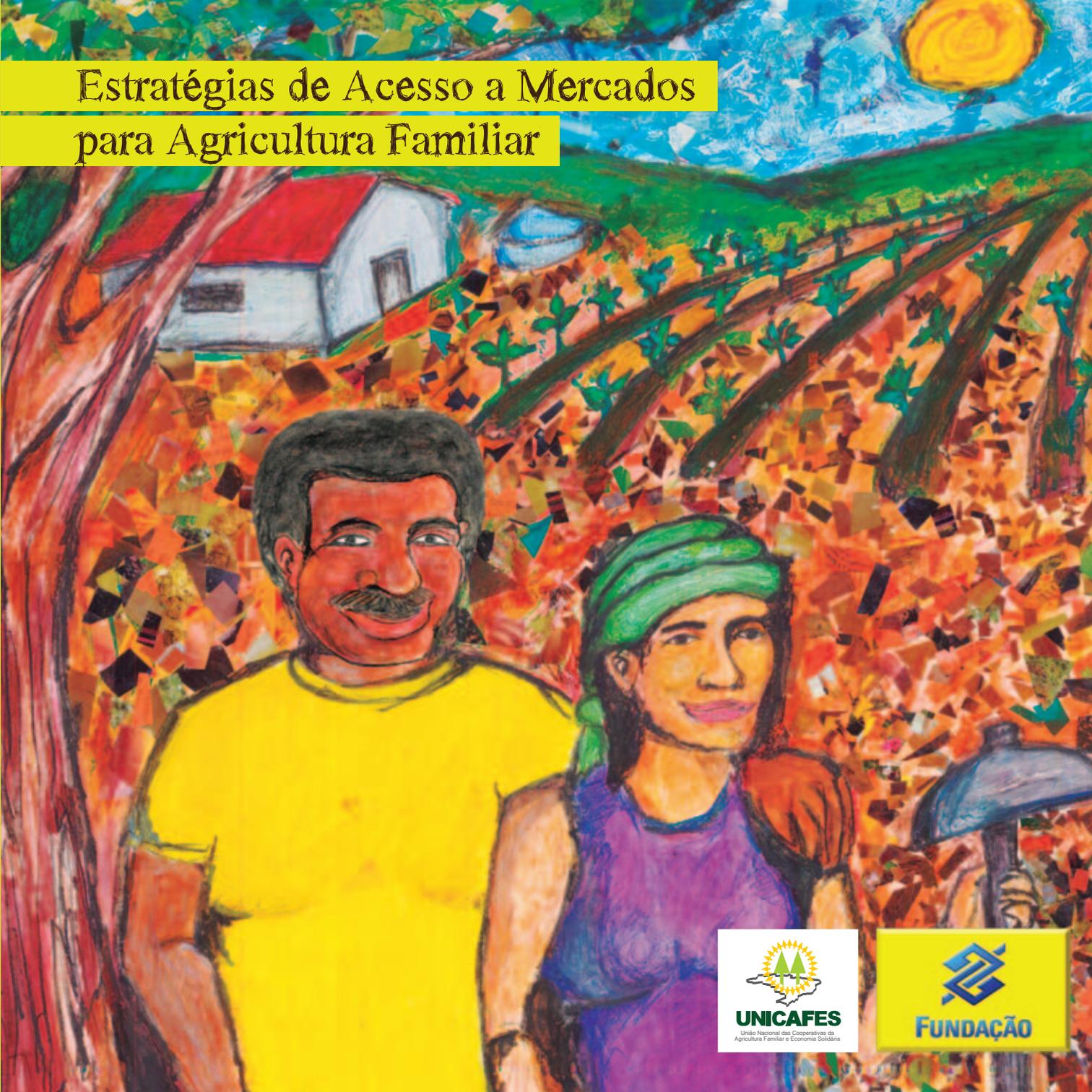


# Estratégias de Acesso a Mercados para Agricultura Familiar



**Estratégias de Acesso a Mercados  
para Agricultura Familiar**

**Brasília, junho de 2013**

## Ficha Técnica

**Realização**  
**Fundação Banco do Brasil – FBB**

JORGE ALFREDO STREIT  
*Presidência*

ÉDER MARCELO DE MELO  
*Diretoria de Desenvolvimento Social*

PAULO CÉSAR MACHADO  
*Diretoria de Gestão de Pessoas, Controladoria e Logística*

ALFREDO LEOPOLDO ALBANO JUNIOR  
*Secretaria Executiva - Secex*

CLAITON JOSÉ MELLO  
*Gerência de Assessoramento Técnico - Geate*

EMERSON FLÁVIO MOURA WEIBER  
*Gerência de Comunicação - Gecom*

FÁBIO MARCELO DEPINÉ  
*Gerência de Tecnologia da Informação - Getec*

FERNANDO DA NÓBREGA JÚNIOR  
*Gerência de Pessoas e Infraestrutura - Gepin*

FERNANDO LUIZ DA ROCHA LIMA VELLOZO  
*Gerência de Autorização de Pagamentos - Gerap*

GERMANA AUGUSTA DE MELO MOREIRA LIMA MACENA  
*Gerência de Implementação de Programas e Projetos - Geimp*

JEFFERSON D'AVILA DE OLIVEIRA  
*Gerência de Assessoramento Estratégico e Controles Internos - Gerac*

JOÃO BEZERRA RODRIGUES JÚNIOR  
*Gerência de Monitoramento e Avaliação - Gemav*

JOSÉ CLIMÉRIO SILVA DE SOUZA  
*Gerência de Finanças e Controladoria - Gefic*

JÚLIO MARIA DE LIMA CAETANO  
*Gerência de Análise de Projetos - Gepro*

MARIA DA CONCEIÇÃO (CEIÇA) CORTEZ GURGEL  
*Gerência de Parcerias Estratégicas e Modelagem de Programas e Projetos - Gepem*

**União Nacional das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária – UNICAFES**

LUIZ ADEMIR POSSAMAI  
*Presidente*

BÁRBARA PAES DE LIMA  
*Vice-presidente*

SILVIO NEY BARROS MONTEIRO  
*Diretor Financeiro*

VALONS DE JESUS MOTA  
*Secretário Geral*

ARMINDO AUGUSTO DOS SANTOS  
*Secretário de Formação*

CÉLIA SANTOS FIRMO  
*Secretária de Mulheres*

JACIONOR ÂNGELO PERTILLE  
*Secretário de Juventude*

**Texto** | Luzia Amélia Ferreira

**Revisão de Texto** | José Costa Paiva

**Revisão Técnica**  
Albaneide Peixinho  
Maíra Lima Figueira  
Maria Eduarda Junqueira Veiga Serra  
Rogério Mizziara  
Rogério Neuwald  
Sara Regina Souto Lopes  
Sílvio Ney Barros Monteiro  
Valons de Jesus Mota

**Projeto Editorial** | [www.arteemmovimento.org](http://www.arteemmovimento.org)

**Ilustração** | Santiago Contepomi

**Coordenação de Arte** | Patrícia Antunes

**Impressão**  
Sergipe Soluções Gráficas Ltda.

**Tiragem** | 10.000 exemplares

**Brasília, Junho de 2013**

# Índice

<b>APRESENTAÇÃO</b>	5
<b>PARTE 01 - PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR</b>	7
O desafio de produzir e comercializar	9
A organização da produção e comercialização – cooperativismo como possibilidade	12
Comercialização e transformação dos produtos – aspectos da industrialização e agregação de valor	15
Regularização sanitária e certificação – desafios do processo de comercialização	18
O produtor e o consumidor – comportamentos e estratégias	21
As estratégias de divulgação e marketing	23
A Economia Solidária como estratégia para comercialização na Agricultura Familiar	25
<b>PARTE 02 – POLÍTICAS PÚBLICAS E PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS – AS ORGANIZAÇÕES IMPLEMENTADORAS</b>	29
Organizações Governamentais Implementadoras	31
<b>PARTE 03 - POLÍTICAS PÚBLICAS DE ACESSO A MERCADOS NA AGRICULTURA FAMILIAR- O QUE SÃO? COMO FUNCIONAM?</b>	33
Aspectos gerais sobre políticas públicas de acesso a mercados e Agricultura Familiar	35
Quais são as políticas públicas de acesso a mercados na Agricultura Familiar?	37
Mercado Institucional	37
Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE	38
Programa de Aquisição de Alimentos – PAA	54
Mercado Formal	62
O comércio varejista e a venda direta ao consumidor	62
Bases de serviço de comercialização – BSCs – dinamização econômica e inclusão produtiva – instrumento para acesso a mercados	63
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	65
<b>ANEXO</b>	66



## Apresentação

A construção de estratégias para a comercialização na Agricultura Familiar é um desafio, principalmente considerando que o acesso a mercados é algo complexo que envolve diferentes elementos da dinâmica do processo: produção – beneficiamento - comercialização.

Com a intenção de debater e esclarecer esse assunto, a Fundação Banco do Brasil e a UNICAFES elaboraram esta cartilha como uma ferramenta importante a ser utilizada pelos agricultores familiares, assessorias e demais interessados neste tema.

Em seu conteúdo, privilegia informações importantes sobre o processo de comercialização para a Agricultura Familiar, enfoca os procedimentos necessários, bem como apresenta as organizações de apoio que têm experiência no assunto e o sério compromisso com o debate do acesso a mercados no Brasil.

É necessário considerar que o mercado é parte fundamental da vida das famílias. A possibilidade de comercializar a produção torna-se para os agricultores familiares um projeto de vida que beneficia a sociedade do entorno pela possibilidade do consumo consciente de produtos saudáveis, configurando, por meio do mercado e das relações que ele envolve, o importante papel das famílias agricultoras não só na produção de alimentos saudáveis, como também na geração de riqueza e de empregos.

Com a certeza de que, com esta cartilha, será possível contribuir para a promoção do protagonismo social e da solidariedade entre os seus sujeitos, convidamos cada leitor a assumir o desafio de divulgar as informações, ampliando com isso o acesso aos conteúdos aqui disponibilizados.

Desejamos a todos uma boa leitura e bom estudo a fim de que possam, na vivência cotidiana, construir e reconstruir as estratégias que contribuam para o aperfeiçoamento do processo de comercialização gerido pela Agricultura Familiar.







## Produção e Comercialização na Agricultura Familiar

Antes de abordarmos as formas e informações específicas sobre as estratégias de acesso a mercados para a Agricultura Familiar e sobre algumas concepções e regras que são necessárias ao bom desenvolvimento desse setor, é essencial conhecer as informações sobre a produção e comercialização nesse tipo de agricultura para entender a importância das unidades familiares e sua organização em empreendimentos cooperativos solidários.



## O desafio de produzir e comercializar



A agricultura familiar tem se afirmado como um segmento estratégico para a população, pois é responsável pela produção de grande parte dos produtos agropecuários e de matérias-primas no país.

Conforme dados do último censo agropecuário do IBGE (2006), a agricultura familiar é responsável por 70% da produção de alimentos no Brasil, representando 10% do PIB nacional e 75% da mão de obra trabalhadora no campo.

A diversidade da agricultura familiar vem sendo reconhecida pela sociedade brasileira, e as propriedades têm demonstrado grande capacidade de produção, aumento da quantidade e diversificação de produtos com utilização de tecnologia adaptada.

Aliado a isso, está o crescimento da consciência de que a alimentação é um direito humano e de que a estabilidade mundial depende da capacidade de se produzirem e se distribuírem alimentos para uma população que já ultrapassa os sete bilhões de pessoas, crescendo assim o reconhecimento da Agricultura Familiar e mostrando os desafios deste processo.

A maior dificuldade dos agricultores familiares encontra-se justamente na comercialização, pois muitas vezes não há um domínio, por parte deles, do processo produtivo nem um acompanhamento pela assessoria técnica.

É importante entender o conceito de comercialização como algo mais amplo e complexo do que simplesmente o processo de compra e venda dos produtos. Na comercialização estão contidas também as etapas de produção e transformação do produto, o que constitui a cadeia produtiva<sup>1</sup>.

O mais complicado do negócio, entretanto, está na boa organização da oferta. A questão é identificar modelos, possibilidades e estratégias para a Agricultura Familiar, verificando a sua especificidade nos processos comerciais<sup>2</sup>.

Observa-se que a concorrência dos mercados atacadistas e a forte influência do agronegócio nas diferentes regiões tornam-se também um obstáculo para que os agricultores familiares tenham condições de escoar sua produção. Neste sentido, é fundamental criar estratégias diversificadas de acesso a mercados e, com isso, promover a inserção econômica da família neles e a democratização desse processo insertivo.

Para a proposição de estratégias que sejam capazes de atender às especificidades da Agricultura Familiar, precisamos responder a alguns questionamentos<sup>3</sup>:

- Como fornecer produtos de forma sistemática e permanente?
- Como organizar as parcerias necessárias para garantir volumes, qualidade e regularidade no fornecimento?
- Qual “fatia de mercado” se pretende conquistar?
- Qual o grau de conhecimento necessário para a produção e como garantir a assistência técnica eficiente, presente e contínua?
- Que infraestrutura e conhecimento da logística são necessários para se chegar ao mercado pretendido?

---

<sup>1</sup>A cadeia produtiva compõe uma sequência de setores econômicos, interdependentes estabelecidos por uma relação de troca, compra e venda, possibilitando a elaboração de diversos produtos, a partir de uma mesma matéria-prima. A evolução das cadeias produtivas resulta da crescente divisão do trabalho e da constante especialização técnica e social, segundo o avanço e a demanda de tecnologias apropriadas. Nas cadeias produtivas é ainda fundamental a integração e coordenação das atividades, o que promove uma maior articulação entre os agentes envolvidos na produção, na transformação e no beneficiamento e na logística, envolvendo o armazenamento, o transporte e a comercialização. (Giramundo, 2009)

<sup>2</sup>Fundamentado no texto Estratégias de articulação e comercialização na Agricultura Familiar, de Helio Luiz Marchioro, out. de 2011.

<sup>3</sup>Perguntas extraídas do texto Estratégias de articulação e comercialização na Agricultura Familiar, de Helio Luiz Marchioro, out. de 2011.

- Qual o desenho e qual a clareza na estratégia de oferta dos produtos?
- Qual estrutura organizacional é mais adequada, levando em conta a realidade e o entorno local: Associação? Cooperativa? Empresa individual? Contratos? Outros?
- Como manter o contato e informar adequadamente o público que se pretende alcançar?
- Quais as formalidades necessárias para a garantia dos negócios e a segurança jurídica?

Essas e outras questões são orientações a fim de que o conteúdo desta cartilha possa contribuir para facilitar o acesso e direcionar o caminho e possibilidades de comercialização para a Agricultura Familiar.

No processo de comercialização, os agricultores familiares precisam estabelecer com o mercado uma relação de qualidade, que não é apenas técnica, produtiva e comercial, mas também política e de poder.



## A organização da produção e comercialização cooperativismo como possibilidade



O agricultor familiar em seu processo produtivo e de comercialização enfrenta inúmeros e significativos desafios, situação que condiciona sua atividade e o orienta para a necessidade de se criar um processo de organização de venda em coletivo.

A produção agrícola se origina de muitas pequenas unidades familiares, que produzem de forma individualizada, gerando necessidade de se reunir a produção para comercializar de forma a atender o mercado e conseguir um preço melhor.

No desafio de produzir e comercializar, o agricultor familiar se depara com as exigências das grandes superfícies de varejo. Este fato o obriga a entregar a sua produção a preços que, na maioria das vezes, sequer cobrem os custos de produção.

