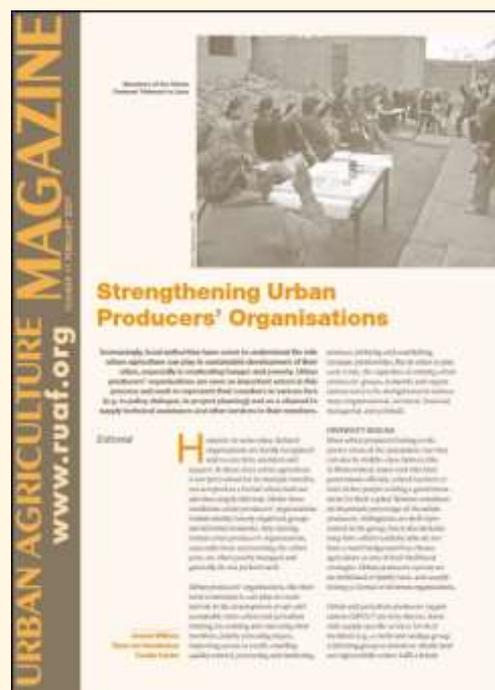


Fortalecendo as organizações de produtores urbanos



Sumário

- 2 Apresentação
- 6 Editorial
- 14 Organizações sociais de agricultores na América Latina e Europa: lições aprendidas e desafios
- 19 Recomendações para fortalecer as organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos
- 21 A Rede de Agricultores Urbanos de Vila Maria Del Triunfo
- 23 A Rede de Horticultores de Rosário (Argentina)
- 25 Alianças estratégicas: a Associação dos Produtores Orgânicos do Uruguai
- 29 Influenciando a política municipal: as experiências dos horticultores de Amsterdã
- 33 Para uma maior compreensão das organizações de produtores de baixa-renda
- 41 Organizações de agricultores urbanos e periurbanos no Cairo
- 45 Associação dos Produtores de Hortaliças Orgânicas de Gyinyase, em Kumasi, Gana
- 51 Organizando grupos de produtores urbanos na cidade de Nairóbi e em sua periferia
- 55 Alianças entre agricultores e outros atores sociais em Dacar
- 60 Organizações de agricultores de Bamako: Novas alianças para proteger seu direito à terra
- 65 Associações de agricultura urbana na Cidade do Cabo, África do Sul
- 71 Uma cooperativa de bairro que serve toda a cidade
- 75 Diferentes tipos de Cooperativas Agrícolas de produtores periurbanos na China: dois casos
- 81 Associações agrícolas comerciais nas áreas urbanas e periurbanas de Lima, Peru
- 85 Criando oportunidades comerciais para as mulheres produtoras do Quênia
- 91 Livros de interesse
- 93 Sítios de interesse

Apresentação

Editorial- Fortalecendo as organizações de produtores urbanos

Cada vez mais as autoridades locais vão percebendo o importante papel que a agricultura urbana pode desempenhar no desenvolvimento sustentável de suas cidades, especialmente na erradicação da fome e da miséria. As organizações de produtores urbanos são vistas como importantes atores nesse processo, e procuraram representar seus membros em diversos foros (p.ex. no diálogo político, no planejamento de projetos etc.) e atuar como um canal para fornecer assistência técnica e outros serviços para seus membros.

Organizações sociais de agricultores na América Latina e Europa: lições aprendidas e desafios

Alain Santandreu e Cecilia Castro

Em um esforço para melhorar o seu conhecimento e o impacto positivo de sua ação nas realidades locais, o IPES e o ETC-Urban Agriculture, em parceria com instituições e pesquisadores locais, e com apoio do IDRC (Canadá), desenvolveram, entre 2005 e 2006, um projeto chamado “Organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos (Social organisations of urban and periurban producers - SOUPP): modelos de gestão e alianças inovadoras para maior influência política”.

Uma agenda inter-regional de pesquisa e ação: recomendações para fortalecer as organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos

Dentro do marco do projeto do IPES-ETC-IDRC denominado “organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos: modelos gerenciais e alianças inovadoras para maior influência política” (sobre o qual os artigos anteriores versam), foi formulada uma agenda inter-regional de pesquisa-ação baseada nos dados colhidos junto às organizações de produtores urbanos e periurbanos. A agenda destaca aspectos internos às organizações, que precisam ser fortalecidos, e também os ligados ao apoio externo, e pretende guiar todos os atores envolvidos no desenvolvimento de novos projetos de pesquisa e ação relacionados com essas organizações.

A Rede de Agricultores Urbanos de Vila Maria Del Triunfo

Noemí Soto e Cecilia Castro

Em várias cidades da América Latina os governos locais têm apoiado a organização de agricultores urbanos. Para tanto, a forma preferida geralmente é a de "rede", por causa de sua flexibilidade. Dessa maneira os agricultores trabalham coletivamente, mas sem formalização. Duas de tais redes de produtores podem ser encontradas em Vila Maria del Triunfo e em Rosário. Na cidade de Vila Maria del Triunfo (VMT), na região metropolitana de Lima, Peru, a agricultura urbana é praticada principalmente pelos membros da Rede de Produtores Urbanos, que inclui atualmente mais de 2.000 produtores e que está passando agora pela fase de formalização e consolidação.

A Rede de Horticultores de Rosário (Argentina)

Raúl Terrile

Os horticultores e agricultores urbanos de Rosário – em sua maioria moradores pobres urbanos – reuniram-se em uma rede informal com o objetivo de reforçar suas conquistas e consolidar sua presença junto à administração da cidade. Atualmente esta rede está passando por um processo de fortalecimento organizacional.

Alianças estratégicas: a Associação dos Produtores Orgânicos do Uruguai

Alfredo Blum

A Associação dos Produtores Orgânicos do Uruguai (APODU) é uma organização de âmbito nacional dos produtores orgânicos rurais e periurbanos. O CIEDUR realizou uma pesquisa, em 2005 e 2006 (2), que se concentrou nos produtores da área metropolitana de Montevideu, capital do Uruguai.

Influenciando a política municipal: as experiências dos horticultores de Amsterdã

Johan van Schaick

Em 2001, a prefeitura de Amsterdã iniciou preparativos para o processo de planejamento espacial da cidade para o período 2002-2010. O plano, chamado "Escolhendo o urbanismo", objetivava localizar as funções residenciais e econômicas dentro dos limites da cidade, e concentrar as áreas verdes em sua periferia. Entre outros passos, o plano incluía eliminar cinco hortas-parque (divididas em parcelas de cultivo individual ou familiar) para construir moradias e equipamentos urbanos de infra-estrutura. Isso levou a organização responsável pelo funcionamento das hortas-parque – a Associação de Hortas em Parcelas (em holandês, Bond van Volkstuinders - BvV) – a adotar uma estratégia nova e diferente para influenciar a política, conforme descreve este artigo.

Para uma maior compreensão das organizações de produtores de baixa-renda

Clarissa Ruggieri

O projeto "Agricultura Urbana e Periurbana: para uma maior compreensão das organizações de produtores de baixa renda", desenvolvido pela parceria entre a FAO e o IDRC, objetiva identificar soluções concretas para as dificuldades enfrentadas pelos grupos de produtores urbanos que buscam assegurar uma fonte de renda sustentável para os seus membros. Neste artigo, alguns resultados preliminares serão analisados com relação à capacidade dos grupos para alcançar a auto-suficiência e a sustentabilidade, e sobre o papel dos prefeitos, autoridades locais e técnicos municipais para promover um ambiente politicamente favorável para a participação da sociedade civil, favorecendo o empreendedorismo dos produtores e a sua capacitação.

Organizações de agricultores urbanos e periurbanos no Cairo

Irene S. Egyir

Muitos pequenos empreendimentos agrícolas urbanos em Accra estão inscritos como membros de organizações informais que investem pouco capital e colhem poucos rendimentos, embora alianças mais formalizadas lhes pudessem garantir maior poder de barganha e negociação com as autoridades urbanas e outros grupos. Esse artigo descreve os resultados de um estudo iniciado pela FAO na cidade de Accra, Gana. Cada membro individual representado em uma organização de produtores é um ator na operação. Confiança é um fator básico nas alianças informais.

Associação dos Produtores de Hortaliças Orgânicas de Gyinyase, em Kumasi, Gana

Osei Kwame Boateng, Bernard Keraita e Maxwell S.K. Akple

Em Kumasi existem cerca de 10 locais principais de produção de hortaliças com finalidade comercial, muitos deles ligados a associações de produtores. A Associação dos Produtores de Hortaliças Orgânicas de Gyinyase (Gyinyase Organic Vegetable Growers' Association - GOVGA) é uma grande associação de horticultores urbanos em Kumasi, criada pela fusão de associações menores que atuavam em três desses locais de produção.

Organizando grupos de produtores urbanos na cidade de Nairóbi e em sua periferia

Zarina Ishani e Zaynah Khanbhai

A agricultura urbana na Cidade do Cabo envolve principalmente o cultivo de hortaliças, embora a visão do gado passeando pelas ruas também seja bem familiar para os moradores da cidade. Durante os últimos cinco anos, a Cidade do Cabo vem formulando uma política sobre agricultura urbana que pretende apoiar o melhoramento da qualidade de vida de seus cidadãos em termos de segurança alimentar e de desenvolvimento econômico.

Alianças entre agricultores e outros atores sociais em Dacar

Awa BA

Embora Vancouver seja uma cidade de modernos arranha-céus e de amenidades urbanas bem contemporâneas, ela também está localizada no interior de uma das zonas agrícolas mais produtivas do Canadá. Como ela combina condições climáticas favoráveis com políticas municipais que encorajam o desenvolvimento sustentável, o resultado é que nela a agricultura urbana está prosperando.

Organizações de agricultores de Bamako: Novas alianças para proteger seu direito à terra

Andrés Vélez-Guerra

A falta de segurança com relação ao acesso e à posse de terrenos produtivos urbanos prejudica a capacidade dos pobres para praticar e sustentar a agricultura urbana. As evidências empíricas colhidas junto aos grupos de produtores urbanos e periurbanos em Bamako, Mali, sugere que, conforme a urbanização se intensifica no interior e periferia das cidades, a escassez de terras estimula o envolvimento político e a organização dos agricultores de modo a proteger seu modo de vida e o direito à terra.

A Associação da Horta Comunitária em Parcelas de Siyazama na Cidade do Cabo, África do Sul

Rob Small

A agricultura urbana tem sido praticada na Cidade do Cabo há muitos anos, e envolve muitos tipos diferentes de atividades. Atualmente existe na cidade um movimento organizado e crescente voltado para a agricultura e horticultura urbanas com base orgânica e comunitária. Esse movimento é liderado por grupos como a Associação Vukuzenzela de Agricultores Urbanos (Vukuzenzela Urban Farmers Association - VUFA). A Associação Plantadores Domésticos (Abalimi Bezekhaya - Planters of the Home), que dá apoio à VUFA, é uma das principais organizações de agricultura urbana na Cidade do Cabo.

Uma cooperativa de bairro que ajuda toda a cidade

Mario Gonzalez Novo

Em Havana, Cuba, em 1997, em uma das áreas de maior densidade populacional, cinco bairros uniram-se em um esforço para produzir seus próprios alimentos. Hoje esse objetivo realizou-se como uma cooperativa muito bem-sucedida e um exemplo para outras iniciativas semelhantes.

Diferentes tipos de Cooperativas Agrícolas de produtores periurbanos na China: dois casos

Feifei Zhang, Guoxia Wang e Jianming Cai

Em 1978, a China começou a desmontar o sistema de comunas e o chamado “comendo do mesmo grande pote”, que existiu por décadas – o total igualitarismo, onde todos recebem o mesmo benefício independentemente de seu desempenho produtivo. As terras das vilas começaram a ser arrendadas às famílias camponesas, por 30 anos na maioria dos casos, e um sistema de “contrato familiar de responsabilidade” (household contract responsibility) foi introduzido, estabelecendo cotas produtivas para cada família, com remuneração proporcional à produção.

Associações agrícolas comerciais nas áreas urbanas e periurbanas de Lima, Peru

Jessica Alegre, Dennis Escudero e Omar Tesdell

O grande mercado de Lima oferece uma oportunidade para os agricultores urbanos e periurbanos dos bairros da zona leste da cidade venderem os seus produtos. Porém os estudos realizados na cidade pelo Programa Colheita Urbana, do PIC, revelaram que o atual sistema de comercialização dos produtos da agricultura urbana está subdesenvolvido. Além disso, há uma falta de confiança e de capacidade aliada à insegurança, entre os produtores urbanos, para se organizarem e melhorarem sua atividade por meio de processos de aprendizado social e de esforços coordenados para melhorar a gestão comercial. Este artigo descreve o esforço para melhorar essa situação.

Criando oportunidades comerciais para as mulheres produtoras do Quênia

Mwangi Stanley, Mumbi Kimathi, Mary Kamore, Nancy Karanja e Mary Njenga

As hortaliças folhosas africanas (HFAs) são tradicionalmente um elemento importante na dieta de muitos africanos, mas seu mercado se manteve pouco desenvolvido pela falta de esforços bem-sucedidos para comercializar a produção. A origem de alguns lotes significativos de hortaliças vendidas em um mercado de Nairóbi foi rastreada e na maioria das vezes levou a colheitas na natureza e a cultivos praticados por mulheres pequenas produtoras do Quênia ocidental – a 400 km de Nairóbi. Na maioria das vezes, intermediários e comerciantes embalavam as hortaliças em sacos que eram transportados para Nairóbi em ônibus noturnos. Esse sistema reduzia dramaticamente a qualidade das hortaliças. As intervenções iniciadas em 2002 pela Farm Concern International - FCI e seus parceiros mudaram substancialmente essa situação.

Editorial

Fortalecendo as organizações de produtores urbanos

Joanna Wilbers, René van Veenhuizen e Cecilia Castro

Cada vez mais as autoridades locais vão percebendo o importante papel que a agricultura urbana pode desempenhar no desenvolvimento sustentável de suas cidades, especialmente na erradicação da fome e da miséria. As organizações de produtores urbanos são vistas como importantes atores nesse processo, e procuraram representar seus membros em diversos foros (p.ex. no diálogo político, no planejamento de projetos etc.) e atuar como um canal para fornecer assistência técnica e outros serviços para seus membros.

Entretanto, em algumas cidades, as organizações de produtores dificilmente são reconhecidas e raramente recebem a necessária atenção e o apoio devido. Nessas cidades, a agricultura urbana (ainda) não é valorizada por seus múltiplos benefícios nem é aceita como um uso formalmente previsto para o solo urbano, sendo portanto em grande parte ilegal. Sob essas condições, as organizações dos produtores urbanos continuam quase sempre insuficientemente organizadas em seus agrupamentos e redes informais.

*Membros da Rede de Agricultores Urbanos de Lima.
Foto: Marco Bustamante - IPES*



E quando existem organizações de produtores formalizadas, especialmente aquelas que representam os agricultores mais pobres, quase sempre são fracamente administradas e em geral não atuam bem.

As organizações de produtores urbanos, como suas congêneres rurais, podem desempenhar um papel essencial no desenvolvimento de uma agricultura sadia e sustentável dentro e ao redor das cidades, treinando e educando seus membros, buscando insumos em conjunto, aumentando o acesso ao crédito, permitindo a qualidade de controle, processando e comercializando produtos, advogando melhorias e estabelecendo parcerias estratégicas. Mas para desempenhar tal papel, as capacidades dos grupos, redes e organizações de produtores urbanos existentes precisam ser fortalecidas de vários modos (organizacional, técnico, financeiro, gerencial e político).

A diversidade predomina

A maior parte dos produtores urbanos pertence às camadas mais pobres da população, mas eles também podem ser da classe média (como em Montevidéu), funcionários públicos de baixo e médio níveis, professores e mesmo pessoas mais ricas buscando um bom investimento para seu capital. As mulheres constituem uma importante porcentagem entre os produtores urbanos.

Os imigrantes estão bem representados no grupo, mas ele também inclui moradores urbanos mais antigos, que não têm uma tradição rural, mas que escolheram a agricultura como uma de suas estratégias de sobrevivência. Os produtores urbanos operam em base individual ou familiar, e usualmente pertencem a alguma organização formal ou informal.

As organizações de produtores urbanos e periurbanos – OPUPs (1) – são muito diversificadas. Algumas apenas fornecem serviços específicos de apoio para seus membros (p.ex. grupos de poupança e crédito, grupos de pressão para defender ou conquistar direitos de uso de terras em áreas urbanas), enquanto outras preenchem uma variedade de funções (p.ex. cooperativas de objetivos variados).



Produtos à venda no mercado no Parque Rodo, em Montevideu. Foto: APODU

Elas também variam quanto ao perfil socioeconômico de seus membros, o tipo de produção que focalizam, o grau de formalização, o modo como estão organizadas e financiadas, e as estratégias que aplicam para alcançar seus objetivos.

Os artigos nesta edição da Revista de Agricultura Urbana demonstram essa diversidade. As OPUPs são o produto de um número de fatores que determinam sua organização interna e funcionamento (ver também o próximo artigo). Essa heterogeneidade torna mais difícil criar uma tipologia das organizações de produtores urbanos e periurbanos. As caracterizações das OPUPs portanto precisam ser estratégicas e flexíveis.

Fatores contextuais

As experiências descritas nesta edição da Revista de Agricultura Urbana revelam que o contexto no qual as organizações de produtores urbanos operam influencia seus objetivos e funcionamento, bem como define os principais desafios e oportunidades que elas enfrentam (ver também o artigo na página 5). Este contexto também pode mudar no decorrer do tempo - como os casos de Amsterdã e Beijing bem ilustram. Tais fatores contextuais incluem as políticas do governo local (ilustrados pelos artigos sobre Beijing e o Cairo), o ambiente institucional, o grau de apoio obtido, o acesso aos recursos, a economia agrícola, as tradições locais, o nível de experiência com ações coletivas e a diversidade dos sistemas produtivos e socioculturais locais.

Geralmente, muitas similaridades podem ser encontradas entre as organizações de produtores que operam nos contextos rurais e urbanos. Entretanto, os desafios enfrentados pelas OPUPs que operam no contexto urbano são muitas vezes maiores e mais numerosos do que os enfrentados por seus congêneres rurais. Eles incluem as políticas restritivas e muitas vezes proibitivas praticadas nas cidades, a resultante ausência de apoio institucional e uma diversidade maior entre os seus membros, que incluem freqüentemente agricultores de horário parcial envolvidos em uma grande variedade de outras atividades geradoras de renda. Esses produtores encontram portanto mais dificuldade para se organizarem (como mostram as experiências com grupos de agricultores realizadas em Nairóbi e em Lima), e são mais transitórios (o que ameaça sua sustentabilidade), têm mais insegurança quanto à posse da terra onde trabalham (o que pode ser determinante, como mostra o artigo sobre Bamako), e suas atividades têm mais chance de poluir os recursos ambientais (provocando a preocupação pública e medidas restritivas).

Por outro lado, as OPUPs também têm (relativas) vantagens específicas com relação às organizações rurais, como uma maior proximidade com relação aos mercados, centros de pesquisa e de conhecimento (p.ex.- na Cidade do Cabo, em Nairóbi e em Lima) e de fontes de financiamento.

Nível de operação

As OPUPs funcionam em vários níveis, podendo reunir desde os produtores de uma mesma rua ou bairro até os que atuam em toda a cidade (Além de Nairóbi, existem alguns outros exemplos de organizações de produtores urbanos que operam em nível regional e até nacional). Esses vários níveis têm suas vantagens e desvantagens comparativas. As organizações mais estruturadas reúnem membros de uma comunidade específica ou de um grupo específico de comunidades. Nelas, as interações são quase sempre face-a-face, a estrutura organizacional é relativamente horizontal, e os líderes têm bons conhecimentos sobre as necessidades dos demais integrantes, além de manterem fortes ligações com outras organizações da mesma área.

Muitas dessas organizações locais continuam intencionalmente informais. As que funcionam em nível municipal ou mesmo nacional são quase sempre organizações de segunda ou terceira nível, que ou reúnem os membros de várias OPUPs locais para tornar suas demandas mais consistentes (organizações orientadas politicamente), ou combinam os fluxos de capital e produtos dessas organizações locais para lhes permitir desenvolverem recursos de processamento e comercialização mais eficientes (organizações orientadas economicamente). Como elas são organizadas em níveis associativos progressivos, há menos necessidade de contato direto entre os líderes e os produtores membros das organizações locais.

Tipos de organizações de produtores urbanos

Para compreender melhor as OPUPs, seus problemas e oportunidades, e como elas diferem das organizações rurais, podemos dividi-las em categorias ou de acordo com sua orientação. Vários critérios podem ser usados para categorizar as organizações de produtores urbanos: origem e tipo da membresia; tipos de atores, os produtos ou sistemas produtivos que elas focam; as funções que elas atendem para os seus membros; o grau de especialização/diferenciação, o tamanho em termos de número de membros e/ou rotatividade; o nível de operação; e estrutura organizacional; a forma de liderança; o grau e tipo de apoio externo; a situação legal. Eventualmente, cada categoria de organização pode ser avaliada baseando-se em se ela atende as necessidades e os desejos de seus membros. Para determinar sua efetividade em fazê-lo, podemos verificar sua organização interna e seus modos de operação ou funcionamento (ver também o próximo artigo).

Baseando-se na literatura existente e nos artigos desta edição, as três principais orientações das OPUPs que serão descritas a seguir parecem ser as mais significativas para a compreensão das oportunidades e problemas específicos e o desenvolvimento de estratégias que fortaleçam tais organizações.

OPUPs orientadas socialmente

Esta categoria inclui os pobres urbanos, mulheres, jovens (Accra), portadores de deficiências e idosos (que podem ou não receber algum tipo de pensão ou bolsa), que formaram grupos para começar ou fortalecer atividades agrícolas domésticas, comunitárias, escolares etc., de modo a melhorar sua nutrição e obter renda complementar pela venda dos excedentes. Esses grupos são freqüentemente iniciados por organizações locais (igrejas, ONGs, programas sociais municipais etc.) com o objetivo de aliviar a pobreza, aumentar a segurança alimentar e promover a inclusão social, oferecendo-lhes (inicialmente) uma assistência técnica e financeira (às vezes em espécie, insumos etc.).

Produtores membros do Dywn Te Don reúnem-se em Bamako. Foto: Andrés Véléz-Guerra



Nos países ocidentais e nas cidades maiores, especialmente, podem-se encontrar organizações de agricultores domésticos ou comunitários que se dedicam à atividade com finalidades de lazer, saúde ou ambientais.

Essas OPUPs são organizadas, muitas vezes, de modo informal e flexível.

Algum grau de formalização é necessário, mas nem sempre ele é desejado pelos membros. Ver, por exemplo, as experiências em Lima (Villa Maria Del Triunfo), Rosário, Cidade do Cabo e Accra, descritas nesta edição.

Seu principal apoio precisa envolver o fortalecimento da formação e coesão dos grupos, o desenvolvimento de lideranças e a resolução de conflitos, as práticas básicas de produção e gestão de cultivos, e também iniciar um sistema de poupança para manter e desenvolver a infra-estrutura que eles têm. O apoio na forma de treinamento, nessas áreas, precisa ser continuado por longos períodos se o objetivo for alcançar resultados sustentáveis. Esses grupos também muitas vezes precisam de assistência na hora de adquirir os mínimos recursos que precisam para começar suas operações produtivas (sementes, ferramentas, acesso à água e à terra, composto etc.). Como os seus membros pertencem às parcelas mais empobrecidas e vulneráveis da população urbana, a ajuda externa precisa ser quase sempre a fundo perdido. Porém é importante introduzir e manter, desde o início, mecanismos como “contribuições pessoais” ou de “poupança em grupo” para encorajar a responsabilidade e o senso de pertencimento nos integrantes do grupo.

Tais OPUPs têm um grande impacto social e são importantes no processo de coesão comunitária (que será o tema do próximo número da Revista), e podem ser encontradas tanto dentro, mas principalmente na periferia das cidades. Alguns desses grupos procuram desenvolver-se gradualmente visando o mercado (ver a próxima categoria, abaixo), buscando atrair mais apoio institucional, fortalecendo seu funcionamento e organização interna, melhorando seus níveis de produção, e tornando-se operações mais lucrativas e com maior faturamento (ver os casos de Cuba e Dacar). Como ficou demonstrado pelo caso da ASPROVE, no Brasil (ver na 16ª. Edição desta Revista), deve-se tomar cuidado para não se tornar excessivamente dependente do apoio governamental, que pode faltar quando mudam os governantes.

Ao mesmo tempo, outros grupos podem manter seu foco inicial ou deixam de existir quando outras oportunidades de gerar renda tornam-se possíveis. Outras podem conectar-se com grupos de outras partes da cidade para se tornarem uma OPUP mais politicamente orientada (como será descrita na terceira categoria, mais abaixo, e ilustrada pela experiência de NEFSALF).

OPUPs orientadas economicamente

Exemplos de OPUPs orientadas economicamente são as associações de produtores, as cooperativas e as pequenas empresas baseadas em grupos. Tais organizações são muitas vezes orientadas para o mercado, desenvolveram sua organização interna e gerenciamento, e já obtiveram um status mais formalizado. Seus membros incluem mais produtores de tempo integral (incluindo também agricultores periurbanos convencionais e moradores urbanos que investem em algum tipo de lucrativo de agricultura).

Essas OPUPs são muitas vezes organizadas pelo tipo de produção (incluindo produtos alimentícios e não alimentícios) e, por várias razões, são mais freqüentemente encontradas nas áreas periurbanas (ver o caso de Nairóbi).

A produção é muitas vezes fruto do trabalho familiar (embora possa incluir a ajuda de mão-de-obra paga), e é menos freqüentemente praticada em grupos, diferentemente da primeira categoria. Essas organizações preocupam-se com a compra de insumos e a venda de produtos em conjunto e com a busca de maneiras para ganhar escala produtiva e melhorar os canais de comercialização.

Como ilustrado no próximo artigo, que descreve o estudo realizado pelo IPES/ETC, podemos distinguir duas sub-categorias, aqui:

- a) grupos organizados de acordo com uma lógica mais tradicional – ou rural – em termos de seus métodos de gerência, produção e comercialização: por exemplo, antigos produtores rurais que aos poucos se tornaram cercados pelo ambiente urbano; e
- b) grupos com uma lógica mais moderna: p.ex. aqueles que focalizam na produção orgânica (como em Montevideú) ou em outros nichos do mercado urbano (ervas medicinais, cogumelos, plantas ornamentais, mudas arbóreas, peixes etc.), e naturalmente encontramos várias OPUPs no processo de mudar de uma perspectiva mais tradicional para uma outra que enfrenta os novos desafios colocados pelo meio urbano (como em Kumasi e Dacar).

As principais necessidades de apoio das organizações dessa categoria estão relacionadas com o fortalecimento de sua gerência e administração, planejamento estratégico e desenvolvimento de tecnologias produtivas adequadas (adaptadas especificamente para as condições urbanas), desenvolvimento de capacidade para processamento e empacotamento, controle de qualidade e certificação, e acesso a crédito (que pode ser formal ou outros sistemas, baseados em grupo).

Os artigos sobre Lima e Nairóbi (nas páginas 41 e 43) mostram as experiências recolhidas em pesquisas com produtores orientados para o mercado, ilustrando vários dos aspectos indicados acima.

OPUPs orientadas politicamente

Essas organizações, que não são orientadas especificamente nem pelo viés social nem pelo econômico, focalizam na organização dos produtores (pobres) urbanos como um modo para influir mais eficazmente na formulação das políticas, por exemplo, aumentando o acesso seguro a recursos (como ilustrado pelos casos de Bamako e Amsterdã) ou advogando mais apoio para a produção orgânica (Montevideú).

Elas também podem realizar outras atividades, como o desenvolvimento de capacidades (a exemplo do realizado pela NEFSALF em Nairóbi).

Essas organizações mais politicamente organizadas surgem através das atividades em rede envolvendo vários grupos e organizações dos pobres urbanos ligados à agricultura, que se unem para advogar com mais força a legalização da agricultura urbana, mais acesso à terra e mais apoio das instituições governamentais (NEFSALF).

Podem ser organizações formalizadas ou ter um caráter de rede informal que reúne as pessoas para pressionar por mudanças políticas com relação a interesses específicos em comum.

Transformação

Os artigos nesta edição mostram que, no decorrer do tempo, as organizações evoluem e podem mudar seus objetivos e atividades, nível de operação e/ou status formal, dependendo largamente de mudanças circunstanciais do contexto.

As Escolas Agrícolas de Campo, em Lima, foram criadas com objetivos de pesquisa e extensão, mas gradualmente tornaram-se organizações de produtores formalizadas. Organizações mais socialmente orientadas podem passar a se orientar mais economicamente, de modo a melhorar a renda de seus membros e a sua própria. Os artigos sobre Nairóbi e Dacar relatam casos de tais transformações. A transformação também pode ser o resultado da consolidação ou de mudanças de objetivos (ou valores compartilhados), como os casos de Montevideu e Amsterdã demonstram. De fato, as OPUPs podem ter sempre uma ênfase variável nos fatores sociais, econômicos e políticos que afetam os interesses de seus membros. A compreensão dessa peculiaridade vai ajudar a apoiar as OPUPs.

