



Circuitos curtos em Natal e Região Metropolitana/RN: uma análise das modalidades e atores sociais

MACIEL, Keillany¹; Filho, Semilson²

^{1, 2}UFRN, keillany.martinho@gmail.com; semilsonm@gmail.com

Eixo temático: Agriculturas Urbana e Periurbana

Resumo: Os circuitos curtos de comercialização de alimentos têm ganhado cada vez mais importância, principalmente em razão dos inúmeros incidentes de contaminação de alimentos (Poulain, 2007). Esses casos têm motivado muitos questionamentos sobre a procedência do alimento que se está consumindo, e fazendo com as pessoas deem preferência à produções com menos uso de agrotóxicos. A partir dessas considerações, pretendemos analisar os atores sociais e formas de produção envolvidas nesse sistema de venda, onde a principal caracterização está no contato produtor-consumidor. O projeto se ateve a análise dos diferentes mercados alternativos e institucionalizados que prezam por essa relação de confiança, investigando como se dá a inserção desse agricultor nos diferentes mercados na cidade de Natal.

Palavras-chave: circuitos de proximidade; agricultura familiar; confiança.

Introdução

A procedência dos alimentos tem se apresentado como ponto bastante importante na relação produtor-consumidor. Nesta perspectiva, o apelo por iniciativas como a dos circuitos curtos tem se mostrado uma alternativa bastante viável para quem se preocupa com a origem de seus alimentos. Esta via de comercialização demanda um estilo de venda direta - contando com no máximo um intermediário no processo -, possibilitando tanto melhores acessos a uma alimentação de qualidade, por meio de produtos naturais, com preço justo e beneficiando o acesso de produtores a um mercado antes restrito ao pequeno produtor.

Os circuitos curtos se destacam por estreitar o laço de confiança no processo de aquisição de alimentos, auxiliando a transparência na cadeia produtiva e estabelecendo uma relação de personalidade no processo. As análises sobre as performances dos circuitos curtos no Brasil, com exceção dos mercados institucionais, são recentes e insuficientes. O alcance dessas iniciativas ainda atinge um aspecto limitado no Brasil, o que torna necessário a elaboração de estudos neste campo.

Seguindo essa lógica, consoante a Darolt, Lamine e Brandenburg (2013), as vendas diretas encontram-se em evidência, conduzindo-nos a um entendimento mais claro dos circuitos curtos, os quais apontam, assim, para um elevado grau de proximidade entre produtores e consumidores. Nesse sentido, encontramos também outras denominações para esses sistemas, como circuitos de proximidade (AUBRI; CHIFFOLEAU, 2009) ou circuitos locais (MARECHAL, 2008), destacando a ideia de proximidade geográfica e apontando para o “aspecto social/relacional presente na



ligação entre consumidor e produtor, nos processos de desenvolvimento local e na territorialização da alimentação”.

Partindo dessa perspectiva, o objetivo de nossa pesquisa foi mapear, analisar e qualificar as experiências de circuitos de proximidade na cidade de Natal-RN. A partir disso, pretende-se conhecer as dinâmicas desses circuitos, proporcionando o reconhecimento deles, bem como fomentando o debate de sua instalação na cidade e região.

Metodologia

Como ponto de partida, os primeiros meses da pesquisa foram dedicados ao levantamento e elaboração de um referencial teórico sobre os circuitos curtos. Especificamente para essa proposta de projeto, nos dedicamos a fazer o reconhecimento e levantamento das formas de comercialização as quais esses agricultores estão inseridos. O recorte espacial nos levou a procurar as iniciativas de circuitos curtos na região de Natal. Desta buscamos identificar os locais de venda que mais se aproximam dos nossos objetivos na região pretendida. Ao longo das investigações, notamos que, ao falarmos de mercado, a produção de alimentos tinha como finalidade, principalmente, a comercialização na capital do estado, o que para nós foi um ponto muito interessante, já que apesar da maioria das entrevistas terem sido realizadas em Natal, os produtores aqui analisados vêm de diversos locais, tais como Currais Novos, Macaíba e São Gonçalo do Amarante e também da própria cidade, e se distribuem por pontos estratégicos. Assim, a pesquisa de campo foi realizada em ambientes que proporcionasse uma coleta de dados feita diretamente com agricultores.