Por outro lado, os agricultores possuem muita experiência em processos coletivos de organização política e de aprimoramento técnico da produção, mas em atividades econômicas, sobretudo de comercialização, a tendência são as ações individuais.

Por isso, muitas organizações, em especial a UNICAFES, nos últimos anos têm realizado ações voltadas para afirmar que o cooperativismo solidário é um instrumento fundamental para a superação das desigualdades regionais no Brasil.

Na constituição histórica das cooperativas de Economia Solidária, destaca-se o papel da comercialização como instrumento estratégico na qualificação do crédito e estreitamento da relação entre produtor e consumidor, facilitando o domínio da cadeia produtiva e a agregação de valor.

É necessário que a sociedade brasileira reconheça o papel e a importância econômica dos empreendimentos cooperativistas na dinâmica da econômica local, na geração de trabalho e distribuição de renda, na produção limpa de alimentos, na inclusão social e no exercício de uma nova cultura de viver a economia. Assim, o Cooperativismo Solidário é crucial para alavancar o desenvolvimento e reduzir a pobreza nas diversas regiões de nosso país.

## As “Regras do Jogo”

O processo de cooperação/associação e vendas em coletivo nos leva a outro importante desafio: a formulação das “regras do jogo”. Para se estabelecer um processo de vendas coletivas, é preciso que haja regras claras para que todos saibam o que esperar uns dos outros. São dois tipos de regras.

As primeiras envolvem o funcionamento diário; referem-se à divisão das responsabilidades, isto é, ao cumprimento das diversas tarefas que se fazem necessárias para que tudo funcione sem contratempos e sem conflitos. São exemplos de algumas destas tarefas: acertar contratos de compra e venda, estar em contato com os compradores, manter comunicação com os cooperados/agricultores para acertar quantidades e para aprovar o preço de venda (quem deve aprovar os preços são os produtores), contratar os carreteiros, programar e controlar o carregamento, fazer as guias para pagamento dos tributos (impostos e taxas diversas - quando houver) e pagar. Com relação à formação do preço, o agricultor precisa ter conhecimento dos custos de produção e de que estes envolvem, além de todos os insumos necessários, o transporte e o pagamento dos tributos. Como é possível perceber, são muitas tarefas para uma só pessoa. É preciso dividi-las; por isso, a gestão coletiva é tão importante e necessária. Uma vez que as tarefas são divididas e organizadas pelo grupo, as ações são feitas com maior rapidez e responsabilidade.

As outras são as regras do jogo propriamente ditas. Algumas das mais importantes são: a forma como será feito o pagamento a cada produtor/associado ou não associado (caso o grupo queira trabalhar com outros agricultores externos), a parcela do preço de venda que deverá ser destinada à associação/cooperativa, a forma de prestar contas de cada venda a todos os associados, os procedimentos a tomar no caso de haver prejuízo, além de diversas outras necessidades que surgem no processo de produção e comercialização em coletivo. É importante que se diga que já há diversas organizações de agricultores familiares desenvolvendo, a contento, experiências de venda coletiva e que estão dispostas a repassar a experiência acumulada<sup>4</sup>. Torna-se necessário ainda, nos processos coletivos, que as regras sejam registradas de alguma forma (em ata de reunião, de assembleia ou relatório) para não haver dificuldades na hora da implementação das ações e para garantir que todos entenderam, que estão de comum acordo e que irão cumpri-las.

## Concorrendo para afirmar a cidadania

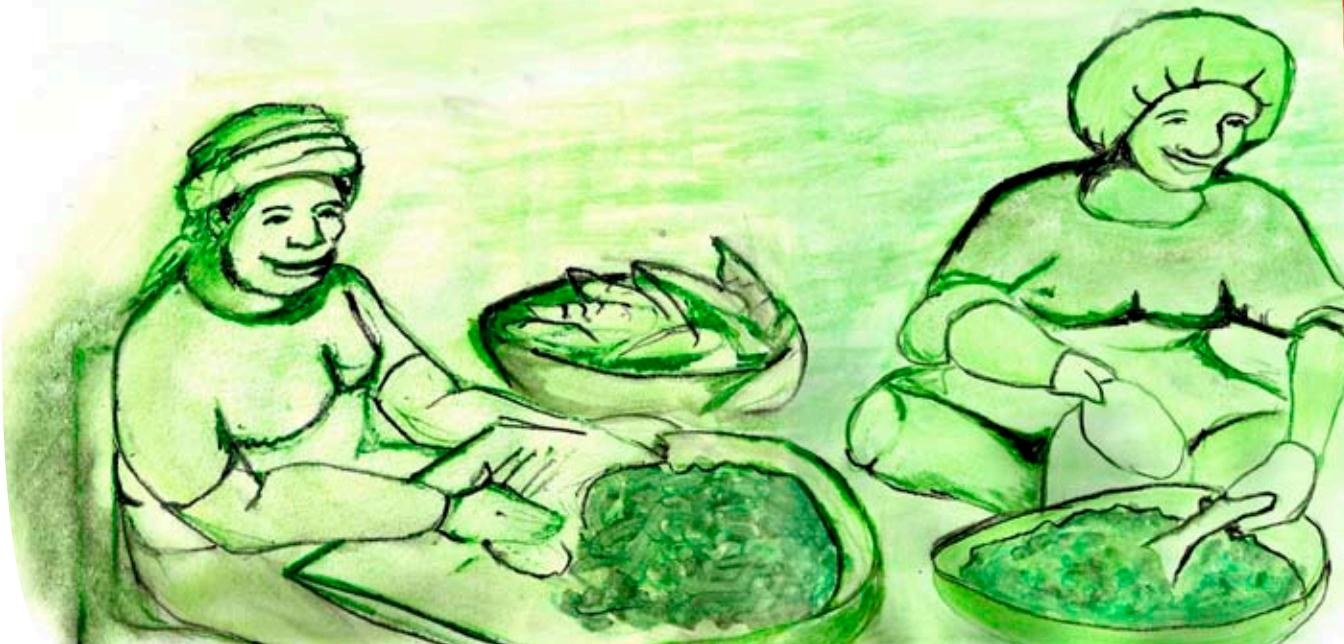
O grande valor do trabalho associativo aparece quando a competição é substituída pela “com-corrência”. Concorrer, neste caso, significa “correr com”: cada um corre junto com os outros, “concorrendo” para os objetivos comuns a todos. Cada um contribui com informações, conhecimentos, experiências e ações conjuntas em benefício e reforço de todos. Tomemos como exemplo uma floresta onde cada árvore se beneficia das que estão em volta. Juntas, elas tornam o meio ambiente propício ao desenvolvimento de todas. Mas cada uma depende de sua raiz bem plantada no chão. O que se busca, portanto, é o reforço da autonomia e da capacidade de iniciativa de todos os envolvidos como um dos caminhos para a afirmação da cidadania e a superação das desigualdades sociais.

Em outras palavras, um grande desafio do trabalho cooperativo/associativo é alcançar a eficiência mediante processos democráticos, tendo por critério não apenas o retorno econômico, mas também o aumento da participação, com conhecimento de causa por parte de todos os envolvidos, nos debates e decisões. Dessa forma, o “empresariamento” e o comércio são vistos como atividades que se voltam para o bem de todos – o bem público – e não para o enriquecimento de poucos às custas do sofrimento de muitos.

---

<sup>4</sup> Fundamentado no texto *Comercialização e transformação dos produtos da Agricultura Familiar – alguns pontos a discutir* – de Ricardo Costa, ENA, 2002.

## Comercialização e transformação dos produtos aspectos da industrialização e agregação de valor



A agricultura é o principal agente propulsor do desenvolvimento comercial e, conseqüentemente, dos serviços nas pequenas e médias cidades do interior do Brasil. A Agricultura Familiar, em particular, atende ao perfil da população interiorana já que tem a seu favor uma lógica e práticas diferenciadas, pautadas na economia familiar que, se potencializadas, podem possibilitar um desenvolvimento descentralizado e voltado para uma perspectiva de sustentabilidade.

É na venda que o agricultor familiar transforma o fruto de todo seu trabalho nos recursos financeiros de que precisa para viver. Afinal, foi-se o tempo em que agricultores familiares conseguiam garantir o sustento de suas casas sem que fosse preciso dedicar uma atenção maior aos aspectos da venda da produção. O hábito de cultivar produtos básicos para a manutenção da família e vender somente o excedente já não atende às necessidades mínimas de uma família<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup>Revista Agriculturas, volume 2, junho de 2005.

Aliada a este fator está a necessidade de que a gestão da unidade produtiva seja considerada um exercício prático de democracia, ou seja, é essencial que a família compreenda que todos são importantes e desempenham um papel significativo no processo produtivo: homens, mulheres e jovens desenvolvem as ações em regime de economia familiar e contribuem para a efetividade de toda a cadeia produtiva (produção, agroindustrialização e comercialização). Por isso a gestão coletiva da produção é entendida como uma alternativa concreta através do exercício prático da cooperação.

A criação de estratégias individuais e coletivas que possibilitem a melhoria das condições de acesso aos mercados e de agregação de valor à produção primária, torna-se um dos maiores desafios enfrentados pelas famílias de agricultores familiares.

A comercialização e a agregação de valor não são aspectos que podem ser considerados em separado no processo produtivo, que começa com a decisão do que produzir e com o entendimento de que ele é influenciado por diferentes fatores: implicações culturais, regionais, de clima e de relevo, assim como planejamento da produção e consequentemente da comercialização.

Ao entrar no processo de produção voltada para a comercialização, o agricultor familiar se depara com diversos desafios; um destes é a pressão pela especialização e oferta de produtos em escala. Ao se especializar em um único cultivo, o agricultor familiar perde as vantagens de uma produção diversificada e se torna vulnerável às oscilações dos preços e eventuais quedas de produção.

Percebe-se que a produção voltada para a comercialização exige dos agricultores familiares certas atitudes e grau de profissionalismo e de conhecimento da realidade em que vão atuar. Um dos primeiros passos é definir se a produção será destinada à comercialização local, em feiras, no comércio varejista, no atendimento aos programas governamentais. Outros elementos a serem considerados são o tipo de produto (se têm afinidade com ele, se querem produzi-lo) e a capacidade da unidade familiar em desenvolver tal atividade. É imperativo fazer uma pesquisa de mercado, por mais simples que seja, para ver como o público consumidor se posiciona com relação ao produto ofertado: a expectativa que possui em relação a ele, se o conhece e se o aprova. Isto é importante porque o cliente, cada vez mais exigente, demanda mercadorias de qualidade e com regularidade de oferta.

No entanto, manter a regularidade de fornecimento requer, além da dedicação, empenho do agricultor, acompanhamento técnico, processo de informação e a consequente compreensão do consumidor em relação à sazonalidade de determinados alimentos, que requer a necessidade de diversificação da alimentação. A observação destes fatores é fundamental para a manutenção do mercado consumidor.

É preciso compreender, portanto, que a comercialização na Agricultura Familiar não está baseada em escala, mas sim na diversificação da produção; isto exige que ela seja tratada diferentemente da agricultura de grande porte.

Outro tema é a industrialização e a agregação de valor, também conhecidas como transformação ou beneficiamento

da produção. Esta etapa apresenta uma série de desafios. O primeiro é que a principal maneira de se viabilizar a produção é a forma coletiva e comunitária de se trabalhar.

A industrialização agropecuária pelos agricultores familiares não constitui uma novidade, pois faz parte de sua própria história e da sua cultura destinar seus produtos ao consumo da família e vender o excedente para o mercado local.

Carece considerar que a agroindústria familiar rural é uma forma de organização em que a família produz, processa e/ou transforma parte de sua produção agrícola e/ou pecuária visando à comercialização.

Dessa forma, a industrialização e a agregação de valor são etapas do processo produtivo de importância relevante que reúnem uma diversidade de ações, funções e valores. Quer seja para fins comerciais e/ou para o seu autoconsumo, esse processo vem ganhando força dentro da Agricultura Familiar, pois, além de preservar ou revitalizar costumes e hábitos das unidades familiares (como os mutirões, as trocas de produtos e de serviços, a divisão da produção, o fortalecimento dos laços de convívio e solidariedade), tem fomentado as bases sólidas da autossuficiência de produtos *in natura* e processados. Além disso, ele garante a soberania alimentar da população uma vez que gera produtos mais baratos pela proximidade com os consumidores e pela diminuição de intermediários.

Esta prática exige o domínio da administração, da produção e da comercialização, pois exige habilidades em tarefas, como: seleção, lavagem, classificação, armazenagem, conservação, transformação, embalagem, transporte e por fim comercialização. O que antes era feito em pequena quantidade nas cozinhas das residências, agora é realizado em maior escala e para o atendimento aos consumidores.

Ressalta-se aqui a importância da prática coletiva e autogestionária de estruturas de processamento e agroindustrialização, pois sem ela tende-se à reprodução de modelos de gestão que não correspondem ao modelo específico e identificado com Agricultura Familiar. Para Oliveira (2003, p. 6), “por mais que as condições naturais de solo, relevo e clima sejam importantes na determinação do desempenho dos territórios, não são poucos os casos em que os limites físicos foram vencidos pela capacidade organizativa, isto é, pela construção de uma rede de relações que possibilitou ampliar as possibilidades de valorização da produção”.

Considera-se que as formas de agroindustrialização evidenciam um tipo especial de capital social que, aliado ao capital humano (competências acumuladas) e em menor grau ao capital econômico, está respondendo à crise ambiental e socioeconômica existente ao mesmo tempo em que reafirma sua capacidade de iniciativa.

Destaca-se ainda que, com agroindustrialização e agregação de valor, os agricultores passam a atuar em duas importantes etapas da cadeia produtiva, os setores primário e secundário. E aqui começa a se caracterizar a ideia de mudança de papel da Agricultura Familiar, que passa da simples produção à industrialização da matéria-prima.

## Regularização sanitária e certificação desafios do processo de comercialização<sup>6</sup>



Com o aumento da demanda por produtos naturais, a consolidação do conceito de responsabilidade socioambiental e o atual cenário de mudanças climáticas, amplia a cada dia a demanda por produtos de qualidade, ambientalmente bem manejados e socialmente justos.

Ao contrário dos empreendimentos empresariais que normalmente se estabelecem a partir da constatação de oportunidades de mercado, os empreendimentos comunitários iniciam sua produção com base na disponibilidade

<sup>6</sup> As informações deste item, em sua maioria, foram retiradas das seguintes fontes: CARRAZZA, Luis Roberto. Caderno de Normas Fiscais, Sanitárias e Ambientais Regularização de Agroindústrias Comunitárias de Produtos de Uso Sustentável da Biodiversidade. ISPN, Brasília, 2011 e COSTA, Ricardo. Comercialização e transformação dos produtos da Agricultura Familiar – alguns pontos a discutir. ENA, 2002.

de matéria-prima (frutos, fibras, sementes, etc.) e no conhecimento tradicional de técnicas de manejo e beneficiamento. No entanto, as questões legais, tecnológicas, gerenciais e de mercado também deveriam ser trabalhadas antes mesmo do investimento na agregação de valor da produção<sup>7</sup>.

Os produtos alimentícios de origem animal e vegetal destinados à comercialização são inspecionados por dois ministérios: o Ministério da Saúde (MS) e o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA). Cabe ao MAPA a regulamentação de produtos de origem animal, bebidas e vegetais *in natura* para fins de registro dos estabelecimentos agroindustriais e respectivos produtos. Os demais produtos vegetais (conservas, doces, compotas, desidratados, pastifícios, cereais, amidos e derivados, castanhas e amêndoas, especiarias, entre outros) são regulados pelo MS através da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), secretarias estaduais e municipais da vigilância sanitária, responsáveis pelo registro dos estabelecimentos e respectivos produtos.