Small, em seu artigo sobre a Cidade do Cabo, discute o processo de transformação das OPUPs, do nível de sobrevivência para tipos mais comerciais de organizações, e adianta que elas, em seus diversos estágios de desenvolvimento (que ele divide em quatro), têm diferentes necessidades específicas de apoio para seu desempenho estratégico. De acordo com suas observações, os projetos das organizações de apoio que não consideram devidamente esses estágios e necessidades específicas acabam falhando em seu objetivo. Vários artigos nesta edição demonstram que tal transformação não é um processo fácil, e tal mudança na orientação ou nível de operação pode dar lugar a conflitos internos.

Organizações orientadas economicamente também passam por processos de transformação, freqüentemente relacionados com uma mudança para produtos mais lucrativos, desenvolvimento da corrente de comercialização e processos de especialização e diferenciação. O apoio às organizações de produtores urbanos é muitas vezes unidimensional, e não cobre toda a gama de assistências que são necessárias (p.ex. tecnologias de produção, estratégias de comercialização, acesso ao crédito etc.).

Por que apoiar as OPUS?

Vários atores institucionais procuram fortalecer as organizações de produtores por diferentes razões. Alguns atores vêem a promoção das OPUPs como uma estratégia efetiva para melhorar a inclusão social, reduzir a pobreza e aumentar a segurança alimentar na cidade. Outros atores usam as OPUPs como um mecanismo efetivo para fornecer certos serviços de modo mais econômico para os produtores urbanos (educação agrícola, fornecimento de insumos, controle da qualidade, serviços de saúde animal etc.) e como um importante veículo no desenvolvimento da cadeia de formação de valor dos produtos, e daí buscam fortalecer essas organizações.

Outros atores vêem o apoio às OPUPs como um investimento na construção de infra-estrutura social, como um complemento vital para os investimentos em outras formas de capital (ver a experiência da Cidade do Cabo) ou como um modo para empoderar os produtores urbanos.



Crianças são apresentadas às plantas em hortas de Amsterdam. Foto: BvV

Eles fazem isso ao facilitarem o estabelecimento de parcerias estratégicas entre as OPUPs e outros atores urbanos de modo que eles possam participar nos processos de negociação e formulação de programas e políticas públicas que afetam suas vidas, e para ganhar acesso à informação, recursos produtivos, serviços e mercados. Em Rosário e Lima, as redes de produtores urbanos receberam atenção e apoio municipal. Os grupos de produtores urbanos na Cidade do Cabo têm sido apoiados por uma ONG local, enquanto que grupos em Lima e em Nairóbi beneficiaram-se de iniciativas tomadas por pesquisadores e outras pessoas. Porém, independentemente da importância do apoio externo, a auto-suficiência e a mobilização dos recursos de seus próprios membros são muito importantes e precisam ser buscadas e promovidas desde o início.

Que ações e apoio são necessários e prestados por quem?

Não existe uma abordagem universal para o apoio às OPUPs, mas, para serem mais efetivas, as atividades projetadas para apoiar e fortalecer as OPUPs devem:

- levar em consideração o tipo de organização, seu estágio de desenvolvimento e suas necessidades estratégicas específicas;
- ser baseadas numa visão clara e em conjunto sobre o papel presente e o futuro das OPUPs alvo;
- focar na construção de capacidades estratégicas das OPUPs, com o objetivo de desenvolver o sentimento de pertencimento, o empoderamento e a sustentabilidade.
- integrar uma abordagem multi-atorial e participativa focada em ajudar as organizações de produtores a se tornarem atores mais importantes (ver também a edição no. 16 desta Revista)
- ser sustentadas durante um longo período de tempo.

Nesse processo, o governo local pode desempenhar um papel importante de liderar, estimular e fortalecer as OPUPs, garantindo-lhes o apoio e o envolvimento das organizações governamentais. Também as ONGs locais, as universidades e OCBs presentes nas cidades são indispensáveis, bem como a cooperação das empresas privadas e o apoio continuado de agências de desenvolvimento e ONGs internacionais.

Podemos identificar as principais áreas de apoio às OPUPs:

- 1) Ambiente político favorável – Se as OPUPs operam em um ambiente político que as reconhece como atores plenamente qualificados na arena urbana, onde existem regulamentações favoráveis bem como instrumentos que estimulam os processos participativos e o estabelecimento de alianças (estratégicas) com outros atores urbanos, elas encontram um solo fértil para o seu desenvolvimento e otimização de suas contribuições para o desenvolvimento urbano sustentável.

O artigo da FAO nesta edição também destaca a importância desse fator contextual.

- 2) Organização interna, gestão e funcionamento – Sem uma visão clara e objetivos compartilhados, juntamente com um sistema justo de tomada de decisões, comunicação, gestão, administração etc., as OPUPs perdem muito de sua efetividade e eficiência e ficam mesmo sujeitas a conflitos internos e à extinção.

A agenda inter-regional de pesquisa de ação fornece recomendações nesta área e sugere, por exemplo, o desenvolvimento de capacidades nas áreas de definição de responsabilidades e transparência, procedimentos democráticos para tomada de decisões, gerenciamento participativo e sensível ao gênero, e comunicação efetiva nos dois sentidos, bem como a instalação de sistemas administrativos e de gerenciamento adequados.

- 3) Planejamento, implementação e monitoramento das atividades centrais – As OPUPs precisam de assistência para melhorar o modo como elas desenvolvem suas principais atividades; p.ex., treinamento e assistência técnica, comercialização dos produtos ou gerência de um sistema de poupança e crédito. As atividades de apoio podem incluir desenvolvimento de estratégias, treinamento, assistência técnica, fornecimento de informações sobre o mercado dos produtos etc.
- 4) Ligações externas – As OPUPs precisam desenvolver certas habilidades sobre como construir e manter parcerias estratégicas com outros atores urbanos, como as empresas privadas, as instituições de crédito, as agências governamentais, as secretarias municipais, as ONGs, as universidades e as OCBs.
- 5) Desenvolvimento de capital e infra-estrutura – As OPUPs precisam desenvolver sua capacidade para poupar e gerar capital para manter a infra-estrutura existente e investir em novos equipamentos. Entrar em cada novo estágio no desenvolvimento das OPUPs exige um novo nível de lucratividade/poupança, que permitam a acumulação de um capital de giro maior e novos investimentos. Organizações de apoio são necessárias para ajudar no desenvolvimento estratégico e na assistência técnica, fornecer subsídios, fundos e crédito, ou para participar como (co) investidor.

Desafios

Apesar das iniciativas crescentes, ainda se sabe relativamente pouco sobre como os grupos e redes informais de produtores urbanos funcionam e como ajudar esses grupos a se desenvolverem em micro-empresas e organizações formalizadas com uma posição sustentável no mercado. O apoio a cada OPUP precisa ser adaptado a sua situação e orientação específicas. A grande diversidade das OPUPs precisa ser reconhecida, o que inclui muitas vezes compreender e aceitar as necessidades e desejos específicos de seus membros.

Isso significa compreender o contexto, a perspectiva e a organização e operação institucionais. Por meio de pesquisas de ação participativas, os potenciais existentes das organizações de produtores urbanos podem ser melhor aproveitados e desenvolvidos.

Nota

Usamos a expressão “produtor urbano” mais do que “agricultor urbano” por que ela cobre melhor todos os aspectos da produção agrícola, incluindo a criação de animais, a piscicultura e o processamento de produtos agrícolas na área de produção ou em outros locais. Focamos nos “pequenos produtores urbanos” para indicar as pessoas de baixa renda cuja sobrevivência depende de atividades relacionadas com a agricultura urbana. Nesta edição, iremos abreviar “Organizações de Produtores Urbanos e Periurbanos” como OPUPs.

Organizações sociais de agricultores na América Latina e Europa: lições aprendidas e desafios

Alain Santandreu e Cecilia Castro - au@ipes.org.pe
IPES - Peru

Em um esforço para melhorar o seu conhecimento e o impacto positivo de sua ação nas realidades locais, o IPES e o ETC-Urban Agriculture, em parceria com instituições e pesquisadores locais, e com apoio do IDRC (Canadá), desenvolveram, entre 2005 e 2006, um projeto chamado “Organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos (Social organisations of urban and periurban producers - SOUPP): modelos de gestão e alianças inovadoras para maior influência política”.

A análise dos estudos de caso mostrou que as organizações de produtores são influenciadas fortemente por dois fatores: o perfil de seus membros e o contexto onde elas operam. O estudo permitiu compreender melhor as relações entre o sucesso de organizações ao acessarem recursos e influenciarem políticas públicas e os seus modelos de gerenciamento. Ele também identificou indicadores para avaliar a efetividade dessas organizações, e indicou um conjunto de ações para fortalecê-las.

Os perfis

As organizações constituem um espaço de representação legítimo para uma grande diversidade de agricultores, que varia desde os pobres urbanos, que se dedicam a plantios orgânicos nos espaços urbanos disponíveis, até produtores tradicionais cujas terras, antes rurais, foram engolfadas pelo crescimento urbano mas que ainda mantêm algumas práticas agrícolas típicas do campo. Os vários tipos de organizações de produtores estudados refletem essa diversidade. Quatro perfis de produtores foram identificados.

O primeiro grupo de produtores urbanos é formado por pessoas pobres e desempregadas (muitas das quais originalmente migrantes das áreas rurais) que hoje vivem em áreas urbanas. Eles estão engajados em pequenas produções orgânicas (em seus quintais) para auto-consumo e/ou para processamento e venda. Tendem a ter alguma experiência de participação em organizações sociais, políticas e de trabalho.

O segundo grupo é formado por agricultores pobres localizados em áreas periurbanas e envolvidos em cultivos convencionais (embora seja possível que alguns estejam adotando práticas de cultivo orgânico).

Esses produtores, freqüentemente mais tradicionais, têm menos experiência de participação em organizações por causa de suas tradições sociais e culturais.



Agricultora urbana integrante do BvV, Amsterdam. Foto: Joanna Wilbers

Nesse grupo podemos distinguir dois subgrupos:

- a) os produtores pobres que migraram para a cidade, com pouca educação (muitas vezes analfabetos); e
- b) aqueles produtores cujas áreas foram gradualmente cercadas pelo desenvolvimento urbano, e que costumam ter o nível básico de educação.

O terceiro grupo é completamente diferente e formado por horticultores urbanos engajados em oferecer também serviços recreacionais e outros. A sua experiência em organizações sociais e políticas é muito variada.

Finalmente, um quarto grupo é composto por novos produtores orgânicos, de origem urbana e não agrícola (por exemplo, acadêmicos, consumidores de alimentos orgânicos etc.). Eles estão localizados em áreas periurbanas e muitas vezes participam de organizações sociais. Esses produtores estão comprometidos com a agricultura orgânica e com a sua comercialização, bem como interessados em pesquisa e oferta de serviços – e, em menor extensão, em processamento dos produtos).

Principais atividades e gerenciamento

Existem três motivações centrais para se criar uma organização de produtores: 1) melhorar a qualidade de vida e a renda dos membros; 2) aumentar seu acesso a recursos; e 3) aumentar sua influência política e/ou capacidade para enfrentar coletivamente as ameaças externas. As organizações podem surgir da iniciativa dos próprios agricultores ou da preocupação de alguma instituição externa visando organizá-los e fortalecê-los.

As organizações desempenham basicamente três tipos de atividades para os seus membros:

- a) serviços de apoio (treinamentos, apoio legal, fornecimento de insumos etc.;
- b) promoção de atividades visando melhorar a geração de renda (p.ex. processamento e comercialização em conjunto); e
- c) pressão e estabelecimento de alianças com outros atores para melhorar o acesso aos recursos, responder a ameaças externas e aumentar a influência política.

Sem subestimar a importância da organização interna apropriada e da disponibilidade de recursos financeiros, o estudo revelou que a chave do sucesso está na maneira como a organização funciona. Bons resultados em termos de acesso aos recursos e de influência política são alcançados por organizações que compartilham valores, objetivos claros e consensuais, e adotam estratégias e tomadas de decisões em bases democráticas.

Um bom exemplo de uma organização que funciona bem é a rede “Horticultores”, em Rosário, Argentina, que, apesar de seu caráter informal e organização interna ainda fraca, já provou ser capaz de influenciar os formuladores de políticas públicas, participar do planejamento do uso do solo urbano, e ganhar acesso a recursos (terra e água) e a fundos nacionais e internacionais de cooperação para o desenvolvimento.

A organização interna é relevante, mas não é necessariamente fundamental para a sustentabilidade das organizações de produtores. Fortalecer o funcionamento das organizações parece ser mais importante e decisivo do que qualquer outra medida para garantir a sua sustentabilidade. A cooperativa “As Vertentes”, criada em 1969 para melhorar a produção e legalizar o acesso dos membros às terras onde trabalham, conseguiu criar uma boa infra-estrutura, incluindo uma equipe assalariada, e comprar os títulos de propriedade das áreas onde atua, mas nos últimos anos tornou-se quase inoperante por causa de problemas internos e da falta de unidade, de valores em comum e confiança.

O perfil dos membros de uma organização (origem, nível de renda inicial, tradições sociais e culturais, antecedentes educacionais e de participação) influencia a definição dos valores compartilhados, dos objetivos e dos procedimentos, e o nível de confiança mútua entre os participantes. Porém o contexto atual também influencia o funcionamento (objetivos, estratégias, alianças, procedimentos) e a organização interna (disponibilidade de infra-estrutura, recursos financeiros, treinamento etc.).

Tipos de organizações

Foram identificados dois tipos principais de organizações de produtores urbanos, com diferentes modelos de gerenciamento e respectivos resultados no acesso aos recursos e na influência sobre as políticas públicas:

- a) organizações patrocinadas ou apoiadas; e
- b) organizações auto-organizadas ou formadas a partir dos interesses dos membros.

As organizações patrocinadas ou apoiadas surgem como resultado da iniciativa de outros atores, externos, correspondendo a seus interesses e preocupações. Estão incluídas nessa categoria as organizações criadas no contexto de programas de combate à pobreza e de inclusão socioeconômica, como os patrocinados pela Igreja católica ou pelo governo. Essas organizações foram criadas para ajudar os produtores pobres (muitos deles migrantes oriundos do campo) a viverem e trabalharem em áreas intra-urbanas. Essas organizações costumam ser dependentes de apoio externo permanente, e podem alcançar bons resultados em termos de mais acesso a recursos e treinamento (para produzir ou processar os produtos, por exemplo). Além disso, elas são eficientes ao promover a participação dos membros e a elevação de sua auto-estima, inclusão social e empoderamento, particularmente das mulheres que participam da gestão e da estrutura de representação dentro da organização. Isso é fundamental devido ao interesse político das organizações patrocinadoras, que incluem questões – como a questão do gênero – em sua agenda de trabalho.

Porém, apesar do apoio externo e de um contexto positivo, não há garantia de que tais organizações se sustentarão sem tal apoio. Isso irá depender em parte da força da organização interna, mas principalmente de seu funcionamento. Um exemplo é a PROVE, uma associação de produtores patrocinada pelo governo do Distrito Federal brasileiro (entre 1995 e 1998), em uma tentativa para melhorar a situação social de seus membros por meio da criação de pequenas unidades de agronegócio. (ver também a edição no. 16 desta Revista). Apesar dos resultados positivos em termos de produção, processamento e comercialização, a organização desapareceu tão logo um novo governo retirou-lhe o apoio.

As organizações auto-formadas (aquelas formadas a partir do interesse de seus membros) tendem a focalizar em práticas tradicionais, na agricultura ecológica-orgânica, ou na defesa de seus interesses junto ao poder público. Elas são criadas em resposta a necessidades específicas ou na busca de objetivos específicos, e usualmente concentram sua produção em um único e mesmo produto. Os membros típicos são os horticultores urbanos, os (novos) produtores urbanos e os agricultores convencionais periurbanos.

As organizações formadas pelos (novos) produtores orgânicos destacam-se por sua grande capacidade para ganhar influência política, que se deve, entre outros fatores, à presença de valores compartilhados, ao alto nível de compromisso da parte dos membros com relação à organização (e com um modelo alternativo de produção e de vida), e a uma grande capacidade para estabelecer parcerias estratégicas.

O funcionamento efetivo dessas organizações lhes permite alcançar bons resultados em termos de melhorar a renda de seus membros, desenvolver estratégias inovadoras de comercialização e melhorar o meio ambiente e a paisagem. Mesmo assim elas enfrentam dificuldades para obter recursos para processar seus produtos e estabelecer alianças com as organizações de agricultores mais convencionais, ou para permitir o acesso equitativo das mulheres aos postos de direção e de representação. Um bom exemplo é a APODU, no Uruguai, que criou vários canais de comercialização, e agora influencia a política pública com relação à produção orgânica e mantém fortes alianças com vários atores-chave de algum modo relacionados com a sua atividade.

As organizações tradicionais mostraram que é possível alcançar mudanças significativas nas atitudes dos membros que tendem a ter aversão a riscos e que não estão acostumados a participar de esforços coletivos. Essas organizações alcançam bons resultados ao acessar recursos básicos como terra e água, melhorar a renda dos membros e obter mais reconhecimento político e social. Mesmo assim elas ainda não foram capazes de grandes progressos em termos de participação e empoderamento das mulheres, e em alguns casos enfrentam sérias ameaças à sua sobrevivência por causa do baixo nível de compromisso coletivo com a operação da organização. Um exemplo é a Plataforma Holandesa de Duinboeren, que foi capaz de implementar vários projetos inovadores (eco-saúde, comercialização alternativa etc.), mas que enfrenta dificuldades para incorporar mais ativamente um grande número de seus membros, que preferem se manter à margem esperando para ver os resultados que os esforços de uns poucos poderão trazer para todos.

Principais desafios

Associações de produtores bem organizadas e efetivas têm uma melhor posição para negociar e obter mais acesso a recursos, insumos, serviços e mercados. Acima de tudo, suas contribuições para a criação de políticas públicas relacionadas com a agricultura urbana são reconhecidas e valorizadas. Fortalecer essas organizações parece ser um fator chave, principalmente para assegurar o reconhecimento, a legitimidade, a representatividade e a participação dos grupos de produtores como atores dentro do sistema urbano. Baseada na análise participativa orientada para a ação das organizações envolvidas no projeto, uma agenda inter-regional foi preparada.

Essa agenda propõe atividades que as organizações e os atores interessados em apoiar essas organizações poderão implementar para melhorar seu funcionamento e sua gestão interna, e assim alcançar melhores resultados quando buscarem mais acesso aos recursos e mais influência na elaboração de políticas públicas (ver o destaque).

Para fortalecer as organizações de agricultores urbanos, agendas concretas e específicas precisam ser formuladas para cada um desses grupos. Recomenda-se que elas revejam periodicamente sua visão e objetivos em comum, e estabeleçam mecanismos participativos para monitorar e avaliar seu desempenho e sua comunicação interna e externa.

As organizações precisam identificar estratégias que ajudarão a diversificar seus mercados, oferecer novos produtos e/ou serviços, e expandir suas fontes de renda. Isso implica no melhoramento em seus sistemas de produção, e no desenvolvimento de micro-empresas que agreguem mais valor à sua produção. Elas deveriam também tentar unir forças com outras organizações com objetivos similares, estabelecendo alianças estratégicas, por exemplo, com universidades, ONGs, o setor privado e o setor público.

Finalmente, para melhorar seu acesso a recursos e sua habilidade para influenciar as políticas e as práticas públicas, elas precisam aprender a cooperar com outros atores envolvidos nas questões relacionadas com a agricultura urbana, estabelecendo relacionamentos onde todos ganhem e usando estratégias complementares (pressão política, comunicação, informação, mobilização etc.) que possam garantir sua participação efetiva nos processos políticos locais ligados à gestão e ao planejamento das áreas onde os produtores exercem as suas atividades.

Tabela: Indicadores do funcionamento e da organização interna

Funcionamento	Organização interna
<ul style="list-style-type: none"> • Existência de objetivos claros e compartilhados • Existência de estratégias bem definidas • Capacidade para estabelecer alianças estratégicas • Presença de valores compartilhados • Existência de procedimentos consensuais para tomada de decisões sobre questões internas (alianças, comercialização, produção etc.) • Acesso equitativo aos benefícios 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidade de infra-estrutura e de um sistema administrativo e contábil • Disponibilidade de recursos humanos e financeiros • Existência de uma estrutura gerencial permanente • Eleições regulares e rotatividade de postos de direção e representação, com acesso equitativo a eles • Compromisso dos membros com a administração e manutenção da organização

Notas

- 1) Maiores informações sobre esse projeto, estudos de caso, análises comparativas das experiências, fotos e outros documentos relacionados com ele, estão disponíveis em www.ipes.org/au/osaup/.

Referências

- Castro, C.-and Santandreu, A. 2005. Comparative case study analysis: Management models and innovative alliances for influencing public policy developed by social organisations of urban and peri-urban agricultural producers of Latin America and Europe. IDRC/ IPES/ETC. Available at: http://www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/doc_generales.html
- Dubbeling, M. 2005. An inter-regional action-research agenda for strengthening organisations of urban and periurban producers. IDRC/IPES/ETC. Available at: http://www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/Pdf/agenda_ir.pdf

Uma agenda inter-regional de pesquisa e ação:

Recomendações para fortalecer as organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos

Dentro do marco do projeto do IPES-ETC-IDRC denominado “organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos: modelos gerenciais e alianças inovadoras para maior influência política” (sobre o qual os artigos anteriores versam), foi formulada uma agenda inter-regional de pesquisa-ação baseada nos dados colhidos junto às organizações de produtores urbanos e periurbanos. A agenda destaca aspectos internos às organizações, que precisam ser fortalecidos, e também os ligados ao apoio externo, e pretende guiar todos os atores envolvidos no desenvolvimento de novos projetos de pesquisa e ação relacionados com essas organizações.

1) Organização e gerenciamento

As organizações de produtores deveriam analisar as suas forças e fraquezas, incluindo a identificação de oportunidades e ameaças para o seu desenvolvimento. Os resultados dessa análise deveriam ser discutidos entre todos os membros, que deveriam concordar sobre as propostas e melhoramentos sugeridos. Esse processo deveria levar à elaboração e implementação de um plano estratégico de desenvolvimento organizacional, que deveria incluir sistemas de monitoramento e avaliação.

Além disso, o monitoramento regular do desempenho será necessário para avaliar o funcionamento da organização e desenvolver melhores estratégias.

Os membros de uma organização deveriam compartilhar princípios e objetivos em comum. Um estatuto básico deveria ser redigido (detalhando a visão, as estratégias, as principais atividades etc.), para ajudar a legitimar a organização, informar os membros e a outros interessados, e garantir o seu funcionamento sem entraves. Esse documento não deveria ser rígido e definitivo, pois ele precisará ser adaptado na medida em que a organização cresce, que novos membros (ou grupos de membros) se associam e as circunstâncias externas se modificam.

A comunicação transparente e regular no interior da organização, sobre sua visão, objetivos, decisões etc., estimula o envolvimento dos membros e ajuda a evitar desacordos, desconfiança e desentendimentos.

Folhetos, páginas na Internet, vídeos, divulgação radiofônica e outros meios de comunicação podem melhorar a percepção de outros atores relacionados com o tema, sobre as atividades da organização e sua contribuição (potencial) para suas condições de vida e para a cidade.

Os níveis intermediários de gerenciamento deveriam ser fortalecidos, de modo que a organização possa responder aos interesses e necessidades dos vários membros ou grupos de membros.

Isso pode ser feito, por exemplo, organizando-se grupos informais, grupos-tarefa ou comissões (por região ou bairro, por tipo de produto, ou por grupos sociais de membros).

A participação das mulheres e dos jovens na “membresia” da organização e em suas estruturas de gestão deveria ser encorajada para aumentar a equidade de gênero e garantir mais dinamismo e inovação.

2) Sustentabilidade e alianças

Os recursos externos podem introduzir novas tecnologias e idéias (sem custos operacionais), mas, a princípio, as organizações deveriam ser capazes de financiar e gerenciar suas próprias atividades. Além dos pagamentos típicos dos membros contribuintes, as organizações deveriam diversificar sua base de rendimentos, por exemplo, por meio de taxas por serviços realizados, por financiamentos para os projetos e pelos lucros resultados do aumento da comercialização e de novas atividades e negócios (como o agroturismo), fomentados pela cooperativa.

A capacidade dos membros para melhorar a produção, o processamento e a comercialização de seus produtos deveriam ser fortalecidos por meio de treinamento, oficinas, intercâmbios e visitas entre os produtores e projetos-piloto. Parcerias com instituições de pesquisa (aplicada) deveriam ser criadas para implementar programas visando o desenvolvimento participativo de tecnologias e inovações.

Os produtores – individualmente ou em pequenos grupos – freqüentemente não têm os recursos necessários para perseguir objetivos mais amplos, como ter acesso a mercados externos ou influenciar processos políticos. Em tais casos, a cooperação entre organizações pode ser necessária, tanto em nível local, nacional, regional etc., para alcançar os resultados pretendidos. Isso irá aumentar o conhecimento, fortalecer economias de escala, reforçar a pressão na formulação de políticas e concentrar mais capacidade de comercialização.

Parcerias estratégicas deveriam ser criadas com ONGs, universidades, governos e agências financiadoras para apoio a pesquisas, elaboração de materiais didáticos, comercialização e diversificação da base de rendimentos financeiros, estratégias de promoção, pressão e negociação e participação no processo de formulação de políticas e de legalização da produção, processamento e comercialização.

3. Influenciando a formulação de políticas

Alianças estratégicas deveriam ser criadas com outros atores urbanos, como escolas, centros de saúde etc. As organizações de produtores poderiam oferecer seus serviços em retribuição ao apoio recebido, somando força política e poder de barganha para todos juntos defenderem e promoverem as atividades que implementam.

Estratégias de influência política, diversificadas e complementares, deveriam ser empregadas, tais como oferecer informações (por meio de boletins regulares, ou da organização de visitas e conferências etc.), manifestações pacíficas, mobilização de outros atores e participação direta nas discussões sobre políticas locais relacionadas com o uso do solo e planejamento estratégico, elaboração de leis, normas e posturas, e dotações orçamentárias. Ao fazer isso, será importante, porém, compreender os marcos instituídos pelas políticas locais, aumentar a capacidade de influenciar a formulação dessas políticas e ganhar mais apoio dos parceiros mais influentes.

O fortalecimento dos produtores para aumentar sua influenciência na formulação de políticas em vários níveis (local, estadual e nacional) deveria se basear na educação relacionada com as normas e marco legal existentes, bem como no aumento da capacidade de influenciar, negociar e formular políticas.

Nota

Esse texto baseia-se na “agenda inter-regional de pesquisa-ação para o fortalecimento de organizações sociais de produtores urbanos e periurbanos”, preparada por Marielle Dubbeling (ETC-urban agriculture), e foi adaptado de sua versão integral, disponível em:

www.ipes.org/au/osaup/documentos_en_linea/doc_generales.html

A Rede de Agricultores Urbanos de Vila Maria Del Triunfo

Noemí Soto - noemi@ipes.org.pe
e Cecilia Castro - cecilia@ipes.org.pe
IPES - Peru

Em várias cidades da América Latina os governos locais têm apoiado a organização de agricultores urbanos. Para tanto, a forma preferida geralmente é a de "rede", por causa de sua flexibilidade. Dessa maneira os agricultores trabalham coletivamente, mas sem formalização. Duas de tais redes de produtores podem ser encontradas em Vila Maria del Triunfo e em Rosário. Na cidade de Vila Maria del Triunfo (VMT), na região metropolitana de Lima, Peru, a agricultura urbana é praticada principalmente pelos membros da Rede de Produtores Urbanos, que inclui atualmente mais de 2.000 produtores e que está passando agora pela fase de formalização e consolidação.

Vila Maria del Triunfo é um município de quase 70 km² localizado na periferia de Lima. Em 2001, a prefeitura de Villa Maria del Triunfo decidiu promover a agricultura urbana como uma estratégia para combater a pobreza (ver Revista de Agricultura Urbana no. 16). A agricultura urbana é praticada principalmente nos quintais à frente e atrás das casas e nas encostas próximas. Atualmente também é praticada cada vez mais em áreas comunitárias e institucionais. Em um levantamento participativo realizado em 2005, foi verificado que 82% dos produtores são mulheres, e 83% migraram do interior do país (1).

A Rede de Agricultores Urbanos começou a ser criada em 2002. Sua origem pode ser identificada na iniciada tomada por um grupo de oito famílias da região de Nueva Esperanza, que buscavam aproveitar, de modo organizado, do treinamento e insumos oferecidos pelo Programa de Agricultura Urbana municipal. Esse grupo inicial indicou um coordenador para gerir o treinamento e o apoio oferecido pela prefeitura aos produtores. Logo outras famílias também ficaram motivadas para se organizar, depois de ver os resultados na implementação de hortas comunitárias.

