



MINISTERIO DO TRABALHO E EMPREGO
SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO
SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

**ELEMENTOS REFERENCIAIS PARA A OPERACIONALIZAÇÃO DE UMA POLÍTICA
DE APOIO À COMERCIALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA
FAMILIAR E A ECONOMIA SOLIDÁRIA¹**

Julho , 2007.

¹ Este documento está sendo escrito com as contribuições de uma equipe composta, até o momento, por Valter Carvalho, Vital Filho, Regilane Fernandes, Elisângela Sanches, Gilberto Mascarenhas, Colmar Domingues, Daniel Tygel, Fabíola Zerbini, Haroldo Mendonça, Izabel Bacelar, Martin van Gastel, Paulo César Arns, Ricardo Costa, Roberta Sá, Sandro Silva, Severino Lima (Xangai), sistematizadas por Jean Pierre Medaets.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
DESCRIÇÃO DOS MOMENTOS PARA ELABORAÇÃO DOS PLANOS TERRITORIAIS DE NEGÓCIOS	9
QUADROS SÍNTESE DA IMPLEMENTAÇÃO DA METODOLOGIA	11
CONCEITUAÇÃO	13
OBJETIVOS.....	14
ESTRATÉGIA DE INCENTIVO ÀS BSC.....	16
PROONENTES.....	16
DIRETRIZES DO TRABALHO DAS BSC	17
ALGUNS PERFIS DE BASES DE SERVIÇO.....	19
ELEMENTOS ESSENCIAIS QUE DEVEM CONSTAR NAS PROPOSTAS.....	20
CONCEITO.....	21
ÁREAS DE TRABALHO PRIORITÁRIAS	22
CONSTRUÇÃO DOS SECAFES	23
COMUNICAÇÃO.....	25
FORMAÇÃO	25
ARTICULAÇÃO NACIONAL E NOS ESTADOS	26
APOIO ARTICULADO ENTRE SDT E SENAES	26

INTRODUÇÃO

Constata-se que a partir de um conjunto de esforços públicos e privados, convivem hoje, projetos de infra-estrutura produtiva e de organizações associativas que conseguiram atingir um nível mais elevado de geração de renda e de coordenação da produção com relação a outros que se encontram longe desse patamar. Todos necessitam ampliar sua capacidade organizativa e nível de conhecimento para a provisão de novos serviços de comercialização. É preciso dar continuidade à qualificação aos empreendimentos que já conseguiram sair da organização individual para a associativa, aperfeiçoar o uso de infra-estruturas produtivas e comerciais construídas com recursos públicos e organizar esses empreendimentos associativos existentes em unidades de articulação de serviços que possam, ao mesmo tempo, ampliar o grau de coordenação do fluxo de produtos e disponibilizar instrumentos mais elaborados de agregação de valor. E ainda precisando desenvolver uma ação forte voltada para a organização dos consumidores em torno dos valores da economia solidária.

Para conseguir superar esses desafios é necessário que o conjunto das ações dos atores envolvidos tenha um foco. Essa documentação visa organizar uma diversidade de ferramentas voltadas a promover os empreendimentos familiares e solidários a partir das demandas de comercialização da agricultura familiar e da economia solidária.

Nesse sentido apresentaremos três principais instrumentos organizadores da política pública para a melhoria da comercialização desses grupos: é a estruturação de Bases de Serviço de Comercialização (BSC) com foco no ambiente local ou território, o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS) que tem por base a organização da produção agroecológica, comercializada em bases justas e solidárias e a organização de Sistemas Estaduais de Apoio à Comercialização da Agricultura Familiar e Economia Solidária (SECAFES) para atuar na coordenação das ações em nível das unidades federativas.

As BSC representam o apoio à organização do processo comercial em escala compatível com a geração de soluções para grupos de empreendimentos. Os SECAFES representam a capacidade que governo e sociedade terão de organizar as ações de apoio à comercialização de modo que resulte em um patamar de coordenação da ação mais favorável à agricultura familiar e economia solidária e o SCJS o reforço e o apoio juntos aos empreendimentos econômicos solidários.