São condições para regularização ou enquadramento sanitário das agroindústrias a existência de: registro dos estabelecimentos e produtos, rotulagem, implementação de ferramentas de garantia da qualidade e de controle das condições higiênico-sanitárias dos estabelecimentos e produtos. Informações mais detalhadas podem ser obtidas através dos seguintes sites [www.anvisa.gov.br](http://www.anvisa.gov.br), [www.fnnde.gov.br](http://www.fnnde.gov.br), [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br) e [www.mapa.gov.br](http://www.mapa.gov.br).

É importante considerar que, neste contexto, as cooperativas e as organizações de modo geral (associações e pequenos empreendimentos da Agricultura Familiar) se deparam com algumas dificuldades externas:

## O registro e a certificação<sup>8</sup>

Os estabelecimentos que exercem atividades pertinentes à área de alimentos regulamentados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA são licenciados e inspecionados pelas estruturas competentes subordinadas a este Ministério. Os estabelecimentos licenciados pelo Serviço de Inspeção Municipal (SIM), Animal ou Vegetal, conforme a natureza dos produtos, somente poderão comercializar seus produtos no Município que expediu a licença. Estabelecimentos licenciados pelo Serviço de Inspeção Estadual (SIE), Animal ou Vegetal, conforme a natureza dos produtos, somente poderão comercializar seus produtos no âmbito do Estado que expediu a licença. Estabelecimentos licenciados pelo Serviço de Inspeção Federal (SIF), Animal ou Vegetal, conforme a natureza dos produtos, poderão comercializar seus produtos em todo território nacional.

---

<sup>7</sup> CARRAZZA, Luis Roberto. *Caderno de Normas Fiscais, Sanitárias e Ambientais - Regularização de Agroindústrias Comunitárias de Produtos de Uso Sustentável da Biodiversidade*. ISPN, Brasília, 2011, p. 8.

<sup>8</sup> [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br)

O empreendimento que quiser regularizar a produção de alimentos de competência do MS/ANVISA deverá procurar a Secretaria da Vigilância Sanitária Municipal ou Estadual para a apresentação do projeto físico da unidade agroindustrial e agendar uma visita do inspetor para a aprovação do projeto e posterior concessão da licença de instalação.

## As leis sanitárias

O tema da legislação sanitária para os empreendimentos da Agricultura Familiar é visto como um avanço positivo especialmente no que se refere à possibilidade de conquista de mercados amplos para os produtos em geral e de promoção para os artesanais. Está nesta linha o Decreto nº 5.741/2006, que estabelece o Regulamento dos artigos 27-A, 28-A e 29-A da Lei nº 8.171 de 17 de janeiro de 1991 e organiza o Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária - SUASA<sup>9</sup>. Nesta regulamentação há uma divisão de responsabilidades e maior possibilidade de participação dos agricultores familiares, pois considera-se que estes e os demais integrantes das cadeias produtivas cooperarão com as autoridades competentes para assegurar maior efetividade dos controles oficiais e melhoria da sanidade agropecuária. Outro princípio é que se respeitarão as especificidades regionais de produtos e das diferentes escalas de produção, incluindo a agroindústria rural de pequeno porte.

Mas os diversos registros (Secretarias e Ministério da Agricultura e/ou da Saúde) dependem de cumprimento de exigências a que muitas vezes os agricultores familiares não conseguem atender. Além da grande burocracia exigida, as solicitações referentes à construção e ao acabamento das instalações são, em muitos casos, pouco adequadas ao fim a que se propõem.

Embora as conquistas ainda sejam pequenas, já há no sul do Brasil movimentos de âmbito estadual no sentido de flexibilizar estas exigências.

Cabe salientar que estar em dia com as normas sanitárias e as legislações fiscal e ambiental não garante a um empreendimento efetiva participação no mercado formal. Além disso é preciso conhecer muito bem os elementos dinâmicos dessa atividade, como: a relação com os concorrentes, os fornecedores, a clientela, os canais de comercialização, a sazonalidade, os preços, etc.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> UNICAFES. Documento Base do III Congresso Nacional, Brasília: julho de 2011. (mimeo)

<sup>10</sup> CARRAZZA, Luis Roberto. Caderno de Normas Fiscais, Sanitárias e Ambientais - Regularização de Agroindústrias Comunitárias de Produtos de Uso Sustentável da Biodiversidade. ISPN, Brasília, 2011, p. 30.

## O produtor e o consumidor comportamentos e estratégias



É fundamental que o agricultor tenha o conhecimento das práticas que se fazem necessárias para ele conseguir vender bem a produção.

Alguns quesitos precisam ser conhecidos por ele:

- Conhecimento da sua capacidade produtiva – para calcular o preço de venda, é muito importante que o agricultor saiba quanto plantou, quanto espera produzir, quanto custou a produção.
- Conhecimento da região – saber o que se tem na região e quais os produtos de maior aceitação e demanda.

- Identificação de grupos afins – saber quais os agricultores que estão plantando os mesmos produtos é fundamental para que se estabeleçam relações para a comercialização coletiva.
- Dinâmica do mercado nos Municípios – saber que tipos de produtos são demandados, como distribuí-los, e quais ações são estratégicas.
- Relacionamento com o mercado – estar atento e evitar que se estabeleçam relações de dependência dos agricultores para com o mercado. Isso muitas vezes causa pressão para o aumento produtivo, o que por fim leva a uma produção por escala e à busca por especialização do sistema produtivo, por tecnologiação, distanciando das características e do perfil original da atividade.
- Comportamento dos consumidores – compreender que as mudanças nos hábitos dos consumidores influenciam diretamente na produção e na comercialização da Agricultura Familiar. Com as mudanças na dinâmica da vida moderna, a clientela tem exigido produtos que possuam características nutritivas variadas, que respeitem as exigências sanitárias, que primem pelo bom aspecto, que sejam duráveis, práticos e que estejam acondicionados em embalagens apresentáveis, entre outras características e exigências.



## As estratégias de divulgação e marketing



A definição de estratégias para a divulgação dos produtos é elemento essencial a qualquer processo de comercialização.

Além de promover a produção e aumento do volume de comercialização, cabe destacar que o marketing, como estratégia de divulgação de produtos e serviços, tem a capacidade de abrir caminhos, de contribuir com estratégias e de ir marcando e reforçando a construção das especificidades do modelo produtivo da Agricultura Familiar<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Fundamentado no texto *Estratégias de articulação e comercialização na Agricultura Familiar*, de Helio Luiz Marchioro, outubro de 2011.

Para agradar os consumidores, é fundamental conhecer suas preferências e seus hábitos de consumo. Por isso é importante que se faça um estudo sobre o mercado, analisando os seguintes aspectos: perfil do consumidor, hábitos de consumo, necessidades, desejos e sonhos de consumo, satisfação ao consumir determinado produto.

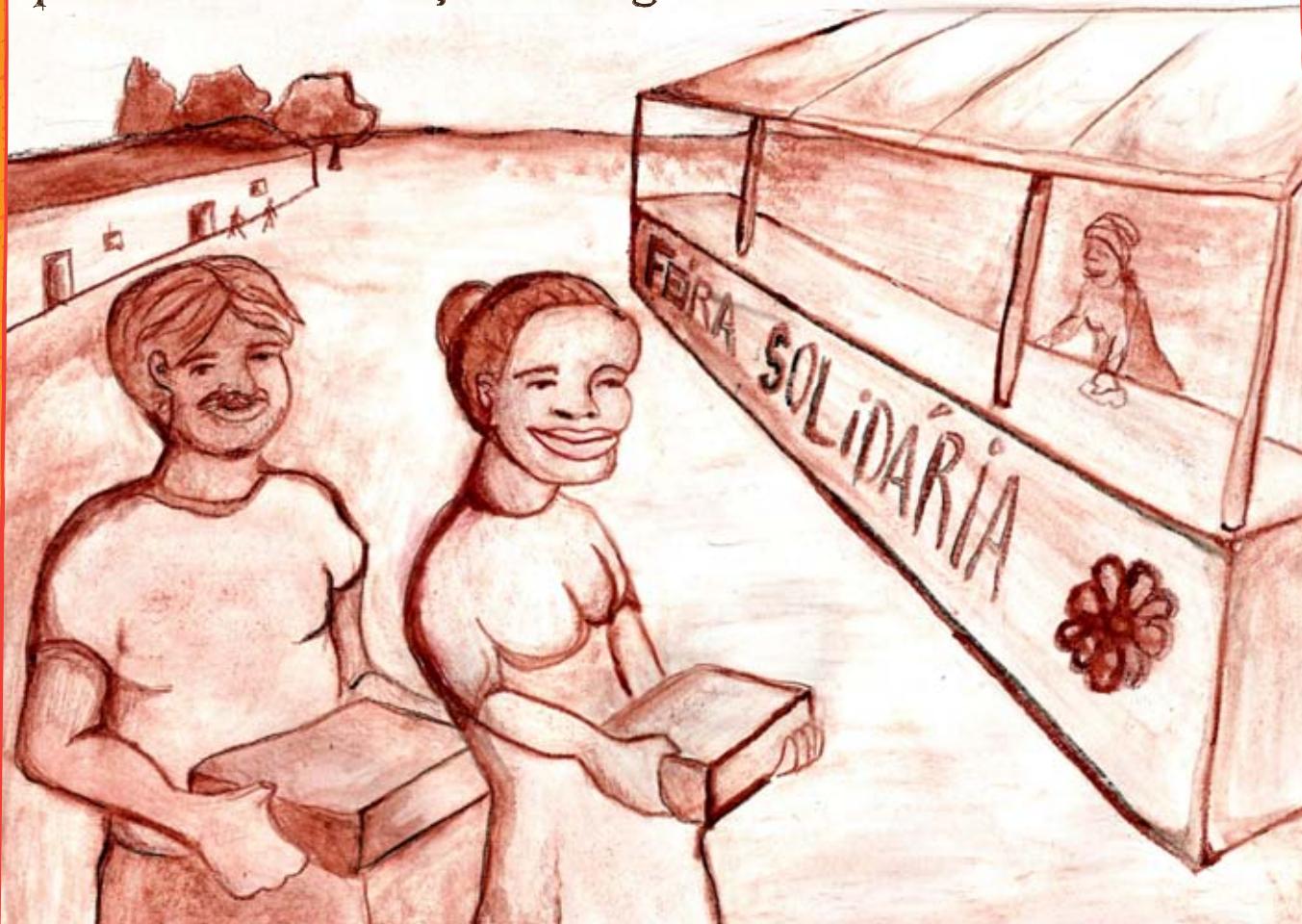
## A metodologia dos 4 Ps como estratégia para a comercialização

Este “composto mercadológico” trata do conjunto de pontos de interesse para os quais as organizações devem estar atentas se desejarem perseguir seus objetivos de marketing e ampliar a comercialização.

- **Produto** – são os bens ou serviços que estão disponíveis. A estratégia consiste em desenvolver e disponibilizar os produtos certos para o mercado que se quer alcançar. É o foco em questão, aquele que será analisado e receberá as influências diretas dos demais Ps.
- **Preço** – é o valor atribuído pelo agricultor/vendedor a determinado produto que será disponibilizado ao mercado. Na agricultura a formulação dos preços leva em consideração a variabilidade que é causada pela demanda de mercado, pelos custos de produção, pelas questões de safra e pelas alterações de clima.
- **Pontos de distribuição ou praças** – são os locais onde os produtos serão inseridos. Estes são formados pelos canais de distribuição e pelos canais logísticos. No processo de distribuição é comum o agricultor familiar se deparar com os atores intermediários (conhecidos como atravessadores), com o atacadista, com o varejista e com as empresas facilitadoras dos processos de compra. É fundamental compreender cada um destes elementos para que se possa fazer um bom plano de vendas.
- **Promoção** – consiste na utilização de diferentes canais de comunicação para divulgar e apresentar os produtos estimulando e convencendo os consumidores a adquirirem o produto que está sendo promovido.

Estas variáveis estão interligadas e as decisões adotadas para uma área influencia as ações da outra; deste modo, os agricultores familiares precisam estar atentos à utilização desta metodologia.

## A Economia Solidária como estratégia para comercialização na Agricultura Familiar



Além das possibilidades oferecidas pelos programas governamentais instituídos, o chamado mercado institucional, e pelo mercado privado, que serão apresentados, os agricultores familiares têm outra estratégia viável através da Economia Solidária.

A Economia Solidária preconiza uma série de princípios que, se levados em conta, serão base para a construção de uma nova economia, na qual a Agricultura Familiar se coloca numa perspectiva diferente daquela do mercado atual. Estes princípios são: a solidariedade, a cooperação, a democracia, a supremacia do trabalho sobre o capital, o trabalho associado, a propriedade social dos meios de produção, a autogestão, a integração entre as unidades e organizações de Economia Solidária em nível horizontal e vertical e a gestão democrática através da distribuição de responsabilidades em cada estágio da administração, eliminando a prática da verticalidade e da dependência em todos os sentidos.

É preciso considerar o que se entende por níveis horizontal e vertical na Economia Solidária, pois estes são utilizados na organização do processo de produção e comercialização. No sentido horizontal, temos os processos autogestionários de produção, realizados a partir da gestão coletiva dos grupos e associados; já no vertical temos a organização através das representações sociais. Ressalta-se que se trata apenas de organização e não de hierarquia.

É preciso entender que estas relações são complexas, pois a dificuldade de a sociedade humana viver bem, construir seu convívio harmonioso, partilhar espaços, riquezas é muito grande.

Por meio destes princípios, no entanto, é possível construir uma nova prática social que tem na cooperação a proposta de viabilidade das pequenas economias. Neste viés, a Economia Solidária discute o comércio justo e solidário - CJS<sup>12</sup> a que, pela sua natureza, a agricultura familiar tende a se adequar com relativa facilidade.

Esta estratégia acontece por meio da implementação do Sistema Nacional de Comércio Justo através da SENAES. Este sistema prevê uma série de medidas de seguimento e certificação sempre baseadas em processos associativos e participativos.

Entre os princípios e características do CJS, destacam-se: a promoção de condições dignas de trabalho e remuneração às atividades de produção, a agregação de valor e comercialização, incluindo a prática do preço justo para quem produz e consome os produtos e serviços do CJS e a sustentabilidade socioambiental das redes de produção e comercialização; o respeito e a preservação do meio ambiente; a valorização, nas relações comerciais, da diversidade étnica e cultural e do conhecimento das comunidades tradicionais.

---

<sup>12</sup> O comércio justo e solidário nasce no Brasil em meados de 2000, engajado na busca por respostas criativas para as dificuldades em torno da comercialização dos produtos e serviços dos empreendimentos econômicos solidários brasileiros. Respostas que unissem a experiência internacional de construção de relações comerciais mais justas, com os desejos, sonhos, mãos e vozes de nossos movimentos sociais e de suas lutas. (Site do Ministério do Trabalho e Emprego. Programa Economia Solidária em Desenvolvimento).

Um destes exemplos são as chamadas compras coletivas que constituem uma forma de operação comercial que visa, através da organização de consumidores, além de programar a produção, atender demanda premente do preço justo que envolve as duas pontas da cadeia: produtor e consumidor. Os produtos são adquiridos de empreendimentos de Economia Solidária em maior quantidade, e depois há o fracionamento e repasse a outros empreendimentos ou grupos. A diferença nesta prática de comercialização e consumo consiste na possibilidade de relação equilibrada entre o preço de custo e o preço de venda, agregados os valores da qualidade e responsabilidade sobre o ato da venda e do consumo.