A prefeitura reconheceu formalmente esse modo de organização auto-gerida pelos produtores, na medida em que ficou evidente que os agricultores alcançavam maior eficiência nas atividades produtivas e promocionais e no uso dos recursos humanos e financeiros quando atuavam como um grupo, mais do que quando atuavam individualmente. Como resultado, os agentes do governo começaram a promover esse tipo de interação também entre produtores de outras áreas do município.

Embora os membros dos grupos permanecessem ativos em suas hortas, privadas ou coletivas, eles não conseguiam consolidar alianças com os grupos organizados no resto do município. Em 2005 foram realizados os primeiros progressos para o estabelecimento de ligações entre os grupos. O trabalho em rede foi estimulado por meio de um processo multi-atorial (ver a RAU no. 16), integrado ao projeto denominado "Vila Maria Plantando Sementes para a Vida (2)". Um levantamento participativo foi realizado sobre a situação da agricultura urbana, contando com a participação ativa dos produtores urbanos. Esses encontros permitiram aos produtores do município se conhecerem melhor, interagirem, e - acima de tudo - compartilharem e identificarem as limitações, potenciais e soluções alternativas para a agricultura urbana no município.

Novos integrantes inscrevem-se na Rede de Agricultores Urbanos de Villa Maria del Triunfo. Foto: Marco Bustamante - IPES

Os produtores descobriram que tinham problemas e desafios em comum, o que os estimulou a criarem alianças em maior escala. Eles decidiram começar reforçando as organizações no nível mais local, e elegeram coordenadores em cada zona, que eram empossados solenemente durante uma cerimônia pública testemunhada pelos membros do Fórum municipal de agricultura urbana (3).



Os agricultores concordaram em implementar uma série de atividades em conjunto, algumas delas para estimular o processo multi-atorial, outras para reforçar sua capacidade técnica-produtiva.

Os coordenadores de zona identificaram várias prioridades entre as demandas dos produtores por treinamento e assistência técnica, incluindo a implementação de novas hortas comunitárias, a criação de pequenos animais, a produção de insumos, a transformação (processamento) dos produtos, a comercialização e o gerenciamento, e a organização dos agricultores.

Um programa de treinamento para os membros da rede foi depois implementado em todas as zonas do município, sob um acordo inter-institucional criado por quatro membros do Fórum de Agricultura Urbana, entre os quais a própria Rede. A rede também está desenvolvendo, com apoio do IPES, uma marca e um logotipo para os produtos que seus membros produzem, e está trabalhando em uma proposta de documento para organizar formalmente os agricultores urbanos. Esse documento deverá descrever os objetivos, papéis e funções da Rede de Produtores Urbanos. Espera-se que, uma vez encerradas as discussões, a rede alcance um status formal e eleja democraticamente os seus representantes no nível municipal.

Considerando que Vila Maria é uma cidade física e socialmente fragmentada nos níveis zonais e municipal, com poucas organizações abrangendo todo o município, o progresso já feito na organização dos agricultores urbanos é um salto qualitativo importante – para eles e para a própria cidade.

A organização e a formalização da Rede de Agricultores Urbanos fornecem mais visibilidade aos produtores, mas sua principal vantagem é fortalecer e empoderá-los para que possam participar nos processos de tomada de decisões, como o orçamento participativo e as plataformas para criação de consensos locais (p.ex., sobre a equidade de gêneros, a luta contra a pobreza etc.), e contribuir ativamente para o desenvolvimento holístico da cidade.

Notas

- 1) Levantamento sobre agricultura urbana em Vila Maria Del Triunfo, CCF-IPES/RUAF.
- 2) O projeto foi desenvolvido no contexto do programa global “Cidades Cultivando para o Futuro”, implementado pelo IPES como parceiro regional na Fundação RUAF para a América Latina e o Caribe.
- 3) O Fórum de Agricultura Urbana, iniciado pela Fundação RUAF, é o espaço multi-atorial para a formação de consensos e definição de ações que reúne 20 instituições no nível local de Vila Maria Del Triunfo, entre as quais agências do governo local, produtores, instituições educacionais, ONGs, entidades do governo nacional, e organizações internacionais.

A Rede de Horticultores de Rosário, Argentina

Raúl Terrile - raulterril@arnet.com.ar

CEPAR - Argentina

Fotos: Joanna Wilbers

Os horticultores e agricultores urbanos de Rosário – em sua maioria moradores pobres urbanos – reuniram-se em uma rede informal com o objetivo de reforçar suas conquistas e consolidar sua presença junto à administração da cidade. Atualmente esta rede está passando por um processo de fortalecimento organizacional.



Urban garden in the northern district of Rosario.

Em 2005 um projeto participativo para consolidar a Rede de Horticultores foi desenvolvido pela ONG CEPAR e pela prefeitura de Rosário, implementado em quatro estágios:

- Reflexão sobre o propósito da organização, seus princípios e valores;
- Formação de consenso sobre a estrutura operacional da Rede;
- Formalização da Rede;
- Criação de uma agenda local para a Rede.

Uma Comissão Diretora composta por 25 membros foi criada (5 delegados por distrito) com a finalidade de implementar uma gestão democrática e participativa. A Rede atualmente inclui 600 produtores e está implementando uma agenda local definida pelos membros.

A agenda local da Rede inclui os seguintes tópicos:

- Organização e gerenciamento da Rede: desenvolver um mecanismo de tomada de decisões democrático, e fortalecer os canais de comunicação interna (por meio de reuniões descentralizadas e de uma campanha massiva de inclusão de novos membros).
- Capacitação dos membros para gerir a organização e para produzir, processar e comercializar alimentos).
- Fortalecimento da estratégia de criação de alianças com instituições acadêmicas e de pesquisa, agências de cooperação, governos locais e nacional, e consumidores (por meio de campanhas de esclarecimento sobre as vantagens do consumo de alimentos orgânicos vendidos nos mercados de produtores).
- Promoção de novas fontes de renda ligadas às atividades da Rede no contexto de uma economia solidária. A proposta é estabelecer acordos produtivos com outros grupos de agricultores visando à provisão de ferramentas e infra-estrutura para as hortas. Isso inclui grupos que produzem mourões, ferramentas e outros itens necessários.
- Pressão e divulgação na defesa das atividades agrícolas urbanas, visando sua estabilidade e desenvolvimento continuado. Para isso, a criação de uma estrutura formalizada para apoiar as várias formas de relações econômicas é indispensável.

Os produtores já demonstraram as vantagens de estarem organizados. Ao trabalharem juntos nos mercados de produtores, eles tornaram-se capazes de estabelecer melhores relacionamentos, baseados na ética e no respeito.



Integrantes da Rede de Agricultores Urbanos de Rosário participam sistematicamente das reuniões.

Seu trabalho lhes deu oportunidade para apoiar suas famílias – por meio da geração de rendimentos dignos – e ofereceu à comunidade e à sociedade em geral a possibilidade de consumirem alimentos de melhor qualidade.

Eles mostraram-se capazes de dar um uso produtivo aos terrenos baldios da cidade, transformando a paisagem dos bairros e contribuindo para um ambiente mais saudável.

Sua participação ativa lhes permitiu influir nas políticas e práticas públicas, como na preparação de posturas para garantir a posse mais segura das terras onde trabalham, e a criação de pequenos agronegócios usando fundos disponíveis do orçamento participativo votado pelos cidadãos.

Alianças estratégicas: a Associação dos Produtores Orgânicos do Uruguai

Alfredo Blum (1) - alfredo.blum@mageos.com

Centro Interdisciplinar de Estudos para
o Desenvolvimento do Uruguai – IEDUR

Fotos: APODU

A Associação dos Produtores Orgânicos do Uruguai (APODU) é uma organização de âmbito nacional dos produtores orgânicos rurais e periurbanos. O CIEDUR realizou uma pesquisa, em 2005 e 2006 (2), que se concentrou nos produtores da área metropolitana de Montevidéu, capital do Uruguai.

A República Oriental do Uruguai, com uma população de 3.240.887 (3), localiza-se junto à costa do Atlântico, na área entre o planalto brasileiro e os pampas argentinos. Sua economia é principalmente baseada na agricultura de exportação (carne, grãos, leite). Os serviços sociais são bem distribuídos em termos de saúde (96%) e educação (97%). A municipalidade de Montevidéu abriga 42% da população total do país. O Produto Interno Bruto do Uruguai caiu nos anos 1999 a 2003 de cerca de US\$ 21 bilhões, em 1999, para US\$ 11 bilhões, em 2003. Em 2005, ele voltou a subir, para cerca de US\$ 17 bilhões (representando um PIB per capita de US\$ 5.081), mas a economia uruguaia ainda está em processo de recuperação.

Como resultado da crise de 2002, a taxa de pobreza em Montevidéu aumentou significativamente, alcançando 41% em 2003. Embora essa taxa tenha diminuído, ainda está bem acima do que era antes da crise.

*Oficina sobre agricultura urbana
realizada pela APODU.*



Principais características da APODU

A APODU é uma organização de âmbito nacional fundada em 1997, criada e dirigida em termos exclusivamente voluntários por seus mais de 150 membros, principalmente produtores individuais. Ela está formalmente constituída como uma organização sem fins lucrativos. Sua maior autoridade é a Assembléia Geral dos Membros, que se realiza a cada dois anos e elege a Comissão Diretora para representá-la. A filiação é em base individual, e a participação está aberta para qualquer agricultor cuja produção seja certificada como orgânica. Existem três tipos diferentes de produtores membros da APODU: produtores rurais (localizados em outras regiões do interior do país), produtores periurbanos (localizados na área metropolitana de Montevidéu), e horticultores urbanos, localizados no interior da cidade de Montevidéu.

A APODU é dividida em quatro seções regionais autônomas: Norte, Sul, Leste e Oeste. Ela não possui instalações próprias, utilizando, para desenvolver suas atividades, escritórios oferecidos por outras instituições ou pelos próprios membros. Os custos operacionais (com comunicação, transporte etc.) são cobertos pelos membros.

A consolidou-se como uma organização “ideológica” (4). A equipe dirigente é formada por produtores APODU cuja origem é principalmente urbana, mas que decidiram se mudar para viver em áreas rurais ou periurbanas. Seus membros estão profundamente comprometidos com a produção agro-ecológica, e têm uma visão alternativa da sociedade. Suas atividades, neste sentido, são ligadas à dinâmica urbana. Essas características definem as suas ações: reuniões freqüentes, prioridade para relações próximas e vendas diretas aos consumidores, movimentação política e alianças com grupos ou organizações que apóiam práticas alternativas, ambientalistas e instituições de pesquisa.

A APODU é uma organização formalmente constituída, mas sua organização interna é relativamente limitada, no sentido de que sua liderança está nas mãos de um pequeno grupo. Isso porém não afeta seu funcionamento de modo negativo. Pelo contrário, a APODU tem uma forte presença nas esferas pública e política, especialmente nas questões relacionadas a seus interesses (como produção orgânica e planejamento de sistemas alimentares).

O perfil dos membros da APODU

Os membros da APODU caracterizam-se por um nível educacional muito alto, diferentemente do perfil educacional e cultural dos agricultores tradicionais e do uruguaio médio. Suas casas têm mais recursos e serviços básicos, e apenas 15% deles vivem abaixo da linha da pobreza. O tamanho de suas famílias é relativamente pequeno, e os membros tendem a participar em muitas outras atividades não-agrícolas, (como organizações da sociedade civil de interesse público). Eles são considerados “produtores neo-rurais” já que vivem em seus sítios (localizados em áreas periurbanas e rurais), mas têm, na maioria, origem urbana. A participação das mulheres na APODU é significativa nos setores da produção e da comercialização, mas ainda é insuficiente nas funções gerenciais da organização. A maior parte da renda dos membros da APODU vem da produção de alimentos orgânicos.

Como uma organização, a APODU está constantemente procurando novos meios alternativos para vender os produtos de seus membros de modo a gerar maiores receitas para eles. A APODU facilita a participação de seus membros em três sistemas diferentes de comercialização “sem-intermediários”: os mercados semanais de produtores (localizados em áreas com maior poder aquisitivo), as cestas de produtos (envolvendo distribuição personalizada e entregue nos domicílios), e a Eco-loja (um ponto de venda permanente localizado no centro de Montevideú).

A maior parte dos membros está acostumada a trabalhar de modo participativo em vários eventos. Dentro da APODU existem vários grupos temáticos que abordam tópicos como a comercialização ou, em alguns casos, o planejamento e a produção em conjunto, que implica em níveis elevados de unidade e de confiança mútua, raros de encontrar na agricultura tradicional.

As alianças e estratégias desenvolvidas pela APODU

A APODU está buscando encontrar seu próprio caminho que lhe permita ter mais influência política mas sem se tornar isolada como organização. Para este fim, ela estabeleceu alianças temporárias e estratégicas com várias outras organizações, tornando possível desenvolver atividades para melhorar a produção e a comercialização, bem como defender e promover a agricultura orgânica.

Reunião de membros da APODU ao ar livre.



Para reforçar suas relações com os interessados locais na promoção da agricultura ecológica, a APODU desenvolve uma estratégia de descentralização que incorpora consumidores, especialistas técnicos e ONGs em suas afiliadas regionais.

No nível nacional, ela mantém alianças com órgãos públicos, organizações sociais, instituições acadêmicas e agências de cooperação internacional.

Além disso, ela mantém alianças estratégicas com organizações da sociedade civil como a Associação de Consumidores de Produtos Orgânicos (GACPADU), que permitiu melhorar a comercialização e a promoção de campanhas sobre certas questões de interesse (evitar o uso de pesticidas, consumo responsável etc.).

Para divulgar a agricultura orgânica, a APODU promoveu a criação da Rede de Agroecologia, uma entidade multi-institucional atualmente em processo de consolidação que reúne ONGs (CIEDUR, CEUTA, Fôro Juvenil, REDES), organizações de consumidores, instituições de pesquisa, alguns departamentos da Universidade da República do Uruguai, e representantes de diversas agências governamentais.

Ela também tem uma aliança específica com a FAO, com a qual está implementando um projeto de certificação participativa – visto pelos produtores como sua única chance de serem certificados, diante do alto custo do procedimento convencional de certificação. Esse projeto testou a capacidade da Associação de gerenciar diretamente os fundos que recebe em cooperação.

Porém o estabelecimento desse tipo de alianças preocupa muitos membros, e no momento a APODU está enfrentando alguma tensão interna entre aqueles que estão buscando mais relacionamento com os interessados urbanos, ligados à produção, à comercialização e ao consumo de produtos orgânicos, e aqueles que preferem se relacionar prioritariamente com outros produtores rurais.

Embora seus membros reconheçam a importância de estabelecer alianças que promovam a agricultura ecológica-orgânica (e portanto os seus produtores), existe alguma dúvida sobre a capacidade da Rede de Agroecologia de conduzir negociações e esforços nessa direção.

Como resultado, a APODU desempenha dois papéis: o de uma associação típica de agricultores (que demanda atenção para questões relacionadas com a produção, comercialização, acesso a crédito, insumos etc.) e o de uma organização social típica (que demanda outro tipo de atenção e interesse, voltados para as redes de consumidores, ONGs, ambientalistas, instituições acadêmicas etc.).

Maiores realizações

A APODU conseguiu alcançar seus objetivos sociais (o assentamento de produtores rurais e periurbanos, um nível de renda satisfatório, melhor qualidade de vida) e produtivos (canais de comercialização diversificados, fortalecimento das variedades nativas de sementes etc.) como resultado do forte compromisso de seus membros para alcançar maior influência política por meio de um amplo arco de alianças (ONGs, universidades, governos locais, vários departamentos do governo central) e integração vertical (produção-processamento-comercialização-consumidores).

As parcerias com ONGs permitiram à APODU ganhar acesso a uma infraestrutura apropriada para funcionar (escritórios, alguns recursos etc.). Além disso, seu fortalecimento institucional deu-lhe acesso a mercados (feiras de produtores, entrega domiciliar de cestas, Eco-loja) em parcerias com outros grupos interessados.

As alianças com organizações internacionais, como a FAO, e com o governo nacional permitiu à APODU alcançar melhores resultados baseados em pesquisas dirigidas para o aumento da produção (controle biológico de pragas etc.). De forma semelhante, foi possível progredir na consolidação da Rede de Agroecologia.

Suas parcerias com ONGs e organizações sociais permitiu à APODU tornar-se um importante ator na arena política, opondo-se à liberação dos alimentos modificados geneticamente (transgênicos), na Comissão Nacional de Biossegurança, e na promoção de processos participativos para a certificação dos produtores orgânicos.

Notas

- 1) Ivet Alvarez e Hugo Bertola, respectivamente diretor e presidente da APODU, contribuíram generosamente para a elaboração deste artigo.
- 2) “Organização social de produtores urbanos: modelos de gerenciamento e alianças inovadoras para maior influência política”, coordenada pelo IPES-Peru com recursos do IDRC.
- 3) Censo de 2004, fase I, Instituto Nacional de Estatísticas do Uruguai.
- 4) GUINOT, C., refere-se aos primeiros trabalhos sobre movimentos de agricultura orgânica, nos anos 1970, e identificou como urbanos aqueles movimentos que adotavam a agricultura orgânica por razões “filosóficas ou ideológicas”. O primeiro movimento de agricultura orgânica ou biológica na França foi o GABO (Groupement des Agriculteurs).

Influenciando a política municipal: as experiências dos horticultores de Amsterdã

Johan van Schaick (1) - vanschaick@planet.nl

Bond van Volkstuinders – BVV

www.bonvanvolkstuinders.nl

Em 2001, a prefeitura de Amsterdã iniciou preparativos para o processo de planejamento espacial da cidade para o período 2002-2010. O plano, chamado "Escolhendo o urbanismo", objetivava localizar as funções residenciais e econômicas dentro dos limites da cidade, e concentrar as áreas verdes em sua periferia. Entre outros passos, o plano incluía eliminar cinco hortas-parque (divididas em parcelas de cultivo individual ou familiar) para construir moradias e equipamentos urbanos de infra-estrutura. Isso levou a organização responsável pelo funcionamento das hortas-parque – a Associação de Hortas em Parcelas (em holandês, Bond van Volkstuinders - BvV) – a adotar uma estratégia nova e diferente para influenciar a política, conforme descreve este artigo.

As hortas organizadas em parcelas começaram a ser criadas na segunda metade do século 18. Cidadãos de boa vontade criaram uma sociedade, em 1784, destinada a promover o desenvolvimento intelectual das pessoas "comuns", como os trabalhadores braçais.

Uma das atividades da sociedade era arrendar áreas para a implantação de hortas destinadas aos trabalhadores, de modo a lhes permitir cultivar sua própria comida e aumentar a renda familiar. Além disso, a horticultura era vista como uma atividade capaz de estimular o desenvolvimento pessoal e social.

O desenvolvimento de hortas em parcelas aumentou rapidamente a partir do final do século 19, quando a industrialização se intensificou na Holanda. A rápida expansão da população operária e suas pobres condições de vida foram as razões para muitas prefeituras disponibilizarem áreas destinadas ao plantio de batata e hortaliças.

Atualmente existem cerca de 250.000 cidadãos que atuam recreativamente em hortas em parcelas, metade dos quais são membros de associações de horticultores. Algumas dessas associações reuniram-se em uma federação nacional, a AVVN - Algemeen Verbond van Volkstuindersverenigingen Nederland, que representa um total acima de 25.000 pessoas (2).

Amsterdã

Em 1909, a Comissão de Hortas em Parcelas foi criada em Amsterdã. Seus membros estavam inicialmente mais preocupados com os benefícios para a saúde e para a vida em geral do que com o aumento da renda dos horticultores. O primeiro grupo de horticultores em Amsterdã foi criado em 1910.



*Horta em parcelas em Amsterdã.
Foto: Joanna Wilbers*

Hoje, Amsterdã (a maior cidade da Holanda, com 22.000 ha e 740.000 habitantes) tem 39 hortas-parque organizadas em parcelas, somando 6.000 parcelas individuais (em cerca de 300 ha). A terra na qual as hortas-parque estão localizadas é de propriedade da prefeitura. Muitas dessas hortas em parcelas não se localizam mais na mesma área onde foram criadas, enquanto outras desapareceram por causa do planejamento urbano e construção de moradias e equipamentos de infra-estrutura.

Vinte e seis hortas-parque têm a chamada função "acomodação-recreação", que significa que têm chalés onde os horticultores podem dormir durante os meses de abril a setembro (estação mais quente). Porém há quatro parques recreativos onde não se pode dormir. Essa proibição também se aplica às nove hortas-parque de produção de alimentos, onde os horticultores cultivam principalmente hortaliças, ervas medicinais e frutas. A maior parte das hortas-parque está localizada na periferia da cidade, mas uma delas está localizada em uma área residencial, fazendo parte de um parque urbano.

Vinte e quatro das 39 hortas-parque de Amsterdã estão arrendadas para a BvV (5.000 horticultores), e as outras 15 estão arrendadas a 14 outras associações (1.000 horticultores).

BvV

A BvV tem 6.000 membros, sendo a maior associação de horticultura em parcelas na Holanda. Além das hortas-parque em Amsterdã, a associação arrenda mais cinco (somando 1.000 parcelas) localizadas fora da cidade, ou por causa de mudanças nos limites urbanos ou por que foram transferidas quando a área que ocupavam originalmente precisou ser destinada a outros fins. A BvV também mantém uma lista de 1.500 inscritos esperando parcelas vagas nas hortas onde possam cultivar alimentos.

A BvV foi criada em 1917 como uma organização sem fins lucrativos. Em cada horta-parque, os membros escolhem seus representantes para a Assembléia Geral, a principal fonte de autoridade da associação. A Assembléia então escolhe a diretoria geral. Os membros de cada horta-parque também escolhem colegas para formarem a diretoria local, para cuidar da administração de sua área e atividades. Todas as atividades da diretoria são realizadas por membros que recebem uma pequena compensação pelos gastos que realizam. A organização tem um pequeno escritório com uma equipe paga para administrar o conjunto de membros e apoiar a direção. O desafio para a BvV é manter a sua estrutura e regulamentos tão eficientes, simples e efetivos em custos quanto possível para os seus membros. Por isso essa estrutura e regulamentos são revistos periodicamente e os resultados dessas revisões são incorporados nos planos da associação. Esses planos descrevem as atividades e estratégias da BvV, e são formulados pela Assembléia Geral. O plano atual cobre o período 1998-2007 (3), e o próximo plano, que está sendo desenvolvido atualmente, alcança o ano de 2011.

Além de defender os interesses de seus membros, a BvV pretende adquirir terras para as hortas e promover a horticultura como uma forma de recreação ativa e um modo de aprender sobre o meio ambiente, flora e fauna, bem como sobre o cultivo de flores, hortaliças, frutas de modo ambientalmente seguro. Enquanto esses últimos objetivos são alcançados principalmente informando e educando os seus membros e a população em geral, por meio de seu sítio na internet, um boletim informativo e da organização de cursos, os dois primeiros objetivos só podem ser alcançados aplicando-se uma estratégia para influenciar as políticas públicas.

Influenciando a formulação de políticas

Um pilar central dessa estratégia é apontar, para o governo local, o amplo potencial da horticultura urbana em parcelas – que estão localizadas em áreas da prefeitura.

Elas devem ser consideradas como um valioso instrumento para a municipalidade com o qual se pode desenvolver a cidade de várias maneiras. Por meio dessa pressão, a BvV quer criar uma nova base de apoio, na sociedade, para as hortas em parcelas, agora e no futuro.

A mesma estratégia também foi adotada durante o processo de formulação do plano espacial organizado pela prefeitura em 2001. Desde o início, a prefeitura envolveu a BvV como uma das várias organizações da sociedade civil de Amsterdã. A BvV optou por uma abordagem pró-ativa, de cooperação e não-ativista, conforme seus membros consideraram que essa estratégia seria mais frutífera do que a resistência ativa a qualquer mudança proposta (ver destaque abaixo). Um grupo de trabalho especial de membros ativos e conhecidos foi formado, para assessorar a diretoria nessa questão.

Para tratar com os administradores municipais, a BvV escolheu uma abordagem “empresarial” e de cooperação, enfatizando que ela reconhecia a responsabilidade dos administradores por considerar todos os interesses envolvidos na questão, bem como a sua intenção de criar uma cidade saudável. Essa abordagem foi muito frutífera ao permitir que a associação criasse boas relações de trabalho, informais e até amigáveis, com as autoridades municipais. O bom relacionamento institucional e mesmo pessoal foram enfatizados quando a BvV indicou um dos administradores como seu membro honorário, devido a sua competência e envolvimento com relação às hortas em parcelas de Amsterdã, indicação aceita com satisfação. As alianças da associação com “housing corporations” (?) e instituições ligadas a serviços de saúde e assistência social também ajudaram a criar uma base mais sólida para as negociações políticas.

O principal objetivo da BvV nessas negociações era receber o reconhecimento do valor das hortas-parque para a cidade, já que isso levaria à sua preservação no curto prazo – especialmente as cinco delas mais ameaçadas – bem como a possível expansão de seu número, a longo prazo. Um fator muito importante nesse processo foi que a BvV enfatizou seu desejo de ser flexível, embora deixando claro que essa disposição poderia ser retirada a qualquer momento, se necessário.

Naturalmente, o processo causou alguma turbulência internamente na BvV. A diretoria a princípio subestimou as emoções dos seus membros com respeito às hortas-parque ameaçadas, e não foi possível chegar a um consenso sobre a abordagem a ser adotada.

As direções locais de algumas delas até decidiram adotar uma abordagem mais individual, mobilizando isoladamente seus membros e os administradores locais, mas perdendo o foco da questão global, que afetava toda a associação. Para superar esse problema, a operação e a estrutura da organização estão sendo repensadas, e o resultado desse processo estará refletido no novo plano político para o período 2007-2011.

Resultados

Como resultado desse tumultuado processo, as hortas-parque podem permanecer em seus lugares até 2010. Além disso, o governo municipal reconheceu o significado atual e potencial das hortas em parcelas para a cidade de Amsterdã. A BvV promoveu ainda mais a idéia ao convidar a prefeitura, em 2002, a desenvolver uma visão abrangente para toda a cidade, para as hortas em parcelas, em colaboração com os distritos locais e todas as associações de horticultores.

Conseqüentemente a prefeitura adotou a “Nota Política sobre Hortas em Parcelas em Amsterdã”, no início de 2006, como reflexo de sua visão sobre as hortas para a cidade (4). Embora a BvV tenha participado na formulação dessa visão, nela não pôde ser incluída a preservação incondicional das hortas-parque existentes hoje em Amsterdã.

Atualmente, estão em andamento os preparativos para a implementação prática da visão, incluindo consultas com os representantes dos distritos da cidade, da BvV e outros atores. Um gargalo nesse processo é que o governo local ainda não tornou disponíveis os recursos financeiros necessários. Porém as experiências na região ocidental de Amsterdã, onde as hortas em parcelas foram incluídas nos novos planos de desenvolvimento espacial, dão boas esperanças para a BvV com relação ao futuro. (5)

Lições aprendidas

Uma parte crucial da nova estratégia da BvV é que ela moveu-se de um papel de só demandar para outro, mais motivacional, estimulando o governo local a dar às hortas em parcelas um uso mais produtivo e multifuncional para toda a população da cidade. Ela destacou o potencial variado das hortas em parcelas para a municipalidade e convidou seus administradores a aproveitarem esse potencial. Graças a essa abordagem cooperativa e de certo modo até humilde, a diretoria encontrou alguma resistência da parte de alguns membros, que esperavam que a associação adotasse uma postura mais combativa. Essa resistência porém reduziu-se quando ficou clara a postura do governo local, cada vez mais positiva com relação às hortas em parcelas, tornando mais fácil para a BvV participar na formulação da “Nota Política” e trabalhar por ainda mais cooperação municipal para alcançar os seus objetivos.

Algumas sugestões para ajudar a influenciar nas políticas públicas (de acordo com diretores da BvV)

- a. Saiba o que é politicamente desejado (desejável) (?).
- b. Mostre respeito pelos administradores, e expresse admiração pelo seu trabalho e por suas ações (se for merecido).
- c. Tente encontrar uma situação na qual os políticos podem flaut (?) e mostrar o que eles fizeram por vocês.
- d. Nunca torne pessoais as discussões que ocorrerem.
- e. Use o humor como um instrumento.
- f. Tente criar uma rede dentro das agências da administração pública, outside world (?) e com (ex)políticos, valorizando sua experiência e envolvimento.
- g. Torne explícito que vocês estão buscando melhorias para toda a sociedade, e não apenas para a sua organização.
- h. Construa alianças com outras organizações da sociedade civil, de modo que a união fortaleça sua demanda **junto aos administradores locais**.