BASES DE SERVIÇOS DE COMERCIALIZAÇÃO (BSC)

CONCEITO

- São serviços voltados ao apoio a comercialização dos EFR, EES e dos GCO a partir de organizações públicas e privadas, com ou sem fins lucrativos, que prestam serviços com diversas funções simultaneamente ou podem dedicar-se à prestação exclusivamente de um serviço específico, ou ainda podem associar-se a outras atividades realizadas por outra instituição para o mesmo fim. Por isso podem se especializar em várias funções na cadeia e nos pontos de redes de um determinado produto ou de uma determinada atividade comercial

ÁREAS DE ATUAÇÃO DAS BSCs

- Podem atuar em rede de modo a abranger a comercialização nos espaços locais, territoriais e estaduais.
- Podem atuar nas unidades familiares situadas nos territórios rurais convencionais, seja nos distritos e em cidades de pequeno porte
- Podem atuar em unidade produtiva e agroindustrial

SERVIÇOS PRESTADOS PELAS BSCs

- Logística; organização do consumo/centrais de compra; organização/planejamento da produção; centrais de venda ou pontos de venda; pesquisa; sistemas de informação; comunicação e promoção; processamentos; unidades agroindustriais; realizar negociações e transações para os empreendimentos e grupos.

OBJETIVO

- Contribuir na comercialização dos produtos provenientes dos EFR, EES e dos GCO, visando incrementar a apropriação de valor gerada na operação a partir da organização de serviços voltados a promover seja as áreas da estruturação, concepção, planejamento e operação via os canais de distribuição dos produtos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Construir as bases de confiança necessárias para ampliar a organização dos produtores e a cooperação entre produtores e organizações produtivas
- Orientar os produtores familiares e/ou suas organizações associativas, no encaminhamento de procedimentos inerentes aos processos de comercialização, tais como: certificações, aspectos fiscais e sanitários, despachos de mercadorias, processamento de exportações, entre outros
- Apoiar tecnicamente a elaboração, implantação e/ou desenvolvimento de estruturas e/ou espaços (isolados ou articulados em redes) de processamento agroindustrial e/ou de comercialização da produção familiar e suas organizações
- Criação de mecanismos de coordenação e governança,
- Orientar o planejamento da produção, tanto nos aspectos quantitativos como qualitativos, tendo como base as demandas dos mercados;

- Assessorar a construção de canais de distribuição e s logísticos adequados à realidade local;
- Promover o desenvolvimento da agroindustrialização e de outras atividades de agregação de valor aos produtos e serviços familiares e solidarios;
- Apoiar o desenvolvimento de marcas, novos produtos e embalagens etc;
- Apoiar as ações de venda dos produtos e serviços dos agricultores familiares e a aquisição e/ou produção e suprimento de insumos;
- Estruturar sistemas de informação de apoio à comercialização;
- Realizar estudos, segmentação e identificação de novos mercados para os produtos e serviços dos agricultores familiares;
- Estimular o surgimento e/ou fortalecimento de iniciativas inovadoras de comércio, com elevados conteúdos sociais e ecológicos;
- Estruturar esquemas de comunicação incluindo mix promocionais que favoreçam o posicionamento dos produtos dos territórios, incluindo a consolidação do apelo territorial;
- Implementar esquemas de capacitação/formação voltados para resolução de problemas ou aproveitamento de oportunidades relacionadas à comercialização;
- Realizar, quando necessário, atividades de intermediação entre os produtores locais e os agentes do mercado, orientando a concretização de negócios;
- Identificar e demandar recursos de políticas públicas de apoio à comercialização, bem como contribuir para o seu permanente aperfeiçoamento via acompanhamento e avaliação;
- Realizar serviços de análise e classificação de produtos e de locação de equipamentos e embalagens de uso comum;
- Identificar fontes de financiamento e elaborar projetos de captação de recursos para as unidades produtivas e para as organizações produtivas;
- Implementar intercâmbios tecnológicos e identificar parceiros para o desenvolvimento de soluções tecnológicas.

PREMISSAS PARA CONSTITUIÇÃO DE UM BSC

As BSC não podem funcionar no médio prazo somente com a injeção de recursos governamentais. Independente das funções que a BSC venha a cumprir deve conseguir gerar sua sustentabilidade econômica, a partir da remuneração dos seus serviços pelos empreendimentos ou grupos de consumidores que deles se utilizem, pela formação de parcerias que assegurem esses serviços ou outras formas. A cobrança normalmente realizada por parte dos empreendimentos de maneira acertada e têm direito ao investimento de recursos públicos para seu desenvolvimento, mas isso deve ser contrabalançada pelo exercício de controle da qualidade do serviço que sua remuneração permite. A discussão sobre a medida e formas dessa remuneração é de responsabilidade dos atores envolvidos.

Para o funcionamento da BSC deve ser complementado com a identificação e uso de fontes de recursos governamentais e não-governamentais que permitam investimentos para além da cobertura

de seus custos operacionais.