Um dos aspectos observados foi se os agricultores possuíam ou não o selo; os que ainda produziam de maneira convencional; representantes de cooperativas; e institucionalidades responsáveis por auxiliar esses produtores, como a encarregada pelo setor de mercado agrícola do SEBRAE/RN. Esses procedimentos, então, permitiram a obtenção de informações para construir uma visão geral acerca da situação da agricultura familiar no mercado potiguar, e como esses agricultores estão se adequando ou resistindo às lógicas de mercado. Sobre esses agricultores, observamos que, em alguns casos, comercializavam seus produtos em mais de um ponto de vendas. A exemplo disso, tem-se o caso de produtores da Zona Norte da capital que, tanto expõem seus produtos diariamente na CECAFES (Central de Comercialização de Agricultura Familiar e Economia Solidária), quanto em feiras promovidas pelo SEBRAE/RN (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e em shoppings da cidade. Além disso há um processo de distribuição de alimentos para além dos mercados institucionalizados, como por exemplo a comercialização em condomínios, venda para supermercado além da venda na própria horta.

O processo de análise de dados parte da trajetória desses agricultores até a inserção no mercado, isso leva em conta tanto as formas de acesso, quanto o quê e como eles estão produzindo. Foram realizadas entrevistas semiestruturadas com 17 produtores



da CECAFES, a coordenadora da central e uma representante do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Os objetivos dessas entrevistas foram responder o percurso que nosso alimento faz, como se dá o processo de construção de qualidade e quais os atores sociais envolvidos até ele chegar na nossa mesa.

Resultados e Discussão

Os circuitos de proximidade além de possibilitar uma melhoria na qualidade de vida, de forma mais acessível, tem possibilitado também, que muitos agricultores tenham onde comercializar seu produto, com um preço justo para quem vende e para quem compra. Isso se dá pela própria dinâmica de venda, que foge de atravessadores e possibilita que o agricultor tenha acesso a um mercado do qual ele era excluído. Uma das principais diferenças que notamos é pela responsabilidade do produtor. Quem vende está bem mais preocupado em produzir de uma forma mais natural, sem uso de insumos, respeitando a natureza, e com isso ganha um retorno mais positivo, fazendo inclusive que o mercado se molde a boas práticas da agricultura.

Do ponto de vista mais geral, vale destacar também a contribuição que os resultados podem trazer em termos de definição e redefinição de políticas públicas ligadas alimentação em nível local e regional e mesmo no desenvolvimento de estratégias por parte das coletividades locais implicadas no desenvolvimento territorial. Esses mercados buscam cada vez mais incentivar a qualidade do alimento, de forma que haja alguma espécie de subsídio às diferentes iniciativas de circuitos curtos de bens alimentares contribuindo para a inserção de agricultores familiares aos mercados de forma menos assimétrica cujos resultados também favoreçam outros segmentos sociais próximos ou não do território "A gente tem no nosso planejamento contratar uma assistência técnica que contribua pra fazer isso com o agricultor, e a gente contratar a empresa só que faz a auditoria. É bem parecido com a produção orgânica. A diferença é que rastreabilidade, é... ela garante o caminho da fruta, onde ela foi produzido".

Os processos institucionais/operacionais desse selo, sua atuação é dada a partir da aquisição que permite ao agricultor ganhar espaço no mercado, local em que o selo liga-se diretamente à qualidade do produto e atua como principal agente de confiança. Segundo a consultora de gerenciamento do SEBRAE/RN - órgão responsável por fiscalizar os agricultores e, em boa parte, adequá-los à lógica de mercado inerente à aquisição do selo - a propriedade do agricultor "você tem um controle maior sobre isso [a produção] em todos os aspectos, seja produtivo, seja de rastreabilidade e seja de acesso ao mercado, certo? (...) como eu coloquei, não existe [para agricultores sem certificação] a obrigatoriedade do acompanhamento técnico, e não existe a validade daquele reconhecimento [a confiança] que ele recebeu. Então, assim, é muito difícil você garantir o controle de qualidade daquele produto (...) Eu digo para eles se você não tem selo de orgânico você não é agricultor orgânico. Orgânico é só com selo". À vista disso, podemos notar a constante tentativa de desqualificação, por parte dos representantes institucionais, das formas de produção que fogem às lógicas formalizadas de adequação.



Esses agricultores, inseridos justamente em espaços de resistência à lógica de mercado, oferecem aquilo que as pessoas querem sem que se faça necessário recorrer a arcabouços legais - como o selo - os quais, além do tempo, requerem também recursos financeiros que grande parte desses agricultores não possui, como é relatado pela agricultora P1: "é caríssimo pra você ter o selo, caríssimo, quem é que pode? É muito caro, mulher, é muito difícil. Porque a gente não tem tecnologia, não tem a técnica (...) seria uma boa que a gente tivesse treinamento, tivesse condições...".