Outro exemplo são as feiras, que se tornam mais que pontos de comercialização da produção da Agricultura Familiar. São também espaços públicos onde circulam alimentos, bens, pessoas e culturas. Elas oferecem a possibilidade de oferta direta dos produtos ao consumidor. Estas feiras podem ter diferentes formas: aquelas que são sistemáticas (diárias ou semanais) e aquelas que acontecem em eventos anuais, ou que são produzidas esporadicamente. Muitas vezes estas feiras recebem o apoio logístico de entidades públicas ou privadas; isto permite ao agricultor oferecer seus produtos com custo baixo e abrir espaços para fornecimento deles a outros mercados.

A feira é uma das alternativas de se fortalecer a produção familiar com aumento de ganhos através da comercialização direta ao consumidor final, eliminando alguns integrantes do processo de comercialização, principalmente os atravessadores ou agentes facilitadores da comercialização<sup>13</sup>.

O consumo consciente e solidário também é um aspecto a ser considerado no processo de comercialização da Agricultura Familiar na Economia Solidária. Consiste em o consumidor saber o que significa seu ato de consumo e conhecer o que está consumindo. Quando vai ao mercado e decide, sua compra, substituir produtos industrializados por outros mais naturais e frescos, ofertados em conformidade com as boas práticas de manejo, o consumidor poderá estar, muitas vezes, contribuindo com uma cooperativa local, que produz artesanalmente utilizando matérias-primas de baixo impacto ambiental. Temos, então, um exemplo de consumo consciente e solidário.

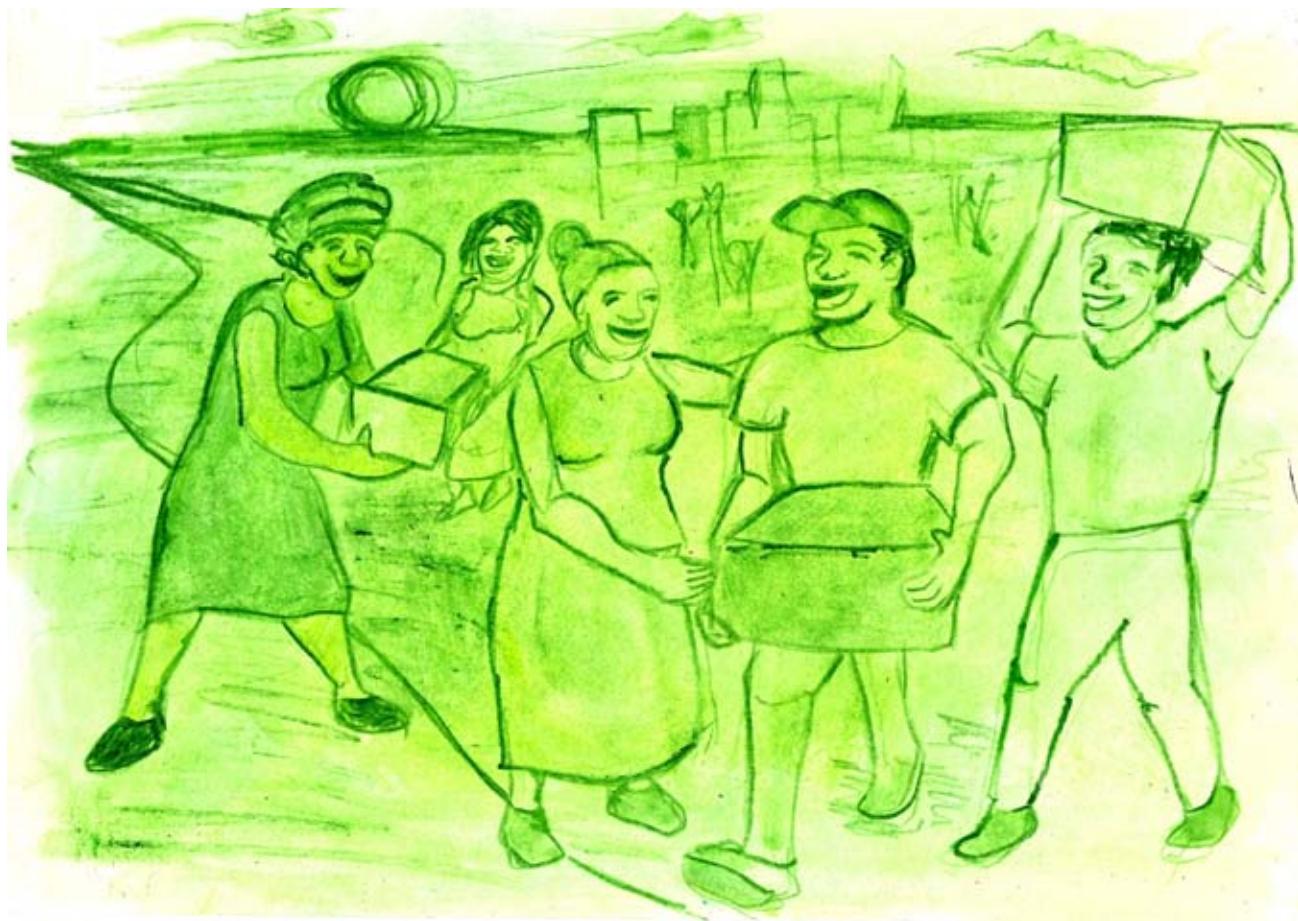
As redes de cooperação solidária constituem uma das estratégias eficientes de atuação na Economia Solidária. Elas, especialmente, têm feito parcerias locais e globais, permitindo, sobretudo, a redução da volatilidade dos mercados, com a consequente redução de riscos. Desse modo, é possível atingir mercados segmentados, de consumidores de

---

<sup>13</sup> Extraído do texto *Estratégias de articulação e comercialização na Agricultura Familiar*, de Helio Luiz Marchioro, outubro de 2011.

gosto exigente já que a cadeia produtiva age incorporando concomitantemente inovações de qualidade e preços competitivos. Esses mercados representam uma oportunidade tanto para o mercado de insumos quanto para o escoamento do produto final.

As cooperativas organizadas em redes solidárias devem reforçar a ideia da cooperação como instrumento de fortalecimento econômico e social e de combate ao preconceito, à submissão e ao individualismo. Sua pedagogia deve também desenvolver o espírito da solidariedade, o sentimento de justiça e a capacidade empreendedora dos cooperados e da população em geral.





## Políticas Públicas e Programas Governamentais As Organizações Implementadoras

Neste item estão descritas as organizações governamentais e os serviços que elas oferecem. Isto é de fundamental importância para que os agricultores possam ter acesso a esses serviços e ser assessorados em suas atividades de produção, consumo, agroindustrialização e comercialização.



## Organizações Governamentais Implementadoras

Estão diretamente envolvidas com as ações de implantação das políticas públicas voltadas à produção e comercialização na Agricultura Familiar. Elas fazem parte da estrutura do governo e estão disponíveis para atender às demandas dos agricultores dentro de suas atribuições e especificidades.

### Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB<sup>14</sup>

A Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) está presente em todas as regiões brasileiras, por meio das Superintendências Regionais, acompanhando a trajetória da produção agrícola desde o planejamento do plantio até chegar à mesa do consumidor.

A CONAB é vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), porém também executa políticas de outros Ministérios, como o PAA, vinculado ao MDS e MDA.

Na prática, sua atuação é comprar produtos agrícolas, formar estoques e vendê-los na hora certa para regularização do mercado consumidor. Nas economias em que a agricultura tem papel relevante, como na Agricultura Familiar, existe a preocupação de se estabelecerem políticas de sustentação de renda para o setor.

A armazenagem é uma área estratégica no abastecimento. Para a CONAB, a atividade vai além da guarda de produtos. São ações e articulações que envolvem estudo, planejamento e administração, incluindo, por exemplo, a gestão do Cadastro Nacional de Unidades Armazenadoras, que mostra onde estão os armazéns brasileiros, quantos são e qual a sua capacidade estática.

O Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA), pelo qual o governo compra a produção familiar a preços adequados de forma descomplicada e sem intermediários, tem presença efetiva da Conab na sua execução em parceria com outros órgãos governamentais. O PAA objetiva superar o maior desafio para os agricultores familiares: vender a produção a preços remuneradores e compatíveis com o mercado. O Programa também atua na assistência alimentar, beneficiando pessoas em situação de insegurança alimentar.

A venda de estoques públicos por meio de processos legais, como os leilões eletrônicos, é outra atribuição da Companhia frente ao mercado. Aqueles que têm dificuldades de acesso a esse tipo de operação, como os pequenos criadores e micro- agroindústrias, a Conab oferece a opção do Programa de Vendas em Balcão. Por este instrumento de apoio, a Companhia define as quantidades de produtos, como milho, arroz em casca e outros, necessários a essas atividades econômicas.

<sup>14</sup> Disponível em [www.conab.gov.br](http://www.conab.gov.br)

Graças à sua experiência em logística de abastecimento, a Conab coordena a estruturação de mercados atacadistas de produtos alimentares para melhorar desempenho deles. Assim tem sido com o Programa Brasileiro de Modernização do Mercado de Hortigranjeiros (Prohort), que integra as Centrais de Abastecimento (Ceasas) de todo o Brasil. Com foco na população de renda mais baixa, a instituição está implantando a Rede Solidária para o Fortalecimento do Comércio Familiar de Produtos Básicos (Refap) e, junto com o Ministério de Aquicultura e Pesca, a Feira do Peixe. Nos dois casos, a proposta é apoiar a infraestrutura de distribuição e venda dos produtos, de modo que o varejista de pequeno porte e o pescador artesanal tenham custos menores e renda garantida e possam vender produtos mais baratos ao consumidor final.

## Ministério do Desenvolvimento Agrário - MDA<sup>15</sup>

O MDA é o órgão integrante da administração direta, tem como área de competência os seguintes assuntos: reforma agrária; promoção do desenvolvimento sustentável do segmento rural constituído pelos agricultores familiares.

## Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome - MDS<sup>16</sup>

O Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) foi criado em janeiro de 2004 pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva com a missão de promover a inclusão social, a segurança alimentar, a assistência integral e uma renda mínima de cidadania às famílias que vivem em situação de pobreza. Para isso, o órgão implementa inúmeros programas e políticas públicas de desenvolvimento social, realiza a gestão do Fundo Nacional de Assistência Social (FNAS) e aprova os orçamentos gerais do Serviço Social da Indústria (Sesi), do Serviço Social do Comércio (Sesc) e do Serviço Social do Transporte (Sest).

O Ministério realiza ações estruturantes, emergenciais e sustentáveis de combate a fome, através de ações de produção e distribuição de alimentos, de incentivo à Agricultura Familiar, respeitando as diversidades culturais brasileiras. O órgão dedica-se, ainda, a consolidar o direito à assistência social em todo o território nacional e a dar agilidade ao repasse de verbas do Governo Federal para os Estados e Municípios.

Hoje as ações do MDS são realizadas nas três esferas de Governo e em parceria com sociedade civil, organismos internacionais e instituições de financiamento. Essa articulação estabelece uma sólida rede de proteção e promoção social que quebra o ciclo de pobreza e promove a conquista da cidadania nas comunidades brasileiras.

<sup>15</sup> Disponível em [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br)

<sup>16</sup> Disponível em [www.mds.gov.br](http://www.mds.gov.br)



## Políticas Públicas de Acesso a Mercados na Agricultura Familiar O Que São? Como Funcionam?

As políticas públicas de acesso a mercados representam para a Agricultura Familiar uma possibilidade ímpar de desenvolvimento, fortalecimento da identidade, oportunidades de geração de renda e melhoria da qualidade de vida de inúmeras famílias agricultoras. Neste item serão abordadas estas políticas públicas, situando quais são e como funcionam, e o modo como a comercialização, o escoamento da produção acontecem via mercado institucional, formal, informal e privado dentre outros aspectos.



## Aspectos gerais sobre políticas públicas de acesso a mercados e agricultura familiar



O acesso aos mercados pela agricultura familiar tem se tornado um tema de importância relevante uma vez que a comercialização e o escoamento da produção tem beneficiado não só as famílias agricultoras, mas também a população que consome, seja por meio das feiras e mercados, seja através das instituições que recebem os produtos destinados pelos programas do governo.

O mercado institucional é uma das possibilidades mais acessíveis de comercialização e organização dos agricultores familiares; ao mesmo tempo tem se tornado um desafio, pois vem cobrando das famílias agricultoras formas de organização e gestão cada vez mais rápidas e adequadas. Este desafio precisa ser superado pelas famílias com a contribuição da assessoria técnica. Esta deve propor estratégias de capacitação aos agricultores familiares através de seus empreendimentos econômicos, das organizações agricultoras e associações comunitárias de modo a elevar a capacidade dessas organizações para gerir a política e atender à burocracia. Isto representa por outro lado um esforço grande por parte das famílias que precisam organizar a oferta e a demanda, atender às exigências dos mercados, avançar no processamento e beneficiamento.

O aperfeiçoamento da capacidade de gestão dos empreendimentos deve ter grande destaque uma vez que estes agricultores precisam estar preparados para atuar e acessar os mercados institucionais, sobretudo aqueles oferecidos através das políticas públicas.

As dinâmicas e o desenvolvimento da Agricultura Familiar são influenciados pelas políticas públicas e pelas relações com o mercado.

A efetivação das políticas públicas nas comunidades rurais e nas unidades de produção familiar influencia as práticas administrativas do agricultor familiar que organiza suas atividades produtivas considerando as potencialidades resultantes destas políticas públicas ou, ao contrário, adaptando-se aos limites, deficiências ou ausência delas.<sup>17</sup>

No rol das Políticas Públicas de apoio aos agricultores familiares e posteriormente daquelas voltadas à comercialização, destacamos o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF). A criação do Programa PRONAF foi um marco na política pública de crédito para o financiamento da Agricultura Familiar e ponto referencial dela como ator social e político no cenário do desenvolvimento rural brasileiro. Destina-se ao apoio financeiro das atividades agropecuárias e não agropecuárias exploradas mediante emprego direto da força de trabalho do trabalhador rural e de sua família.<sup>18</sup>

A consolidação desta Política ocorreu a partir do ano 2000 com a criação do Ministério do Desenvolvimento Agrário.

Atualmente o programa disponibiliza as seguintes modalidades: Agroindústria, Floresta, Semiárido, Mulher, Jovem,

---

<sup>17</sup> Texto: O Acesso do Agricultor Familiar às Políticas Públicas e ao Mercado no Contexto Ambiental: Um Estudo na Região Metropolitana de Curitiba, disponível em <http://www.anppas.org.br/encontros5/cd/artigos/>

<sup>18</sup> Entende-se por atividades não agropecuárias os serviços relacionados com turismo rural, produção artesanal, agronegócio familiar e outras prestações de serviços no meio rural que sejam compatíveis com a natureza da exploração rural e com o melhor emprego da mão de obra familiar.

Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares, Cotas - Partes, Microcrédito Produtivo Rural, Agroecologia, PGPAF, Eco, PNCF e PNRA e Mais Alimentos.

Com o PRONAF algumas ações são diretamente direcionadas ao campo, tais como: o acesso dos agricultores familiares aos serviços de assessoria técnica especializada, o acesso a diferentes linhas e modalidades de crédito, alguns mecanismos de segurança do preço dos produtos da Agricultura Familiar. O acesso às modalidades diversas do crédito possibilita a ampliação dos serviços e dos benefícios aos agricultores familiares, como: agroindustrialização dos produtos, atenção aos trabalhos realizados pelas mulheres e jovens, entre outros.