Notas

- 1) Membros da diretoria da Associação de Hortas em Parcelas (BvV), www.bondvanvolkstuinders.nl
- 2) Visite o sítio da AVVN: www.avvn.nl.
- 3) Visite www.bondvanvolkstuinders.nl para acessar o plano de política denominado "Fortes Juntos" (em holandês: Samen Sterk).
- 4) Em holandês: ‘Nota Volkstuinen Amsterdã’; visite www.dro.Amsterdam.nl para uma cópia dessa nota.
- 5) Acesse o relatório ‘Tuinen van West’ nos planos de desenvolvimento em www.dro.Amsterdam.nl

Para uma maior compreensão das organizações de produtores de baixa renda

Clarissa Ruggieri (1) - clarissa.ruggieri@fao.org
FAO-SDAR Roma, Itália

O projeto “Agricultura Urbana e Periurbana: para uma maior compreensão das organizações de produtores de baixa renda”, desenvolvido pela parceria entre a FAO e o IDRC, objetiva identificar soluções concretas para as dificuldades enfrentadas pelos grupos de produtores urbanos que buscam assegurar uma fonte de renda sustentável para os seus membros. Neste artigo, alguns resultados preliminares serão analisados com relação à capacidade dos grupos para alcançar a auto-suficiência e a sustentabilidade, e sobre o papel dos prefeitos, autoridades locais e técnicos municipais para promover um ambiente politicamente favorável para a participação da sociedade civil, favorecendo o empreendedorismo dos produtores e a sua capacitação.

Em junho de 2005, o Centro de Pesquisas para o Desenvolvimento Internacional (International Development Research Centre - IDRC) e a FAO lançaram um projeto em conjunto para ser implementado durante os próximos 18 meses em dez cidades de países em desenvolvimento. O propósito era gerar conhecimento que levasse a uma maior compreensão dos tipos e desempenhos das organizações de produtores urbanos e periurbanos existentes, formais ou informais, que atuam nas cadeias de abastecimento de produtos agrícolas alimentícios e não alimentícios, e preparar diretrizes específicas para fortalecer sua efetividade e sustentabilidade e melhorar seu acesso aos recursos naturais, ao financiamento e ao conhecimento.

*Transportando forragem para gado leiteiro criado na cidade.
Foto: IWMI Índia.*



As cidades foram selecionadas de acordo com seu potencial para o desenvolvimento de estratégias de longo prazo para o fortalecimento das organizações de produtores urbanos, em colaboração com os principais atores com ligação a esse tema, incluindo as prefeituras, as autoridades locais e as instituições de pesquisa e ONGs.

As cidades selecionadas foram Phnom Penh e Hyderabad na Ásia, Accra, Antananarivo, Dacar, Nairóbi, Kinshasa, Harare e Cairo na África, e Caracas na América Latina. Um Grupo de Trabalho Local para Agricultura Urbana e Periurbana – incluindo representantes das autoridades locais e planejadores urbanos, de especialistas em AUP, de ONGs e das organizações de produtores, etc. – foi criado em cada uma dessas cidades para assegurar a participação e o fortalecimento do diálogo entre os interessados sobre as questões ligadas à AUP no nível municipal. Este artigo traz uma primeira análise dos resultados iniciais do projeto.

A sistematização posterior será feita na oficina final do projeto, a ser realizada em Roma entre 29 e 31 de janeiro de 2007. Os resultados dessa oficina estarão disponíveis na Internet, na página da FAO sobre o programa “Food for The Cities” (2).

Limitações enfrentadas pelos produtores urbanos

Em seus esforços para melhorar suas condições de vida e segurança alimentar, e superar a pobreza, os produtores urbanos enfrentam muitas limitações. Algumas das mais importantes, conforme estudos anteriores, são:

- falta de legitimidade e de segurança quanto à posse da terra;
- políticas adversas e marco legal restritivo;
- falta de acesso a recursos, como crédito e insumos agrícolas
- falta de conhecimentos técnicos e de informação por causa da falta de serviços de extensão e de apoio da parte das instituições públicas ligadas à agricultura;
- falta de acesso a mercados viáveis e deficiências na infra-estrutura de transporte.

As experiências das dez cidades estudadas mostram que existe uma necessidade para uma política e um marco legal regulatório que estimulem e regulem o desenvolvimento da agricultura urbana e periurbana nas cidades do mundo, e que permitam, às organizações dos produtores de baixa renda, operarem em um ambiente mais seguro e efetivo. Tal ambiente raramente existe – e onde existe frequentemente lhe falta efetividade em termos de aplicação sistemática. Esse é o caso de Accra, onde a aplicação da legislação existente é inadequada. Em Nairóbi, a falta de um marco legal regulatório é a principal limitação enfrentada pelas associações de produtores – como resultado, tanto as organizações formais quanto as informais se vêem limitadas nos serviços que podem oferecer.

Onde a agricultura urbana e periurbana é considerada uma atividade ilegal, os produtores não têm meios para proteger os seus direitos: por exemplo, em casos de não pagamento por serviços executados, as organizações de produtores não têm como recorrer aos meios legais. Em Kinshasa, onde um plano de desenvolvimento urbano está atualmente sendo esboçado, não é possível implementar atividades de longo prazo por que o zoneamento do uso do solo ainda está sendo elaborado. A demarcação de um cinturão verde, como o aprovado em 1991 para a área metropolitana de Accra-Tema, poderia ser útil – apesar dos atrasos na promulgação da legislação necessária e da falta de controle governamental, que prejudicam seriamente a iniciativa, pois muitos proprietários de terras nessa área já estão começando a vendê-las para incorporações imobiliárias.

Em Phnom Penh, o preço do metro quadrado de área residencial subiu de US\$ 250 em 2000 para US\$ 700 em 2006. Devido à mesma tendência em Dacar, as atividades agrícolas estão sendo transferidas das áreas urbanas para as periurbanas. Em Hyderabad, as principais atividades agrícolas – forragem verde, produção leiteira e hortícola – estão sendo ameaçadas pela escalada de preços e da perda de terras agrícolas, reorientadas para propósitos residenciais.

Os resultados preliminares do estudo mostram que os produtores urbanos são mais bem-sucedidos, na superação das muitas limitações que enfrentam, quando estão bem organizados. Foi verificado que a falta de capacidade institucional e organizacional reduz a habilidade dos produtores de baixa renda para negociar com autoridades e outros grupos melhor organizados ou mais poderosos da sociedade. Isso reduz o seu acesso a recursos, serviços e mercados, e é uma importante razão para sua marginalização econômica e social.

A formação social e a organização são fatores críticos para grupos de interesse que desejam assegurar reconhecimento, legitimidade, representação, acesso a recursos e influenciar, ao participarem diretamente de sua formulação, nos resultados das políticas públicas e estratégias que os afetam. Isso é particularmente importante no contexto urbano, onde a maioria dos produtores urbanos e periurbanos nos países em desenvolvimento hoje operam em situação marginal, ou ilegítima, ou mesmo ilegal.

Grupos urbanos, periurbanos e rurais

As diferenças entre grupos urbanos, periurbanos e rurais não se encontram em sua estrutura ou dinâmica, em seus procedimentos de participação, em sua eficiência no compartilhamento de informações, nem no seu grau de independência. As maiores diferenças são encontradas no contexto em que eles operam e nas oportunidades que esses contextos lhes oferecem. Portanto, para compreender as diferenças entre os grupos de produtores urbanos, periurbanos e rurais, devemos atentar para os contextos onde eles atuam, para os modos específicos como os grupos interagem com o seu ambiente, e para as influências que o contexto exerce em termos de limitações e oportunidades.

Mesmo se algumas características típicas podem ser muitas vezes observadas em grupos urbanos e periurbanos (p.ex.: a maioria dos membros tem mais de uma ocupação; o processamento e a venda de alimentos prontos nas ruas é uma importante maneira para agregar valor à produção; etc.), tais características específicas deles não são exóticas ou aleatórias, mas dependem das próprias condições do sistema espacial no qual o grupo está enraizado. Uma cuidadosa análise em grupo, usando uma abordagem sistêmica, não pode ignorar o ambiente externo que cerca o grupo, sua história, propriedades, dinâmicas e objetivos.

O ambiente urbano é caracterizado pela pressão forte, diversificada e crescente sobre os recursos disponíveis, exercida pela constante migração rural-urbana e que aumenta a demanda por alimentos, água, moradia, infra-estrutura, energia, serviços etc. O planejamento adequado – baseado em uma abordagem participativa e envolvendo vários níveis – é uma condição fundamental para a promoção do desenvolvimento urbano sustentável. Porém, muitas limitações institucionais, sociais e culturais ainda afetam a gestão urbana e os sistemas de planejamento.

Com relação a questões de AUP, foi observado que a agricultura é freqüentemente considerada uma atividade ilegal, e quase nunca é regulada adequadamente. Na maioria dos casos, os planos urbanos nem mencionam as atividades agrícolas dentro das cidades. Em tal contexto, qualquer iniciativa objetivando o fortalecimento dos grupos de produtores urbanos e periurbanos precisará lutar contra a falta de vontade política e institucional.

A promoção dos grupos de produtores localizados em ambientes urbanos requer uma particular atenção visando estabelecer relações multi-atorais envolvendo os próprios grupos, as autoridades locais, os planejadores urbanos, os empresários privados etc. Tais relações devem ser concebidas como multi-setoriais e multi-níveis, incluindo plataformas formais-informais para combinar interesses divergentes e muitas vezes conflituosos, promover sinergias e exprimir as necessidades dos participantes junto ao governo, e organizar iniciativas de defesa e promoção da sua atividade produtiva.

As ONGs locais e os doadores internacionais têm um papel fundamental no apoio às tentativas das autoridades locais para alcançar os objetivos mencionados acima.

As ONGs estão particularmente bem situadas para trabalhar extensivamente no nível das comunidades populares, fornecendo treinamento e apoio em programas de planejamento participativo, organização de esquemas de microcrédito, participação em plataformas e redes multi-atorais etc.

Os doadores internacionais têm uma vantagem competitiva no diálogo com as autoridades locais e com os governos centrais para o estabelecimento de um ambiente favorável de políticas apoiadoras que atenda às necessidades dos grupos de produtores urbanos e periurbanos e ofereça espaço adequado para o diálogo e tomadas de decisões que envolvem os diversos interessados, numa abordagem democrática, participativa e sustentável.

Produtor periurbano vende seus produtos no Cairo. Foto: Noha Ramadan



As vantagens e desvantagens de se organizar: algumas evidências urbanas

Numerosas vantagens de maior organização ficaram evidentes com os estudos de casos. Alguns grupos conseguiram ter mais acesso à terra e mais segurança quanto à sua posse usando sua influência política e negociando com as autoridades locais e municipais. Em Accra, onde existe uma longa tradição de organizar grupos em associações e cooperativas, os criadores de porcos formaram um grupo antes de 1960 que os habilitou para a aquisição de terra na área onde atuam, no subúrbio de Ablekuma.

Em Hyderabad, a associação de Uppal Raithu Sangam, criada em 2005, está buscando seu registro como pessoa jurídica, para poder representar os interesses dos produtores afetados por processos de aquisição de terras e negociar com o governo para evitar essas vendas (ver destaque abaixo).

Outros grupos se organizaram para melhorar suas habilidades e conhecimentos, e compartilhar suas experiências. O cultivo de variedades de capim para forragem é um novo fenômeno que começou há uma década. Como a maior parte dos produtores tem menos de 5 anos de experiência nessa produção, em Accra “eles organizaram uma associação com a esperança de melhorar seu acesso a informações e a outros recursos” (RUIAF, 2006).

Mais recentemente, uma iniciativa em grupo para promover a micro-produção de iogurte, um fenômeno crescente entre as mulheres de baixa renda de Accra dedicadas ao processamento de alimentos, foi apoiada pelo Ministério da Alimentação e Agricultura. O "Programa para o Desenvolvimento das Mulheres Agricultoras", como ficou conhecido, forneceu treinamento aos grupos de mulheres já engajados em outras atividades geradoras de renda.

Alguns grupos tornaram-se capazes de acessar crédito e obter economias de escala por meio de sua organização. Por exemplo, em Nairóbi, a Organização Uthiru Muthusa foi criada em 2003, e foi depois registrada como uma cooperativa de poupança e crédito, de modo a ter acesso a empréstimos para grupos disponíveis no Banco Cooperativo do Quênia, a taxas de juros menores do que as cobradas por instituições privadas de micro-finanças.

Em Kinshasa, o processamento da mandioca está se tornando mais lucrativo. Através de grupos informais, equipamentos para descascar e cortar o produto, que estariam além do alcance dos membros individualmente, agora podem ser compartilhados.

A Associação de Gestão Ambiental de Kayole, criada em 1999 em Nairóbi por 23 homens e mulheres (ex-crianças de rua), está funcionando atualmente no setor de gerenciamento de resíduos. Ela atende a 4.500 moradias, coletando lixo que é separado e reciclado (plástico e papel), prensado (metal) ou vendido (vidro). Essa Associação não apenas melhorou a limpeza na região de Kayole, mas também gera renda para os jovens que trabalham no esquema.

Os produtores do capim paragrass, em Hyderabad, também representam um exemplo interessante de produtores trabalhando juntos informalmente para conseguir um local onde instalar um mercado de produtores, na parte antiga da cidade, e acelerar a venda de sua produção.

A organização dos membros alterou-se com o passar dos anos, e finalmente foi registrada como uma organização formal em 1999 com o nome de "Farmers Green Paragrasss Growing Society". Seu objetivo era resolver problemas no mercado e melhorar o diálogo com as novas autoridades governamentais (ver destaque).

Lições aprendidas e melhores práticas

A efetividade e a sustentabilidade de organizações que representam os produtores agrícolas urbanos e periurbanos de baixa renda seriam melhoradas se os gargalos institucionais, econômicos, sociais e ambientais fossem removidos ou seus efeitos minimizados. Das várias experiências observadas nas cidades, algumas lições preliminares aprendidas já podem ser esboçadas, organizadas em torno de quatro pilares ligados à capacidade dos grupos para alcançarem mais sustentabilidade e auto-suficiência - ou seja, o seu capital, considerando-se os fatores humano, social, natural e financeiro. É importante lembrar que, embora esses quatro elementos não esgotem a questão, eles têm um impacto crítico na sustentabilidade e competitividade dos grupos de produtores.

1. É extremamente importante que as organizações de produtores fortaleçam sua capacidade de gerenciamento interno, aumentando os conhecimentos e habilidades dos seus membros, de modo a promover o pensamento estratégico e as soluções que ele recomenda, como foi verificado nas cooperativas de Kafr-ELShorfa e Dar El-slam, no Cairo, ou com as associações de horticultores de Dzorwulu e de suinocultores de Accra. Atividades de treinamento baseadas em grupos, que aumentam as capacidades e habilidades dos membros, bem como a capacitação da equipe gestora e dos facilitadores envolvidos nas atividades de treinamento, fortalecem o capital humano do grupo, o que por sua vez tem um impacto decisivo nas suas atividades gerenciais, organizacionais, agregadoras de valor e de negociação e barganha. Nesse contexto, a boa liderança, a transparência e os processos democráticos de tomada de decisões têm impacto positivo na motivação dos membros para investir seus próprios recursos no desenvolvimento do grupo.

A Sociedade de Produtores de Forragem Verde Paragrass, de Hyderabad

No final dos anos 1960s, os agricultores que produziam forragem foram envolvidos em um processo informal de consultas e compartilhamento de informações. Uma associação foi então criada, com vários objetivos, inclusive a busca de um local apropriado para a instalação de um mercado, e negociações com proprietários de gado leiteiro e comerciantes. Porém, depois que o mercado foi instalado na cidade velha, e depois de o processo de venda de forragem ter sido acelerado, não houve maiores esforços para registrar a associação, ou adotar novas iniciativas. Em meados dos anos 1990s, o mercado ficou ameaçado e a ação coletiva de produtores e comerciantes ganhou impulso novamente. Os produtores consultaram diversas pessoas conhecidas dos setores governamental e legal, e foram alertados para registrar a associação, de modo a poder lutar coletivamente por seus interesses. As organizações informais não podem receber apoios importantes, como serviços de extensão e crédito. Por isso a Sociedade dos Produtores de "Green Paragrass" foi criada e registrada em 1999. Atualmente os produtores estão enfrentando vários problemas ligados à permanência no mercado e aprofundando o diálogo com as novas autoridades governamentais.

2. Confiança, valores em comum e regras informais compartilhadas estão na base do chamado capital social, que é um dos pilares do desenvolvimento de um grupo. O capital social do grupo depende das características do ambiente local. Iniciativas orientadas para a comunidade e voltadas para o fortalecimento do capital social devem causar um resultado duplo: um contexto fértil para fortalecer a coesão entre os membros do grupo e uma sinergia fortalecida entre os interessados locais. A troca de informações e de experiências permite aos grupos trocarem experiências e estabelecerem estratégias bem-sucedidas. A capacidade dos grupos de produtores para influenciar políticas e governança favoráveis à AUP pode ser melhorada pelo estabelecimento de alianças com vários atores envolvidos na cadeia produtiva-comercial da AUP. Para minimizar os custos dos insumos e assegurar o manejo adequado da produção pelos intermediários, ou obter preços melhores na comercialização, a negociação em grupo é uma vantagem valiosa. Ela também fortalece a troca de experiências e oferece oportunidades para o intercâmbio de programas e treinamentos. Alianças com autoridades do setor público promovem a visibilidade e a legitimidade da AUP, permitem que os agentes extensionistas realizem melhor o seu trabalho, e estimulam o estabelecimento de um marco legal e político claro e adequado para as atividades de AUP. Um grupo de mulheres - GIE Ndaie' – estabelecido em Dacar em 2000 para processar e vender produtos à base de cereais, aumentou sua participação no mercado e a renda de seus membros depois de um dia promocional organizado pela prefeitura. O estabelecimento de associações guarda-chuva também deve ser promovido e monitorado: em Nairóbi, a criação de federações de associações (Kenya Green Towns Partnership Association e a Kayole Environmental Management Association) serviu para oferecer uma ligação muito necessária entre os membros e as autoridades públicas. Sob essas organizações, os grupos têm uma representação mais efetiva e maior força de negociação. O ponto chave é que essas organizações com representação mais efetiva têm mais poder de barganha para lutar pelos interesses de seus membros na arena das políticas públicas.



Sítio produtivo na periferia de Harare. Foto: MDP

3. O acesso aos recursos naturais foi apontado como um importante fator que afeta a sustentabilidade dos grupos, bem como uma motivação importante para os membros se decidirem a criar um grupo. A falta de acesso à terra e à água é devida muitas vezes aos marcos legais e regulatórios inadequados, que resultam da falta de vontade política. Em muitos outros casos, a disponibilidade de políticas e planos municipais favoráveis à AUP é prejudicada pela falta de coordenação e pela fragmentação da responsabilidade entre várias instituições públicas nos níveis municipal e nacional. Com base no caso de Accra, é indicado que o governo regule o acesso a terras adequadas e o seu uso, como o Cinturão Verde, dedicadas à agricultura e à silvicultura urbanas e periurbanas. A indicação de um Coordenador de Agricultura Urbana pelo Ministério da Agricultura em Harare é uma novidade promissora. Em alguns casos, o estabelecimento de um departamento em um ministério nacional ou secretaria municipal, com mandato para cuidar das questões legais e reguladoras relacionadas com a AUP, promove melhor coordenação e negociação entre os vários atores envolvidos na questão.

A história de Ablekuma Grasscutter

CooFarmers' Cooperatives, Accra

“...Mr. Adu, do Instituto de Pesquisas Animais, em Pokuase, encorajou-me a formar uma associação de modo que o Ministério da Alimentação e Agricultura pudesse nos ajudar oferecendo-nos treinamento e outras necessidades. Depois estaremos habilitados a treinar outros e mais outros. Seis de nós começamos em Pokuase e depois formamos o grupo de Awoshie. Eu recebi um prêmio do Ministério em 2002. Pertencer a um grupo também foi a única forma de aumentar minha capacidade de obter crédito, por isso trabalhei bastante para organizar esse grupo. Agora a Heifer Ghana, uma ONG, está ajudando, e temos dois projetos na assembléia metropolitana. Recebemos um recurso para instalar um centro de treinamentos e estamos cadastrando membros para um programa de microcréditos individuais...”

(Ocansey, AGFCS, Accra).

4. Auto-suficiência e mobilização dos recursos dos membros são condições indispensáveis para o desenvolvimento do grupo, que precisam ser perseguidas desde o início. Para assegurar a auto-suficiência financeira, cada grupo deve desenvolver seu próprio plano de longo prazo, com objetivos de poupança e mobilização dos recursos dos membros bem definidos. Qualquer financiamento externo deve sempre completar os recursos dos próprios membros. Os valores positivos da poupança, da auto-suficiência financeira, da autonomia na tomada de decisões, e da sustentabilidade do empreendimento do grupo precisam ser ensinados como parte de todo treinamento e esforços para fortalecer o grupo.

Como se observou em Accra, as associações registradas são motivadas pelo apoio externo, por meio da provisão de crédito, treinamento e organização geral. Uma vez que o apoio externo termine, os modelos organizacionais mais profissionais tendem a ser abandonados. Assim, as relações internas e os processos estabelecidos para alcançar o consenso com relação aos objetivos em comum acabam se rompendo. Por exemplo, a Sociedade Cooperativa dos Produtores de Forragem de Ablekuma, que é apoiada fortemente pela Heifer International Ghana, está agora razoavelmente bem organizada, enquanto que a Associação de Produtores de Cogumelos desintegrou-se poucos anos depois do fim do Projeto Nacional de Desenvolvimento do Cogumelo. Ao fortalecer as organizações de produtores, o foco deve ser a reorientação de seus motivos, para visar não apenas os ganhos pessoais, mas também os ganhos sociais, como a sustentabilidade ambiental e a segurança dos consumidores.

Desse modo, a ênfase exagerada na "organização para acessar as fontes de financiamento" seria reduzida em importância. A participação baseada em vendas compartilhadas é uma prática recomendada que envolve e compromete os membros na medida em que o dinheiro das vendas retorna e é distribuído proporcionalmente, depois de pagas as despesas.

Finalmente, é preciso considerar que um ambiente favorável e políticas apoiadoras, que encorajam o uso de abordagens participativas e promovem negociações entre as instituições governamentais, o setor privado e associações da sociedade civil, constituem uma pré-condição para a criação e o fortalecimento de grupos sustentáveis.

A disponibilidade de planos favoráveis e de políticas apoiadoras municipais, de um lado, e a capacidade das organizações de produtores para influenciar as autoridades municipais, do outro, dependem ambas da presença de um sistema de governança urbana adequado e efetivo.

Grupos de processamento de gengibre em Kinshasa

A transformação do gengibre é atualmente uma atividade crescente entre os grupos de mulheres de Kinshasa, que visam aumentar a renda para atender as necessidades básicas de suas famílias. Um sistema de crédito efetivo, o "tontine", é a base do funcionamento desses grupos informais de solidariedade. Os membros contribuem para o grupo com seus próprios recursos e participam de reuniões semanais. O sistema de "tontine" é um método de finanças informal baseado na capacidade das pessoas pobres de economizar. Ele torna o microcrédito disponível para quem não tem acesso ao sistema formal de crédito. Os grupos de tontine são especificamente associações de poupança e crédito rotativo, que fornecem às mulheres que participam um mecanismo de poupança e crédito pelo qual os membros têm acesso a serviços informais de financiamento. Cada grupo de processadoras de gengibre tem direito a uma quantia de US\$ 50 para ser creditada a cada membro, que deve pagar de volta em duas semanas sem nenhum tipo de juros. Devido à demanda crescente por produtos de gengibre na cidade, os membros chegam a ganhar uma renda de até US\$ 80 por mês.

Fonte: SENAHUP, 2006

Notas

- 1) O autor deseja agradecer a Jennie Dey de Pryck, Chefe do "Rural Institution and Participation Service", e a Emmanuel Chengu, técnico em análise de desenvolvimento rural, da FAO, pelos valiosos comentários e contribuições que trouxeram para a elaboração inicial do relatório.
- 2) FAO Food for the Cities Multidisciplinary Group
Contatos: Florence Egal, Co-Secretary: Florence.Egal@fao.org
www.fao.org/fcit/index.asp

Referências

- FAO 2007. Urban and Peri-urban Agriculture: towards a better understanding of low income producers' organisations., GCP/INT/955/CAN Draft city case studies from: Accra (Irene Egyir, CACS), Kinshasa (Luzayadio Kanda, SENAHUP), Dakar (Moussa Sy, IAGU), Hyderabad (Robert Simmons, IWMI), Nairobi (Maureen Nyang'wara, KARI), Caracas (Colven Pulido Gomez, FECS), Phnom Penh (Pou Sovann, Srer Khmer), Harare (Takawira Mubvami, MDP-ESA), Antananarivo (Jean Ramanankatsoina), Phnom Penh (Pou Sovann, Srer Khmer).

Organizações de agricultores urbanos e periurbanos no Cairo

Irene S. Egyir - iegyir@ug.edu.gh

Universidade de Gana, Legon, Accra (1)

Muitos pequenos empreendimentos agrícolas urbanos em Accra estão inscritos como membros de organizações informais que investem pouco capital e colhem poucos rendimentos, embora alianças mais formalizadas lhes pudessem garantir maior poder de barganha e negociação com as autoridades urbanas e outros grupos. Esse artigo descreve os resultados de um estudo iniciado pela FAO na cidade de Accra, Gana. Cada membro individual representado em uma organização de produtores é um ator na operação. Confiança é um fator básico nas alianças informais.

Uma parcela significativa das pessoas envolvidas na agricultura urbana e periurbana é formada por pobres urbanos e periurbanos. As mulheres constituem um importante segmento (FAO, 1995) dos produtores urbanos, já que a agricultura e as atividades relacionadas, de processamento e comercialização, são facilmente combinadas com outras de suas tarefas. Por exemplo, não é difícil para as mulheres combinarem a venda de produtos derivados de animais que criam, como ovos e leite, com outros empregos urbanos que já exigem que elas viajem até o centro da cidade ou até as casas das pessoas de maior renda nos bairros das classes média e rica do Cairo.



Agricultor conduz produtos e balança num carrinho puxado a jumento. Foto: Noha Ramadan

A política governamental

A política urbana do governo egípcio, adotada desde a década de 1980 (MALR, 1999, 2004), busca impedir a expansão urbana informal sobre as escassas áreas onde ainda pratica-se a agricultura, guiar a urbanização na direção de novas cidades construídas no deserto, e melhorar as condições de vida nas áreas mais pobres e menos atendidas pelos serviços urbanos básicos.

Mesmo embora sendo, há muitos anos, a conservação das áreas agrícolas uma prioridade da política egípcia de desenvolvimento, muitas das terras aráveis do Cairo, ainda que criticamente necessárias, estão sendo perdidas para o desenvolvimento urbano.

Metade desse desenvolvimento é representado por construções não autorizadas (ilegais) e o restante é formado por novos empreendimentos construídos nas áreas desérticas que cercam a cidade.

Embora relatórios sobre a crise habitacional tenham surgido nos meios de comunicação internacionais, estima-se que o Cairo apresenta atualmente um excesso de cerca de um milhão de unidades habitacionais (FAO, 2004).

Um estudo de caso sobre a agricultura urbana e periurbana no Cairo foi conduzido pelo Instituto de Pesquisa Econômica Agrícola (Agricultural Economic Research Institute - AERI) com apoio da FAO (FAO, 2006). O estudo revelou que a posse da terra para atividades agrícolas é insegura, no Cairo, se a terra for de propriedade privada, arrendada ou pública (em parques, ao longo de estradas, canais e cursos d'água). Atividades agrícolas urbanas e periurbanas no Cairo incluem a produção de alimentos vegetais (grãos, raízes, hortaliças, frutas) e animais (frangos, coelhos, cabritos, carneiros, bovinos, porcos, peixes, mel etc.) bem como de produtos não alimentícios (plantas ornamentais, produtos florestais, flores cortadas etc.).

O principal objetivo da AUP no Cairo é o auto-consumo, embora os produtores comercializem qualquer excedente produzido, em busca de rendimentos extras. Porém o volume e o valor econômico da AUP comercial não devem ser subestimados. Os produtos voltados para o mercado são transportados usualmente em carrinhos puxados à tração animal ou humana (ver foto) para serem vendidos em bairros vizinhos, mercearias e mercados locais informais, ou a intermediários, cooperativas e supermercados. Os produtos são vendidos principalmente frescos, mas alguns são processados para auto-consumo; cozidos e vendidos nas ruas; ou processados e empacotados para venda através de algum dos canais mencionados acima.

O estudo identificou 24 organizações de produtores urbanos e periurbanos no Cairo, sendo que apenas dez delas são cooperativas de pequenos produtores. Essas cooperativas são organizações formais dedicadas a ajudar os pequenos agricultores a melhorarem sua produtividade e renda e as condições de vida na comunidade.