As BSC devem se estruturar a partir de competências locais que possam ser aperfeiçoadas a partir de formação técnica centrada nos elementos de comercialização sinteticamente descritos por esse documento.

Os recursos humanos a serem formados e o processo de decisão interna das BSC devem ser originados de maneira equilibrada, seja de profissionais liberais prestadores de serviços atuantes na região, como de técnicos e dirigentes de cooperativas e associações e ainda de jovens agricultores cujas unidades produtivas estejam no âmbito de ação da respectiva BSC instalada.

Será incentivado que as BSC atuem em rede de modo a abranger a comercialização nos espaços locais, territoriais e estaduais. Para tanto, serão concebidas em bases territoriais, compreendendo pelo menos uma base atuando em todo o território, a qual se articulará com as bases e espaços nele existentes.

Em um primeiro momento, as BSC concentram seus recursos para a atuação na área de comercialização transmitindo os sinais recebidos ao longo dos canais de distribuição e dos consumidores para as áreas tecnológicas, organizacionais, financeiras e outras

ESTRATÉGIA DE INCENTIVO ÀS BSC

Considera-se que existem duas grandes formas de apoio às BSC: em primeiro lugar, identificação e apoio àquelas que já estão em operação nos territórios e em segundo, apoio à estruturação de novas BSC.

Para as BSC em atividades

- Identificação, adequação de seu trabalho às diretrizes constantes deste documento e a análise do apoio solicitado.

Para a estruturação de novas BSC

- ***Criação de núcleos de intercâmbio de informações sobre comercialização.***

Seria incentivado que grupos de associações e cooperativas que operassem em padrão de proximidade se reunissem periodicamente, em um processo estruturado de animação que levasse um conteúdo de formação em comercialização preparado pela SDT e que conduzisse à identificação de sinergias e demandas comuns que pudessem ser satisfeitas por sua ação comum e com recursos públicos. A construção de confiança a partir das trocas de informações aliada à indução e disponibilização de recursos levaria os núcleos a se estruturarem em BSC.

A facilitação de encontros regulares de operadores de comercialização no âmbito da agricultura familiar da economia solidária com a finalidade de se realizar discussões orientadas sobre o tema comercialização incentivaria o intercâmbio de informações e poderia conduzir à construção de sinergia entre os operadores locais, resultando em futuras BSC.

- ***Proposição de BSC por entidade ou grupos de entidades de assessoria.***

Existem diversas organizações de assessoria que possuem liderança em determinados territórios e capacidade técnica e gerencial para apresentar propostas consistentes de estruturação de bases de serviço. O principal critério de seleção seria estar organizando uma base produtiva, envolvidos diretamente no apoio à organização do processo de comercialização.

- ***Criação de incubadoras de BSC.***

Seria recomendado identificar entidades que tenham experiência em incubar empresas que poderiam cumprir o papel de estruturar BSC.

DIRETRIZES DO TRABALHO DAS BSC

4.5.1. Diretrizes Estratégicas

- **Autonomia:** Tanto as bases territoriais quanto as locais e a (s) estadual (is) deverão ser estruturadas de modo a manter autonomia, mesmo com atuação em redes. Ou seja, a interdependência não deve ser tão forte, a ponto de provocar sérios problemas nas unidades componentes quando houver mau funcionamento em uma ou poucas. Isto implica em planejar e programar, permanentemente e para cada unidade de BSC, estratégias alternativas a serem implementadas em substituição àquela que estiver em operação..
- **Sustentabilidade:** No que se refere à sustentabilidade econômica e financeira é necessário estabelecer programas de trabalho que garantam a cada BSC a obtenção de auto-sustentação em prazos aceitáveis (3 a 5 anos), o que implica em: i) operar em escala suficiente para obter receitas que garantam o custeio operacional; ii) prestar serviços diversificados e com boa qualidade, de modo a conseguir o efetivo reconhecimento da sua importância pelos beneficiários diretos.
- **Delimitação de Atribuições:** Deve haver nítida separação entre as atividades de comercialização, as quais são típicas das entidades e dos espaços públicos que se dedicam à compra e venda e aquelas que prestam serviços de apoio à comercialização (BSC). Esses dois grupos de atividades poderão ser realizados por uma única instituição, entretanto, mesmo nesses casos, não devem se imiscuir até o ponto em que uma passe a prejudicar a outra, especialmente quando a prestação de serviços cresce exageradamente, fazendo com que a equipe por eles responsável vá se distanciando dos reais interesses dos beneficiários principais.
- **Concepções e práticas:** convivência entre diversas concepções e práticas O apoio à comercialização deverá abranger tanto os modelos convencionais quanto as iniciativas inovadoras que estão emergindo com reais potencialidades (produtos agroecológicos, sócioeconomia solidária, atuação em redes, consumidores com elevada sensibilidade social etc.). Os primeiros ainda abrangerão a grande maioria dos produtores, até que as alternativas emergentes (o “novo”) venham a adquirir maior dimensão, passando a ser predominantes no âmbito da produção familiar.
- **Novos mercados:** também necessário buscar adequado equilíbrio entre a comercialização nos mercados locais, territoriais e extraterritoriais, com boa dosagem entre os objetivos puramente econômicos (agregação de valor e incremento da renda monetária) com aquelas ligadas à segurança alimentar e nutricional.
- **Integração Sociedade Civil-Estado-Mercado:** as atividades de apoio à comercialização deverão ser planejadas, operacionalizadas, avaliadas e permanentemente aperfeiçoadas, com base em processos de diálogo e de negociação (concertação) entre gestores ligados tanto à Sociedade Civil (especialmente aos produtores familiares) quanto ao Estado e ao Mercado. Tais espaços de negociação coletiva devem se reger pelos princípios da solidariedade (cooperação mútua) e da subsidiariedade (complementação de esforços).