## Quais são as políticas públicas de acesso a mercados na Agricultura Familiar?

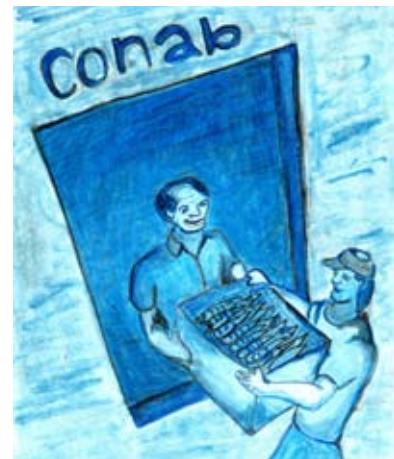
O acesso a mercados pode ser dividido em duas categorias: o mercado institucional e o mercado privado. Nesta cartilha prioriza-se a descrição mais detalhada das seguintes políticas: no mercado institucional, o Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE e o Programa de Aquisição de Alimentos - PAA e no mercado privado, as feiras e vendas diretas a estabelecimentos comerciais atacadistas e outros. Abaixo são apresentadas informações sobre estes dois mercados.

### Mercado Institucional

No Brasil, a comercialização de produtos da Agricultura Familiar por meio do mercado institucional é um fenômeno relativamente recente. As primeiras experiências dessa natureza foram localizadas, muitas vezes descontínuas no tempo e desenvolvidas por governos municipais e estaduais interessados em incentivar a Agricultura Familiar e a produção local de alimentos.

Mas este processo é crescente e atualmente representa uma das possibilidades mais significativas de acesso a mercados pela agricultura familiar.

A seguir são apresentados o Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE e o Programa de Aquisição de Alimentos – PAA.





## Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE<sup>19</sup>

O Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE – é um programa do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação, autarquia ligado ao Ministério da Educação – MEC, que garante por meio da transferência de recursos financeiros, a alimentação escolar aos alunos de toda a educação básica (educação infantil, ensino fundamental, ensino médio e educação de jovens e adultos) matriculados em escolas públicas, filantrópicas e educação especial.

### O que é o Programa?

Seu objetivo é desenvolver um programa de alimentação escolar em todo o Brasil para atender às necessidades nutricionais dos alunos durante sua permanência na escola, contribuindo para o crescimento, o desenvolvimento, a aprendizagem e o rendimento escolar dos estudantes, bem como promover a formação de hábitos alimentares saudáveis.

O Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), autarquia vinculada ao Ministério da Educação, é o responsável pela normatização, assistência financeira, coordenação, acompanhamento, monitoramento, cooperação técnica e fiscalização da execução do programa.

O repasse é feito diretamente aos Estados e Municípios, com base no censo escolar realizado no ano anterior ao do atendimento. O programa é acompanhado e fiscalizado diretamente pela sociedade através dos Conselhos de Alimentação Escolar (CAEs), pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação - FNDE, pelo Tribunal de Contas da União (TCU), pela Secretaria Federal de Controle Interno (SFCI) e pelo Ministério Público.

As entidades executoras (Estados, Distrito Federal e Municípios) têm autonomia para administrar o dinheiro repassado pela União, e compete a elas a complementação financeira para a melhoria do cardápio escolar, conforme estabelece a Constituição Federal.

<sup>19</sup> Grande parte das informações descritas neste item foram extraídas do site do MDA [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br), do FNDE [www.fnde.gov.br](http://www.fnde.gov.br) e do [www.portaldatransparencia.gov.br](http://www.portaldatransparencia.gov.br)

Apesar de o PNAE ter sua origem nas décadas de 40 e de a Constituição Federal assegurar o direito à alimentação escolar para todos os alunos do Ensino Fundamental, foi somente após a regulamentação por meio da lei 11.947, de 2009, que o Programa teve maior visibilidade e amplitude para a Agricultura Familiar.

É importante considerar que o Art. 1º da referida lei define por alimentação escolar “todo alimento oferecido no ambiente escolar, independentemente de sua origem, durante o período letivo”. Em seu artigo 2º são elencadas as diretrizes da alimentação escolar; faz-se necessário ressaltar o inciso V, pois ele deixa claras as possibilidades de acesso para a Agricultura Familiar e é reforçado pelo artigo 14 da mesma lei, que determina a utilização de no mínimo 30% dos recursos repassados pelo FNDE para alimentação escolar na compra de produtos da Agricultura Familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando os assentamentos de reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas.

A aquisição de gêneros alimentícios será realizada, sempre que possível, no mesmo Município das escolas. Quando o fornecimento não puder ser feito localmente, as escolas poderão complementar a demanda entre agricultores da região, território rural, Estado ou País, nesta ordem de prioridade.

A nova Lei, que foi regulamentada pela Resolução nº 38 de 16 de julho de 2009 do Conselho Deliberativo do FNDE, descreve os procedimentos operacionais que devem ser observados para venda dos produtos oriundos da Agricultura Familiar às Entidades Executoras (prefeituras, secretarias estaduais de educação e redes federais de educação básica ou suas mantenedoras) que recebem recursos diretamente do FNDE e que são responsáveis pela execução do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Outro ponto importante é que no art. 20 há a orientação para a priorização, sempre que possível, dos alimentos orgânicos e/ou agroecológicos.

A Entidade Executora só pode gastar os recursos do PNAE para adquirir os alimentos definidos nos cardápios de alimentação escolar, que são de sua responsabilidade e que são elaborados por nutricionistas responsáveis técnicos pelo Programa com a participação do Conselho de Alimentação Escolar – CAE, respeitando os hábitos alimentares de cada localidade, sua vocação agrícola e preferência por produtos básicos e dando prioridade, dentre esses, aos minimamente processados e aos *in natura*.

Mais que regulamentar a alimentação escolar, a Lei determina que o Ministério da Educação proponha ações educativas que perpassem pelo currículo escolar, abordando o tema alimentação e nutrição e incentivando o desenvolvimento de práticas saudáveis de vida na perspectiva da segurança alimentar e nutricional. Isto significa a inclusão da educação alimentar e nutricional no processo de ensino-aprendizagem, ou seja, no currículo escolar das instituições de ensino da educação básica, proporcionando a oportunidade de se formarem futuras gerações com conhecimento de práticas nutricionais saudáveis e seguras.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Revista COOPalimento, Ano 01, fevereiro de 2010, disponível em [www.unicafesparana.org.br](http://www.unicafesparana.org.br)

## Entendendo a implementação do PNAE e definindo papéis

Para quem produz alimentos, a iniciativa contribui para que a Agricultura Familiar se organize cada vez mais e qualifique suas ações comerciais.

Para quem adquire esses produtos, o resultado desse avanço é mais qualidade da alimentação a ser servida, manutenção e apropriação de hábitos alimentares saudáveis e maior desenvolvimento local de forma sustentável.

### Quem Vende:

- **Agricultores familiares e empreendedores familiares rurais** organizados em grupos formais e/ou informais, com DAP física e/ou jurídica.
- **Grupos Formais** – agricultores familiares e empreendedores familiares rurais constituídos em cooperativas e associações.
- **Grupos Informais** – grupos de agricultores familiares organizados que deverão ser apresentados à Entidade Executora por uma Entidade Articuladora.

### Quem Compra:

**Entidades Executoras (EE)** – são secretarias estaduais de educação, prefeituras ou escolas que recebem recursos diretamente do FNDE. São responsáveis pela execução do PNAE, inclusive pela utilização e pela complementação de recursos financeiros.

### São Atendidos:

Alunos matriculados na educação básica<sup>21</sup> das redes públicas federal, estadual e do Distrito Federal em conformidade com o censo escolar realizado pelo INEP no ano anterior ao do atendimento.

## Outras Instituições Envolvidas no Processo

**Nutricionista** - Profissional Responsável Técnico pela alimentação escolar, que tem, entre as suas atribuições, a elaboração do cardápio, obedecendo a Lei e as Normas do Programa Nacional de Alimentação Escolar, cuja execução deve estar associada ao desenvolvimento de ações de educação alimentar e nutricional junto à comunidade escolar.

---

<sup>21</sup> Educação básica corresponde a: educação infantil (inclui creches); ensino fundamental; ensino médio; EJA (Educação de Jovens e Adultos); escolas comunitárias; entidades filantrópicas (inclusive as de educação especial; escolas localizadas em áreas indígenas e remanescentes de quilombos).

**Merendeiro** - Profissional da Secretaria de Educação, a quem compete o a manipulação e preparo da alimentação escolar, sob orientação do nutricionista.

**Entidades Articuladoras (EA)** – assessoram e articulam o grupo informal para elaboração do Projeto de Venda. São entidades representativas da Agricultura Familiar cadastradas no Sistema Brasileiro de Assistência Técnica e Extensão Rural (Sibrater), Sindicato de Trabalhadores Rurais e de Trabalhadores da Agricultura Familiar (Sintraf) e entidades credenciadas pelo MDA para emissão da Declaração de Aptidão - DAP<sup>22</sup>.

A Entidade Articuladora não poderá: receber remuneração, proceder à venda, assinar como proponente, ter responsabilidade jurídica.

**FNDE (autarquia federal vinculada ao MEC)** – coordena o PNAE. Transfere recursos financeiros para compra de gêneros alimentícios.

**Conselho de Alimentação Escolar (CAE)** – Colegiados Estaduais e Municipais Deliberativos, com caráter fiscalizador e de assessoramento. Dentre suas atribuições estão a de zelar pela qualidade dos alimentos, dos cardápios oferecidos e a de emitir parecer conclusivo acerca da aprovação, ou não, da execução do Programa. Compete ao CAE comunicar ao FNDE, aos Tribunais de Contas, à Controladoria-Geral da União, ao Ministério Público e aos demais órgãos de controle qualquer irregularidade na execução do PNAE.

O CAE é formado por: representante indicado pelo Poder Executivo, representantes de docentes, discentes ou trabalhadores na área da educação, representantes de pais de alunos e representantes da sociedade civil organizada.

• **Unidades Executoras (UEX)** – são responsáveis pelo atendimento em sua unidade de ensino. São entidades representativas da comunidade escolar (caixa escolar, associação de pais e mestres, conselho escolar e similares) constituídas para execução do Programa Dinheiro Direto na Escola (PDDE/MEC) e, quando delegadas, para uso dos recursos do PNAE.

**Conselho Consultivo** – ou grupo consultivo – é o espaço onde são discutidos os instrumentos normativos de regulamentação ou de resoluções. Cada Programa tem um chamado “grupo gestor” constituído por representantes do governo e por “grupos consultivos”, nos quais a sociedade se representa e dos quais participa. São vários âmbitos de participação, que vão desde os grupos consultivos à Conferência Nacional – instância máxima das grandes deliberações e do estabelecimento das diretrizes.

---

<sup>22</sup>A Declaração de Aptidão ao PRONAF – DAP é um documento instituído para garantir o acesso a linhas de crédito do Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF, que ao longo dos anos teve sua exigência associada à garantia de acesso a diversas outras políticas públicas, a exemplo do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) da CONAB, da Lei da Alimentação Escolar (PNAE), da Lei da Assistência Técnica e Extensão Rural (PRONATER) e mesmo à aposentadoria pelo INSS. A DAP pode ser emitida para pessoa física – referindo-se a unidade familiar de trabalho/ produção, (com validade de seis anos) ou para pessoa jurídica – público foco do projeto NUTRE.

## Projeto NUTRE – estratégia para envolvimento dos agricultores familiares<sup>23</sup>

O Nutre é uma estratégia que contribui para a operacionalização do PNAE. Sua atuação acontece por intermédio da Secretaria de Agricultura Familiar - SAF do Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA, que visa apoiar a implementação do artigo 14, da Lei 11.947/09 nas grandes cidades. O artigo 14 da lei da alimentação escolar orienta que do total dos recursos financeiros repassados pelo FNDE, no âmbito do PNAE, no mínimo 30% (trinta por cento) deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da Agricultura Familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentamentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas.

Trata-se de uma metodologia de Assistência Técnica e Extensão Rural – ATER, que atua em duas frentes: junto às organizações econômicas da Agricultura Familiar para que estas se adaptem às demandas das entidades executoras do PNAE e junto aos gestores dos municípios selecionados para garantir a publicação das chamadas públicas. É um serviço regulamentado pela Nova Lei de ATER (Lei 12.188/10) e pelo Decreto 7.215/10, que instituiu também o Sistema Eletrônico de fiscalização dos serviços de ATER – o SIATER.

Tal estratégia – que é desenvolvida por meio de convênios, de contratos de repasse, de termos de parceria e contratos de ATER – visa apoiar a compra nos grandes Municípios, onde a diferença entre demanda e oferta por produtos da Agricultura Familiar é maior, uma vez que grandes Municípios têm grande número de estudantes e grande volume de recursos do PNAE e, em contrapartida, contam com poucos agricultores familiares.

O Projeto Nutre já existe em treze Estados de três regiões do País. Na região norte, está presente no Pará. Na região nordeste, nove Estados participam dele: Maranhão, Bahia, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte, Sergipe, Alagoas, Ceará e Paraíba. Na região sudeste, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo contam com sua presença.

## Formas de inserção e acesso ao mercado institucional passo a passo para compra e venda pelo PNAE

Antes de iniciar o processo de venda para o mercado institucional, as organizações e grupos precisam cumprir as seguintes tarefas e verificações<sup>24</sup>:

---

<sup>23</sup> Informações disponíveis no site [www.comunidades.mda.gov.br](http://www.comunidades.mda.gov.br)

<sup>24</sup> Conteúdo baseado nas informações do Caderno de Estudos - Agricultura Familiar Planta Alimentação Escolar, UNICAFES, Brasília-DF, agosto de 2010.

## 1-Verificar a Documentação da organização ou grupo

É fundamental que, antes de iniciar o fornecimento de produtos para Alimentação Escolar, cada entidade(cooperativa/associação/grupo) saiba se está apta para firmar um contrato com o poder público. Nesse sentido, todo processo inicia-se pela documentação de habilitação para que, caso haja algum problema, ela tenha tempo hábil de regularizar-se enquanto desenvolve os próximos passos.

Os documentos são:

- a) prova de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- b) cópia da Declaração de Aptidão ao PRONAF, DAP Jurídica<sup>25</sup>
- c) cópia de certidão negativa junto ao INSS;
- d) cópia de certidão negativa junto ao FGTS;
- e) cópia de certidão negativa junto a Receita Federal;
- f) cópia de certidão negativa de débitos com a Dívida Ativa da União;
- g) cópia de estatuto da cooperativa ou associação registrado na Junta Comercial;
- h) ata de posse da atual diretoria registrada na Junta Comercial;
- i) prova de atendimento de requisitos previstos em Lei especial quando for o caso (ex: cópia do registro no MAPA da agroindústria que produz polpa de frutas).