Essa escassez de cooperativas de pequenos agricultores reduz a renda que eles poderiam gerar e o seu acesso a recursos, insumos, serviços e mercados. Essa falta de organização também impede os grupos menores e desorganizados, fracos e vulneráveis das áreas urbanas, de realizarem todo o seu potencial de contribuição para a segurança alimentar, e a geração de renda e emprego. A maior parte das cooperativas de AUP no Cairo opera às margens da sociedade, já que elas raramente têm um status legal formalizado. A sobrevivência de muitas pessoas pobres depende de atividades relacionadas com a AUP na cadeia de suprimento de alimentos, seja na produção, no processamento em pequena escala, ou na comercialização (como a venda ambulante de alimentos e cantinas e restaurantes populares). A situação legal precária da maioria dos produtores urbanos e periurbanos freqüentemente força-os a trabalhar em lugares degradados ou perigosos, e a recorrer a práticas pouco seguras ou mesmo perniciosas à sua saúde e à dos outros, e ao meio ambiente.

As cooperativas de AUP estudadas têm sua situação legal formalizada, mas são prejudicadas por diversas interferências governamentais. Elas não são capazes de solucionar ineficiências na comercialização, reduzir os custos das transações, proteger os direitos de seus membros nem melhorar sua situação financeira.

Como as cooperativas de AUP geralmente não têm ferramentas, instalações, experiência ou os meios para fornecer apoio financeiro para viabilizar maior acesso aos mercados, elas apenas podem oferecer serviços de extensão, insumos para os plantios, e o crédito oferecido por parceiros (como o Ministério da Agricultura e Assuntos Fundiários e seus departamentos ligados ao cooperativismo e à extensão agrícola, e o Banco Principal de Desenvolvimento e Crédito Agrícola).

A rápida urbanização do Cairo criou oportunidades de emprego informal para os pobres da cidade, mas também criou problemas crescentes para quem vive da agricultura e têm de encontrar modos para dar uma destinação aos resíduos e às águas servidas que geram.

Com relação à irrigação, muitos dos canais de irrigação no Cairo foram aterrados, forçando os agricultores a usarem águas subterrâneas, prejudicando a relação custo-benefício. Além disso, o uso de águas servidas só é permitido no cultivo de árvores para produzir madeira.

O principal desafio enfrentado pelas cooperativas de agricultura urbana e seus membros no Cairo (como em muitas outras economias em desenvolvimento ou em transição) é re-estruturar suas organizações para operarem mais orientadas para o mercado. Essa reestruturação deveria também harmonizar o papel dos membros como usuários dos serviços da cooperativa com o seu papel, simultâneo, de investidores de capital. Os dois exemplos a seguir ilustram resultados diferentes provenientes dessa reestruturação.

A Cooperativa de Produção Animal de Helwan

Essa Cooperativa foi criada em 1995, com apenas 22 membros e um capital de 2000 libras egípcias (aproximadamente 250 euros), para fornecer forragem animal para seus membros bem como para outros produtores. Em apenas três anos, a cooperativa cresceu para incluir 123 membros. Um novo serviço dedicado à produção de ovos para consumo humano também foi criado. A cooperativa agora tem capacidade para manejar um milhão de ovos por ciclo de 14 meses, oferecendo proteínas a baixo preço para seus membros e outros consumidores locais. Essas atividades aumentaram o capital da cooperativa para mais de 180.000 libras egípcias. No futuro, o principal desafio da cooperativa será desenvolver a capacidade de seus membros, usando abordagens participativas e baseadas na comunidade.

A Cooperativa de Criação de Animais de Matarya

Vários membros de uma família estabeleceram a Cooperativa Fundação Agrícola de Ahmed Oraby para aumentar o investimento no desenvolvimento da produção animal. Porém a cooperativa precisou investir em outros produtos agrícolas, para garantir a produção de forragem a ser usada por seus membros. Porém em 2000 a diretoria da cooperativa foi forçada a se adaptar à nova política da Organização Mundial do Comércio – OMC, que limitou os subsídios para insumos agrícolas, como os fertilizantes.

Os custos envolvidos para alcançar seus principais objetivos cresceram então para além de sua capacidade. Como resultado, a direção da cooperativa votou a mudança dos principais objetivos, para o re-zoneamento e urbanização das terras agrícolas. Se os membros da direção tivessem recebido apoio no desenvolvimento de suas capacidades, à época em que a política mudou, eles teriam mais chance para alcançar os seus objetivos originais.

Lições e recomendações

Os dirigentes das cooperativas sofrem com as políticas conflitantes e responsabilidades fragmentadas entre as diversas agências governamentais que têm alguma relação com a atividade e suas práticas. Essa falta de alinhamento só poderá ser resolvida por uma nova legislação de apoio às cooperativas de produtores de AUP, nos níveis local, estadual e federal. Essa legislação deverá apoiar e facilitar o trabalho diário necessário para que as cooperativas possam se desenvolver.

O valor da produção agrícola é relativamente baixo se comparado com o valor de outros usos do solo urbano – cada vez mais escasso – e por isso a agricultura mal consegue competir nos planos de zoneamento. Por isso o Ministério da Agricultura vem precisando impedir que áreas agrícolas tenham seu uso alterado para fins não agrícolas, e evitando o surgimento de assentamentos informais nessas áreas ou perto delas.

Historicamente, os canais de água no Cairo sempre serviram como importante fonte de irrigação a baixo custo. Quando a terra é usada para construção ou outros propósitos, seria necessário considerar o uso de redes de encanamento alternativas para evitar o súbito aumento de custos, para além da capacidade dos agricultores. Enquanto os grandes produtores têm a opção de mudarem suas operações agrícolas para as áreas desérticas ao redor da cidade, o mesmo não é possível para as famílias de produtores pobres e de menor renda. Esses produtores pobres são então expulsos do negócio, caindo no desemprego, na miséria e na fome.



Cabras criadas na periferia à venda em mercado público no Cairo. Foto: Noha Ramadan

Por causa do crescimento urbano, as áreas ligadas às cooperativas de produtores têm se reduzido em um ritmo alarmante. Reverter essa tendência vai requerer que as cooperativas e outros atores relacionados com as várias questões envolvidas adotem uma estratégia complementar para reduzir a pobreza urbana e a insegurança alimentar.

Um problema importante nas cooperativas de agricultores urbanos e periurbanos é que eles e seus líderes não têm suficiente capacidade para estimular a inovação e a solidariedade. As agências governamentais, os tomadores de decisões, os membros das diretorias das cooperativas e os próprios produtores devem ser apoiados e treinados para melhorar a gestão das cooperativas e a comercialização de seus produtos. Os incentivos oferecidos pelas cooperativas também precisam ser reestruturados para garantir a harmonia entre os papéis dos membros, como consumidores dos serviços oferecidos por elas e, simultaneamente, investidores de capital.

Referências

- Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO) & the World Bank. 1995. The Collection, Analysis and Use of Monitoring and Evaluation Data, 4ª. Edição. Roma.
- Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO). 2004. New strategies for mobilizing capital in agricultural cooperatives, J.D. Von Pischke & John G. Rouse, Food and Agriculture Organisation of the United Nations. Roma.
- Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO). 2006. Urban and Peri_Urban Agriculture: Towards Beter Understanding Of Low-Income Producers' Organisations. FAO/IDRC/AERI Gcp/Int/955/Can Cairo-Case Study. Roma.
- Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR). 1999. Agriculture Policy Reform Program, (APRR), Reform Design and Implementation Unit (RDT); Rural Organisations in Egypt.
- Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR). 2004. New Practice of Participatory Local Development in Egypt's Urban Areas. Policy Paper.

Associação dos Produtores de Hortaliças Orgânicas de Gyinyase, em Kumasi, Gana

Osei Kwame Boateng - b.keraita@cgiar.org

Bernard Keraita e Maxwell S.K. Akple

IWMI West Africa - Escritório em Kumasi

Em Kumasi existem cerca de 10 locais principais de produção de hortaliças com finalidade comercial, muitos deles ligados a associações de produtores. A Associação dos Produtores de Hortaliças Orgânicas de Gyinyase (Gyinyase Organic Vegetable Growers' Association - GOVGA) é uma grande associação de horticultores urbanos em Kumasi, criada pela fusão de associações menores que atuavam em três desses locais de produção.

O cultivo irrigado de hortaliças em áreas urbanas é uma prática comum dentro e ao redor de Kumasi, como em muitas outras cidades sub-saharianas. Essa atividade tem muitos impactos positivos para a comunidade, como o aumento da segurança alimentar das famílias, a melhora na nutrição, a elevação da renda, a maior disponibilidade de hortaliças e a geração de postos de trabalho. Em Kumasi, duas em cada três residências cultivam alimentos em seus quintais, para consumo doméstico, enquanto que as hortas com fins comerciais concentram-se principalmente nas áreas baixas ao longo de corpos d'água, onde a produção é possível durante todo o ano. Essa produção contribui notavelmente para o abastecimento de hortaliças na cidade, e é fonte de renda e de subsistência não apenas dos produtores, mas também dos vendedores e outras pessoas dedicadas a outras atividades pós-colheita. Descrições detalhadas da produção irrigada de hortaliças em Kumasi foram bem documentadas por Obuobie e outros (2006) e por Keraita e outros (2002).

O perfil da GOVGA

Os três locais de produção ligados à GOVGA estão localizados na área de Gyinyase, um subúrbio a aproximadamente 10 km do centro da cidade. A organização foi formada em junho deste ano e já tem 36 membros registrados, todos produtores comerciais de tempo integral. Essas áreas ligadas à GOVGA cobrem metade das áreas disponíveis para a produção comercial de hortaliças em Kumasi. Quase todas as alfaces – a hortaliça mais cultivada nas áreas irrigadas de Kumasi – vêm desses locais. Os outros locais não representados pela GOVGA cultivam principalmente cebola e repolho.

A GOVGA foi formada pela fusão das organizações criadas em três locais de produção irrigada: a Farmwell Organic Vegetable Growers' Association, a Progressive Vegetable Growers' Association e a Quarters Vegetable Growers' Association. Essas organizações foram iniciadas originalmente pelos próprios agricultores. Elas começaram como grupos sociais de apoio – um fenômeno bastante comum em muitos assentamentos urbanos informais em Gana.

O crescente número de agricultores trabalhando nas áreas de produção comercial criou a necessidade de mais regulamentação e melhor organização, especialmente com relação ao uso dos recursos como terra, água etc. Quando os produtores das três associações perceberam que podiam enfrentar juntos os desafios em comum, como comercialização e a necessidade de apoio técnico e financeiro, decidiram fundir suas organizações e fundaram GOVGA.

A organização tem um estatuto cujo objetivo principal é assegurar que todos os membros produzam suas hortaliças utilizando métodos orgânicos de cultivo. A associação também pretende:

- promover a união entre seus membros
- melhorar a produção das hortaliças
- fornecer assistência técnica e financeira para os membros nas fases de produção e comercialização.
- atender as necessidades sociais de seus membros

A organização tem oito postos dirigentes, bem definidos, preenchidos por membros com mandato de três anos. Os membros se reúnem semanalmente e pagam multas por ausências ou mesmo atraso. As contribuições dos membros são depositadas em uma conta especial no banco, de onde saem empréstimos à taxa de 10% ao ano. A GOVGA também cuida do bem-estar social de seus membros, financiando-lhes noivados e funerais, por exemplo.

Por que o cultivo orgânico de hortaliças?

A finalidade do cultivo orgânico é criar sistemas agrícolas estáveis ecologicamente e razoavelmente produtivos, sem intervenções tóxicas. Por exemplo, os membros do GOVGA usam esterco de galinha em vez de adubos químicos inorgânicos, e o uso de pesticidas é reduzido ao mínimo. A horticultura urbana em Gana é muito intensiva, já que cada produtor cultiva apenas, em média, 0,1 ha (1.000m²). Em muitas outras áreas, diversos insumos como adubos e pesticidas químicos são usados intensamente para maximizar a produção, mas os consumidores de hortaliças estão se tornando cada vez mais preocupados com os altos níveis de agrotóxicos nos alimentos. Por essa razão, os produtores de Gyinyase optaram pelo manejo integrado de pragas (MIP), que enfatiza o uso de práticas culturais ao invés de inseticidas sintéticos. Os produtores membros da GOVGA também preferem usar estrume do que adubos artificiais, pois consideram-no mais capaz de manter a fertilidade do solo e também mais barato.

Oportunidades para a GOVGA

Melhorar a produção de hortaliças

De acordo com uma pesquisa realizada em 2006, a GOVGA tem um bom conjunto heterogêneo de produtores com variadas procedências e experiências diversificadas. Alguns deles têm experiência com agricultura extensiva, às vezes por mais de 30 anos, enquanto que outros tiveram acesso à educação formal, às vezes até o nível superior.

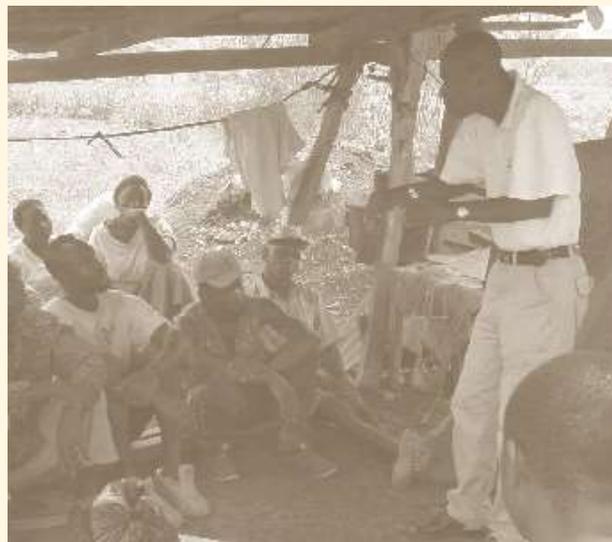
Durante as reuniões dos membros, os líderes da GOVGA dão, aos produtores com experiência em agricultura extensiva e conhecimentos sólidos em práticas agrícolas, a oportunidade de compartilhar sua experiência de modo a melhorar a produção de hortaliças dos demais membros.

Em discussões em grupo, com os produtores, verificamos que os membros da GOVGA compram em conjunto a maior parte dos insumos como sementes e esterco de galinha, a preços de atacado, e depois dividem entre si, em seus locais de produção, reduzindo assim os seus custos produtivos.

Eles também compartilham equipamentos de cultivo e irrigação, como bombas d'água, aspersores etc. Acordos mútuos internos da Associação habilitam os produtores a usarem adequadamente os recursos hídricos, permitindo-lhes assim manter a produção mesmo em tempos de estiagem.

Os ataques de pragas também são melhor controlados quando integrados e aplicados em conjunto por produtores treinados, ainda mais nessas áreas densamente ocupadas por pequenas hortas intensivas.

Especialista visita os agricultores urbanos de Marine Drive, em Accra. Foto: IWMI Gana



Treinamento e capacitação

Os produtores indicaram que por meio de sua associação eles agora se beneficiavam de serviços de extensão, fornecidos pelo Ministério da Alimentação e Agricultura (MAF), e de treinamento, conduzidos por ONGs e outras instituições de pesquisa. Vários projetos para produção urbana em Kumasi estão sendo conduzidos nos locais de cultivo da GOVGA.

Somente neste ano, os agricultores receberam treinamento em manejo integrado de pragas (do Instituto de Horticultura de Gana), sobre redução da contaminação nas hortaliças e outros aspectos de segurança alimentar envolvidos na horticultura (do CGIAR - Programa-Desafio para Água e Alimentação), sobre comercialização melhorada (do MAF), etc.

Através de um projeto de pesquisa envolvendo a GOVGA, um poço manual bem equipado com duas bombas, custando cerca de US\$ 2.000, foi construído em um local produtivo (Karikari) para fornecer água e melhorar a irrigação praticada pelos produtores. Além disso, os membros foram treinados em métodos de horticultura orgânica pela Rede de Agricultura Orgânica de Gana (Ghana Organic Agriculture Network - GOAN), uma ONG local. Os representantes da GOVGA agora participam como atores-chave em vários foros de discussão de políticas públicas, em oficinas de treinamento, e em projetos de pesquisa e desenvolvimento. A secretaria-executiva da GOVGA, por exemplo, representou todos os horticultores urbanos de Kumasi durante o desenvolvimento da Política de Irrigação de Gana, e no Benin, para o lançamento de uma nova variedade de pesticida.

Comercialização

A comercialização costuma ser um problema para os produtores urbanos de hortaliças, principalmente por que a ela é feita por intermediários (no caso, na maioria mulheres) que também controlam os preços praticados. Até recentemente, cada agricultor vendia seus próprios produtos às mulheres que vêm até suas hortas comprá-los. Os agricultores freqüentemente não sabem por quanto essas mulheres revendem suas hortaliças, mas costumam suspeitar que estão sendo prejudicados no processo. Os produtores, na maioria homens, não têm sido capazes de vender sua produção por que as mulheres intermediárias dominam o mercado de hortaliças e por que culturalmente o comércio de hortaliças é uma atividade feminina. Porém os agricultores agora vêem uma oportunidade em potencial para a GOVGA comercializar seus produtos e para eles ganharem mais controle nos preços praticados. Como um produtor explicou, “se nós todos decidirmos dizer “não” para os preços baixos, elas serão forçadas a nos pagar mais, por que elas também vivem do comércio. Com a nossa associação, nós podemos colher nossas alfaces, juntá-las todas em um caminhão e vendê-las em Kumasi”. Essa nova atitude originou algumas histórias de sucesso em Kumasi, como em Akumadan e Mampong, onde os agricultores têm agora muita força para comercializar seus produtos.

Acesso ao crédito e à assistência financeira

De acordo com seus líderes, a GOVGA foi formada originalmente para ajudar seus membros a ganharem acesso ao crédito e à assistência financeira. As mulheres comerciantes freqüentemente financiam os plantios, deixando os produtores dependentes delas.

A GOVGA já iniciou um esquema de empréstimos para os membros financiado por suas próprias contribuições, que lhes permite reduzir sua dependência com relação às intermediárias. A associação acredita firmemente que os produtores terão mais chance para ganhar acesso ao crédito oferecido por empresas que trabalham com microcrédito se chegarem a essas instituições como uma organização, mais do que como indivíduos isolados. Em Gana, muitas instituições que trabalham com micro-finanças apóiam as micro-empresas, mas elas são muitas vezes céticas com relação às atividades agrícolas por causa dos riscos envolvidos. O governo agora apóia grupos organizados de agricultores e a GOVGA percebe que seus membros têm mais chance de acessarem esses fundos por causa de sua organização.

Segurança quanto à posse da terra

A agricultura em Gyinyase é praticada nos vales, em terras que pertencem a indivíduos, ao Conselho tradicional ou à universidade local (KNUST). A GOVGA foi motivada a cuidar do problema da segurança com relação à posse da terra especialmente com relação às terras pertencentes ao Conselho tradicional e à universidade, localizadas em áreas alagáveis e não podem ser usadas para muitos outros propósitos. Como um grupo, os membros da associação têm mais força para expor seus argumentos do que se agissem como indivíduos. O Conselho tradicional tem geralmente permitido aos produtores usarem a sua terra para plantios, até por que uma de suas missões é ajudar as pessoas envolvidas em atividades geradoras de renda. Nas terras da universidade, vários cientistas desenvolvem pesquisas juntamente com os produtores, e negociações estão sendo realizadas para permitir aos agricultores continuarem cultivando lá, sob certas condições. O zoneamento das terras para práticas agrícolas realizadas pelos produtores urbanos é um dos programas sendo implementados pela Diretoria de Agricultura Urbana, conforme a nova política fundiária que está sendo desenvolvida em Gana.

Desafios enfrentados pela GOVGA e medidas sugeridas para superá-los

Cooperação entre os produtores

Alguns produtores que operam nos três locais cultivados pelos membros da GOVGA não pertencem à associação, o que é uma desvantagem para as atividades em conjunto da associação. Como a associação ainda está apenas começando, alguns membros ainda se mantêm indiferentes às suas atividades. A maior parte dos membros considera as reuniões mal organizadas, sem pauta relevante, e que freqüentá-las é pura perda de tempo. Também muitos membros nem sempre pagam sua contribuição mensal no prazo devido e de modo consistente. Depois de entrevistar dirigentes e membros da associação, percebemos que muitos participantes não estavam ativamente envolvidos no processo de tomada de decisões. Por exemplo, se as reuniões foram marcadas para toda semana, há muita chance de elas se tornarem chatas, repetitivas e inconseqüentes. Nós recomendamos que os líderes da GOVGA revejam as contribuições e estabeleçam categorias diferentes para os membros, que levem em conta os seus diferentes tipos. Além disso, para melhorar a freqüência, eles deveriam realizar reuniões mensais, e não semanais, ou convocá-las apenas quando houver pautas definidas e específicas que as justifiquem. Depois dessas alterações, voltaremos para identificar os resultados da mudança.

Problemas de liderança

Na pesquisa, muitos membros da GOVGA questionaram a capacidade, a transparência e a responsabilidade de seus líderes. Eles afirmaram categoricamente que os líderes devem ser confiáveis, abertos e justos no desempenho de seus deveres com relação a seus membros. Em resposta, os líderes da GOVGA disseram que nunca receberam qualquer treinamento em gestão de grupos de agricultores, embora o quisessem, e, como a GOVGA enfrenta escassez de recursos, ela precisa de ajuda externa.

Os produtores também reclamaram que os membros que participam de treinamentos e oficinas fora da associação depois não compartilham com os demais o que aprenderam nesses encontros. Alguns líderes disseram que isso muitas vezes acontece por que faltam os recursos necessários para realizar essa transferência de conhecimento, e freqüentemente nem todos os membros comparecem às reuniões onde são passadas as informações recebidas. Sugerimos que seja criado algum tipo de plataforma para permitir o compartilhamento de todas as informações com todos os membros.

Apoio dos formuladores de políticas

Muitas vezes têm ocorrido atritos entre as autoridades locais e os produtores, já que freqüentemente a sua prática produtiva é vista como insegura e informal. Por essa razão, os produtores não costumam receber serviços de extensão.

Porém, essa situação está mudando na medida em que os benefícios da horticultura urbana estão se tornando mais documentados e envolvendo instituições que pesquisam como reduzir os riscos à saúde e ao ambiente. Em Kumasi, o Ministério de Alimentação e Agricultura está atualmente ampliando crescentemente seus serviços de extensão para atender a GOVGA.

O escritório do MAF em Kumasi está também envolvido em muitos projetos nos locais operados pela GOVGA. O representante local do MAF disse que "nós encorajamos e até facilitamos a formação de associações de agricultores. Elas tornam muito mais fácil para nós levarmos a eles os serviços técnicos e até mesmo a assistência financeira de que precisam."

Produção e comercialização de hortaliças orgânicas

O cultivo orgânico de hortaliças é uma prática relativamente nova em Gana. Geralmente não existem mecanismos de apoio e tecnologias apropriadas disponíveis para a produção de hortaliças orgânicas. Embora os produtores preferissem usar insumos orgânicos, como o esterco, eles são muitas vezes escassos, levando os produtores a recorrerem a adubos inorgânicos. As colheitas dos cultivos orgânicos também costumam ser menores do que as dos cultivos inorgânicos. Para melhorar a produção de hortaliças orgânicas, serão necessários mais investimentos em pesquisa em insumos, bem como mais pesquisa e divulgação das melhores práticas testadas e comprovadas.

Com relação à comercialização, a GOVGA deveria explorar canais como a venda direta a restaurantes, mercearias, supermercados etc. Atualmente seus produtos acabam sendo vendidos misturados com hortaliças cultivadas com agrotóxicos, tornando inúteis os esforços dos agricultores para produzir organicamente. Gana não tem mercados ou balcões especiais nos supermercados reservados para a venda de hortaliças orgânicas, como já existem em muitos países.

A consciência pública sobre os benefícios dos alimentos orgânicos é geralmente baixa (Danso e outros, 2002), portanto são necessárias campanhas coordenadas de esclarecimento para aumentar a demanda dos consumidores e valorizar o preço dos produtos. Além disso, é preciso desenvolver um marco legal apropriado para regulamentar o setor. Isso poderia ser feito por todos os atores envolvidos no setor, como os pesquisadores, ONGs e formuladores de políticas. A GOVGA não tem capacidade para fazer isso sozinha.

Conclusão

Fortalecer as associações de produtores urbanos e desenvolver seus sistemas de produção de hortaliças implica em esforços permanentes para aumentar sua produtividade e viabilidade. Isso é visto como um dos modos para resolver os problemas de comercialização do setor, uma preocupação predominante.

Nós recomendamos que outras associações de produtores sejam organizadas em outras localidades para superar os problemas específicos que os agricultores de cada área enfrentam, mas essas novas associações devem aprender com as experiências da GOVGA.

Essas organizações mais locais poderão depois se tornar blocos na construção de novas organizações "guarda-chuva" de nível municipal, estadual ou até nacional.

Porém, por causa da natureza informal dessas operações agrícolas, é necessário assegurar que essas associações tenham uma liderança apta e encontrem mais reconhecimento por parte dos formuladores de políticas públicas.

Referências

- Keraita, B., P. Drechsel, F. Huibers e L. Raschid-Sally (2002). Wastewater use in informal irrigation in urban and peri-urban areas of Kumasi, Ghana. *Urban Agriculture Magazine* 8 (pp 11-13) - Disponível em português:
- Obuobie E., B. Keraita G. Danso, P. Amoah, O. Cofie, L. Raschid-Sally, e P. Drechsel. (2006). *Irrigated urban vegetable production in Ghana: Characteristics, benefits and risks*. IWMI-RUAF-CPWF, Accra, Gana: IWMI, 150 pp.
- Danso G, P. Drechsel e S.C. Fialor (2002). Perceptions of organic agriculture by urban vegetable farmers and consumers in Ghana. *Urban Agriculture Magazine* 6; pp 23-24. Disponível em português

Organizando grupos de produtores urbanos na cidade de Nairóbi e em sua periferia

Zarina Ishani e Zaynah Khanbhai

Mazingira Institute - mazinst@mitsuminet.com

Nas áreas urbanas e rurais do Quênia, podem-se encontrar diversos tipos de grupos informais. Muitos imaginam que agricultores, criadores de animais e grupos de produtores agrícolas só são encontrados nas áreas rurais, mas eles também existem nas cidades e em seus arredores, onde estão engajados na agricultura urbana e periurbana.

Alguns grupos em Nairóbi

- Grupo de Mulheres Agricultoras de Kabete, criado em Lower Kabete, interessa-se em obter informações sobre práticas agrícolas e de comercialização.
- Os produtores de Soweto Kahawa West cultivam couve, espinafre, cebola, cenoura e outras hortaliças, e seu maior interesse é obter informações sobre o aumento da produção.
- Fundação Jovem de Mathare, organizada em Mathare, cultiva plantas como espinafre e outras hortaliças, e cria vacas, cabras e porcos.
- A Mathare Mbolea, em Mathare, é formada por produtores de composto e seu interesse está na comercialização de composto pronto.
- Grupo de Auto-ajuda de Mwirimiri Mugunda, em Wangige, reúne criadores de gado e busca mais informações sobre comercialização de seus produtos.

Os grupos listados acima estão mobilizados em um fórum multi-atorial – o Fórum de Segurança Alimentar, Agricultura e Criação de Animais de Nairóbi e Arredores (Nairobi and Environs Food Security, Agriculture and Livestock Forum - NEFSALF) –que tem sido operado pelo Instituto Mazingira (1) desde 2003.

NEFSALF

O NEFSALF reúne diversos atores da comunidade, do governo e da iniciativa privada. Ele promove a cooperação, na cidade e em seus arredores, em assuntos relacionados com segurança alimentar, agricultura e criação de animais. O Fórum busca criar novos meios para melhorar a segurança alimentar e a sustentabilidade de uma população cada vez maior, em Nairóbi e arredores, através da produção urbana de plantas e animais.

Os objetivos gerais do Fórum incluem facilitar interações setoriais; adquirir e divulgar conhecimentos relevantes; e monitorar processos e avaliar resultados. Um dos objetivos mais prioritários do NEFSALF é facilitar a organização no nível das comunidades, por meio do apoio à criação de grupos e redes. Outros objetivos são:

- capacitar os agricultores e criadores para a troca de informações por meio das reuniões periódicas do NEFSALF e do boletim eletrônico acessível em www.mazinst.org;
- facilitar o acesso, pelas comunidades, aos serviços municipais e estaduais apropriados;
- divulgar conhecimento ligados às pesquisas realizadas pelos parceiros do Instituto;

- produzir informações e conhecimentos relevantes para o processo de formulação de políticas, em colaboração com todos os envolvidos;
- facilitar a interação entre a comunidade e os setores do mercado; e
- monitorar e registrar o processo e suas atividades.



Reunião da NEFSALF em outubro de 2005. Foto: A. Njenga

A rede NEFSALF de produtores

A Rede de Produtores foi criada em janeiro de 2004 pelo Instituto Mazingira. Ela é formada por indivíduos e grupos que praticam a agricultura, a criação de animais e a produção de composto na cidade de Nairóbi e em seus arredores. Uma diretoria de oito membros, de ambos os sexos, de diferentes localidades de Nairóbi e arredores, foi eleita em janeiro de 2004 pelos produtores que compareceram à primeira reunião do NEFSALF.