4.5.2. Diretrizes Operacionais

a) *Informações básicas sempre atualizadas.*

A obtenção, sistematização e disseminação das informações básicas para a implantação e fortalecimento das atividades de comercialização constituem a principal rotina da prestação de serviços, alimentando tanto agentes territoriais quanto a própria institucionalidade responsável. Nesse sentido é recomendável:

- Prospectar mercados e demandas por produtos e serviços atuais ou potenciais dos territórios;
- Analisar a viabilidade da produção desses produtos e serviços;
- Levantar as demandas locais em termos de capacitação de técnicos e de atividades de pesquisa aplicada aos diversos sistemas de produção;
- Fornecer informações e parâmetros que possibilitem atuação de estruturas locais voltadas para a adequação da produção aos mercados atuais e potenciais.

b) Capacitação dos técnicos e gestores envolvidos na comercialização

Os serviços deverão também focalizar a adequada capacitação dos atores locais que atuam na comercialização e nas atividades correlatas, buscando adequar a produção às demandas dos mercados, porém sempre focalizando os objetivos maiores ligados à melhoria da renda e da qualidade de vida dos produtores familiares.

c) Fortalecimento de Redes

O favorecimento à constituição, estruturação e desenvolvimento da atuação em redes deverá se constituir em forte tônica dos serviços, uma vez que tais redes constituem o melhor caminho para o eficiente atendimento às especificidades da produção rural familiar, entre as quais: a dispersão e pequena escala individual da produção; sazonalidade da oferta e a perecibilidade dos produtos; concentração dos mercados; características da logística de acesso aos produtos e seu transporte e o armazenamento e distribuição.

d) Controle Social

As atividades deverão ser efetivadas com ampla participação dos atores locais, os quais serão mobilizados e incentivados à permanente explicitação dos objetivos coletivos, à definição de prioridades, apreciação e aprovação dos projetos e ao seu acompanhamento e avaliação, de modo a fazer valer os princípios da gestão social e a avançar na busca da autonomia local.

ELEMENTOS ESSENCIAIS QUE DEVEM CONSTAR NAS PROPOSTAS

Para uma BSC que já existe ou a criação de uma nova organização, deverá ser elaborada uma proposta prévia, a qual deverá envolver as principais entidades interessadas no tema, convidados por aquelas que tomaram a iniciativa. Essa proposta prévia deverá se embasar em um conjunto de informações básicas, cuja coleta e sistematização será programada em uma reunião de trabalho dessas entidades. Entre tais informações figuram como indispensáveis as seguintes:

1. Quais **projetos** de infra-estrutura existem ou estão para ser implementados no Território, qual sua situação operacional o que é necessário para funcionarem bem e com gestão social, como estes projetos podem se articular com os processos de comercialização de forma a serem otimizados.

