esta questão foi de que o agricultor não consegue segurar uma freguesia permanente para os seus produtos. Isto acontece porque não se tem uma produção para comercializar durante o ano inteiro. Isto dificulta a criação de laços mais consistentes entre produtor e consumidor. Quer dizer, na ausência de uma relação permanente do pequeno agricultor feirante com o consumidor a comercialização da sua produção fica a mercê da sorte. Numa conjuntura econômica de dificuldades é racional que o pequeno agricultor procure perder o menos possível.

Outro aspecto que inibe a procura da feira como espaço para comercializar seus produtos é o fato dos pequenos agricultores terem que se afastar da terra onde produz e vive. Existe uma preocupação em "deixar o serviço no roçado". Conforme afirmou Neco, agricultor de Pitanga: "Vou vender na feira, mas meu pensamento está em casa, no roçado". Ou ainda uma pressa para voltar ao serviço: "Queria vender para voltar logo ao roçado".



#### CÁLCULO DO CUSTO DA PRODUÇÃO

Mesmo considerando que a maioria dos agricultores tem dificuldades com o ato de escrever, a idéia de fazermos o cálculo de custo da produção foi aceita. Funcionou como um exercício e também ajudou a ilustrar o problema da comercialização para os pequenos agricultores.

Escolhido um tipo de cultura (plantação) e tendo-se determinado o tamanho da área, levantamos os dados que entram no cálculo. Estes dados foram coletados das experiências dos agricultores presente ao encontro.

Lembramos que o custo da produção calculado não representa o valor real já que outros dados como: desgaste das ferramentas, inflação, juros, etc., não entraram no cálculo. Desta forma, podemos dizer que o custo real é bem maior.

Vamos a um exemplo incluindo todos os passos necessários a um plantio de quatro contas de inhame.

ATIVIDADES/IMPLEMENTOS	DIÁRIAS	VALOR/NCz\$
. Limpa (desmatamento)	8 dias/homem	120,00 (diárias)
. Coivara	2 dias/homem	30,00 ( " )
. Buracos	4 dias/homem	60,00 ( " )
. Covas	3 dias/homem	45,00 ( " )
. Sementes	35 arrôbas	700,00 ( " )
. Plantio	3 dias/homem	45,00 ( " )
. Adubo	2.000 kg	200,00
. Vara	2 milheiros	120,00
. Limpas	12 dias	180,00
. Veneno	1 kg	10,00
. Capagem	3 dias/homem	45,00 ( " )
. Pelagem	3 dias/homem	45,00 ( " )
Total gasto:		1.600,00

Considerando que a produção de um pé pelo outro seja de 2 kg para uma plantação de 2 mil pés de inhame, a produção total é igual a (2 kg x 2 mil pés) 4.000 kg.

Se a produção fosse vendida ao atravessador, o preço pago por kg é de NCz\$ 1,00. O apurado total seria NCz\$ 4.000,00. Descontando os custos de produção (NCz\$ 1.600,00) o saldo será de NCz\$ 2.400,00.

Neste caso, não há vantagem para o agricultor. Pois, este saldo não vem imediatamente para a mão do agricultor. Já que a cultura do inhame é relativamente longa. Quer dizer, mesmo havendo um saldo não se pode falar em lucro.

A outra situação é vender a produção na feira. O preço pago pelo consumidor é de NCz\$ 1,50. Se toda produção fosse vendida o apurado seria de NCz\$ 6.000,00. O saldo, neste caso é de NCz\$ 4.400,00.

Este exemplo nos ajudou numa discussão animada na plenária do 2º dia do encontro. A diferença entre comercializar na feira e com o atravessador foi percebida. Fazer os cálculos confirmou a intuição de que os agricultores perdem mais, comercializando com os atravessadores.

#### AS PROPOSTAS DO ENCONTRO

Dois tipos de propostas surgiram no encontro. A daqueles que vão continuar comercializando com os atravessadores e outros que vendem ou desejam vender sua produção na feira.

#### OS QUE COMERCIALIZAM COM OS ATRAVESSADORES

- Organizar os trabalhadores de cada assentamento para "vender junto" a produção.
- Procurar se informar dos preços através dos produtos na CEASA, através do Tele-preço (Fone: 251.2122 para produtos agrícolas a nível atacado), e na feira do município.

## OS QUE COMERCIALIZAM NA FEIRA

- Formar uma comissão dos assentamentos para solicitar da prefeitura municipal espaço permanente na feira para os pequenos agricultores comercializarem seus produtos.