Um dos principais problemas de habilitação documental tem sido a Declaração de Aptidão - DAP Jurídica. É importante ressaltar que, conforme artigo 7º da portaria nº 17 de 23 de março de 2010 do MDA, “ A emissão de DAP para pessoa jurídica de agricultores familiares deverá observar os seguintes parâmetros de identificação:

- I.** Cooperativas singulares, associações, ou outras pessoas jurídicas cujo quadro social contenha, no mínimo, 70% (setenta por cento) de agricultores familiares com DAP principal registrada na base de dados da Secretaria da Agricultura Familiar;
- II.** Cooperativas singulares, exclusivamente em financiamentos destinados ao processamento e industrialização de leite e derivados, cujo quadro social contenha, no mínimo, 70% (setenta por cento) de agricultores familiares com DAP principal registrada na base de dados da Secretaria da Agricultura Familiar;
- III.** Cooperativas de produção que atendam cumulativamente a seguinte parametrização:

---

<sup>25</sup>DAP Jurídica é uma categoria especial de DAP que é concedida às organizações dos agricultores – Associações, Cooperativas ou outra organização detentora de inscrição no CNPJ - que comprovem ter em seu quadro social 70%, ou mais, de sócios com DAPs físicas válidas. Sua emissão é regida pela Portaria Nº 17 do MDA (23/03/2010) e pelo item 2 do Manual de Crédito Rural, Capítulo 10 – Seção 2. Tem validade de um ano, ou até que a variação do número de associados supere 10% (dez por cento) do número de associados considerados quando da emissão da respectiva Declaração (o que ocorrer primeiro).

a. **Composição societária** - seu quadro social deve ser constituído, no mínimo de 70% (setenta por cento) de agricultores familiares com DAP principal registrada na base de dados da Secretaria da Agricultura Familiar;

b. **Patrimônio Líquido** - entre um mínimo de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) e R\$ 70.000.000,00 (setenta milhões de reais).

c. **Tempo de Funcionamento** - no mínimo um ano.

**IV.** Cooperativas singulares, associações ou outras pessoas jurídicas que comercializem matéria- prima para produção de biodiesel com empresas detentoras da concessão de uso do selo combustível social e, cujo quadro social contenha, no mínimo, 70% (setenta por cento) de agricultores com DAP registrada na base de dados da Secretaria de Agricultura Familiar.

§ 1º A pessoa jurídica, demandante de operações de crédito rural ao amparo do Pronaf, deve apresentar à entidade emissora de DAP a documentação comprobatória das exigências contidas neste artigo.

§ 2º Os registros mantidos na base de dados da Secretaria da Agricultura Familiar identificarão e qualificarão as formas organizacionais dos agricultores familiares quanto aos parâmetros utilizados para identificação e qualificação destas, cabendo aos agentes financeiros a observância quantos aos limites exigidos para acesso a cada linha de crédito.

## 2- Organizar a Oferta de Produtos

Depois de ter clareza de que a organização pode fechar um contrato com o Poder Público é hora de organizar a oferta.

Elaborar uma lista de produtos com as quantidades não tem se mostrado suficiente. Além de organizar a oferta, a Cooperativa precisa qualificá-la. Para isso é necessário observar quatro aspectos fundamentais:

1. quantidade de produtos disponíveis para fornecimento;
2. regularidade de fornecimento;
3. legalidade dos produtos ofertados;
4. capacidade de entrega dos produtos.

A observância conjunta destes quatro aspectos irá requerer um mínimo de planejamento produtivo. É fundamental entender que se está tratando de uma organização para um fornecimento profissionalizado.

Na hora de ofertar os produtos, a cooperativa deve ter clara sua capacidade de entrega, considerar o que já tem fechado com outros clientes e verificar a viabilidade financeira ou estratégica de levar para o mercado institucional público.

Além disso, quanto à quantidade ofertada, deve ser considerado o potencial produtivo não explorado desde que se tenha segurança de que essa produção estará disponível para fornecimento.

Também é imperativo que o fornecimento deve basear-se no que será servido nos cardápios das escolas, que seguem parâmetros técnicos orientados para a segurança alimentar e nutricional dos alunos, conforme previsto no artigo 12 da Lei 11.947 de 2009.

Por esse motivo a regularidade do fornecimento é tão importante. É evidente que na hora de elaborar os cardápios, os Nutricionistas dos Municípios ou Estados devem considerar aspectos como a safra de cada produto, e a Cooperativa deve ter claro o quanto ela consegue manter em estoque, em que período e em que quantidades, para assim garantir essa regularidade de fornecimento. Bem como, atentar para as especificações dos produtos nos processos de compras, de forma que seja possível a viabilização pelos agricultores, levando em consideração as condições singulares da produção, e que nem sempre dispõe de tecnologia sofisticada de processamento e entre outras, condição essa que os diferenciam, inclusive, do grande fornecedor.

Assim como as organizações e grupos devem estar legalmente habilitados para fechar contrato com o poder público, seus produtos também devem atender aos critérios legais. A adequação sanitária dos produtos da Agricultura Familiar é um dos principais desafios encontrados quando se busca acessar esse mercado. O inciso 1º do artigo 25 da resolução 38 do FNDE estabelece que: *“Os produtos alimentícios a serem adquiridos para a clientela do PNAE deverão atender ao disposto na legislação de alimentos, estabelecida pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária/Ministério da Saúde e pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento”*. A obrigatoriedade prevista na resolução 38 visa garantir a segurança dos alunos ao consumirem os alimentos fornecidos. Dessa forma, os produtos ofertados pelas Cooperativas devem estar adequados à legislação de alimentos; eles, bem como as agroindústrias, devem ter seus devidos registros e licenças, de que listamos abaixo alguns exemplos:

- a) para comercializar polpa e frutas, deve haver o registro da agroindústria e das polpas no MAPA;
- b) para comercializar leite e derivados somente dentro do Estado de origem, é preciso o selo do Serviço de Inspeção Estadual – SIE do MAPA;
- c) um entreposto de mel ou ovos precisa do selo do Serviço de Inspeção Federal – SIF do MAPA para comercializar em todo o território nacional;
- d) hortaliças minimamente processadas precisam ter o selo do DIPOVA-SID para serem comercializadas no Distrito Federal;
- e) amidos e féculas são dispensados da obrigatoriedade de registros junto aos órgãos de controle.

## Passo a passo para a implementação do PNAE

Observadas as informações anteriores de verificação de documentações e adequação, apresentamos agora um quadro resumo com o passo a passo para a operacionalização do PNAE, desenvolvido pelo MDA e o FNDE, com base na Resolução do FNDE nº. 38/2009.

Além disso, quanto à quantidade ofertada, deve ser considerado o potencial produtivo não explorado desde que se tenha segurança de que essa produção estará disponível para fornecimento.

### Passo 1

Mapeamento dos produtos da Agricultura Familiar

### Como fazer

A Secretaria de Educação deve solicitar à Secretaria de Agricultura, à Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural local e ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais, quando houver, um mapeamento conjunto dos produtos da Agricultura Familiar local (produto, quantidade e época da colheita).

### O que fazer

Identificar o tipo de produto, quantidade e época da colheita.

### Quem faz

Secretaria de Agricultura, ATER, e cooperativas/organizações de produção.



## Passo 2

### Elaboração do cardápio

## Como fazer

De posse do mapeamento dos produtos da agricultura familiar, os cardápios da alimentação escolar deverão ser elaborados pelo nutricionista responsável. Este deverá utilizar alimentos básicos, respeitando as referências nutricionais, a cultura alimentar local, levando sempre em conta a diversificação agrícola da região e sua sazonalidade, uma alimentação saudável e adequada, além da sustentabilidade.

Além de alimentos *in natura*, podem ser adquiridos também outros produtos para a alimentação escolar: pães, bolos, sucos, doces, entre vários outros.

Os cardápios deverão oferecer, no mínimo, três porções de frutas e hortaliças por semana.

## O que fazer

Elaborar um cardápio adaptado ao perfil dos beneficiários e da realidade regional. Concluído o cardápio, o nutricionista responsável técnico deve informar à entidade executora a demanda, especificando quais os produtos e a quantidade de cada um.

## Quem faz

Nutricionista responsável técnico pelo programa



### **Passo 3** Chamada Pública

### **Como fazer**

De posse do cardápio, esses órgãos elaboram e publicam a Chamada Pública comunicando a intenção de compra.

É preciso obedecer a todos os princípios do art. 37 da Constituição Federal: respeitar a legalidade, impessoalidade, a moralidade, a publicidade e a eficiência;

- fornecer informações suficientes para que os fornecedores apresentem corretamente os projetos de venda: tipos de produtos, cronograma das entregas (periodicidade, início e fim do fornecimento, entre outros), locais das entregas e quantidades;
- publicar a Chamada Pública que deve, sempre, visar ao interesse público. Todos os critérios para garantir a lisura do processo devem ser garantidos, como, por exemplo, manter os envelopes lacrados até o momento da abertura pública.

### **O que fazer**

Os órgãos competentes deverão publicar por meio da Chamada Pública (que é um instrumento utilizado para fazer a compra dos gêneros da Agricultura Familiar), em jornal de circulação local, regional, estadual ou nacional, em página na internet e na forma de mural em local público de ampla circulação, quais os alimentos e a quantidade de cada um deles desejam adquirir da Agricultura Familiar para alimentação escolar. Além disso, podem-se usar outros meios de divulgação como, por exemplo, as rádios comunitárias.

É importante dar ampla publicidade à chamada pública. Ao saber de alguma chamada pública aberta, envie-a para a [redebrasilrural@mda.gov.br](mailto:redebrasilrural@mda.gov.br) e para a [alimentacaoescolar@mda.gov.br](mailto:alimentacaoescolar@mda.gov.br) para que seja publicada no site.

### **Quem faz**

Entidades Executoras  
(Secretarias Estaduais de  
Educação, prefeituras ou escolas)

## Passo 4

Preços de referência

### O que fazer

Na definição dos preços de aquisição dos gêneros alimentícios da Agricultura Familiar e/ou do empreendedor familiar rural ou suas organizações, a E.E. deverá considerar todos os insumos exigidos na licitação e/ou chamada pública, tais como despesas com frete, embalagens, encargos e quaisquer outros necessários para o fornecimento do produto.

### Como fazer

O preço de aquisição será o preço médio pesquisado por, no mínimo, 3 mercados, priorizando a feira do produtor da Agricultura Familiar, quando houver, em âmbito local, regional, territorial ou nacional, nessa ordem.

Poderão ser comercializados até R\$ 20.000,00 ao ano, por Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP), documento que identifica o agricultor familiar como tal.

### Quem faz

Entidade executora

## Passo 5

Elaboração de projeto de venda

### O que fazer

É o documento que formaliza o interesse dos agricultores familiares de vender para a Alimentação Escolar. O projeto de venda de gêneros alimentícios da Agricultura Familiar para a alimentação escolar deverá ser elaborado pelo grupo formal ou pelo grupo informal (assessorado pela entidade articuladora), sempre de acordo com a Chamada Pública.

### Como fazer

Os agricultores devem elaborar projeto de venda em conformidade com a Chamada Pública. Grupos informais podem contar com o apoio de uma entidade articuladora - entidades cadastradas para emissão de DAP no Sistema Brasileiro de Assistência Técnica e Extensão Rural, no Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR) e na Agricultura Familiar (Sintraf).

Devem assinar o documento o representante do grupo formal e os agricultores fornecedores do grupo informal.

A entrega do projeto de venda deve ser feita pelos grupos à Entidade Executora, acompanhado da exigida documentação de habilitação dos fornecedores:

**Grupos informais:** devem apresentar Extrato da Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) de cada agricultor participante, CPF e Projeto de Venda.

**Grupos formais:** devem apresentar Extrato da Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP JURÍDICA), CNPJ, cópias das certidões negativas junto ao INSS, FGTS, Receita Federal e Dívidas Ativas da União, cópia do estatuto e Projeto de Venda.

### Quem faz

Agricultores familiares - grupos formais e informais

## Passo 6

Seleção dos projetos de venda

## Como fazer

Terão prioridade, nesta ordem: os projetos do Município, da região, do território rural, do Estado e do País. Cada uma dessas unidades pode ser contemplada por mais de um projeto de venda obedecendo ao valor de R\$20 mil /DAP/ano.

## O que fazer

Os produtos da Agricultura Familiar devem atender ao que determina a legislação sanitária, que normatiza o registro dos produtos e empreendimentos no Serviço de Inspeção Federal – SIF, no Serviço de Inspeção Estadual – SIE, no Serviço de Inspeção Municipal – SIM, no Serviço de Inspeção Vegetal/MAPA e na Vigilância Sanitária.

## Quem faz

Entidade executora

## Passo 7

Assinatura do contrato

## Como fazer

O contrato estabelece o cronograma de entrega dos produtos, a data de pagamento aos agricultores familiares e todas as cláusulas de compra e venda. Ele deverá ser assinado pela Entidade Executora, pela cooperativa ou associação (grupo formal) e/ou agricultores familiares (grupo informal).

## O que fazer

O contrato possui modelo próprio ; é essencial entender todo o contrato, pois ele é o acordo que deve ser cumprido. O contrato é que garante a segurança aos compradores e vendedores.

## Quem faz

Entidade executora e agricultores familiares

## Passo 8

Execução – entrega dos produtos

### O que fazer

Este é o passo final, que se dá com o início da entrega dos produtos. Nessa ocasião, o representante da entidade executora e o do grupo fornecedor deverão assinar o Termo de Recebimento da Agricultura Familiar, ou a ciência da entidade articuladora, no caso dos grupos informais.

Esse termo atesta que os produtos entregues estão de acordo com o contrato e com os padrões de qualidade exigidos.

A emissão de documentos fiscais varia de Estado para Estado. Para saber qual documento fiscal é exigido em seu Estado, consulte a Secretaria Municipal de Agricultura ou a Delegacia Estadual do MDA ou uma Empresa Estadual de Assistência Técnica e Extensão Rural.

### Como fazer

A entrega dos produtos será de acordo com o cronograma previsto no contrato. Nesse momento, o representante da EE e o do grupo fornecedor assinam o Termo de Recebimento da Agricultura Familiar.

É entregue, também, o documento fiscal exigido: nota do produtor rural (bloco do produtor), ou nota avulsa, ou nota fiscal (podendo ser na versão eletrônica). A Entidade Executora realiza o pagamento aos AF.

### Quem faz

Entidade executora e agricultores familiares





## O controle social na Alimentação Escolar: importância e formas de atuação<sup>26</sup>

O Controle Social (CS) é uma ferramenta, reconhecida pela Constituição de 1988, para o exercício e fortalecimento da democracia representativa e participativa na formulação, gestão e controle de políticas públicas. O controle e o apoio social contribuem para a boa e correta aplicação dos recursos públicos, atendendo efetivamente às necessidades da população.

Este espaço de participação da sociedade civil não é homogêneo, já que dentro dos diversos conselhos existem interesses diversos e muitas vezes contraditórios. O CS permite que setores organizados da sociedade atuem na gestão das políticas públicas para que atendam, cada vez mais, às demandas e aos interesses das classes menos favorecidas.

A instituição de conselhos, a exemplo do Conselho de Alimentação Escolar - CAE, e o fornecimento das condições necessárias para o seu funcionamento são requisitos obrigatórios para que Estados e Municípios possam receber recursos do governo federal para o desenvolvimento de uma série de ações. É importante ressaltar que os integrantes destes conselhos não são remunerados pelas atividades exercidas nestes espaços.

Os Estados, o Distrito Federal e os Municípios instituirão, por instrumento legal próprio, um Conselho de Alimentação Escolar – CAE. O CAE é entendido como órgão deliberativo, fiscalizador e de assessoramento; é constituído por 7 membros assim distribuídos:

- 1 representante do Poder Executivo;
- 2 representantes dos professores;
- 2 representantes dentre as entidades de docentes, discentes ou trabalhadores na área da educação, sendo que um deles deverá ser representado por docentes;
- 2 representantes de pais de alunos, indicados formalmente pelos conselhos escolares, associações de pais e mestres ou entidades similares;

<sup>26</sup> Boa parte das informações deste item foram extraídas da Cartilha Caminhos para Práticas de Consumo Sustentável - Controle Social na Alimentação Escolar. Instituto Kairós, São Paulo: 2011.