2. Quais os projetos/iniciativas de comercialização já existem nos territórios. Já existem diversos projetos apoiados pelo governo, permitindo articulação entre os agricultores e potencialmente a formação de redes – objetivo que vemos como meta central. Além dessas, temos outros espaços de comercialização que, em alguns casos, podem estar subutilizados ou com gestão centrada em prefeituras. A idéia é mapear esses projetos e enxergar quais possam se articular em um primeiro desenho. O acompanhamento dos projetos, que vem sendo apoiado pela GNC será uma ferramenta muito importante neste processo.
3. Devem existir **outros projetos** provenientes de outras políticas públicas que têm potencial e são estratégicos de ser envolvidos no sistema. A questão é identificar esses projetos e pensar em estratégias para “conquistá-los”. A governança da SDT sobre esses projetos é ínfima, mas o envolvimento dos atores locais é um processo de “sedução” sobre os demais gestores públicos que podem contribuir em muito para a maior dinamização desse processo.
4. Outra questão central é a identificação das cadeias que devem ser consideradas no sistema, identificando quais os produtos dessas cadeias têm o maior potencial de mercado. Não podemos começar trabalhando com todas as cadeias, nem com todos os produtos. A questão é definir com sabedoria quais podem gerar experiências exitosas que venham a animar o grupo; quais os que já estão sendo trabalhados e quais os de maior importância para a população local. Neste processo de investigação de cadeias e programas de investimento prioritários já existem instrumentos facilitadores como os PTDRS e os Estudos Propositivos, que já nessa nova fase podem ser aperfeiçoados para a construção de programas específicos que serão parte inicial e central desse Sistema de Comercialização em construção.
5. Para essas cadeias e produtos, quais os projetos complementares à comercialização existem e devem ser incorporados ao sistema? Aí entram as agroindústrias e similares. A agregação de valor é determinante na dinamização da economia e na renda das famílias.
6. E sobre as **Bases de Serviço**, identificar quais são as existentes, que trabalho já realizam, como vender a idéia do Sistema para elas, como integrá-las formando uma rede, o que precisam para aperfeiçoarem suas ações.
7. E sobre os **mercados**, deve haver uma definição de quais serão priorizados. Várias são as possibilidades, como o mercado institucional, via CONAB (aquisição para estoque e/ou doação), participação no programa de merenda escolar ou a comercialização se dará diretamente, através de feirinhas ou outros espaços. Existe espaço para comércio interestadual ou mesmo internacional. Essa definição dependerá muito do produto que estará sendo priorizado no território. Vale ressaltar aqui que se deve *tomar cuidado para que a priorização de um produto ou outro não leve à especialização do território neste produto*, visto essa idéia chocar-se com um dos pilares do desenvolvimento rural sustentável que é a horizontalização da produção, com benefícios ambientais e garantia de segurança alimentar e nutricional às suas populações.
8. Não se pode esquecer da **logística**. Será que já não existem projetos com aquisição de caminhões e outras formas de transporte, onde podemos alugar, é viável fazer isso, o que o sistema deve ter e o que poder ser terceirizado? A questão é aproveitar ao máximo dos acúmulos e projetos já existentes, evitando a tendência a se começar do zero sempre que idéias novas são propostas.

A análise dessa base preliminar de informações permitirá elaborar a proposta prévia, que deverá ser encaminhada à GNC/SDT, a qual, uma vez concordando com a mesma tomará as providências que julgar necessárias à sua implementação. Essas providências certamente envolverão um assessoramento especializado (consultoria), cujo produto, a ser construído em conjunto com as entidades locais, será um projeto para a implantação do Sistema Estadual e das BSC que se fizerem

necessárias.

ALGUNS PERFIS DE BASES DE SERVIÇO

As demandas dos empreendimentos familiares e solidários podem relacionar-se ao desempenho das funções técnicas (fito-zoo, engenharia etc.), administrativas, financeiras e comerciais.

Entretanto, como ressaltado anteriormente, as Bases de Serviços de Comercialização possuem seu foco nos processos de comercialização, podendo especializar-se ou prover uma gama dos serviços abaixo ilustrados.

Possíveis perfis de Bases de Serviços de Comercialização



Esses serviços poderão ser assumidos por diversas formas de organização, como associações, cooperativas, empresas públicas e privadas, consórcios, redes solidárias e outras pertinentes, além de arquiteturas mais complexas que combinem diferentes formas.

Uma BSC, na maior parte das vezes, deverá ser um arranjo organizacional mais complexo, de “ordem secundária”. Se em muitas situações poderá ser uma associação ou cooperativa que presta serviços a outras associações e cooperativas, serão necessários outros arranjos que deverão ser definidos em função de sua finalidade relacionar-se com a prestação de serviços ou com a realização efetiva de troca – compra e venda. No primeiro caso, tenderão a tomar as mais diversas formas associativas que não visam lucro, como: associações, redes compostas de cooperativas, associações e grupos e outras. Mas mesmo nesse caso, devem ter sua operação assegurada com contribuição econômica dos seus usuários.