Além desta proposta, foi reforçada a idéia dos trabalhadores participarem na Constituinte Municipal. Principalmente na parte de política agrícola. Cada assentamento deverá organizar debates sobre eletrificação rural, saúde, transporte e outros temas ligados ao meio rural.

### AVALIAÇÃO

A comercialização da produção é um grande desafio para os agricultores. Porém, hoje ela faz parte da realidade e tem que ser enfrentada. Foi repetido várias vezes durante o encontro que é na comercialização que o agricultor tem mais prejuízo.

Como o agricultor, além de produtor, é também um vendedor, mesmo que venda pequenas quantidades uma vez ou outra, ele precisa pensar e fazer não só a produção mais também a comercialização.

O encontro foi um momento rico. Na avaliação dos participantes conseguimos atingir os objetivos. A troca de experiências e a reflexão sobre elas nos ajudou a ter uma visão geral das principais dificuldades da comercialização. É verdade que foi um primeiro passo nesta questão. Serão necessários outros momentos para uma reflexão aprofundada.

As resoluções tomadas no encontro estão ao alcance dos trabalhadores. Oxalá sejam colocadas em prática e dêem bons resultados.

LISTA DE ENDEREÇOS

ANTONIO DAVID SILVESTRE  
a/c Cosma Dias de Melo  
Câmara de Vereadores de Igarassu  
55.950 - IGARASSU/PE

? ANTONIO PEREIRA CRUZ  
a/c STR de Arcoverde  
Rua Antonio Japiassu, 364  
56.500 - ARCOVERDE/PE

ANTONIETA GOMES BATISTA  
Sítio Deus Proverã  
Av. Brasil, 7 - Maranguape I  
53.400 - PAULISTA/PE

? ÁUREA MARIA DE LIMA  
Rua Ari Barroso, 480 - S.Cristovão  
56.500 - ARCOVERDE/PE

CORNÉLIO FAUSTINO DA SILVA  
a/c STR de Igarassu  
Av. 27 de Setembro, s/nº  
55.955 - IGARASSU/PE

GENERINO FRANCISCO JORGE  
Rua Manoel Pereira de Albuquerque, 47  
- Matinha  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

GERALDO HENRIQUE DA SILVA  
Engenho Pitanga I  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

JOÃO BERNARDO VIEIRA  
Sítio Tamboril  
56.950 - SÃO JOSÉ DO BELMONTE/PE

JONES SEVERINO PEREIRA  
Rua Silva Jardim, 383 - Matinha  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

JOSÉ DIAS DE MELO  
a/c STR de Igarassú  
Av. 27 de Setembro, s/nº  
55.955 - IGARASSÚ/PE

JOSÉ MANOEL DE SOUZA  
Sítio São José nº 5 - Maranguape I  
53.400 - PAULISTA/PE

N  
LUTERO DE ANDRADE OLIVEIRA (Piri)  
Rua D. Bosco, 779 - Boa Vista  
50.070 - RECIFE/PE

MANOEL FRANCISCO DA SILVA (Neco)  
Engenho Pitanga I  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

J  
MARCOS FIGUEIREDO (CJC/PTA)  
Rua D. Bosco, 779 - Boa Vista  
50.070 - RECIFE/PE

M  
MARIA AUXILIADORA DIAS CABRAL  
Rua São José, 19  
56.950 - SÃO JOSÉ DO BELMONTE/PE

REGINALDO  
Ronca

RENATO NARCISO PEREIRA  
Engenho Pitanga II  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

RINALDO MARINHO JUNIOR  
Rua Frei Caneca, 50/401 - Janga  
53.400 - PAULISTA/PE

N  
ROBERT HETTLER  
Cx. Postal nº 1020  
50.000 - RECIFE/PE

SEVERINO LAURENTINO DOS SANTOS  
Engenho Pitanga II  
53.400 - ABREU E LIMA/PE

1  
2

ZACARIAS (Educater)

Rua Gervásio Pires, 435

50.060 - RECIFE/PE

I ENCONTRO DE COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA DA  
MATA NORTE DE PERNAMBUCO

DATA: 6, 7 e 8 de Outubro de 1989

LOCAL: Seminário de Olinda

CRÉDITOS:

Elaboração: Marcos Figueiredo (CJC/PTA)

Diagramação: José Tavares Jofilsan

Datilografia: Bete Araújo