- 2 representantes de segmentos da sociedade civil, escolhidos em assembleia específica para tal fim, registrada em ata.

Cada membro titular do CAE terá um suplente da mesma categoria.

O CAE tem as seguintes competências:

- acompanhar a aplicação dos recursos federais transferidos à conta do PNAE;
- acompanhar e monitorar a aquisição dos produtos para o PNAE, zelando pela qualidade deles, em todos os níveis, até o recebimento da refeição pelos escolares;
- receber e analisar a prestação de contas do PNAE enviada pela Entidade Executora e remeter ao FNDE o parecer conclusivo sobre a execução do Programa;
- comunicar à Entidade Executora a ocorrência de irregularidades em relação aos gêneros alimentícios, tais como: vencimento do prazo de validade, deterioração, desvio, furtos, etc. para que sejam tomadas as devidas providências;
- noticiar qualquer irregularidade identificada na execução do PNAE ao FNDE, à Controladoria Geral da União, ao Ministério Público e ao Tribunal de Contas da União;
- acompanhar a elaboração dos cardápios, opinando sobre sua adequação à realidade local;
- atuar em regime de cooperação com os Conselhos de Segurança Alimentar e Nutricional (Consea) e observar as diretrizes estabelecidas por eles;
- acompanhar a execução físico-financeira do programa, zelando pela sua melhor aplicabilidade.



O CAE, após análise da prestação de contas e registro em ata, emitirá o parecer conclusivo da execução do PNAE e o encaminhará ao FNDE até o dia 31 de março do mesmo ano.

Caso a Entidade Executora não apresente a prestação de contas ou nelas for encontrada alguma irregularidade grave, o CAE deverá comunicar o fato, mediante ofício, ao FNDE, que, no exercício da fiscalização e supervisão que lhe compete, adotará as medidas pertinentes, instaurando, se necessária, a respectiva tomada de contas especial. Se o CAE não for constituído, o FNDE fica autorizado a suspender os repasses dos recursos do PNAE.

Em síntese, o fundamento legal para o acesso ao mercado institucional público da Alimentação Escolar pode ser encontrado nas Legislações específicas, disponibilizadas na íntegra e pela ordem das datas de publicação nos sites oficiais do governo:

[www.fnde.gov.br](http://www.fnde.gov.br), [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br), [www.mec.gov.br](http://www.mec.gov.br), [www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br) e [www.mpa.gov.br](http://www.mpa.gov.br).

## Programa de Aquisição de Alimentos – PAA<sup>27</sup>

A criação do Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA) em 2003 resultou da confluência de dois debates importantes da década de 1990 no Brasil.

O primeiro teve como questões centrais o combate à fome e a garantia da segurança alimentar e nutricional da população brasileira. Essa discussão intensificou-se a partir do final da

década de 1980, ganhou impulso nos anos 1990 e encontrou maior espaço no Governo Lula, envolvendo um amplo leque de atores sociais.

O segundo debate reconheceu a Agricultura Familiar como categoria social pelas políticas governamentais. Esse setor, que até então não havia sido considerado pelo Estado como objeto de políticas públicas específicas, começou a receber maior atenção quando da criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF em 1996, processo que teve como saldo importante a própria construção da definição oficial do conceito de Agricultura Familiar, que desde então passou a ser incluída como referência no planejamento da ação governamental.

A partir desse momento, mas principalmente depois de 2003, ocorreu um esforço importante de implantação de diferentes instrumentos específicos de política pública direcionados a essa categoria de produtores, tais como: o Seguro da Agricultura Familiar, a Política Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural (Pnater) e o próprio PAA. Esses avanços foram, em grande medida, resultado da capacidade de mobilização, intervenção política e negociação de diversas organizações sociais representativas dos produtores familiares<sup>28</sup>.

<sup>27</sup> Grande parte destas informações foram transcrições fiéis extraídas do site [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br), por entender que o conteúdo é de suma importância e contém riquezas de detalhes que merecem ser descritos na íntegra a fim de ampliar a divulgação das informações públicas.

<sup>28</sup> Texto extraído da Revista *Agriculturas*, vol 8, n. 03, setembro de 2011 de produção da ASPTA

## O que é o Programa?

Criado em 2003, o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) é uma das ações do Fome Zero e tem como objetivo garantir o acesso a alimentos em quantidade e regularidade necessárias às populações em situação de insegurança alimentar e nutricional. Visa também contribuir para formação de estoques estratégicos e permitir aos agricultores familiares que armazenem seus produtos para que sejam comercializados a preços mais justos, além de promover a inclusão social no campo. Diferentemente das demais políticas ditas compensatórias, propõe-se estabelecer uma nova relação entre os beneficiários de programas sociais e os agricultores familiares, pois contribui na estruturação da Agricultura Familiar.

O Programa propicia a aquisição de alimentos de agricultores familiares, com isenção de licitação, a preços compatíveis com os praticados nos mercados regionais. Os produtos são destinados a ações de alimentação empreendidas para o atendimento a entidades da rede socioassistencial, Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição (Restaurantes Populares, Cozinhas Comunitárias e Bancos de Alimentos) e famílias em situação de vulnerabilidade social. Além disso, esses alimentos também contribuem para a formação de cestas distribuídas a grupos populacionais específicos.

Instituído pelo artigo 19 da Lei 10.696/2003 e Lei 15.512/2011, e regulamentado pelo Decreto 7.775/2012, o PAA é desenvolvido com recursos dos Ministérios do Desenvolvimento Social e Combate à Fome - MDS e do Ministério do Desenvolvimento Agrário - MDA. As diretrizes do PAA são definidas por um Grupo Gestor coordenado pelo MDS e composto por mais cinco Ministérios.

O PAA é implementado por meio de cinco modalidades, em parcerias com a Companhia Nacional de Abastecimento - Conab, governos estaduais e municipais. Para participar do Programa, o agricultor deve ser identificado como agricultor familiar, enquadrando-se no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar PRONAF.<sup>29</sup> A identificação é feita por meio de uma Declaração de Aptidão ao Pronaf - DAP.

---

<sup>29</sup> O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) financia projetos individuais ou coletivos que gerem renda aos agricultores familiares e aos assentados da reforma agrária. O programa possui as mais baixas taxas de juros dos financiamentos rurais, além das menores taxas de inadimplência entre os sistemas de crédito do País. O acesso ao Pronaf inicia-se na discussão da família sobre a necessidade do crédito, seja ele para o custeio da safra ou atividade agroindustrial, seja para o investimento em máquinas, equipamentos ou infraestrutura de produção e serviços agropecuários ou não agropecuários. Fonte: [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br)

## Quem são as unidades gestoras ?

Os Ministérios do Desenvolvimento Agrário e do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS).

### Grupo Gestor

O Grupo Gestor do PAA é composto por representantes de seis ministérios:

- Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (coordenador do grupo gestor);
- Ministério do Desenvolvimento Agrário;
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;
- Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão;
- Ministério da Fazenda;
- Ministério da Educação.

O Grupo Gestor tem a finalidade de definir as medidas para a operacionalização do PAA, incluindo: sistemática de aquisição dos produtos, preços praticados que considerem as diferenças regionais e a realidade da Agricultura Familiar, regiões prioritárias para implementação do Programa, condições de doação dos produtos adquiridos, condições de venda dos produtos adquiridos, condições de formação de estoques.

Os executores do Programa são os Estados, os Municípios e a Conab. A operacionalização no nível local é realizada pelas organizações compostas por agricultores familiares (cooperativas, associações, sindicatos dos trabalhadores rurais, etc.) e entidades da rede socioassistencial.

### Modalidades

Desde 2006, o MDA passou a destinar recursos orçamentários próprios para operacionalização de duas modalidades do PAA: a Formação de Estoques pela Agricultura Familiar e a Compra Direta da Agricultura Familiar. As modalidades Compra com Doação Simultânea e Incentivo à Produção e ao Consumo do Leite são executadas pelo MDS. Já a modalidade Alimentação Escolar cabe ao Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação - FNDE, do MEC.

### Apoio a Formação de Estoques

Esta modalidade foi criada para propiciar aos agricultores familiares, enquadrados no PRONAF, instrumentos de apoio à comercialização de seus produtos, à sustentação de preços e à agregação de valor. A operacionalização cabe à CONAB a partir de acordo firmado com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome -MDS e com o Ministério do Desenvolvimento Agrário -MDA.

A modalidade é importante para o MDS, pois propicia o fornecimento de alimentos básicos para distribuição a populações em situação de insegurança alimentar. Entre os alimentos adquiridos, destacam-se o arroz beneficiado, leite em pó, açúcar, farinha de milho e fubá.

Ao identificar a possibilidade de formação de estoque de determinado produto, a organização de agricultores envia uma Proposta de Participação à CONAB da região. A proposta deve conter o produto definido, o prazo para a formação do estoque, os preços e os agricultores a serem beneficiados. Com a aprovação, a organização emite a Cédula de Produto Rural (CPR-Estoque), e a CONAB disponibiliza o recurso.

A organização adquire a produção dos agricultores familiares listados na Proposta de Participação, beneficia os alimentos e os mantém em estoque próprio até sua entrega ou comercialização. O limite financeiro de participação por agricultor familiar é de R\$ 8 mil por ano. Já o valor total da proposta de participação não pode ultrapassar R\$ 1,5 milhão por cada organização/ano.

A CPR é a promessa de entrega de determinado produto e tem um prazo de vencimento de no máximo 12 meses, devendo ser liquidada pela organização ao fim desse prazo. Com recursos do MDS, a liquidação deve ser em produtos; com recursos do MDA, a quitação é realizada financeiramente pelo pagamento do valor recebido, acrescido de encargos de 3% ao ano.

Esta modalidade propicia instrumentos de apoio à comercialização dos produtos alimentícios. Operada por meio de organizações da agricultura familiar, disponibiliza recursos para que a organização adquira a produção de agricultores familiares e forme estoque de produtos para posterior comercialização. O limite anual de recursos por organização e por agricultor familiar é definido pelo Grupo Gestor e é não cumulativo com as demais modalidades, desde que realizada a liquidação financeira.

## Como funciona?

A organização de agricultores familiares, juntamente com seus associados, identifica a possibilidade de formação de estoque de determinado produto e elabora uma proposta de participação por meio da ferramenta de elaboração de propostas PAAnet, que é entregue à Superintendência Estadual da CONAB mais próxima.

Esta proposta define qual será o produto a ser estocado, o prazo para a formação de estoque, quais produtos serão adquiridos e seus respectivos preços e quem são os agricultores familiares beneficiados. Ela fornece também subsídios à elaboração da Cédula de Produto Rural (CPR).

Aprovada a proposta, a organização emite a CPR e a Conab disponibiliza recursos financeiros do MDA para que a organização inicie o processo de aquisição de alimentos dos agricultores familiares listados.

## Quais os produtos amparados?

São produtos alimentícios, oriundos da agricultura familiar, próprios para consumo humano; não podem ser de safra anterior ao do período de contratação.

## Compra Direta

A modalidade Compra Direta da Agricultura Familiar permite a aquisição de alimentos para distribuição ou para formação de estoques públicos. Dessa forma, cumpre um importante papel na promoção da segurança alimentar e nutricional, na regulação de preços de alimentos e na movimentação de safras e estoques.

A operacionalização é de responsabilidade da Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB, de acordo com termo de cooperação firmado com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome-MDS. A modalidade permite a aquisição de produtos, a preços de referência, definidos pelo Grupo Gestor do Programa, até o limite de R\$ 8 mil por agricultor familiar/ano.

Para ser adquirido, o produto deve atender aos padrões de qualidade estabelecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento -MAPA. Atendida essa exigência, ele pode ser entregue nas Unidades Armazenadoras da Conab ou em Polos Fixos e Volantes de Compra.

Os alimentos adquiridos vão para os estoques da Conab e têm sido utilizados especialmente para compor as cestas de alimentos distribuídas a grupos populacionais específicos. Entre os produtos adquiridos pela modalidade, destacam-se arroz, farinha de mandioca, feijão, milho, sorgo, trigo, leite em pó integral e farinha de trigo.

## Como funciona?

É operacionalizada pela CONAB com recursos do MDA e do MDS, de acordo com a variação dos preços dos produtos e com oferta apresentada pelos agricultores familiares.

O produto *in natura* deverá estar limpo, seco, enquadrado nos padrões de identidade e qualidade estabelecidos pelo Mapa, e o produto beneficiado deverá ser acondicionado, estar nos padrões definidos pelos órgãos competentes e ser entregue nos Polos de Compra (Unidades Armazenadoras próprias ou credenciadas, indicadas pela CONAB) ou nos Polos Volantes de Compra.

## Quais são os produtos amparados?

São arroz, castanha-de-caju, castanha-do-brasil, farinha de mandioca, farinha de trigo, feijão, leite em pó integral, milho, sorgo e trigo.

## Compra com doação simultânea – Termo de Adesão MDS/Estados e Municípios

A modalidade Compra com Doação Simultânea do PAA adquire produtos da Agricultura Familiar para abastecer os equipamentos públicos de alimentação e nutrição e as ações de acesso à alimentação empreendidas por entidades da rede socioassistencial local. A modalidade é gerida pelo Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) e executada pelos governos de estados e municípios.

## Como funciona?

Na modalidade, o agricultor familiar comercializa diretamente alimentos de acordo com padrões de qualidade que são determinados pelos órgãos regionais competentes num limite de R\$ 4,5 mil por ano, individualmente, ou de R\$ 4,8 mil quando organizados em cooperativas ou associações.

Os alimentos são entregues na Central de Distribuição da região, que irá destiná-los à Rede de Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição, composta por Restaurantes Populares, Cozinhas Comunitárias e Bancos de Alimentos. São entregues à rede socioassistencial, preferencialmente, indicada pelos Centros de Referência de Assistência Social - CRAS.

Para participar da modalidade Compra com Doação Simultânea, os municípios devem ficar atentos aos editais públicos anuais disponíveis no site do MDS. Por meio da parceria com estados, têm-se priorizado operações em municípios localizados em territórios da cidadania e territórios Consad nas regiões norte e nordeste do Brasil. Não está prevista a ampliação da modalidade para novos estados.

## Incentivo à Produção e ao Consumo do Leite (IPCL) - PAA Leite

A modalidade de Incentivo à Produção e Consumo de Leite (PAA Leite) foi criada para contribuir com aumento do consumo de leite pelas famílias que se encontram em situação de insegurança alimentar e incentivar a produção de agricultores familiares. O PPA Leite atua no território da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), sendo beneficiados todos os Estados da região nordeste e o norte de Minas Gerais.

## Como funciona?

Para desenvolver a modalidade, o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) firmou convênios com 10 governos estaduais, atendendo a 1,2 mil Municípios. Diariamente, cerca de 700 famílias recebem o leite produzido por mais de 29 mil agricultores. O produto é pasteurizado em laticínios cadastrados e posteriormente transportado para os pontos de distribuição às famílias.

O valor do litro do leite já é prefixado pelo Grupo Gestor e é atualizado semestralmente de acordo com média dos preços praticados pelo mercado local. O laticínio recebe cerca de 40% do valor, e os outros 60% são repassados ao agricultor.

Para participar do PAA Leite e ter a compra garantida do seu produto a preço fixo, o agricultor familiar deve seguir exigências, como produzir no máximo 100L de leite/dia, possuir Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) enquadrando-se nas categorias A, A/C, B ou Agricultor Familiar e ter comprovante de vacinação dos animais.

