

PROCESSOS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DE AGRICULTORES FAMILIARES DO TERRITÓRIO SUDOESTE BAIANO

Maiara dos Anjos Santos¹, Valdemiro Conceição Júnior², Gracielle de Carvalho Farias¹, Jamily da Silva Fernandes³

1. Discente de Engenharia Agrônômica da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia - UESB.
2. Docente, Dr. da UESB/ Departamento de Fitotecnia e Zootecnia.
3. Engenheira Florestal, UESB.

Resumo

A agricultura familiar é responsável por grande parte da produção dos alimentos que são disponibilizados para o consumo da população brasileira, entretanto enfrenta muitas dificuldades na comercialização dos seus produtos. Diante disso, o estudo teve como objetivo identificar como se dá a atuação das cooperativas de agricultores familiares do Território Sudoeste Baiano (TSB), bem como os principais entraves e estratégias adotadas nos processos de comercialização. Para o desenvolvimento da pesquisa, fez-se uso de entrevistas voltadas às diretorias das cooperativas. Dessa maneira, constatou-se que as cooperativas, adotam estratégias de comercialização semelhantes, atuando nos mercados institucionais e nos supermercados, feiras, quitandas e padarias. Quanto às dificuldades no desempenho comercial, foi destacado a falta de volume suficiente e sazonalidade da produção. A importância dessas cooperativas está especialmente ligada ao fortalecimento. Verificou-se carência de assistência técnica.

Autorização legal: Aprovado pelo Comitê de ética em pesquisa da UESB CAAE: 29872214.8.0000.0055.

Palavras-chave: Escoamento da Produção, Mercados institucionais, Organização rural.

Apoio financeiro: PIBIC/CNPq

Introdução

A agricultura familiar tem contribuído de forma significativa para o desenvolvimento do país, em função de boa parte dos alimentos que chegam às mesas dos brasileiros serem produzidos e comercializados por esse segmento. De acordo com dados do censo do IBGE (2017), aproximadamente 70% dos alimentos comercializados no mercado interno é advindo da agricultura familiar. Mesmo sendo um segmento importante para o país, a agricultura familiar enfrenta muitas dificuldades, principalmente, no tocante ao processo de produção, em especial pelos pequenos volumes produzidos individualmente, e a comercialização.

Diante desse cenário, a adoção de ações coletivas é um mecanismo que possibilita a inserção da produção e acesso aos mercados (ZANCO et al., 2019). Neste sentido, a constituição de associações e cooperativas se mostra como importante ferramenta de organização social, política e econômica, onde o cooperativismo apresenta-se como uma alternativa interessante para os agricultores familiares, organizando, agregando valor, comercializando e de alguma forma tentando inserir sua produção em mercados locais, regionais e globais, constituindo-se como instrumento de enfrentamento à concorrência empresarial (COSTA et al. 2015).

O cooperativismo se coloca assim, como forma de organização, visando a autonomia e segurança dos pequenos produtores, e contribuindo para o desenvolvimento da agricultura familiar. Ele pressupõe uma relação social entre as pessoas, aprendizagem, ajuda mútua, cooperação, entre outras formas de interação social, que se fazem necessárias para a formação de uma organização formal (KREMER et al., 2018). Nesse panorama, surgem diversas limitações que vão desde o entendimento dos processos de produção com foco na qualidade até a comercialização. As cooperativas agrícolas, nesse contexto, são identificadas enquanto fator de organização econômica e de competitividade do setor agrário, contribuindo para o êxito dos projetos de desenvolvimento local

Entendendo a importância do cooperativismo para o desenvolvimento da agricultura familiar, esta pesquisa buscou identificar como se dá a atuação das cooperativas de agricultores familiares do Território Sudoeste Baiano (TSB), bem como os principais entraves e estratégias adotadas nos processos de comercialização.

Metodologia

Inicialmente foi realizada uma revisão bibliográfica em material disponível sobre os processos organizativos, com foco no cooperativismo no âmbito da agricultura familiar e o levantamento das cooperativas existentes no Território Sudoeste Baiano. Para esta pesquisa foram estudadas cinco cooperativas (Tabela 1).

Tabela 1- Cooperativa estudadas no Território Sudoeste Baiano.

COOPERATIVA	n° Cooper.	Ano de fundação	Município sede
Cooperativa Mista dos Pequenos Cafeicultores de Barra do Choça e Região LTDA (COOPERBAC)	153	2007	Barra do Choça
Cooperativa dos Produtores dos Derivados de Mandioca da Região do Rio Gavião (COOPERMAN)	136	2006	Condeúba
Cooperativa do Leite de Barra do Choça (CLBC)	100	2004* 2007	Barra do Choça
Cooperativa dos Produtores de Mel da Região do Rio Gavião e Serra Geral (COOPMEL)	211	2005	Licínio de Almeida
Cooperativa dos Produtores de Leite e Derivados (COODELEITE)	136	2005	Tremedal

*Fundada inicialmente como associação; n° Coop = Número de Cooperados.