No segundo caso, poderão ser centrais de cooperativas, cooperativas organizadas a partir de grupos de associações, empresas comercializadoras e outras.

Considera-se que o desenho dos arranjos organizacionais e contratuais adequados seja uma das áreas onde se encontram maiores fragilidades no âmbito da EFR e dos EES e COC. Será necessário grande esforço para a sistematização e intercâmbio de experiências adequadas à realidade desses empreendimentos e grupos de consumidores para que as assessorias e os empreendimentos possam

implementar, com segurança, formas mais elaboradas de organização da produção.

Deve-se buscar que essas BSC possam se perenizar a partir de seu aprendizado ao longo do tempo. Para isso, devem ser constituídas a partir de recursos humanos locais, com a assessoria externa necessária. Considera-se que seja uma grande oportunidade para desenvolver uma ação de médio prazo na formação de jovens que possam ser capacitados nos mais diversos campos da comercialização e constituírem os futuros quadros técnicos que deverão compor as BSC.

PROPONENTES

As BSC deverá ser um processo deflagrado nos estados ou em algum território, através de iniciativas de um ou mais dos atores abaixo:

- Entidades que, no Estado ou no território, atuam no apoio a espaços de comercialização ou na prestação de serviços de apoio;
- Colegiados Territoriais, através do seu Núcleo de Coordenação, com apoio do Núcleo Técnico e/ou de entidades parceiras;
- A própria SDT, através do seu Consultor Territorial, com apoio de técnicos da Rede Nacional de Colaboradores

SISTEMA NACIONAL DE COMERCIO JUSTO E SOLIDÁRIO (SCJS)

SISTEMAS ESTADUAIS DE APOIO À COMERCIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR E ECONOMIA SOLIDÁRIA (SECAFES)

CONCEITO

O ponto de partida para uma discussão sobre sistemas estaduais de apoio à comercialização é o reconhecimento da existência de um **sistema de comércio** de abrangência internacional dentro do qual se insere o Brasil, as unidades da Federação, os territórios, os EFR e os EES. Esse sistema é uma interpretação de uma realidade, neste caso, do **fluxo real de produtos e serviços, capital e informações** para a satisfação de demandas.

Um Sistema Estadual **de Apoio à** Comercialização da Produção Familiar e Solidária é composto de unidades de produção, bases de serviço, assessorias, infra-estruturas de agregação de valor e venda, órgãos governamentais, redes solidárias e outros elementos do aparato organizacional e institucional, **articulados** para o provimento de apoio e serviços de comercialização para os EFR, EES e GCO.

O objetivo dos SECAFES é **apoiar a coordenação dos fluxos comerciais** provenientes dos EFR e dos EES para os mais distintos mercados e daqueles para os grupos de consumidores organizados em âmbito dos estados, com a contribuição das BSC. Os SECAFES são desenhados para facilitar as trocas entre os excedentes produzidos nos ambientes locais e a demanda identificada em outros ambientes ao longo da cadeia de valor como o estadual, a nação e mesmo o mercado internacional.

Para que o SECAFES seja uma operação articulada de atores será necessário grande esforço de “concertação” em âmbito estadual. Aqui novamente se manifesta o papel do Governo enquanto

elemento organizador da ação pública. Espaços de negociação como os Conselhos Estaduais de Desenvolvimento Rural Sustentável podem ter a atribuição de criar o ambiente para a construção dos SECAFES. Guardadas as particularidades do país, assim como no caso das BSC, cada SECAFES poderá seguir diferentes formas de institucionalização. Poderão operar enquanto redes menos formalizadas visando à identificação de soluções comerciais, para o conjunto da produção familiar e solidária.

A escolha dos estados como um segundo nível de coordenação – para além dos territórios onde se prevê a operação das BSC – reflete a importância de um pacto federativo para o apoio a esses segmentos. O Estado é um ente administrativo com elevada capacidade de decisão e mobilização de recursos. Hoje, há um conjunto expressivo de ações desenvolvidas em diversos estados, relacionadas ao apoio a esses grupos. Os SECAFES representam uma proposta de ação articulada entre governo (de âmbito nacional, estadual e municipal) e sociedade civil organizada, focada na comercialização, visando o fortalecimento dos EFR, dos EES e a organização dos consumidores no âmbito de cada unidade da Federação, tendo como elemento de suporte local as BSC.