Na grande maioria dos Estados conveniados, o agricultor deve procurar o laticínio mais próximo de sua propriedade para participar do PAA Leite. O laticínio é contratado pelo MDS por meio de licitação. Em alguns Estados, no entanto, o agricultor deve participar de uma associação responsável pelo contrato com o laticínio, o que dispensa a licitação.

Já a família que irá receber o leite deve estar dentro do limite máximo de renda per capita de até meio salário mínimo e ter, entre os membros da família, crianças entre 2 e 7 anos de idade, nutrizes até seis meses após o parto, gestante e idosos a partir de 60 anos de idade. Para outros casos, é preciso autorização do Conselho Estadual de Segurança Alimentar e Nutricional (Consea). A família que quiser receber o leite deve procurar o ponto de distribuição mais próximo ou o responsável pelo programa na prefeitura local.

## Compra com Doação Simultânea – Execução da CONAB

A modalidade Compra com Doação Simultânea é a aquisição de alimentos de agricultores familiares organizados em associações e cooperativas e destinados a entidades que compõem a Rede de Proteção e Promoção Social que tenham programas e ações de acesso à alimentação. Desenvolvida com recursos do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome - MDS, a modalidade é executada pela Companhia Nacional de Abastecimento – CONAB. A diferença entre a modalidade executada pela CONAB e a executada por estado e municípios é que os projetos executados pela Companhia somente podem ser realizados por cooperativas e associações.

## Como funciona?

A organização de agricultores encaminha à Conab uma proposta de participação no Programa informando aos agricultores familiares envolvidos os alimentos a serem adquiridos e as respectivas quantidades, as entidades que serão contempladas e a periodicidade de entrega dos alimentos. Os preços dos produtos são definidos em conjunto com a Conab a partir de levantamento de preços praticados no mercado local.

Aprovada a proposta de participação, a organização emite uma Cédula de Produto Rural (CPR-Doação) e passa a fornecer alimentos às entidades conforme o definido na proposta. Após a confirmação da entrega dos produtos, a Conab disponibiliza os recursos pactuados na conta da organização, que realiza o pagamento aos agricultores até o limite de R\$ 4,5 mil por participante/ano. O acordo tem prazo de duração predefinido, e durante esse período a CONAB fiscaliza todas as fases da operação.

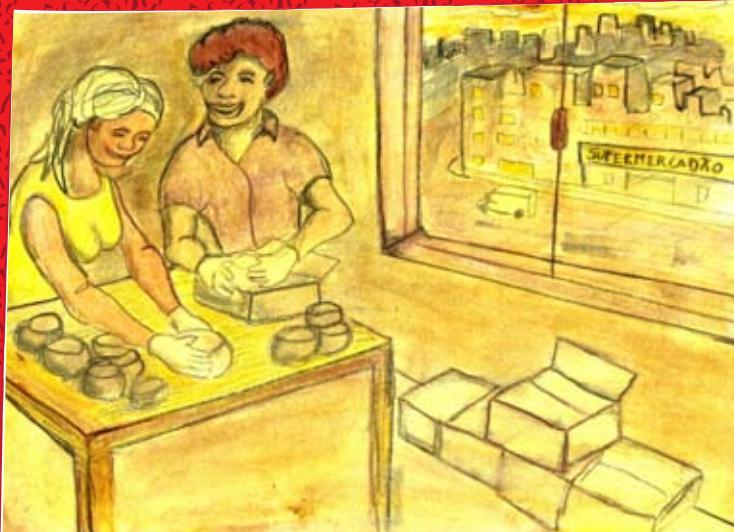
A modalidade permite a aquisição de alimentos *in natura*, processados e industrializados enriquecendo os cardápios das entidades da Rede. O fornecimento de produtos orgânicos é privilegiado, sendo possível, inclusive, o pagamento de valores diferenciados para esse tipo de alimento.

## Compra Institucional

Compra voltada para o atendimento de demandas regulares de consumo de alimentos por parte da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Nesses mecanismos podem ser utilizados recursos orçamentários e financeiros dos entes federados para aquisições da Agricultura Familiar utilizando-se das normas do PAA, como a dispensa de licitação até o limite de R\$ 8 mil reais/ano.

### Quadro Resumo do PAA

Modalidade	Fonte de Recursos	Executor	Forma de Acesso
Compra Direta	MSD/MDA	CONAB	Individual, Cooperativa, Associação e Grupo Informal
Formação de Estoque pela Agricultura Familiar	MSD/MDA	CONAB	Cooperativa e Associação
Compra com Doação Simultânea	MSD	CONAB, Estados e Municípios	Individual, Cooperativa, Associação e Grupo Informal
Incentivo à Produção e ao Consumo de Leite "Programa do Leite"	MSD	Estados do Nordeste e MG(norte)	Individual, Cooperativa, Associação e Grupo Informal



## Mercado Formal

Constitui uma das possibilidades de acesso aos mercados pela Agricultura Familiar; nele são compreendidos os varejões, os supermercados e as diversas formas de venda direta ao consumidor.

## O comércio varejista e a venda direta ao consumidor

A oferta de produtos a varejões e supermercados, torna-se mais um campo de possibilidades e de expansão das oportunidades de comercialização para a Agricultura Familiar. É este um mercado convencional, diferenciado e exigente; por isso os agricultores familiares devem buscar maior aperfeiçoamento em suas relações.



O comércio no varejo e/ou com a pequena indústria tem como vantagem o fornecimento de maiores garantias de venda.

As vendas realizadas de forma direta ao consumidor, praticadas majoritariamente em feiras livres, permitem aos agricultores obterem preços mais elevados e, conseqüentemente, aumentarem seus rendimentos.

Outras vantagens nessa modalidade de comércio:

- recebimento à vista;
- praticidade e rapidez nas vendas;
- possibilidade de decidirem os períodos de trabalho e de gerirem livremente sua atividade;
- convívio social propiciado pelo encontro semanal com diversos consumidores e colegas feirantes.

## Bases de serviço de comercialização (BSCs), dinamização econômica e inclusão produtiva - instrumento para acesso a mercados

Bases de Serviços de Comercialização - BSCs são “institucionalizações” que prestam um ou mais tipos de serviços de apoio aos processos produtivos e comerciais dos empreendimentos da agricultura familiar e economia solidária.



### As principais atribuições são:

- organização de projetos para PNAE e PAA;
- organização de feiras e espaços locais de comercialização;
- qualificação de processos, produtos e serviços;
- apoio à gestão e ao planejamento dos empreendimentos e aos grupos familiares;
- abertura de espaços de comercialização em níveis territorial, estadual, nacional;
- formalização de grupos e empreendimentos;
- organização das demandas territoriais de infraestrutura produtiva, pontos de comercialização, feiras, Colegiados, câmaras temáticas PROINF, etc.;
- oferta de serviços especializados de marketing, logística, legislação e capacitação técnica;
- fomento ao comércio justo e organização de redes solidárias de comercialização.

<sup>30</sup> O PROINF é uma ação orçamentária de responsabilidade da Secretaria de Desenvolvimento Territorial, do Ministério do Desenvolvimento Agrário (SDT/MDA), integrante do Programa Desenvolvimento Regional, Territorial Sustentável e Economia Solidária (PPA 2012-2015) e tem a finalidade de financiar projetos estratégicos para o desenvolvimento territorial definidos no Plano Territorial de Desenvolvimento Rural Sustentável (PTDRS) e priorizados pelos territórios. A ação apoia, com recursos do Orçamento Geral da União (OGU), iniciativas de Municípios, Consórcios Públicos, Estados e União, na forma de investimentos destinados a agricultores familiares localizados em territórios rurais, a partir das demandas materializadas no PTDRS e priorizadas pelos territórios.

## Os Tipos de bases de serviços são:

- bases de Serviço de Comercialização;
- bases de Serviço de Crédito;
- bases de Serviço de apoio ao Cooperativismo.

## Abrangência das Bases de Serviços de Comercialização

- Bases de Serviço Territoriais. Podem atuar na assessoria ao crédito, comercialização ou cooperativismo. Estão a serviço do conjunto de demandas de um ou mais territórios.
- Bases de Serviço Estaduais. Atuam diretamente no apoio ao conjunto de BSC de um estado garantindo não só o assessoramento técnico, mas também potencializando a articulação em Redes de Bases.
- Bases de Serviço Temáticas. Atuam num tema específico que pode ser uma cadeia produtiva, gênero, etnia, agroecologia, economia solidária, uma cadeia produtiva específica que atua dentro de um ou mais territórios, etc.

## Papéis das Bases de Serviços de Comercialização

- Técnico. Assessora os empreendimentos rurais para acesso a mercados garantindo espaços de comercialização e a ampliação da renda dos produtores;
- Político. Trabalha, dentro do território, para garantir que, tomadas as decisões, os projetos estratégicos e as ações de desenvolvimento territorial traduzam a lógica de um desenvolvimento sustentável diferenciado.

## Ações prioritárias na atuação das BSCs

Uma BSC pode fazer inúmeros assessoramentos; mas, por necessidade de integração, direção e foco na aplicação dos recursos, definiram-se as seguintes prioridades para a ação das Bases:

- 1) PROINF: mapear, diagnosticar, articular, contribuir para fazer funcionar projetos e empreendimentos financiados por ele;
- 2) MERCADO INSTITUCIONAL: focar no assessoramento aos empreendimentos para acesso e/ou ampliação do programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE);
- 3) MERCADOS DIVERSOS: identificar mercados potenciais, articular e assessorar os empreendimentos para inserção nas feirinhas locais, nas centrais de comercialização, nos mercados locais, etc.;
- 4) CÂMARAS TEMÁTICAS/SETORIAIS: orientar e estimular a criação de Câmaras Temáticas ligadas à produção com forte atuação da BSC;
- 5) SISTEMAS ESTADUAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR E ECONOMIA SOLIDÁRIA - SECAFES: criar a rede estadual de BSC, integrar a formação de uma articulação estadual (fórum, GT, etc.), subsidiar o fórum de informações para articulação de políticas, parceiros, etc.

Além de assessorar essas ações prioritárias, a BSC garante um debate estratégico sobre os mercados e os espaços de comercialização.

## Referências Bibliográficas

ANPPAS, **O Acesso do Agricultor Familiar às Políticas Públicas e ao Mercado no Contexto Ambiental: Um Estudo na Região Metropolitana de Curitiba**. Disponível em <http://www.anppas.org.br/encontro5/cd/artigos/BRASIL>, Ministério do Trabalho e Emprego – **Plano Nacional de Qualificação - Projeto Planseq**, SENAES/MTE 2003-2007

CARRAZZA, Luis Roberto. **Caderno de Normas Fiscais, Sanitárias e Ambientais – Regularização de Agroindústrias Comunitárias de Produtos de Uso Sustentável da Biodiversidade**. ISPN, Brasília, 2011

CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede**. 3 ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

COSTA, Ricardo. **Comercialização e Transformação dos Produtos da Agricultura Familiar: Alguns Pontos a Discutir**. Disponível em [www.encontroagroecologia.org.br](http://www.encontroagroecologia.org.br). Acesso em 23/02/2012.

MARCHIORO, Hélio Luiz. **Estratégias de Articulação e Comercialização na Agricultura Familiar**. out. 2011.

UNICAFES, **Textos de Apoio e Produção Interna**. mimeo, 2008, 2009, 2010 e 2011.

UNICAFES, **Documento Base do III Congresso Nacional**, Brasília, jul. 2011. (mimeo)

### Cartilhas

CCAMA. **Curso Básico de Gerência Comercial**, Imperatriz, out. 2008.

Instituto Giramundo Mutuando/Programa de Extensão Rural Agroecológica – PROGERA. **Comercialização na Agricultura Familiar**/PETTAN,K. MEDAETS, J.P. Botucatu/SP: Giramundo, 2009.

UNICAFES, **Agricultura Familiar Planta Alimentação Escolar** – Caderno de Estudos. Brasília-DF, ago. 2010

### Revistas

Revista Agriculturas, volume 2, AS-PTA, Rio de Janeiro, jun. 2005.

Revista Agriculturas, volume 5, AS-PTA, Rio de Janeiro, jun. 2008.

Revista Agriculturas, vol 8, n. 03, AS-PTA, Rio de Janeiro, set. 2011.

Revista COOPalimento, Ano 01, fev. 2010, disponível em [www.unicafesparana.org.br](http://www.unicafesparana.org.br).

### Sítios oficiais pesquisados

[www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br)

[www.fnde.gov.br](http://www.fnde.gov.br)

[www.portaldatransparencia.gov.br](http://www.portaldatransparencia.gov.br)

[www.comunidades.mda.gov.br](http://www.comunidades.mda.gov.br)

[www.mte.gov.br](http://www.mte.gov.br)

[www.mec.gov.br](http://www.mec.gov.br)

[www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br)

[www.mpa.gov.br](http://www.mpa.gov.br)

[www.conab.gov.br](http://www.conab.gov.br)

[www.contag.org.br](http://www.contag.org.br)

[www.fetra.org.br](http://www.fetra.org.br)

[www.fbb.org.br](http://www.fbb.org.br)



## Anexo - Organizações Representativas e de Assessoria

Aqui são apresentadas as organizações de apoio e assessoria aos agricultores familiares.

### **União Nacional das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária – UNICAFES**

A UNICAFES tem como papel desenvolver estratégias para tornar o cooperativismo um instrumento popular de desenvolvimento local sustentável e solidário, articulando iniciativas econômicas que ampliem as oportunidades de trabalho, distribuição de renda, produção de alimentos e melhoria de qualidade de vida com foco social, político, cultural e econômico. Link: <http://cirandas.net/unicafes>

### **Confederação Nacional dos Trabalhadores da Agricultura – CONTAG**

A CONTAG é uma entidade sindical de trabalhadores e trabalhadoras rurais constituída por 27 federações que reúnem cerca de 4 mil sindicatos rurais e 20 milhões de trabalhadores e trabalhadoras do campo.

Link: [www.contag.org.br](http://www.contag.org.br)

### **Federação Nacional dos Trabalhadores e Trabalhadoras na Agricultura Familiar - FETRAF**

Hoje, a FETRAF-BRASIL/CUT está organizada em 18 Estados, reúne mais de 600 Sindicatos e Associações sindicais em mais de 1.000 municípios em todo o Brasil, com aproximadamente 500 mil agricultoras e agricultores associados. Link: [www.fetra.org.br](http://www.fetra.org.br)

### **Cooperativas de Assessoria Técnica e Extensão Rural – ATER**

As cooperativas de ATER se organizaram e hoje possuem uma organização nacional de representação denominada Central Nacional de Cooperativas de Assistência Técnica e Extensão Rural - CENATER.

Link: [www.cenaterpr.com.br](http://www.cenaterpr.com.br)

### **Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER**

A EMATER é o sistema estatal de prestação de serviços de ATER, tem com objetivo planejar, coordenar e executar programas de assistência técnica e extensão rural, buscando difundir conhecimentos de natureza técnica, econômica e social, para aumento da produção e produtividade agrícolas e melhoria das condições de vida no meio rural dos Estados, de acordo com as políticas de ação dos Governos estadual e federal.

Link: [www.emater.df.gov.br](http://www.emater.df.gov.br)

### **Fundação Banco do Brasil – FBB**

A Fundação Banco do Brasil estrutura sua atuação de forma a identificar e mobilizar diferentes atores sociais na busca por soluções efetivas para aspectos fundamentais do desenvolvimento sustentável de comunidades brasileiras. Link: [www.fbb.org.br](http://www.fbb.org.br)

Pensando na preservação do meio ambiente,  
esta cartilha foi impressa em Papel Reciclado:  
90g para miolo e 120g para capa.