Os membros da Rede encontram-se nas reuniões periódicas do NEFSALF, na Feira de Comercio Internacional realizada pelo Ministério da Agricultura, e em outros eventos como o Dia Mundial da Alimentação e o lançamento do Programa de Extensão para Agricultura e Criação de Animais de Nairóbi (Nairobi Agriculture Livestock Extension Programme - NALEP).

O NEFSALF oferece aos produtores uma oportunidade para interagirem com todos os atores presentes durante suas reuniões, que são realizadas geralmente três vezes por ano. Os participantes são postos a par dos últimos acontecimentos e informações relacionadas com a agricultura urbana, incluindo progressos nas pesquisas relacionadas às zoonoses e brucelose. As discussões e debates são animados, com as preocupações dos agricultores, dos criadores, dos comerciantes e dos pesquisadores sendo expostas e confrontadas abertamente, de modo a apoiar e regular as atividades produtivas na cidade e em sua periferia.

Apoio fornecido

Cursos de treinamento

O Instituto organiza cursos de treinamento em agricultura e criação de animais nas cidades em colaboração com a Agência Provincial de Produção de Animais de Nairóbi, do Ministério do Desenvolvimento da Criação e da Piscicultura, a Urban Harvest e a Associação Parcerias por Cidades Verdes do Quênia. Visitas prévias aos locais de produção são feitas para identificar os tipos de treinamento requeridos.

Até hoje, mais de 120 produtores (agricultores, criadores e produtores de composto) foram treinados em tópicos importantes para a agricultura urbana. Visitas aos locais, após os cursos, têm mostrado que mais de 80% dos treinados adotaram os conhecimentos obtidos nos treinamentos.

Nas palavras de Sylvia Oluoch, participante de um grupo de mulheres produtoras periurbanas, “por meio do Fórum, aprendemos a não lutar contra nossos vizinhos, mas sim lhes mostrar o que nós já sabemos”.

Agricultores e criadores de gado da Rede de Produtores e membros da secretaria de NEFSALF. Foto: A. Njenga



Outro produtor, Julius Mirara, um criador de cabras leiteiras da periferia de Nairóbi, comentou: “antes do curso, estávamos na escuridão. Com o treinamento, aprendemos o que é o lucro e como registrar nossas atividades e resultados”.

Pesquisa de zoonoses

A Faculdade de Ciências Veterinárias da Universidade de Nairóbi, em colaboração com o NEFSALF, realizou uma pesquisa sobre os riscos associados à criação de animais nas favelas de Nairóbi. Atualmente um estudo está sendo realizado sobre a incidência da brucelose humana. Os estudo sobre zoonoses revelou a possível existência de brucelose entre os criadores de gado.

Feira Internacional de Comércio em Nairóbi

A Feira é um evento anual realizado pelo governo queniano. O NEFSALF tomou parte da Feira nos últimos anos em colaboração com a Agência Estadual de Serviços de Extensão do Ministério do Desenvolvimento da Criação e da Piscicultura. Membros da Rede de Produtores do NEFSALF representam o Fórum. Seu papel é explicar o funcionamento e as atividades do NEFSALF e registrar novos membros.

Os produtores dizem que, na Feira, aprendem muito com o intercâmbio de informações e o contato com novas tecnologias e desenvolvimentos.

Trabalhando em rede com outras organizações no Quênia

Duas outras cidades quenianas, Nakuru e Kisumu, replicaram a abordagem do NEFSALF. O Instituto Mazingira participou de várias reuniões realizadas nessas duas cidades. A iniciativa em Nakuru, “Pesquisa e desenvolvimento locais participativos sobre agricultura urbana e criação de animais” (Local Participatory Research and Development on Urban Agriculture and Livestock Keeping”) foi implementada pela Urban Harvest, Associação de Parcerias para Cidades Verdes do Quênia, a Câmara Municipal de Nakuru e o Departamento de Ciências do Solo da Universidade de Nairóbi. Diversos fóruns multi-atorais já foram realizados nessas duas cidades.

NALEP

O NEFSALF esteve ativamente envolvido no Programa Nacional de Extensão para Agricultura e Criação de Animais (National Agriculture and Livestock Extension Programme - NALEP) do Ministério da Agricultura, que está em sua segunda fase.

Sua missão é “fornecer e facilitar serviços de extensão pluralistas e eficientes para aumentar a produção, a segurança alimentar, a renda e a qualidade ambiental”.

O objetivo a longo prazo é o empoderamento em geral dos produtores, a sustentabilidade da prestação do serviço de extensão e um papel mais ativo do setor privado. A implementação do processo obedece a uma abordagem “de baixo para cima”.

A realização dos objetivos da 2ª. Fase do NALEP depende de parcerias efetivas com outros ministérios governamentais, com o setor privado e com outros colaboradores.

Quando o NALEP começou sua segunda fase (2006-2010), o Ministério da Agricultura percebeu que, para alcançar seu objetivo de aplicar uma abordagem pluralista, seria importante que o NEFSALF fosse incluído, já que ele criara uma Rede de Produtores, tinha um forte relacionamento com outros atores envolvidos e construíra redes em outras cidades do Quênia, além de Nairóbi.

O Ministério então criou um Fórum Multi-atorial Estadual, tendo sido eleito uma comissão diretora provisória cuja vice-presidente, Zarina Ishani, pertence ao Instituto Mazingira.

Construindo uma política para a agricultura urbana e periurbana em Nairóbi

Na fase seguinte, iniciada em janeiro de 2007, o NEFSALF pretende colaborar com instituições relevantes envolvidas na formulação de políticas para a agricultura urbana e a criação de animais na cidade. As políticas e legislação atualmente em vigor são ultrapassadas e desconexas. O processo começou em julho de 2004, quando uma reunião de atores interessados no tema “Perspectivas políticas para a agricultura urbana e periurbana no Quênia” foi realizada no Instituto de Pesquisa Agrícola do Quênia, do qual participaram alguns membros do NEFSALF. Nessa reunião ficou resolvido que o Ministério da Agricultura seria a instituição mais capacitada para conduzir o processo para desenvolver uma política para a agricultura urbana e periurbana.

Em março de 2006, a Comissão Estadual de Agricultura de Nairóbi promoveu uma oficina de dois dias sobre agricultura urbana e periurbana, reunindo todos os atores com interesse na área. A reunião adotou um guia para o desenvolvimento, regulamentação e implementação de um marco legal para a agricultura urbana e periurbana. Ela concluiu que o PAB iria indicar uma comissão diretora para a agricultura urbana e periurbana para implementar o guia, e uma comissão técnica seria formada para orientar e implementar as recomendações. Agora os membros do NEFSALF desejam dar andamento ao assunto, e estão trabalhando no que é preciso para torná-lo realidade.

O Instituto Mazingira tem feito campanhas visando reformas justas, e combatendo a grilagem de terras e a corrupção desde 1996, em sua campanha “Operação Firimbi” (“Sobre o Apito”). A campanha tem uma base de apoio nacional, com mais de 165 seções locais espalhadas pelo país. O Instituto também defende direitos iguais de acesso à terra e à propriedade para as mulheres, e faz isso particularmente nos níveis regional e internacional.

Referências

- Mazingira é uma ONG queniana que foi pioneira na pesquisa, defesa e apoio ao reconhecimento da agricultura urbana e periurbana, nas últimas duas décadas.

Para mais informações: mazinst@mitsuminet.com

As alianças entre agricultores e outros atores sociais em Dacar

Awa BA - awa.ba@laposte.net

Instituto Agronômico Nacional, Paris-Grignon

Fotos: Awa BA

Os agricultores urbanos produzem safras dentro e ao redor das cidades (Mougeot, 2000). Eles não formam um grupo separado da população urbana nem vivem de modo auto-suficiente, mas sim mantêm diversas relações com outros atores na cidade. Algumas dessas relações vão além da venda de produtos agrícolas e não agrícolas, e se transformam em estratégias e alianças envolvendo outros atores socioeconômicos e políticos.

A cidade de Dacar com as áreas rurais ao seu redor pertence ao departamento (estado) de Rufisque, a menor região do Senegal. Ela cobre apenas 550 km², ou 0,3% do território nacional, mas tem uma população de 2,4 milhões de habitantes, ou 24% de toda a população do país (DPS, 2002).

A taxa de crescimento populacional na cidade é de 4% ao ano, bem acima da média nacional, de 2,9%.

A densidade populacional atinge cerca de 10.500 habitantes/km² no distrito de Pikine, e na comuna de Dacar (ISRA, 1997). A população crescente precisa de mais inovações em seus modos de vida e de um aumento na oferta de alimentos.

A cidade é abastecida pela produção oriunda das áreas rurais próximas, mas apesar do acesso relativamente fácil, por rodovia ou ferrovia, a produção local, dentro dos limites da cidade, principalmente na área de Niayes, também é bastante importante (1).

As alianças entre os produtores e outros atores nas áreas agrícolas de Dacar, e a influência dos formuladores de políticas serão discutidas a seguir.

O estudo

Este artigo relata os resultados de um estudo realizado pelo autor em 2005 e 2006 sobre seis categorias de atores na agricultura em Dacar. Um grupo de 180 produtores foi entrevistado em 2005, e 98 deles foram re-entrevistados em 2006.

Também foram entrevistados 60 consumidores, 30 vendedores, 13 administrados eleitos de nível local (prefeitos de Pikine Nord e Ouakam) e regional, 8 técnicos extensionistas, e 6 planejadores.

O grupo de produtores era composto por 34 horticultores, 36 fruticultores, 30 floricultores, 31 pequenos horticultores (plantando para subsistência), 1 produtor de arroz, 10 piscicultores e 38 criadores de diversos animais.



Reunião de agricultores da rede UPROVAN, em Pikine.

Contexto da análise

A organização geral do abastecimento de alimentos para as cidades pode ser analisada em termos de setores, dentro dos quais os atores fornecem as funções necessárias para o funcionamento da cadeia. Essas funções elementares (ver figura) são organizadas ao redor de três momentos na negociação dos preços:

- dentro e perto dos locais de plantio, quando os produtos são vendidos pelos produtores aos recolhedores (intermediários primários);
- nos mercados atacadistas, quando os produtos trazidos pelos recolhedores são comprados pelos distribuidores (intermediários secundários);
- nos mercados varejistas (intermediários terciários), quando os consumidores compram os produtos.

Em uma situação normal de negociação de preços no mercado, a posição econômica de um ator influencia sua capacidade para determinar o preço. A produção e o consumo normalmente estão separados, e os atores do mercado atacadista (recolhedores e distribuidores) dominam as transações. Porém, outras formas de organização estão surgindo, que já podem ser reconhecidas em Dacar. Essas novas formas de negociação chegam mais perto do conceito de “comércio justo”, no qual a fraqueza econômica de um ator não significa necessariamente que ele vai ser dominado.

Diversificação de tarefas e profissões

Especialização

A proximidade do mercado urbano oferece aos produtores urbanos uma oportunidade para se especializarem e diversificarem a sua produção. Por exemplo, um ex-agricultor do Grande Niaye de Pikine decidiu que iria transportar bens e produtos. Para desenvolver sua nova atividade, ele optou por permanecer em contato com seus antigos colegas, e agora ele desempenha um importante papel na organização da comercialização da produção agrícola e de insumos volumosos, como estrume animal.

De fato, ele ajuda outros produtores a trocar insumos de e para a cidade. Ele transporta, a pedido, as colheitas dos produtores para os mercados urbanos e traz os insumos agrícolas para os campos produtivos. Essa é uma empresa individual a serviço dos produtores da comunidade, dos comerciantes e dos consumidores das proximidades.

Ao facilitar aos produtores terem mais acesso aos mercados urbanos, este empreendedor informal participa na manutenção de uma cadeia que forma a base de uma aliança.

Integração produção-consumo

Conhecidos popularmente como “Bana-bana” no Senegal, os “estoquistas” são freqüentemente especializados em vendas no varejo de produtos não agrícolas. Assim, os produtores podem pedir e receber suprimentos em seus locais de trabalho, principalmente insumos agrícolas como fertilizantes. No Grande Niaye de Pikine, esse papel é freqüentemente desempenhado por mulheres.

Uma dessas mulheres tornou-se uma horticultora comercial enquanto desenvolvia sua atividade profissional principal. Ela arrendou um pedaço de terra e contratou um agricultor para cultivá-lo.

Embora atuando no nível individual, essas estratégias ajudam a fortalecer as capacidades dos produtores e de suas organizações, economizando tempo que pode ser dedicado à produção. Essas trocas são benéficas para toda a comunidade.

Construindo relações

Do produtor ao consumidor: ação coletiva em Pikine Nord

Em Pikine Nord, um distrito perto do Grande Niaye de Pikine, foi criado um “Espaço de Consensos” (Espace de Concertation – ECO) para agir em vários aspectos da vida social, como desenvolvimento econômico, cultura, saneamento etc. Criado em 2002 e reconhecido oficialmente em fevereiro de 2003, a ECO de Pikine Nord congrega cerca de 50 organizações e estruturas como associações culturais e esportivas, associações de moradores, grupos de apoio a mulheres, e grupos de interesse econômico. Alguns desses últimos foram criados por agricultores que produzem no Niaye. A ECO criou um centro de vendas no varejo, uma espécie de mini-mercado para facilitar a venda e a compra de produtos agrícolas, facilitando a comercialização da produção dos agricultores. A loja, localizada no centro da cidade, é importante por que elimina a longa cadeia atacadista e apóia objetivamente os produtores locais. Essa organização ajuda assim a fortalecer as capacidades associativas e produtivas dos agricultores.

Primeiro o auto-consumo, em pequenas hortas coletivas

Esse tipo de horticultura promove o plantio de todos os tipos de hortaliças em contêineres, que podem ser cheios com um substrato sólido, como casca de amendoim ou palha de arroz (usados sozinhos ou combinados), laterita ou água. Tanto os substratos sólidos quanto os líquidos recebem os micro e macro-elementos necessários para o crescimento das plantas. A única condição natural indispensável, para essas micro-hortas, é que recebam pelo menos seis horas de luz do sol por dia.

Desde sua introdução, essa técnica desenvolveu-se rapidamente graças à estratégia multi-atorial envolvida. Realmente, de 50, em 1999, o número de famílias que adotaram essa técnica pulou para 1.440 em 2002 (Departamento de Horticultura, 2002). Esses produtores contribuem para a sua própria segurança alimentar e para a dos vizinhos e moradores da cidade, por meio da venda de seus excedentes. Esse sucesso pode ser atribuído ao fato de que os promotores focalizaram primeiramente os grupos de interesse econômico, freqüentemente formados por mulheres. Por exemplo, em uma amostragem com 31 micro-horticultores, 16 deles pertenciam a algum grupo de interesse econômico.

Muitas dessas mulheres tinham sido treinadas por agentes do Departamento de Serviços para o Desenvolvimento Rural, primeiro sobre os processos de produção propriamente ditos, e depois sobre o manejo dos insumos. Por sua vez, essas mulheres tornaram-se treinadoras de outros membros, e capazes de gerar mais renda para suas famílias, e principalmente parar suas crianças.

Alianças institucionais e formas de apoio

Financiando empreendimentos de horticultura comercial

Foram criados contratos de pré-financiamento no distrito de Rufisque, onde os terrenos produtivos podem ter até 20 ha de área, sendo geralmente maiores do que nos outros três distritos da região de Dacar (2). Esse mecanismo dá aos produtores comerciais os recursos necessários para sua produção.

Por exemplo: um grande comerciante que opera no mercado de Thiaroye, o mercado de hortaliças de Dacar, adianta o dinheiro para um horticultor comercial que atua na área de Conduite de Gaz com a condição de este lhe garantir prioridade na compra de sua produção.

Esse adiantamento não é dado ao acaso; baseia-se na confiança, mas também na qualidade e quantidade da produção esperada.

Se os recursos adiantados pelo comerciante forem maiores do que o valor da colheita, o horticultor lhe reembolsa a diferença; se menores, o comerciante completa o que faltou (ver também Moustier e outros, 2001).

Em alguns desses contratos, o dono da terra adianta os recursos necessários para a compra dos insumos e de equipamentos agrícolas, e às vezes até dos mantimentos necessários para as refeições do horticultor.

Horta coletiva com pequenas parcelas e Pikine.



Nesse caso, depois de vendidos os produtos colhidos, o proprietário recupera o adiantamento antes de repartir os lucros com o produtor. Porém esse modelo de pré-financiamento implica no risco de dominação e dependência.

Outra forma de pré-financiamento baseia-se na solidariedade entre os atores. Esse sistema é mais igualitário e aplicado mais freqüentemente pelos pequenos produtores urbanos, como por meio da Rede de Bancos de Poupança e Crédito – RECEC (3). Essa rede foi criada com apoio da Enda-Graf Sahel (4) e facilita o “acesso a crédito por meio da mobilização da poupança popular através da solidariedade”.

Ela habilita os pobres a financiarem suas atividades de agricultura urbana (horticultura comercial, fruticultura etc.), a criação de pequenos ruminantes e de galinhas (criadas soltas) e a comercialização dos produtos. Em 2001, foram concedidos quase 5.700 créditos, num total de 588 milhões de francos CFA, 98% dos quais concedidos a pessoas físicas (83% para mulheres e 15% para homens), e os restantes 2% concedidos a organizações de base comunitária.

Os créditos são concedidos em termos de curto prazo, e essencialmente visam capacitar os beneficiários a cobrir suas necessidades de capital de giro para desenvolver suas atividades produtivas agrícolas: compra de insumos agrícolas, pagamentos de mão-de-obra etc.). O financiamento para investimentos em capital fixo (compra de equipamentos) é excepcional: 20 % dos créditos são depositados como poupança em garantia. Essa opção de pré-financiamento é portanto uma forma de aliança mais equilibrada do que a anterior.

Envolvimento das comunidades locais

Em muitos distritos de Dacar, como em Pikine Nord, Ouakam ou Patte D’Oie, conselhos locais promovem a micro-horticultura. O apoio se materializa através da oferta de áreas onde as micro-hortas podem ser implantadas. O conselho local de Rufisque dedicou 12 milhões de francos CFA, em 2005, para o desenvolvimento de micro-hortas.

Como parte do Plano Diretor para o Desenvolvimento e Proteção dos Niayes e das Áreas Verdes de Dacar (PDAS) e do Programa de Ações para a Proteção e Desenvolvimento Urbano dos Niayes (PASDUNE), todos os atores com algum tipo de interesse ou relação com a atividade se envolveram em consultas visando definir os planos para o desenvolvimento de seis locais. Dois dos objetivos desse processo eram promover a reflexão coletiva sobre os aspectos históricos, ambientais, econômicos e sociais desses locais e estabelecer uma aliança para a proteção e o desenvolvimento sustentável dos Niayes. (5)

Conclusão

Qualquer que seja o ponto de vista, o principal propósito de qualquer ligação entre produtores, seja informal ou institucionalizado, é assegurar que a produção agrícola ofereça um suprimento de alimentos suficiente para as populações urbanas. Portanto, a reconfiguração do setor e o desenvolvimento dos elos entre produtores e consumidores estão sendo realizados na agricultura urbana de Dacar. Apesar da formação, no passado, de um amplo fosso entre a produção e o consumo, os exemplos apresentados mostram alianças que mantêm ou restauram agora os vínculos sociais, estreitando os laços de solidariedade local e capacitando os atores a enfrentarem melhor as eventuais adversidades das relações comerciais.

Notas

- 1) Um “niaye” é uma depressão entre duas elevações onde a água subterrânea não está muito profunda.
- 2) A região de Dacar tem quatro distritos: Dakar, Pikine, Guédiawaye and Rufisque.
- 3) Do total de 21.750 membros e usuários, existem 1.087 organizações de base. Os demais são indivíduos (80% mulheres, 20% homens).
- 4) ONG “Environnement Développement Afrique-Groupe de Recherche-Action-Formation”.
- 5) Programa de Apoio para o Desenvolvimento e Gestão Integrada e Sustentável dos Niayes (Programme of Support for the Development and Concerted and Sustainable Management of the Niayes - PACN). Realizações e perspectivas.

Referências

- Direction de l’Horticulture (Department of Horticulture). 2002. Rapport micro-jardins 2002, 28 pages (Report on micro-gardens).
- ENDA-GRAF Sahel. Le financement de l’agriculture familiale dans le contexte de libéralisation: quelle contribution de la microfinance? Seminar in Dakar. 21-24 de janeiro de 2002, 21 páginas.
- Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA = Senegalese Institute of Agricultural Research) Strategic Plan of the Niayes area. In French. Doc. ISRA. Outubro de 1997, 75 páginas.
- Fall S. T., Fall A. S. Citées horticoles en sursis? L’agriculture urbaine dans les grandes Niayes du Sénégal, CRDI, Ottawa, 2001, 138 páginas.
- Mougeot L.J.A., 2000. Urban agriculture: definition, presence, potential and risks. In: Bakker N. et al., Growing cities, growing food: urban agriculture on the policy agenda, a reader on urban agriculture. Feldafing, Alemanha.
- Moustier P., Moumbélé M. and Huat J. La gestion concertée et durable des filières maraîchères urbaines. In: Smith Olanrewaju B., Moustier P., Mougeot L. J.A. and Fall A.. Agriculture urbaine en Afrique de l’Ouest et du Centre: enjeux, concepts et méthodes en recherche-développement, CRDI, Ottawa, 2001, 144 páginas. (p. 69)
- Ndione D. Thèse de géographie sur les Niayes de Dakar, UCAD, Dakar, 1986.
- République du Sénégal National Agriculture Census 1998-1999, p. 20
- République du Sénégal. Ministère de l’Agriculture et de l’Elevage, DAPS, RNA 1998-99. Volume 5. Répertoire des zones et sites de production horticole périurbaine d’après le pré-recensement horticole 1999-2000. 126 páginas.
- République du Sénégal. Direction de la Prévision et de la Statistique. Division des Enquêtes démographiques et sociales. Janeiro de 2001. Ver: www.primature.sn/senegal/population_chiffres.html

Organizações de agricultores de Bamako: Novas alianças para proteger seu direito à terra

Andrés Vélez-Guerra - cohelet@cohelet.org
MCIP, RPP

A falta de segurança com relação ao acesso e à posse de terrenos produtivos urbanos prejudica a capacidade dos pobres para praticar e sustentar a agricultura urbana. As evidências empíricas colhidas junto aos grupos de produtores urbanos e periurbanos em Bamako, Mali, sugere que, conforme a urbanização se intensifica no interior e periferia das cidades, a escassez de terras estimula o envolvimento político e a organização dos agricultores de modo a proteger seu modo de vida e o direito à terra.

Esse projeto de pesquisa foi viabilizado graças ao apoio financeiro e científico do Centro de Pesquisa para o Desenvolvimento Internacional do Canadá (International Development Research Centre - IDRC).

Esse projeto de pesquisa foi viabilizado graças ao apoio financeiro e científico do Centro de Pesquisa para o Desenvolvimento Internacional do Canadá (International Development Research Centre - IDRC).

Os agricultores pobres urbanos, organizados em associações ou cooperativas, são efetivos na obtenção formal ou informal à terra. Este estudo baseia-se em 18 entrevistas estruturadas com líderes e produtores de três diferentes organizações de produtores de Bamako. Dois dos três grupos de produtores estudados localizam-se dentro dos limites oficiais da cidade, enquanto que o terceiro grupo localiza-se em área que pode ser considerada periurbana (Velez-Guerra, 2004). Além disso, entrevistas com os chefes das terras tradicionais (3), planejadores municipais (4) e políticos locais (2) permitiu uma melhor compreensão do ambiente político que afeta a atividade. O texto a seguir é uma descrição desses grupos de produtores e como eles acessam a terra para a prática da agricultura urbana e criam alianças para proteger o seu direito à terra.



Reunião do grupo de produtores de Dyen Te Don. Foto: Andrés Vélez-Guerra

A Cooperativa Yiriwaton

A Yiriwaton é uma cooperativa de produtores formalizada, bem organizada e politicamente ativa, localizada na região central de Bamako. O grupo foi criado em 1970 com o objetivo de economizar dinheiro coletivamente e redistribuir o lucro entre seus membros. A Yiriwaton foi formalmente registrada como uma cooperativa no Ministério das Municipalidades do Mali (MMM) em 2001. Seu mandato é promover a agricultura urbana, regular as atividades agrícolas e apoiar os produtores. A participação é aberta a mulheres, homens e migrantes do campo para a cidade, que pagam uma taxa de adesão e uma mensalidade. A cooperativa oferece aos seus 160 membros (40 mulheres e 120 homens) o acesso a créditos para compra de sementes e ferramentas e um programa de poupança. Ela também lhes empresta dinheiro no caso de doenças ou desastres climáticos.

Os cultivos mais comuns entre os membros da cooperativa incluem alface, cenoura, batata, repolho, mais para vender no mercado do que para auto-consumo e segurança alimentar. Não há produção de animais. Os membros da Yiriwaton cultivam principalmente em lotes vagos de propriedade privada, aos quais têm acesso com base exclusivamente em acordos de arrendamento informais com os proprietários. Pesquisas anteriores na cidade de Bamako indicaram que arrendar um lote, pagando uma taxa, é a segunda maneira mais usual de se ter acesso à terra produtiva (Meite e Konate, 2003).

A percepção, entre os membros da cooperativa, sobre a segurança na posse da terra, é muito baixa, e os despejos são comuns. A insegurança com relação à posse da terra é o resultado das atitudes inesperadas dos proprietários dos terrenos, que freqüentemente decidem construir neles ou vendê-los sem avisar previamente os agricultores. É um paradoxo que uma cooperativa tão bem organizada não consiga organizar formalmente o acesso à terra e a sua posse para ajudar os seus membros.

A cooperativa é muito ativa em defender os direitos de seus membros à terra e pressionar as instituições governamentais para obter e garantir mais acesso a ela. Por exemplo, a Yiriwaton leva os casos de despejo sem indenização para a Justiça, de modo a recuperar os custos e investimentos dos produtores despejados. Ela também pressiona o governo local para ter acesso às terras públicas para a agricultura urbana e manter boas relações com o escritório local de agricultura e com as ONGs de modo a se beneficiar com as possíveis parcerias. A cooperativa não tem terras próprias, nem representa seus membros em acordos com os proprietários. Porém os líderes da cooperativa ajudam os produtores a encontrarem terrenos livres viáveis para serem arrendados informalmente.

A Associação DYEN TE DON

A Dyen Te Don é uma organização de produtores bem organizada, bastante efetiva e politicamente ativa localizada em um subúrbio de Bamako. Ela foi criada em 1971 com o objetivo de ajudar os produtores a resolverem seus problemas fundiários, apoiando-os na comercialização dos produtos e mediando os conflitos. O grupo foi formalmente registrado como uma associação com o MMM em 2001 e tem 114 membros (64 mulheres e 50 homens). Embora a maioria dos membros da Dyen Te Don seja formada por migrantes vindos das áreas rurais, qualquer pessoa pode associar-se (desde que pague mensalmente a taxa de participação). A associação oferece a seus membros crédito para a compra de sementes.

A produção agrícola da Dyen Te Don oferece mais renda e segurança alimentar aos seus membros. A maioria dos produtores cultiva feijão, alface, cebola, batata e beterraba. Milheto e milho também são comuns durante a estação chuvosa, apesar de ser proibido, pela agência municipal de planejamento, o seu cultivo dentro da área urbana.

As terras usadas pela Dyen Te Don são públicas, (às margens do Rio Niger), privadas ou tradicionalmente comunitárias. O principal meio de acesso a elas é tomar emprestadas áreas comunitárias, cedidas pelos líderes das famílias tradicionais ou pelos chefes das comunidades locais (formalmente “chefe da terra”). Outros meios de ter acesso à terra incluem a herança de terras tradicionais, empréstimo informal de terras privadas, e a ocupação; raramente os produtores da Dyen Te Don arrendam a terra que utilizam.



Cultivo de hortaliças em Bamako

Os membros dessa cooperativa têm uma percepção mais positiva sobre a segurança com relação à posse da terra, do que os produtores da Yiriwaton. Os despejos são menos freqüentes, já que os produtores trabalham principalmente em áreas comunitárias tradicionais e públicas, com permissão das autoridades locais. Isso aumenta grandemente a percepção da segurança e da importância da titularidade.

A Dyen Te Don é bastante eficiente ao defender o direito de seus membros à terra, e tem levado à Justiça os conflitos fundiários de modo a obter compensações ou a proteção dos direitos adquiridos. Porém dedica menos tempo que a Yiriwaton para manter contatos com os políticos e a equipe governamental, e pressioná-los.

A Dyen Te Don também facilita o acesso de seus membros à terra. Os líderes da associação indicam terras viáveis que estejam disponíveis para os membros que não disponham de terra para trabalhar, e colabora nos contatos e negociações com os proprietários tradicionais das áreas, chefes das comunidades locais e com outros membros que dispõem de mais terras. A associação também desenvolve essas atividades junto aos proprietários tradicionais de áreas fora da cidade.