A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas, direcionadas a membros da diretoria das cooperativas. Foram abordadas questões relacionadas aos principais desafios enfrentados pelas cooperativas e as estratégias e mercados para comercialização. As entrevistas foram gravadas, para tanto fez-se uso de termo de consentimento livre e esclarecido aprovado pelo comitê de ética da UESB, o qual era apresentado e assinado pelo participante antes da realização da entrevista. As informações coletadas foram transcritas e posteriormente analisadas.

Resultados e Discussão

As cooperativas estudadas, com exceção das que tem como produto principal leite, agregam outros produtos ao nicho de mercado (Tabela 2). Essa diversificação de produtos é algo que favorece tanto aos agricultores que tem a possibilidade comercializar mais produtos, quanto a cooperativa de modo geral. A diversificação de produtos operacionalizados pelas cooperativas atende a demanda do mercado e em paralelo está a inovação de recursos desencadeando a vantagem competitiva (WEBER et al. 2016).

Tabela 2- Produtos comercializados pelas cooperativas.

COOPERATIVA	PRODUTOS
COOPERBAC	Café e Hortifrutigranjeiro
COOPERMAN	Mandioca, derivados e Hortifrúti
CLBC	Leite e derivados
COOPMEL	Mel e Hortifrúti
COODELEITE	Leite e derivados

As cooperativas apesar de terem campos de atuação distintos adotam estratégias de comercialização semelhantes, atuando tanto nos mercados institucionais quanto por outros meios de comercialização, como: supermercados, feiras, quitandas e padarias dos municípios sede e de outras cidades da região. Das cooperativas estudadas apenas a COODELEITE não tem relatos de comercialização intitucional, neste caso, o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Para as cooperativas que atuam no PNAE, foi relatado que as maiores vendas são realizadas no período letivo, quando as vendas pelo programa são constantes.

A pesar do destaque dado a comercialização via PAA e PNAE, ainda existem fatores que dificultam essa forma de comercialização. Neste sentido, foram relatados entraves como a burocracia com documentos, falta de transporte adequado, já que este é custeado pelas cooperativas ou produtores individuais, o que aumenta os custos, preço baixo do produto, atraso no pagamento, falta de diálogo com algumas unidades das organizações e com o poder público, e principalmente a logística, pois ocorre de as chamadas públicas serem feitas quando o produtor não possui estoque ou muitas vezes possui e estas demoram a ocorrer, gerando perdas na produção.

Uma estratégia relevante adotada pelas cooperativas é o estabelecimento de parcerias entre si e com outras organizações. A COOPERMAN é ligada ao Sintraf, a Central de Associações de Condeúba e as cooperativas que compõem a Rede Gavião, na qual a COOPERBAC, COOPMEL e COODELEITE também fazem parte, e por sua vez é ligada à Arco Sertão Central, possuindo parceria também com a CLBC, e ambas, com a Associação dos Irrigantes de Barra do Choça e o Sindicato de Trabalhadores Rurais do município.

Com relação aos principais fatores que dificultam a atuação no mercado, foram citadas: disputa de preço, em especial para venda a grandes redes de supermercado e em licitações, e a obtenção de matéria prima devido principalmente a fatores climáticos. Questões estruturais de algumas cooperativas, capital de giro e a falta de capacitação de alguns cooperados também foram citadas como fatores que limitam o seu desempenho.

A assistência técnica para as cooperativas e cooperados é algo que necessita de melhorias. Os casos de assitências relatados ocorreram com apoio de prefeituras, através da Secretaria de Agricultura, da Cooperativa de Trabalho da Região Sudoeste da Bahia (COOPERSUBA) e Rede Gavião. No entanto, a COODELEITE e COOPMEL não possuem técnicos nem apoio de órgãos públicos.

Conclusões

As cooperativas tem atuação efetiva no suporte ao agricultor familiar dentro do território e contribuem significativamente com o escoamento da produção, e conseqüente melhoria de renda dos cooperados, em especial através da participação nos programas governamentais de aquisição de alimentos. Entretanto, ainda existem muitas limitações para que estas consigam melhor desempenho e alcançar novos mercados.

Referências bibliográficas

COSTA, B. A. L.; AMORIM JÚNIOR, P. C. G.; SILVA, M. G. **As cooperativas de agricultura familiar e o mercado de compras governamentais em Minas Gerais.** *Revista Economia e Sociologia Rural*, v. 53, n. 1, p. 109-126, 2015.

KREMER, Andréia Maria et al. **A formação do conhecimento interdisciplinar do produtor rural: uma abordagem empírica sob o papel de uma cooperativa.** *Revista da Universidade Vale do Rio Verde*, v. 16, n. 1, 2018.

ZANCO, Alcidir Mazutti; CORBARI, Fábio; ALVES, Adilson Francelino. **CONEXÃO ENTRE AGRICULTURA FAMILIAR E COOPERATIVISMO.** *Orbis Latina*, v. 9, n. 1, p. 43-56, 2019.

WEBER, Josiane; MORGAN, Andressa; WINCK, César Augustus. **Análise da Competitividade de uma Cooperativa Agroindustrial do Oeste Catarinense.** *Desenvolvimento Socioeconômico em Debate*, v. 2, n. 1, p. 90-104, 2016.