ÁREAS DE TRABALHO PRIORITÁRIAS

Algumas áreas de trabalho são consideradas prioritárias:

• ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Trabalhando a capacidade de diversificação da produção, a melhoria da qualidade e regularidade da oferta, planejamento do conjunto de oferta complementar agregando economia de escala e escopo, desenvolvimento de tecnologias adequadas, grupos de compra de insumos etc.

• ORGANIZAÇÃO DOS PRODUTORES

Focando no fortalecimento da capacidade de organização das cadeias produtivas e na aproximação com os grupos de consumidores; na estruturação de redes tecnológicas e econômicas guiadas por princípios de solidariedade; no uso de outros arranjos organizacionais como cooperativas de produção e comercialização, associações de produtores, arranjos empresariais que respeitem os princípios da democracia e auto-gestão; no foco em arranjos contratuais de longo prazo etc.

• AGREGAÇÃO DE VALOR AOS PRODUTOS

Apoiando as práticas de beneficiamento e processamento da produção; diferenciação da produção por processos de certificação valorizando o meio ambiente; elementos sociais e culturais da produção familiar e solidária; construção de canais de distribuição que usem os princípios da solidariedade como elementos de geração de valor para os consumidores; implementação de propostas de comunicação que se fundamentem na conscientização dos consumidores etc.

• CRIAÇÃO/ REVITALIZAÇÃO DE ESPAÇOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Estruturando, ampliando e/ou organizando espaços de Feiras, Centrais, Mercados Públicos, Mercados Institucionais, CPES...

• ORGANIZAÇÃO DO CONSUMO

Investindo na formação do consumidor voltado tanto a disseminação da prática do Consumo Consciente; organização de grupos de consumidores/as; articulação dos mercados institucionais como restaurantes de centrais sindicais e outras; sensibilização e adequação do processo de compras governamentais etc.

CONSTRUÇÃO DOS SECAFES

O que poderá disparar e incentivar a existência de um sistema estadual? A combinação de duas abordagens que devem ocorrer de maneira simultânea. A primeira, a partir da articulação de estruturas e ações de apoio estaduais ligadas à comercialização (de cima para baixo). Boa parte dos estados possui equipamentos de comercialização públicos e privados subutilizados ou mal utilizados no que se refere à sua apropriação pela agricultura familiar e pela economia solidária. Conta muitas vezes com organizações e redes de solidariedade que podem representar uma outra parcela de apoio. Trata de se constituir arranjos organizacionais e contratuais que possam coordenar a utilização de velhos e novos instrumentos para novas finalidades.

Dessa forma, a estruturação de um SECAFES envolve a identificação dos equipamentos e atores/parceiros estaduais e a obtenção de seu envolvimento em uma ação articulada direcionada ao público desta proposta. Alguns atores potenciais por área de atuação:

Formação – SEBRAE, EMATER, ONG's, etc.

- Investimento – Governo Estadual, parceiros do ambiente federal, internacional, entre outros;
- Atacado – Ceasa, outros privados;
- Varejo – Associações estaduais de supermercados, centrais de comercialização, redes de lojas etc;
- Indústria – Indústrias compradoras de matérias primas da agricultura familiar;
- Intermediários – Estratégia a definir.

A segunda abordagem é de baixo para cima, a partir:

a) da coordenação do fluxo da oferta dos EFR e dos EES de forma que tenha escala e regularidade para permitir arranjos de fornecimento estáveis com o atacado e o varejo em cidades de médio porte e nas capitais;

b) da organização e satisfação da demanda de GCO.

O apoio à estruturação dos sistemas estaduais (assim como das bases de serviço) deve buscar incentivar manifestações endógenas visando que a ação do Estado seja apenas indutora/catalizadora, e que todos os aspectos operacionais/de execução sejam realizados com elevado grau de auto-gestão dos EFR, EES e GCO.

A seguir, apresenta-se uma proposta, baseada em etapas orientadoras, para facilitar a constituição de um SECAFES. Essas etapas ocorrem de maneira concomitante e essa forma de subdivisão facilita ordenar os tipos de ação necessários para que se ampliem as possibilidades de articulação de recursos governamentais e não-governamentais para apoiar o fluxo comercial da agricultura familiar e economia solidária.

ETAPA I: Sensibilização e construção de compromissos e parcerias

Pressupõe um processo de sensibilização e articulação dos principais atores locais, favorecendo a criação do ambiente, metodologias e das condições para a realização da ação. Isso se dará por uma série de eventos tanto de construção de compromissos como de formação. Nesses eventos, faz-se a sensibilização para adesão a proposta do SECAFES.