O Grupo de Produtores de BENKADI

O Benkadi é um grupo informal e menos eficiente de produtores localizado na periferia de Bamako. Seus 65 membros (12 mulheres e 53 homens) fazem parte da pequena vila de agricultores de Bananbani (15km do centro de Bamako), e são ligados por laços de parentesco. A participação no grupo é aberta apenas para os moradores da comunidade. Não há migrantes no grupo, e os membros não pagam taxa alguma. A produção agrícola fornece renda e segurança alimentar, e os principais cultivos incluem milho, milheto, batata, tomate, cebola e beterraba.

O Benkadi tem dificuldade para trabalhar como um grupo, já que é recente, criado em 2002. O grupo não é politicamente ativo, nem tem conexões com as agências municipais ou com o departamento regional de agricultura. Seus membros não o registraram em nenhum órgão governamental, nem formalizaram qualquer tipo de estatuto ou regimento interno.

O objetivo do grupo é promover a agricultura e obter acesso a crédito e treinamento organizacional. A principal limitação do grupo, para desenvolver sua capacidade organizacional, é o analfabetismo. Atualmente ele não fornece a seus membros nenhum tipo de serviço, nem implementa qualquer atividade em especial. Embora as principais preocupações dos grupos de produtores urbanos sejam a segurança com relação à posse da terra e o acesso ao crédito, os maiores problemas para os membros do Benkadi são o acesso à água e à educação, e o desenvolvimento da capacidade organizacional para fortalecer o grupo.

O principal meio de acesso à terra entre os produtores do Benkadi é a cessão de terras tradicionais, de propriedade do chefe da aldeia ou das famílias tradicionais. O empréstimo de terras de outros membros do próprio grupo (proprietários tradicionais) é a segunda maneira mais comum de acesso.

Entre os produtores, as transações envolvendo terras são feitas oralmente, e a segurança quanto à posse é alta. Os produtores do Benkadi afirmaram que a disponibilidade de terra e o acesso a ela não são problemas, talvez por causa de três fatores: primeiramente, a área ainda não foi afetada pela urbanização. Em segundo lugar, os membros do grupo têm acesso garantido à terra por cessões tradicionais baseadas no parentesco, havendo mais áreas disponíveis do que os produtores podem cultivar.

Por fim, não se fazem transações de terra com pessoas de fora da comunidade.

Mesmo assim, pesquisas anteriores sobre a posse das terras na periferia de Bamako já indicam que as comunidades agrícolas periurbanas estão ameaçadas com a expansão do processo de urbanização.

Além disso, a progressiva conversão das terras tradicionais em propriedades estatutárias beneficia desproporcionalmente os ricos urbanos, e transforma os membros das comunidades pobres periurbanas em desempregados, precisando de empregos cada vez menos garantidos (Groupe Recherche/Actions Pour le Développement, 2001).

Conclusões

Os meios para acessar a terra dependem do tipo de regime fundiário local e do nível de urbanização (ver tabela abaixo). Em Bamako, o acesso às terras privadas é principalmente por meio de acordos informais de arrendamento.

Terras públicas não utilizadas (como nas margens de rios) ainda são consideradas pelas pessoas como áreas tradicionais, e as famílias tradicionais ainda regulam seu acesso e posse.

A ocupação informal de áreas tradicionais é comum, pois as famílias e os chefes não usam as terras mais distantes e menos férteis. Isso também acontece com as áreas públicas vazias, já que o governo permite informalmente o seu uso até que elas sejam necessárias para a construção de moradias ou de infraestrutura.

As diferenças entre os meios de acesso à terra, pelos produtores, e o seu grau relativo de organização, sugerem que a insegurança na posse é um fator que estimula iniciativas visando organizar os agricultores e aumentar seu envolvimento político como um meio para proteger seu direito à terra, face à competição crescente pelo uso do solo, à escassez progressiva de áreas livres (urbanização), e aos freqüentes despejos.

Tabela: A organização dos produtores significa mais acesso à terra

Grupo/Localização	Regime da terra	Principal meio de acesso
Yiriwaton (Centro)	Estatutário	Sempre arrendamento.
Dyen Te Don (Subúrbio)	Estatutário / Tradicional	Principalmente empréstimo, ocupação, herança, compra e ocasionalmente arrendamento.
Benkadi (Periferia)	Tradicional	Principalmente terra própria, algumas vezes empréstimo.

A segurança quanto à posse da terra não é uma condição para a criação de organizações de produtores, mas é fundamental para aumentar o acesso, formal ou informal, à terra para seus associados, particularmente para os migrantes recentes do campo para a cidade.

Paradoxalmente, as organizações de produtores urbanos podem trabalhar com arranjos informais de acesso à terra.

Foi observado que o nível de organização dos produtores e de seu envolvimento político diminui conforme nos afastamos das terras privadas do centro urbano rumo às terras de propriedade tradicional que predominam nas periferias; porém a segurança quanto à posse, por outro lado, vai aumentando a partir das áreas privadas urbanas em direção às terras tradicionais periféricas.

Também existem diferenças socioeconômicas entre os grupos de produtores estudados, dependendo de sua localização espacial.

Por exemplo, os produtores urbanos são mais velhos, mais estabelecidos comercialmente, e em melhores condições econômicas do que os agricultores da periferia.

Os produtores suburbanos enfrentam um fluxo constante de migrantes que chegam do campo e começam a praticar a agricultura, reinterpretando, no contexto urbano, as práticas rurais tradicionais.

Os produtores periurbanos geralmente são menos alfabetizados e relacionam-se mutuamente por parentesco.

Esses fatores, além das limitações discutidas acima, podem ser importantes determinantes da capacidade organizacional e do desenvolvimento das associações de produtores urbanos.

Referências

- Groupe Recherche/Actions Pour le Développement. 2001. Potentialités et conflits dans les zones péri-urbaines: le cas de Bamako au Mali. Rural-Urban Interactions and Livelihood Strategies Series. Working Paper 5. London: IIED. http://www.iied.org/docs/urban/rururb_wp05.pdf .
- Vélez-Guerra, A. 2004. Multiple Means of Access to Land for Urban Agriculture: A Case Study of Farmers' Groups in Bamako, Mali. CFP Report 40. Ottawa IDRC. http://www.idrc.ca/upe/ev-71105-201-1-DO_TOPIC.html
- Zallé, D., F. Meite, and A. Konate. 2003. The Land Issue and Urban Agriculture in Bamako. Urban Agriculture Magazine. No.11. p. 13-14.

As associações de agricultura urbana na Cidade do Cabo, África do Sul

Rob Small - rsmall@xsinet.co.za

A agricultura urbana tem sido praticada na Cidade do Cabo há muitos anos, e envolve muitos tipos diferentes de atividades. Atualmente existe na cidade um movimento organizado e crescente voltado para a agricultura e horticultura urbanas com base orgânica e comunitária. Esse movimento é liderado por grupos como a Associação Vukuzenzela de Agricultores Urbanos (Vukuzenzela Urban Farmers Association - VUFA). A Associação Plantadores Domésticos (Abalimi Bezekhaya - Planters of the Home), que dá apoio à VUFA, é uma das principais organizações de agricultura urbana na Cidade do Cabo.

Parte desse artigo foi publicada como um caso estudado pelo mesmo autor, e com o mesmo título, na publicação "Cidades Produzindo para o Futuro: Agricultura Urbana para cidades verdes e produtivas" (Cities Farming for the Future: Urban agriculture for green and productive cities), em 2006.

A Abalimi Bezekhaya fornece serviços de apoio tais como composto a baixo custo, sementes, mudas, treinamento e extensão. Os dois centros sem fins lucrativos (People's Garden Centres) mantidos pela Abalimi fornecem insumos agrícolas e hortícolas para cerca de 2 a 3 mil produtores domésticos e de subsistência e para aproximadamente 200 hortas comunitárias e projetos de reverdecimento urbano. Os projetos ligados à Abalimi são encorajados a adotarem práticas de cultivo 100% orgânicas. O potencial econômico da agricultura comunitária é significativo, já que existe uma grande e crescente demanda por hortaliças orgânicas na Cidade do Cabo e os mercados e varejistas orgânicos, grandes e pequenos, estão sempre sub-abastecidos.

VUFA

A VUFA iniciou em 2002 como uma idéia quando entre 70 e 100 associações de agricultura urbana de base comunitária começaram a se reunir, com apoio da Abalimi Bezekhaya, para discutir questões em comum. Desde então uma minuta de estatuto foi aprovada (ver os objetivos abaixo). Atualmente a VUFA inclui 72 associações comunitárias de agricultura urbana e está organizada em duas seções principais, instaladas nas duas maiores áreas residenciais negras: Khayelitsha e Nyanga-Gugulethu-Phillipi.

Os objetivos e atividades da VUFA estão relacionados com a promoção dos interesses dos produtores, incluindo a comercialização, o treinamento em gerenciamento de micro-empresas e o desenvolvimento social comunitário. A VUFA está trabalhando atualmente em rede com outros grupos de pequenos produtores que surgem em todo o estado. A Abalimi também ajuda a VUFA ao promover novos contatos em nível nacional e regional. Espera-se que, no decorrer do tempo, as novas associações nacionais e regionais de pequenos produtores orgânicos irão se unir para aumentar sua força na promoção dos interesses das parcelas mais pobres das populações urbanas.

Questões políticas, internas e externas, e de capacitação sempre desempenham um papel importante na efetividade organizacional dos movimentos sociais de base comunitária. A VUFA não é exceção. Em sua curta história, ela já enfrentou algumas crises de liderança, quase foi destruída por agendas governamentais e políticas que influenciam a lealdade e o foco dos membros, e atualmente está em fase de reorganização.

A Abalimi Bezekhaya está introduzindo os serviços de uma organização parceira excelente – a Community Connections – que focaliza especificamente na construção e desenvolvimento organizacional das entidades de base comunitária. A Abalimi está portanto criando uma parceria com a Community Connections para apoiarem os membros da VUFA a construir capacidade organizacional ao longo do tempo, usando as inevitáveis crises como oportunidades de aprendizado – mais do que considerando-as como eventos inteiramente negativos e indesejados.

SCAGA

A Associação de Hortas Comunitárias em Parcelas de Siyazama (Siyazama Community Allotment Garden Association - SCAGA) também faz parte da VUFA. Desde 1997, seus membros vêm cultivando cerca de 5.000 m² de terra em uma faixa situada sob torres de transmissão elétrica (de baixa tensão, depois desativadas) em Macassar, Khayelithsa. A SCAGA poderia funcionar com apenas 3 ou 4 funcionários formalizados trabalhando em tempo integral, mas preferiu tornar-se uma horta de nível de subsistência (Livelihood Level Garden), criando 30 “empregos de subsistência” para cultivar uma combinação de lotes individuais e coletivos. Esses formam o centro ao redor do qual várias outras iniciativas empresariais e de serviços foram ou estão sendo desenvolvidas. No caso da SCAGA, um pequeno viveiro de mudas, um grupo de artesanato e um serviço de “chá e bufê” foram desenvolvidos. Agora, planeja-se a implantação de um refeitório servindo sopas e de uma creche. Outras áreas próximas ao corredor inicial – somando cerca de 3 hectares de terras baldias e arenosas – foram recentemente cercadas e estão sendo preparadas para receber mais cerca de 200 a 300 horticultores.

Cada membro da SCAGA recebe uma renda mínima, em dinheiro e em alimentos, depois de descontados os gastos, variando entre R50 e R100 por mês (7 a 14 dólares) – quantia fundamental para a sobrevivência de famílias sem nenhuma outra renda significativa. Em 2005, o projeto formou seu quinto grupo de 30 produtores, que comercializam com sucesso produtos orgânicos de alta qualidade. As economias do grupo, ao final de um ano, já descontados os custos e a parcela consumida, varia entre R2.000 e R20.000 (280 e 2.800 dólares).

Esse projeto da SCAGA orientado para as comunidades tem impactos muito mais amplos, tanto localmente quanto afetando o desenvolvimento de políticas para toda a Cidade do Cabo. Ele motivou centenas de inscrições de novos grupos e deu aos planejadores sólidas razões para a criação de espaços abertos ao trabalho produtivo comunitário com geração de trabalho e renda. A SCAGA é visitada freqüentemente por administradores e tomadores de decisões de alto escalão, incluindo ministros de estado. O Departamento de Agricultura de Western Cape (diferentemente de seu congênere nacional) começou recentemente a dar algum apoio aos projetos de agricultura orgânica, principalmente na forma de melhoramentos na infra-estrutura.

O programa governamental de apoio mais útil (potencialmente), entre todos os lançados nos últimos três anos na Cidade do Cabo (Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Humano. Stanley Visser, da Cidade do Cabo, relatou essa experiência na Revista de Agricultura Urbana no. 16 (Stanley Visser et al. 2006). Esse é o processo pelo qual uma política de agricultura urbana para a Cidade do Cabo, mais ligada a programas de apoio, foi lançada e testada. A política está agora nos estágios final de ratificação e irá fornecer apoio racional e de longo prazo aos produtores urbanos, principalmente aos mais pobres.

Os impactos no ambiente local também foram bastante significativos. A fertilidade natural do solo aumentou com a incorporação sistemática de composto orgânico, e os problemas com pestes, antes tão freqüentes, agora raramente são mencionados.



Antes e depois... do projeto da SCAGA em Macassar, Khayelithsa, desde 1997. Fotos: Bob Small

Melhoramentos na saúde também têm se tornado evidentes, acompanhando o uso medicinal de hortaliças orgânicas frescas para fortalecer o sistema imunológico, e o crescimento da consciência do valor terapêutico dos produtos cultivados organicamente. Os novos membros muitas vezes mostram sintomas de desnutrição, têm pouca energia e pouquíssimo dinheiro. Após uma temporada, comentários sobre sua saúde e disposição melhoradas são freqüentemente ouvidos.

Também ocorreram impactos positivos na posição e papel das mulheres como líderes em suas comunidades, por meio, por exemplo, de Ilimas – eventos de ajuda mútua no estilo “mutirão”. Esses eventos tornaram-se agora uma ferramenta prática para aumentar o empoderamento e a mobilização, promovendo o apoio comunitário e a força humana para os projetos da SCAGA. Esse processo começou com as mulheres da SCAGA recrutando homens desempregados para fazerem o trabalho pesado relacionado com a re-introdução dessa prática rural tradicional, podendo depois de realizado o trabalho consumir alimentos e cerveja tradicionais. Esses eventos custam muito pouco, mas – o mais importante – eles conferem às mulheres o respeito e o apoio da comunidade por causa do trabalho e resultados que promovem. Hoje a SCAGA é liderada principalmente por mulheres, bem como, pode-se dizer, projetos liderados por mulheres são agora praticamente a norma na VUFA. Quando necessário, maridos e filhos vêm ajudar as mulheres de suas famílias no trabalho mais pesado nas hortas, e aliviando-as de responsabilidades adicionais na administração doméstica. Mas os conflitos surgem quando os homens insistem que todos os alimentos produzidos sejam vendidos. Tais problemas agora são minimizados na medida em que a liderança das mulheres é mais amplamente aceita. Ficou decidido, recentemente, que os homens, embora necessários para o trabalho pesado, devem conduzir suas próprias hortas, separadamente.

Mas as mulheres não são tão perfeitas assim. A dinâmica organizacional constitui-se no maior obstáculo para o desenvolvimento comunitário, e é a principal causa do insucesso da maioria dos projetos que falharam. Os problemas com terra, água, insumo, capital e habilidades são relativamente fáceis de resolver, em comparação com os problemas da dinâmica organizacional. No mundo do combate à pobreza e da criação de trabalho e renda entre os pobres, as pessoas não podem agir isoladamente; elas devem cooperar sempre e enfrentar os inevitáveis problemas de relacionamento.

Após quase acabar várias vezes, por causa das dinâmicas das personalidades, o grupo da SCAGA escolheu trabalhar unicamente tomando decisões em reuniões plenárias. Em outras palavras, todas as decisões são tomadas por todos, em conjunto. Nenhuma pessoa, individualmente, tem mandato ou permissão para assumir poderes executivos em qualquer decisão importante. Essa abordagem lhes foi recomendada pela Abalimi.

Pesquisas de campo independentes confirmaram que esse sistema simples e direto é mais viável do que tentar prematuramente construir estruturas organizacionais mais complexas. Como resultado desse modo de trabalhar, a SCAGA está operando de modo mais tranqüilo, com menos discordâncias. Entretanto, agora as decisões podem levar mais tempo para serem tomadas, e a SCAGA, como qualquer outro grupo, precisa evoluir para lidar com as crescentes necessidades econômicas e legais relacionadas com todos os aspectos da administração de uma organização.

Por exemplo, a SCAGA solicitou sua inscrição como “entidade sem fins lucrativos” na Secretaria Nacional de Serviços Sociais, mas conseguir obter e manter tal registro é, por si só, uma tarefa sofisticada que requer registros e relatórios financeiros e de produção. Por isso existe permanentemente uma pressão para se desenvolver uma estrutura organizacional mais sofisticada.

Mas não existem modelos prontos para organizações comunitárias de trabalho cooperativo reunindo pobres, e a SCAGA – como quase todos os movimentos de base que a Abalimi apóia – precisa evoluir para construir sua própria estrutura, passo-a-passo. Como já foi mencionado, porém, a Abalimi está trazendo um novo parceiro (Community Connections) para ajudar nesse processo.

Além disso, quando fatores comerciais são considerados, o gerenciamento do dinheiro torna-se um teste decisivo para avaliar a saúde organizacional. Dividir os lucros adequadamente pode tornar-se bem problemático, bem como lidar com variados tipos de mercadorias e valores. No caso da SCAGA, todos os membros trabalham igualmente na seção da horta comunitária com finalidade comercial (50% da área total da horta) e por isso participam igualmente da renda auferida. E eles podem fazer o que quiserem com o rendimento produzido em sua parcela individual na horta comunitária. Eles também separaram, no banco, as contas-poupança dos membros dos grupos da conta do projeto.

Os lucros com as vendas de hortaliças cultivadas na seção comunitária da horta vão para a conta do projeto, e o dinheiro ganho com as vendas das hortaliças produzidas individualmente vai para as contas-poupança pessoais dos membros do grupo.

Essa solução parece simples, mas é um bom exemplo da espécie de decisões gerenciais elementares que tomam muito tempo da SCAGA (e de outros grupos) para serem adotadas.

O “continuum” do desenvolvimento

Com base na experiência prática da Abalimi, por 12 anos, com organizações como a SCAGA, foi elaborado um guia passo-a-passo de desenvolvimento contínuo e sustentabilidade para a agricultura de base comunitária. Ele está atualmente sendo testado no campo, e está quase pronto para distribuição. Antes de 1994 (quando ocorreram as primeiras eleições realmente democráticas na África do Sul), não era possível realizar trabalhos de desenvolvimento entre os pobres, que eram majoritariamente negros e envolvidos por um esquema político viciado.

A noção de desenvolvimento contínuo (ou continuum de desenvolvimento = “development continuum”) não é nova, porém a formulação de um processo claro, passo-a-passo, para a criação de hortas comunitárias sustentáveis e projetos de micro-agricultura entre os pobres é, sem dúvida, bem recente.

O guia de desenvolvimento contínuo e sustentabilidade foi criado para apoiar os projetos de agricultura urbana. No momento, muita energia está sendo desperdiçada pelas agências doadoras tentando habilitar produtores de subsistência a produzirem em nível comercial rapidamente demais, enquanto que os beneficiários estão confusos com relação ao nível que eles devem alcançar, ou até mesmo se eles querem realmente ser agricultores.

O guia contém um sistema de medição continuada (índice de sustentabilidade) que avalia o desenvolvimento de projetos de agricultura comunitária através de quatro níveis: cultivos de sobrevivência; plantios de subsistência; agricultura como meio de vida; e produção em nível comercial. Esses níveis foram identificados na experiência de campo, e foram definidos padrões de sustentabilidade para cada um deles.

Esse *continuum* leva em consideração a dinâmica social, como os conflitos de grupo, e o “fluxo” de membros, permitindo que esses fenômenos sejam vistos como eventos positivos e não como fatores limitantes. Agora é sabido que novos grupos precisam de cerca de sete anos para estabelecer uma organização relativamente estável dedicada à agricultura comunitária, enquanto que as habilidades e conhecimentos típicos de cada nível podem tomar cerca de três anos para serem adquiridos.

A infra-estrutura física para a agricultura comunitária, por outro lado, pode ser criada em um ano – com exceção da criação de um solo fértil. O desenvolvimento continuado leva os fatores limitantes em consideração e permite um fluxo construtivo e empoderador dos participantes que têm outras aspirações e usam a agricultura e a horticultura apenas como uma fase temporária.

Com base neste continuum, a Abalimi, em parceria com o Instituto Sulafricano de Empresários (South African Institute of Entrepreneurs - SAIE), está desenvolvendo um programa especial de treinamento para fornecer assistência permanente aos produtores e horticultores comunitários, e facilitando o “fluxo” de agricultores temporários.

O treinamento capacita pessoas analfabetas ou alfabetizadas, que cultivam no nível da sobrevivência, a alcançarem o nível que mais lhes atraem, e até atingirem, eventualmente, o nível de operação comercial. O modelo de treinamento também considera um novo tipo de agricultura comunitária que está surgindo nos níveis de sobrevivência, subsistência e meio de vida – a “horta de apoio terapêutico”, que fornece alimentos orgânicos frescos de alta qualidade para as pessoas com doenças crônicas (CSI Handbook, 2006).

Serviços

Para estender ainda mais o potencial de desenvolvimento comunitário da SCAGA, o setor da Abalimi dedicado ao fortalecimento organizacional usa métodos testados com sucesso para aumentar as habilidades e a capacidade organizacional dos produtores (desde 2000).

O aprendizado horizontal (produtor-para-produtor), as trocas, as ações didáticas e a mobilização das poupanças são atividades-chave para o desenvolvimento.

Em breve, operações de microcrédito estarão disponíveis para os grupos com comprovada capacidade de gerar e poupar recursos, por meio de projetos visando os níveis de meio de vida e de operação comercial do continuum de desenvolvimento.

Os mercados e feiras de produtores, as estufas-túnel e as instalações refrigeradas para armazenamento, e embalagens que agreguem valor são iniciativas previstas para os próximos anos, oferecendo uma ampla variedade de produtos para a comercialização cooperativa e criação de novos meios de vida e oportunidades de trabalho para os pobres.

Um sistema de certificação orgânica para os produtos, incluindo um selo indicativo, está sendo desenvolvido pela Abalimi e a VUFA. Isso permitirá aos membros da associação obterem certificação mais barato, e aumentar o potencial de vendas de seus produtos.

A Abalimi também está determinada a assegurar que a certificação orgânica não funcione como um obstáculo para produtores sem experiência com as práticas orgânicas.

Juntos com a SAIE, ela está desenvolvendo um programa de treinamento “Master Gardeners”, agora chamado de “Agriplanner 2”, que, uma vez aprovado, irá habilitar os horticultores analfabetos a progredirem do nível de sobrevivência para até o nível comercial.

Ele também será base de um programa de capacitação que permitirá aos produtores orgânicos retornarem às terras abandonadas situadas em Eastern Cape.

Com seus objetivos sociais e relativo sucesso econômico, a SCAGA é o primeiro exemplo na África do Sul de agricultura urbana comunitária orgânica e sustentável adotada como uma escolha permanente de modo de vida.

Consistentemente com as melhores intenções do desenvolvimento comunitário, não há limite para o que pode ser alcançado pelos produtores urbanos da Cidade do Cabo, uma vez que encontrem o caminho para trabalhar novamente a terra com confiança e boa-vontade.

O maior obstáculo que as organizações de produtores urbanos enfrentam entre os pobres é construir a unidade do grupo em um mundo competitivo neo-liberal, onde os recursos destinados a promover seu desenvolvimento são quase sempre muito limitados.

Essa união não pode ser construída se for injetada de cima para baixo. Ela deve ser construída membro a membro, associação por associação, no nível micro para que então as propostas e soluções a níveis meso e macro possam ter um efeito real nas comunidades urbanas.

Uma cooperativa de bairro que serve toda a cidade

Mario Gonzalez Novo (1) - mario@actaf.co.cu

Em Havana, Cuba, em 1997, em uma das áreas de maior densidade populacional, cinco bairros uniram-se em um esforço para produzir seus próprios alimentos. Hoje esse objetivo realizou-se como uma cooperativa muito bem-sucedida e um exemplo para outras iniciativas semelhantes.

Um dos melhores exemplos de agricultura urbana bem-sucedida em Cuba pode ser encontrado no distrito de Havana Oriental. Ele está localizado no bairro de Alamar, onde um conjunto de prédios construídos nos anos 1970 abriga hoje cerca de 100.000 moradores (um número que continua aumentando devido à crescente necessidade de moradia em Havana). Alamar é sede da Cooperativa Básica de Produção Unidade 2 denominada “Viveiro Organopônico de Alamar”. A experiência dessa cooperativa urbana é significativa para Cuba, já que em menos de 10 anos ela cresceu de 5 produtores para os atuais 106, a área cultivada cresceu de 800 m² para 3,7 ha, e seus benefícios sociais e econômicos são substanciais.

O início

Em 1997, cinco vizinhos organizaram-se como um grupo de produtores urbanos e começaram a usar áreas perto de suas casas para fins agrícolas. O líder do grupo, Miguel Calcines, já tinha experiência e conhecimentos em agricultura. Como eles viviam em uma área com poucas oportunidades de emprego e longe do centro da cidade (e onde os meios de transporte eram escassos ou inexistentes), essa atividade tornou-se atraente e foi relativamente fácil encontrar pessoas interessadas em trabalhar em uma cooperativa.



Sítio produtivo de Alamar, a leste de Havana. Foto: Mario Gonzalez Novo

As necessidades desse grupo de produtores agrícolas começaram a crescer, enquanto que a forma organizacional que eles adotaram inicialmente estava depois os limitando, motivando os membros a pesquisarem outras formas de organização, que fossem legais e pudessem ajudá-los a se desenvolver nos aspectos produtivos e econômicos. Das várias formas de organização agrícola disponíveis, a que melhor lhes serviu foi a “Unidade Básica de Produção Cooperativa”, que lhes possibilitou dar um importante salto adiante.

Naquele tempo, o governo cubano estava convocando a população para participar de atividades agrícolas, e agindo de modo a facilitar essa participação. Como resultado, aproximadamente 80% das terras públicas foram cedidas a cooperativas, gratuitamente e por tempo indefinido. Desde o começo, a iniciativa foi apoiada pelo Grupo de Agricultura Urbana da cidade de Havana, que demonstrou sua vontade política para encorajar esse tipo de atividade em sua área.

O grupo de vizinhos de Alamar começou com um pequeno viveiro para mudas de frutíferas e de outras árvores úteis, além de uma horta intensiva de 800m² com sistema de irrigação manual. As limitadas áreas disponíveis para plantio foram recuperadas de terrenos que nunca haviam sido construídos, usados como local de despejo de entulho e resíduos da construção de centenas de imóveis ao redor. O grupo começou a enfrentar a burocracia e os formulários necessários para se tornar uma cooperativa, que é uma tarefa complexa para um grupo pequeno e inexperiente de pessoas. O grupo sente, porém, que os desafios enfrentados no início – e a sábia decisão de se tornar uma cooperativa – formaram a base do sucesso atual.

Pouco a pouco, a idéia de produzir para vender aos vizinhos começou a se desenvolver, resultando em melhores condições para o crescimento em termos de área cultivada e de incorporação de novos membros, que poderiam gerar uma renda para si bem superior à disponível nos empregos tradicionais oferecidos na cidade.

Estabelecidos como uma cooperativa e com o apoio de um projeto de cooperação internacional, eles começaram a produzir mudas em bandejas (root balls). Essa nova tecnologia permitiu-lhes produzir mudas mais protegidas de doenças e da seca, e maximizar a produção no limitado espaço urbano disponível, ao eliminar os canteiros de semeadura, reduzindo as perdas devidas ao clima e alcançando taxas de germinação acima de 95%. Esse método de produzir mudas revolucionou a produção de plantas e de hortaliças nas áreas cultivadas ao redor da cooperativa. Esses investimentos tiveram o apoio crucial de institutos de pesquisa agrônômica, que ajudaram a aumentar a produção por meio da aplicação de conhecimentos científicos e métodos orgânicos de produção.

Durante as primeiras fases da cooperativa, o objetivo de ser sustentável foi decisivo, já que ele levou à conquista de um sistema independente de fornecimento de água para irrigação. O investimento na instalação de um conjunto de irrigação e em sistemas protegidos (cobertos) de cultivo permitiu aos membros cultivar hortaliças durante todo o ano.