Muitos dos entrevistados mostram que existe, sim, uma busca pelo acesso a outros tipos de mercado, mas, com a demora no procedimento e a exigência de um alto investimento financeiro, alguns acabam abandonando o processo. Eles destacam as dificuldades na busca por esse reconhecimento de mercado, como explana o agricultor P2: "é muito difícil (...) devido à burocracia do próprio governo, que é uma papelada muito difícil".

Outro ponto de extrema relevância nesse tipo de comercialização está na dispensa de atravessadores, que fazem com que haja uma queda no valor recebido pelo agricultor, e um aumento no preço final do produto, tendo uma diferença tanto no valor de venda, quanto na própria lucratividade desse produtor, como evidenciado por P4 "Pra distribuição, não é fácil, até porque, aí o preço cai muito, Porque? Por que geralmente já tem um atravessador, um enxoval, enfim, então assim a venda direta ao consumidor, seja na feira ecológica, seja na CECAFES, é uma transação rápida, e que a gente consegue ter um resultado mais positivo."

Conclusões

Com o avançar da pesquisa notamos que há uma crescente busca por uma alimentação mais saudável, o que tem levado cada vez mais pessoas a recorrer aos circuitos curtos agroalimentares, os quais, além de proporcionarem um contato direto entre consumidores e produtores, o que torna visível a procedência desse alimento, muitas vezes também se inserem numa lógica de produção orgânica. Apesar de pouco evidenciados, tem mostrado uma diferença significativa na vida de quem produz e de quem compra. Em nossas primeiras pesquisas não foi possível mostrar a visão do consumidor sobre esse mercado, devido a algumas dificuldades encontradas ao decorrer do projeto, porém cabe as próximas pesquisas essa análise.

Uma das principais características desse tipo de comercialização se dá pela confiança atribuída, essa confiança, no mercado natalense, tem se dado pelo próprio produto, já que muitos deles não contam com o processo de certificação a única atribuição de qualidade está na confiança atribuído a este e na qualidade do produto. Que é confirmada com o retorno do cliente.

Nesse sentido, foi possível observar também que estratégias de resistência ao processo de certificação formal vêm ganhando cada vez mais força, mostrando, por exemplo, que há alternativas ao custoso (temporal e monetariamente) procedimento



de obtenção do selo. Percebe-se, então, que a aproximação entre consumidores e produtores, resultado de uma contínua territorialização da alimentação e da valorização do saber-fazer, ressignifica a construção da confiança - não mais fetichizada num selo (objeto) - e da própria relação estabelecida entre os atores envolvidos.

Muitos desses agricultores que comercializam na capital tem vindo de cidades vizinhas, ou até mesmo da região do interior do estado, que mesmo com o fator distância conseguem encontrar nesse tipo de comercialização uma fonte de renda mais justa, sem interferência de terceiros. Alguns agricultores ainda contam com ajuda de familiares para comercialização de seus produtos, pois precisam estar à frente da produção, isso mostra que essa estratégia possibilita fonte de renda a vários membros da família, muitas vezes os filhos, primos entre outros, mas ainda se faz necessário melhores políticas públicas que dêem condições de produção e recompensem de maneira justa os agricultores, e notando a incapacidade do modelo vigente de cumprir o que se propôs, o qual por vezes atua na contra-mão, acarretando em resultados profundamente negativos, essa é uma luta extremamente necessária que deve continuar a ser travada.

Referências bibliográficas

AUBRY, C.; CHIFOLLEAU, Y. **Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine**: histoire, évolution en cours et questions actuelles. Innovations Agronomiques, v.5, 2009.

BORJA, R. M. et al. Sistemas alimentares locais: um caso de sucesso entre consumidores urbanos do Equador. **Agriculturas: Experiências em Agroecologia**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, jun. 2013.

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, 2014.

MARECHAL, G. **Les circuits courts alimentaires**: bien manger dans les territoires. Paris: Ed. Educagri, 2008.

RADOMSKY, G. F. W. **Poder do Selo**: Imaginários Ecológicos, Formas de Certificação no Sistema Agroalimentar. Porto Alegre: UFRGS, 2015.

REIS, B. P. W. Capital social e confiança: questões de teoria e método. **Rev. Sociol. Polit.** [online]. 2003, n.21. ISSN 0104-4478.

RETIÈRE, M. I. H. **Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização**: modalidades de venda e adaptações dos sistemas agrícolas. 2014. 114 f.