Quanto às organizações ligadas à produção, esse é o momento de se construir um encadeamento de decisões coletivas quanto às potencialidades de se ter a comercialização como balizador de uma ação de desenvolvimento. Isso significa o estabelecimento de compromissos relativos ao planejamento da produção, que será o insumo necessário para atingir a construção de propostas de parceria de longo prazo, propiciado por um novo patamar de escala ou escopo de operações. Sem o compromisso dos empreendimentos individuais em destinar parte de sua produção a esse processo, essa proposta não se viabiliza. Ao mesmo tempo, realizam-se discussões com organizações ligadas à prestação de serviços de apoio à comercialização que apontam interesse e perfil para constituição de Bases de Serviço.

ETAPA II: Qualificação das diversas informações dos territórios sobre as condições e práticas da produção e comercialização

Inicialmente fazem-se a reunião e estudo das informações já disponíveis nos territórios, como os Estudos Propositivos; Plano Safra Territorial e os próprios PTDRS. De posse desses instrumentos, organizam-se e analisam-se as informações existentes sobre as condições e práticas da produção e da comercialização nos territórios de referência, identificando as principais informações e dados a serem obtidos.

Considerando-se as limitações de informações disponíveis e o grau de precisão necessário para um planejamento de produção e comercialização profissional, devem ser definidos instrumentos e os procedimentos para o levantamento dessas informações. De antemão, é possível identificar 05 (cinco) tipos de mapeamento que contribuiriam para esse processo:

- **Mapeamento dos empreendimentos/grupos produtivos priorizados pelos territórios** Identificando quem são os que produzem, onde se localiza quais os sistemas de produção adotados, capacidade produtiva (quantidade/qualidade), principais potencialidades e limitações, entre outras questões relevantes.

- **Mapeamento das estruturas/espços de comercialização existentes nos territórios** Identificando espaços e estruturas existentes (feiras/centrais de comercialização/mercados solidários/clubes de troca etc); forma de organização; modelo de gestão; possibilidades e limites no acesso pelos grupos da agricultura familiar e economia solidária.

- **Mapeamento das experiências exitosas em comercialização** existentes nos territórios; buscando extrair os elementos orientadores para a construção de estratégias sustentáveis do SECAFES no Estado.

- **Mapeamento das políticas públicas** que estão dadas no contexto dos territórios e/ou do estado, tentando vislumbrar as possíveis conexões entre elas para proposição de uma ação integrada de apoio a comercialização.

- **Mapeamento das institucionalidades locais** que se constituem como potenciais bases de serviço de apoio; identificando seus eixos de intervenção; potencialidades e limites para consolidação enquanto BSC e sensibilização do processo de incorporação ao SECAFES. Esses mapeamentos são fundamentalmente feitos a partir da realização de visitas aos empreendimentos/grupos produtivos e/ou respectivos espaços e instituições de referência; com aplicação de questionário junto aos seus representantes e posterior sistematização e análise dos resultados obtidos.

ETAPA III: A Constituição das Bases de Serviço e realização das ações de apoio à comercialização

O trabalho de construção de compromissos e parcerias deve resultar na identificação dos arranjos organizacionais produtivos e de prestação de serviço recomendáveis.

Esta nova etapa em que as ações do sistema já começam a ser implementadas, a participação dos grupos produtivos e potenciais BSC mapeados sejam em atividades de formação ou em ações práticas de apoio aos empreendimentos e grupos de consumidores. Este momento requer a injeção massiva de recursos humanos, financeiros e materiais que auxiliem a formalização das estruturas organizacionais que tenham adquirido maturidade, a resolução de problemas e o aproveitamento de oportunidades identificadas na etapa de qualificação das informações.

Esse processo consolida as perspectivas concretas identificadas. A cada novo empreendimento apoiado por uma BSC se avança com a implantação do Sistema no Estado.

ETAPA IV: Consolidação da proposta SECAFES no ambiente estadual

Para que o SECAFES seja uma operação articulada de atores será necessário grande esforço de pactuar em âmbito estadual. Aqui novamente se manifesta o papel do Governo enquanto elemento organizador da ação pública. Espaços de negociação como os Conselhos Estaduais de Desenvolvimento Rural Sustentável podem ter a atribuição de criar o ambiente para a construção dos SECAFES. Guardadas as particularidades do País, assim como no caso das BSC, cada SECAFES poderá seguir diferentes formas de institucionalização. Poderão operar enquanto redes menos formalizadas visando à identificação de soluções comerciais, para o conjunto da produção familiar e solidária.