Estrutura organizacional e funcional

A cooperativa começou com 5 membros. Atualmente, eles são 106, sendo 30 mulheres (28%). Sua equipe, bem capacitada, inclui 13 profissionais e 26 especialistas. Mais de 90% dos produtores cooperativados vivem nos bairros próximos da cooperativa.

A cooperativa é dirigida pela “liderança coletiva”. A equipe de líderes é formada pelo administrador e pelo conselho de administração, formado por um chefe de produção, um economista e outros representantes de setores relevantes, e por um representante dos produtores. Essa equipe deve responder à assembléia geral dos membros pelos seus objetivos de desenvolvimento e decisões econômicas e operacionais, e planejar a evolução da produção, novos investimentos, níveis de lucratividade etc. O gerenciamento democrático da cooperativa significa que a assembléia dos trabalhadores pode aprovar ou rejeitar qualquer proposta. Existe um conjunto de regras que foi discutido e aprovado na assembléia geral dos membros.

A diversificação da cooperativa tornou necessária a criação de equipes especializadas dentro dela, que focam nas seguintes áreas: hortas e estufas; estufas de mudas arbóreas; plantas frutíferas e ornamentais; centro de matéria orgânica; micro-agroindústria; atividades comerciais; e manutenção e serviços.

O administrador da cooperativa desempenhou um papel fundamental nessa consolidação, graças a seu compromisso como membro da comunidade, seu conhecimento agrícola, a empatia com os produtores, a habilidade para criar e trabalhar com uma equipe, e sua capacidade para delegar responsabilidades.

Ele conseguiu reunir uma equipe administrativamente com objetivos em comum e insistiu em uma rígida disciplina de trabalho. Esses fatores, entre outros, tornaram possível para o líder não apenas administrar, mas também liderar e fazer avançar planos e políticas de desenvolvimento, além de alcançar os objetivos da cooperativa.

A terra que a cooperativa ocupa foi cedida para utilização produtiva, sujeita ao pagamento de uma pequena taxa calculada de acordo com a área produtiva. A cooperativa trabalha atualmente uma área de 3,7 ha, dos quais 1 hectare é usado para horticultura intensiva, e meio hectare para cultivos tradicionais.

O resto da área é ocupado por uma estufa para a produção de mudas arbóreas, uma unidade de compostagem, um viveiro de plantas ornamentais, 4 estufas para cultivos protegidos, áreas de produção semi-protegidas, um centro para reprodução por galhos (estaquia), e uma pequena agroindústria, dedicada principalmente à produção de temperos secos, vinagre e hortaliças em conserva. Em 2005, 145 toneladas de produtos foram comercializados, bem como 2,7 milhões de mudas e 133 m³ de húmus de minhoca.

A cooperativa vende diretamente ao público, o que lhe dá contato direto com os moradores da comunidade, e prioriza as vendas para instituições sociais como uma creche local. Hoje ela está começando a produzir cogumelos e a introduzir novas tecnologias como o uso de água magnetizada sob pirâmides. Recentemente, a cooperativa começou a vender pequenas quantidades de produtos para um mercado de elite (hotéis e restaurantes), o que ajudou a aumentar a sua base econômica.

A cooperativa está desenvolvendo novos processos de investimento de modo a expandir a área produtiva para 11 hectares.

Dois dos objetivos prioritários da cooperativa são treinar seus membros e trocar informações com outros produtores urbanos na região. Para esses objetivos, foi criado um centro de treinamento, onde os produtores podem assistir a cursos de aperfeiçoamento e aprender a usar computadores, entre outras coisas. Também cursos e oficinas sobre cooperativismo e produção são realizados em escolas primárias próximas.

Um padrão para o movimento cooperativista em Havana

Em Cuba, o conceito de agricultura urbana foi além da questão de localização geográfica e se tornou uma maneira diferente para abordar a produção agrícola.

As condições da agricultura urbana, em termos de sua proximidade à vida da cidade, normalmente tornam os empregos que ela oferece menos desejáveis que as outras ocupações oferecidas pelas cidades, e daí o grande desafio de fazer a agricultura urbana não ser mais vista como um último recurso de sobrevivência, mas como uma opção competitiva para qualquer cidadão criar o seu meio de vida.

Na cidade de Havana, existem 48 cooperativas (Unidades Básicas de Produção Cooperativa), 41 das quais estão engajadas na produção de hortaliças e outros cultivos, enquanto que 7 estão engajadas na criação de animais. Existem mais de 1.600 UBPCs em todo o país, atualmente.

O impacto social da cooperativa não é sentido apenas na criação de postos de trabalho e na geração de renda, mas é também percebido, dentro da comunidade, pelas oportunidades que dá aos produtores e ao valor que as atividades agrícolas acrescentaram à área, resultado de um ambiente mais verde e melhorado, bem como ao mercado comunitário mais justo e homogêneo com relação aos preços.

O alto grau de compromisso e sentimento de pertencimento dos membros com relação à cooperativa tem sido um fator fundamental nos resultados que vão sendo alcançados.

Essa cooperativa vem tendo uma política consistente de servir às pessoas, baseada principalmente em boas condições de trabalho, possibilidades de aperfeiçoamento pessoal, informações econômicas, contabilidade transparente, qualidade de vida melhorada pelo aumento do nível de renda, consultas sistemáticas à assembléia geral dos membros, liderança coletiva, disciplina e tecnologia laborais adequadas, diversificação dos produtos, aplicação da ciência e de novas técnicas, o caráter social da produção, as políticas de comercialização adequadas baseadas em pesquisas de mercado e técnicas de divulgação e venda. A cooperativa analisa, cuidadosa e permanentemente, os aspectos econômicos de suas práticas produtivas, o que já resultou na criação de uma estratégia coletiva de desenvolvimento.

“A maior realização da cooperativa é ter criado, em uma pequena escala, um exemplo de como trazer dignidade para o emprego agrícola urbano.”

Miguel Salcines, Presidente da Cooperativa

A cooperativa continua a inovar. Ela foi além do modelo de produção agrícola de bairro e tornou-se um exemplo de trabalho, esforço e triunfo para toda a cidade e para o país, demonstrando que o sistema orgânico intensivo de produção urbana é possível onde quer que a vontade política e a determinação de homens e mulheres em busca de uma vida melhor, para eles e seus vizinhos, se reúnam.

Notas

- 1) Este artigo foi baseado em conversas mantidas com Miguel Salcines, Presidente da UBCP Viveiros Organopônicos de Alcamar, e Aurelia Castellanos Quintero.
- 2) UBPCs, Unidades Básicas de Produção Cooperativa, foram criadas pela Lei 142/93, permitindo o uso de terras públicas por prazo indefinido por grupos de pessoas. Tais grupos devem ter sua própria identidade legal. Seus membros são donos dos recursos produtivos e dos produtos de seu trabalho, e têm outros direitos como a capacidade para criar fundos para novos investimentos a partir dos lucros auferidos com as vendas de seus produtos.
- 3) 1 hectare equivale a 10.000 metros quadrados.

Dois casos:

Diferentes tipos de Cooperativas Agrícolas de produtores periurbanos na China

Feifei Zhang e Jianming Cai – caijm@igsnr.ac.cn

Institute of Geographical Sciences and

Natural Resources Research (IGSNRR)

Guoxia Wang - Shanxi University, Taiyuan,

Shangxi Province

Em 1978, a China começou a desmontar o sistema de comunas e o chamado “comendo do mesmo grande pote”, que existiu por décadas – o total igualitarismo, onde todos recebem o mesmo benefício independentemente de seu desempenho produtivo. As terras das vilas começaram a ser arrendadas às famílias camponesas, por 30 anos na maioria dos casos, e um sistema de “contrato familiar de responsabilidade” (household contract responsibility) foi introduzido, estabelecendo cotas produtivas para cada família, com remuneração proporcional à produção.

Essas mudanças mobilizaram o entusiasmo dos camponeses pela produção agrícola. Mas como a economia de mercado se desenvolveu, o sistema de “contratos familiares de responsabilidade” tornou-se menos adequado, pois ele não estimulava suficientemente a modernização das operações agrícolas e deixava os pequenos agricultores numa posição enfraquecida diante dos mercados. Assim, foram criadas cooperativas agrícolas para facilitar a capacitação técnica e permitir a comercialização em conjunto, muitas vezes intimamente ligada à (ou liderada pela) administração local. Existem atualmente cerca de 150.000 cooperativas de agricultores no país, sendo que mil delas situam-se na periferia de Beijing.

Na China as terras nunca são de propriedade privada; todas pertencem ao estado (nas áreas urbanas) ou às vilas (nas áreas rurais). Esse fato determina como essas cooperativas são organizadas, podendo-se diferenciar duas formas principais:

Cooperativas de baixo-para-cima (nas quais os próprios agricultores desempenham o papel principal): em algumas vilas (como as situadas nas áreas mais externas da periferia de Beijing), a terra é distribuída de acordo com os direitos aceitos para o seu uso, e são administradas pelos produtores individualmente.

Nessa situação, as cooperativas de agricultores podem ser organizadas de baixo para cima, por esses pequenos produtores. Nesse tipo de cooperativa, os pequenos agricultores estabelecem um contrato com a cooperativa para a qual eles fornecem seus produtos e da qual recebem treinamento, apoio na hora da comercialização e outros serviços. Tais cooperativas são freqüentemente pouco organizadas, e sua formação pode ser prejudicada pela localização muito espalhada dos pequenos produtores pela área rural das vilas.

Além disso, essas cooperativas muitas vezes enfrentam carência de capital, de tecnologia e de capacidade gerencial.

Cooperativas de-cima-para-baixo (nas quais agências governamentais e/ou grandes agroempresas têm um papel preponderante): em algumas vilas, os moradores detêm direitos sobre o uso da terra, mas ela é administrada mais coletiva do que individualmente, e a Comissão da vila periodicamente distribui dividendos para os aldeões de acordo com seus direitos de uso.

Essa situação muitas vezes pode ser encontrada perto das cidades onde o preço das terras está subindo rapidamente bem como as novas oportunidades de produção, processamento e comercialização. Desde que a terra não é distribuída, a administração local (da vila) pode fazer acordos prevendo a produção em larga escala (ou outros usos da terra, como parques agroturísticos, por exemplo) em cooperação com uma ou mais agroempresas e/ou o governo (local, municipal ou estadual), se os aldeões que detêm direitos de uso das terras concordarem em participar.

Nesse tipo de cooperativa, os aldeões tornam-se acionistas que contribuem com os direitos de uso das terras, enquanto que os parceiros externos comparecem com o capital e/ou com a tecnologia.

Abaixo apresentamos dois casos, um de uma cooperativa de-cima-para-baixo, e outro de uma cooperativa de-baixo-para-cima, de agricultores periurbanos, para ilustrar as forças e fraquezas de cada modelo, no contexto chinês atual.

A Associação de Alimentos Verdes de Dingxiang: um processo de cima para baixo

Com a contribuição de Xishan Gong, Engenheiro-Geral da Agência de Agricultura de Dingxiang

Dingxiang é um município localizado na área periurbana de Xinzhou, uma pequena cidade com cerca de 150.000 habitantes na província (estado) de Shanxi. A região de Dingxiang costumava ser chamada de uma “base nacional de produção de grãos”. Entretanto, devido à explosiva expansão industrial, muitos agricultores começaram a dedicar a maior parte de seu tempo a atividades não agrícolas, que lhes permitem auferir rendas mais significativas. Eles, conseqüentemente, prestam menos atenção para as terras agrícolas a quem têm direito, as quais – apesar de suas boas condições naturais – têm um baixo nível de produtividade por causa, em parte, das tecnologias ultrapassadas e da falta de canais adequados de comercialização.

Para promover o desenvolvimento agrícola nessa área e atender a demanda dos moradores urbanos por alimentos saudáveis, a administração de Xinzhou, juntamente com algumas agroempresas locais (como a Huarun Steam Meat Company e a Wutai Mountain Seeds Company), o Centro de Promoção de Técnicas Agrícolas (Agricultural Techniques Promotion Center - ATPC) e vários produtores, criaram a Associação Alimentos Verdes (Green Food Association - GFA) em 1994. Essa foi a primeira cooperativa agrícola criada no município de Dingxiang. Naquele ano, 432 pequenos produtores entraram para a Associação; em 2003 já eram 1.216. Os principais produtos da GFA então eram milho, milho, sorgo, e todas as espécies de hortaliças, principalmente pimentão.

A estrutura interna da GFA

A maior autoridade na GFA era a assembléia representativa dos membros (46 representantes eleitos pelos membros), que aprovava o relatório anual e o plano de desenvolvimento preparado pelo Conselho da Associação, a agência executiva da GFA. O secretário-executivo do Conselho era nomeado pelo ATPC (e era usualmente um funcionário experiente do ATPC), depois de aprovado pela assembléia de representantes.

Os dez membros do Conselho (incluía membros da equipe do ATPC e produtores) eram indicados pelo secretário-executivo. A Comissão de Monitoramento tinha cinco membros (todos produtores), escolhidos pela assembléia de representantes.

A GFA tinha seis departamentos: o administrativo, o financeiro e o comercial eram operados pelo Conselho da GFA; e o de informação, o técnico e o de insumos agrícolas eram operados pela ATPC. Os custos operacionais desses departamentos eram cobertos inteiramente pelo governo.

A GFA de Dingxiang era subdividida em três organizações profissionais: a associação de produtores de pimentão; a de hortaliças; e a mista. Os membros também estavam organizados em quinze grupos de acordo com as distâncias entre as vilas do município e o número de moradores por vila, de modo a facilitar a reunião e o transporte dos produtos agrícolas, o fornecimento de insumos agrícolas, e a disseminação de informações e de técnicas.

Operação e gerenciamento da GFA

A ATPC, as empresas e os pequenos agricultores eram convidados a assinarem contratos com a Associação, e cada um desses atores tinha que observar os respectivos direitos e obrigações.

As agroempresas eram contratadas para fornecer os insumos necessários para os produtores (sementes, fertilizantes, etc.) e para cuidar do processamento e da comercialização. Seu contrato incluía uma condição que lhes fazia assumir os riscos típicos do mercado (uma quantidade e um preço mínimos para os produtos a serem vendidos durante o ano).

Depois que esses contratos eram estabelecidos, a GFA contratava a ATPC para fornecer orientação técnica e supervisionar os plantios dos produtores (o contrato estipulava que a ATPC teria que compensar os produtores caso seus produtos não alcançassem as exigências técnicas e o padrão de qualidade demandado pelas agroempresas), enquanto que os agricultores tinham que entregar certas quantidades de produtos (e assumir os riscos de perdas por fatores naturais).

Dessa maneira, os produtores podiam prestar toda sua atenção aos plantios, sem se preocuparem com a comercialização dos produtos.

A quebra da GFA – um novo futuro para as cooperativas em DingXiang

A agricultura em Dingxiang foi muito estimulada pela criação da GFA, que demonstrou a importância da implantação de cooperativas agrícolas e que as dificuldades experimentadas pelos agricultores para ter acesso a informação, tecnologia, capital e mercados podem ser resolvidas desse modo. O estabelecimento de tal associação também melhorou a escala de produção e reduziu o risco tanto para as empresas quanto para os produtores.

Infelizmente, a associação quebrou em março de 2006, quando a ATPC precisou se retirar da associação por que uma nova política governamental determinava que nenhuma instituição pública poderia participar de organizações comerciais.

A nova política buscava reduzir o déficit fiscal do governo estadual, e a encorajar os produtores a pagarem pelos serviços técnicos que recebiam.

A nova política levou à descontinuidade da GFA. Sem apoio financeiro do governo e sem apoio técnico da ATPC, o processo de produção dos agricultores não podia ser supervisionado e portanto a associação não podia mais garantir a qualidade dos produtos quando assinava contratos com as agroempresas.

Obviamente, a GFA dependia demais do governo e da ATPC para conseguir manter-se sem essa ajuda.

Graças às experiências dos agricultores entre 1994 e 2006, que lhes demonstrou a importância que pode ter uma cooperativa agrícola para o desenvolvimento de seu negócio e aumento de sua renda, várias cooperativas foram criadas desde que a GFA encerrou as atividades (p.ex. a Cooperativa de Hortaliças e a Corporação de Sementes de Milho). Entretanto até hoje as experiências dessas cooperativas não têm sido muito satisfatórias, em parte devido à baixa credibilidade técnica de seus líderes (comparados com os técnicos da ATPC).

Muitos agricultores ainda esperam que a GFA seja reorganizada, pois acreditam que uma organização de-cima-para-baixo, como era a GFA, vai funcionar melhor, em uma região menos desenvolvida, do que uma organização auto-gerida.

De qualquer forma, um tipo mais apropriado de cooperativa agrícola precisa ser desenvolvido no qual os produtores e as agroempresas desempenhem um papel mais importante do que os departamentos governamentais. Esse é o motivo pelo qual as autoridades de Dingxiang estão interessadas em trocar informações, com os parceiros da RUAF, sobre abordagens de-baixo-para-cima em organizações de agricultores urbanos e periurbanos.

Cooperativa de Produtores de Uva de Huairou

Com a contribuição de Xiaojing Zan, secretária-executiva da Cooperativa

A cooperativa de uva de Huairou está localizada no município do mesmo nome, uma região montanhosa na periferia de Beijing, com um clima adequado para certos cultivos e um cenário atrativo para os turistas urbanos.

História da Cooperativa

Depois de um programa de estudos que durou dois anos, realizado pela Associação Chinesa de Produtores de Uva - Filial de Beijing, o Sr. Qingzhong Zhao, juntamente com sua esposa Sra. Xiaojing Zan, arrendou em 1998 um pedaço de terra (de 1,5 ha) da Comissão da vila de Angezhuang e construiu 5 estufas para cultivar 17 variedades de uvas. O negócio foi tão bem-sucedido que em 2000 eles arrendaram mais 3,5 ha da vila de Liyuanzhuang para expandir suas atividades.

O sucesso de sua produção de uva estimulou os produtores locais a também começarem suas próprias atividades. Eles então procuravam o casal pedindo-lhes mudas (que no início eram dadas de graça), orientação técnica e apoio na comercialização. Quando mais e mais produtores começaram a consultar o jovem casal, tornou-se um problema para eles despenderem tanto tempo com isso, e não tinham como continuar dando mudas para todos que lhes pediam.



Dirigente da Cooperativa explica sua história e funcionamento a visitantes. Foto: Hong Yuan

Então o casal começou a considerar a idéia de estabelecer uma cooperativa de abastecimento, produção e comercialização. A cooperativa cuidaria da comercialização de seus produtos, incluindo as instalações para armazenamento refrigerado para conservar as uvas que não pudessem ser vendidas imediatamente para o mercado.

A fase de implantação da cooperativa não foi fácil, devido à falta de capital inicial. A sra. Zan persuadiu sua família a vender sua casa e reuniu desse modo 20.000 YUAN para iniciar a cooperativa com uma dúzia de famílias como membros.

Os padrões para o cultivo de uva e os regulamentos para o funcionamento da cooperativa foram definidos.

Coleta melhora de água da chuva para produção de uva por migrantes em Huairou. Foto: René van Veenhuizen



Em 2004, a cooperativa foi registrada oficialmente como “Cooperativa de Produção e Comercialização de Frutas de Huairou”, embora atualmente a produção ainda se concentre no cultivo de uvas.

A Sra. Zan foi eleita secretária-executiva para o primeiro período de cinco anos, principalmente por que demonstrou suas habilidades como gerente de comercialização da cooperativa.

Após dois anos de operações, a cooperativa mostrou-se bastante bem-sucedida, em seu número de membros aumentou para 1.108 famílias. Em 2006, a produção bruta de uvas alcançou 3,1 milhões de quilos, com a renda média de 15.000 yuan por mu (40 vezes maior do que o rendimento tradicional). Tornou-se óbvio que os membros da cooperativa estavam aumentando suas rendas de modo substancial.

Serviços de treinamento prestados pela cooperativa

A cooperativa não apenas fornece mudas de uvas de alta qualidade a preços baixos para os seus membros, mas também fornece assessoramento e treinamento técnico. O Sr. Zhao fornece assistência técnica aos produtores sob a condição que eles comprem as suas mudas. Ele dedica todas as 2as-feiras para dar consultoria aos produtores.

Desde 2002, a cooperativa tem reunido informações sobre produção de uva, incluindo informações sobre os últimos desenvolvimentos que estão disponíveis na internet, e torna todo esse conhecimento disponível para os seus membros.

Os técnicos da Universidade Agrícola da China, da Faculdade Agrícola de Beijing, e da Sociedade Chinesa de Uva são convidados (e pagos) pela cooperativa para fornecer assessoramento quando surgem problemas mais complicados e fornecem treinamento sobre as últimas tecnologias no cultivo da fruta.

Até hoje a cooperativa realizou 8 oficinas de treinamento que alcançaram mais de 3.800 participantes, e mais de 20 variedades de uva, domésticas e importadas, foram introduzidas desse modo.

A cooperativa também adotou um programa de "aprender coisas novas viajando", tendo organizado dez viagens de estudos a Hebei, Shandong e Tianjin para um total de 640 participantes.

Essa atividade alarga não apenas o conhecimento dos produtores, mas também resulta em aumentos de produção e em novos canais de comercialização.

Serviços de comercialização

A cooperativa adotou três estratégias principais de comercialização. A primeira é estabelecer contratos com os supermercados. Nela, a cooperativa assina contratos de compra prévia dos produtos de seus membros. Os membros vendem cerca de 30% de sua produção de uvas desse modo. A segunda estratégia é vender as uvas aos turistas ("colham suas próprias uvas").

Como Huairou está localizada em uma região montanhosa de cenário deslumbrante, milhares de turistas provenientes de Beijing visitam a região a cada ano, muitos dos quais gostam de colher a fruta nas parreiras cultivadas na região. Os membros vendem mais cerca de 20% de sua produção desse modo.

A terceira estratégia é vender as uvas armazenadas em frigoríficos na época da entressafra, quando os preços alcançam maior valor. A cooperativa construiu uma câmara frigorífica de 100 m² utilizando uma doação de 100.000 yuan da comissão científica de Huairou.

Esse processo de conservação das frutas prolonga o período de venda da uva por oito meses, e permitiu à cooperativa obter a confiança necessária para se relacionar profissionalmente com os grandes atacadistas.

Perspectivas e desafios futuros

Essa cooperativa de-baixo-para-cima abriu um novo horizonte. Seu sucesso demonstra a efetividade desse novo tipo de organização. Entretanto, baseando-se na experiência da cooperativa de produtores de uva de Huairou, alguns desafios podem ser identificados.

- A cooperativa ainda é muito dependente de seus fundadores – da Sra. Zan, secretária-executiva e hábil gerente de comercialização, e de seu marido, o Sr. Zhao, muito experiente e bem informado no cultivo de uvas. Esse casal ainda desempenha um excelente trabalho e se complementam mutuamente muito bem. Porém a cooperativa precisa treinar mais pessoas para assumirem várias funções especializadas, técnicas e gerenciais, e substituírem os atuais líderes quando for necessário.
- Pequenas cooperativas de-baixo-para-cima, como a dos produtores de uva de Hairou, encontram problemas para obter suficiente apoio do governo e gerar o capital necessário para os investimentos (armazenagem refrigerada, irrigação por gotejamento etc.).
- A tarefa mais urgente para a cooperativa é registrar e divulgar a sua própria marca comercial, e desenvolver um certificado atestando a alta qualidade de seus produtos, de modo a aumentar as vendas por conta do canal dos super-mercados.
- Agro-turismo (passeios, colheita de frutas) é uma boa abordagem para aumentar o valor dos produtos agrícolas, já que os turistas urbanos demonstram um forte interesse em comer e comprar alimentos locais frescos, e experimentar participar dos processos de produção e colheita. Torna-se necessária a realização de mais pesquisas sobre agro-turismo e as preferências e gostos dos turistas urbanos.

Nota

- 1) 1 *mu* equivale a 667 m².

Associações agrícolas comerciais em áreas urbanas e periurbanas de Lima

Jessica Alegre - jsalegre@gmail.com

Dennis Escudero e Omar Tesdell

Programa Urban Harvest (Colheita Urbana)

Centro Internacional de Batata - CIP

O grande mercado de Lima oferece uma oportunidade para os agricultores urbanos e periurbanos dos bairros da zona leste da cidade venderem os seus produtos. Porém os estudos realizados na cidade pelo Programa Colheita Urbana, do PIC, revelaram que o atual sistema de comercialização dos produtos da agricultura urbana está subdesenvolvido. Além disso, há uma falta de confiança e de capacidade aliada à insegurança, entre os produtores urbanos, para se organizarem e melhorarem sua atividade por meio de processos de aprendizado social e de esforços coordenados para melhorar a gestão comercial. Este artigo descreve o esforço para melhorar essa situação.

O grande mercado de Lima oferece uma oportunidade para os agricultores urbanos e periurbanos dos bairros da zona leste da cidade venderem os seus produtos. Porém os estudos realizados na cidade pelo Programa Colheita Urbana, do PIC, revelaram que o atual sistema de comercialização dos produtos da agricultura urbana está subdesenvolvido. Além disso, há uma falta de confiança e de capacidade aliada à insegurança, entre os produtores urbanos, para se organizarem e melhorarem sua atividade por meio de processos de aprendizado social e de esforços coordenados para melhorar a gestão comercial. Este artigo descreve o esforço para melhorar essa situação.

O projeto “Agricultores na Cidade”, coordenado pelo programa Urban Harvest (1) em Lima, Peru, juntamente com outras organizações de pesquisa e desenvolvimento, está fortalecendo as capacidades organizacionais dos produtores urbanos que vivem na bacia inferior do rio Rimac, em Lima (para mais informações, ver o artigo sobre Lima na Revista de Agricultura Urbana no. 16).

O projeto inclui 924 famílias que formam uma associação de irrigação integrada chamada Comissão de Usuários do Rimac, e outro grupo de famílias (cerca de 10 mil) localizadas em comunidades urbanas cuja principal atividade produtiva é a criação de animais. O sistema de produção agrícola atualmente empregado integra o cultivo de plantas com a criação de animais. As principais culturas são beterraba, alface, nabo, plantas aromáticas e outras.

A criação de porcos, aves, porquinhos-da-índia, carneiros e outros animais é uma forma de poupança e de alimentação para os produtores. A criação de aves e porquinhos-da-índia é uma prática tradicional dos migrantes originários de áreas rurais. O potencial econômico dessas atividades vem sendo desenvolvido intensamente. A criação de porcos é feita principalmente em áreas que não se pode cultivar com plantios e que tendem a permanecer sub-utilizadas.



Membros de grupo de Produtores colhem produtos orgânicos. Foto: CIP/Urban Harvest

Organização de produtores

A primeira fase do projeto incluiu um levantamento básico, a discussão com grupos focais e oficinas de treinamento. Os pesquisadores descobriram um alto uso de produtos químicos, como pesticidas e fertilizantes, e práticas inapropriadas na criação de animais. Eles também identificaram um alto grau de individualismo, desconfiança e falta de comunicação como principais obstáculos para a formação de capital social. Ferramentas qualitativas foram empregadas, como as oficinas participativas de compartilhamento de informações, treinamentos em assuntos como agroecologia e criação de animais, e visitas de campo a plantios de indivíduos bem-sucedidos. Havia uma necessidade evidente de mais treinamento em novas práticas de produção que possam ajudar os produtores a aumentar a sua produção e obter preços mais justos.

Na segunda fase o projeto adotou a metodologia “Escola de Campo para Agricultores” - ECA), adaptado para o ecossistema urbano. O processo inicial de convidar as pessoas para participar tomou três meses, mais do que o previsto originalmente, por causa da complexidade da agricultura urbana.

Escolas de Campo para Agricultores

Essa metodologia promove a reunião de grandes grupos de produtores, homens e mulheres, para abordarem questões relacionadas com o Manejo Integrado de Pragas (MIP) para as principais culturais tradicionais na região. Duas “escolas” foram criadas, uma sobre MIP no cultivo de beterraba, com agricultores do sub-setor de Carapongo, e outra sobre MIP no cultivo da alface, com produtores de Huachipa. Do mesmo modo, a metodologia ECA foi adaptada para oficinas participativas sobre criação de porquinho-da-índia, com produtores do sub-setor de Ñaña. Por meio desse processo, os produtores desenvolveram um interesse em se organizar, de modo a aplicar todo o conhecimento adquirido, produzir alimentos saudáveis e puros (orgânicos), acessar bons mercados com preços justos, e melhorar sua qualidade de vida. O programa Urban Harvest apoiou essas Escolas de Agricultores Urbanos. Com o apoio adicional da prefeitura e dos próprios produtores, duas EAUs começaram a funcionar em Huachipa e Carapongo. Em ambos os casos, centros-piloto de produção agrícola foram implantados para experimentar, validar, demonstrar e replicar diversas técnicas nas áreas de plantio dos produtores participantes.

A produção dos cultivos nos dois centros permitiu aos participantes começarem a vender seus produtos para os mercados públicos, em pequena escala. A gestão dos centros-piloto pelos produtores reforçava os laços de confiança entre os participantes. Além disso, a busca em conjunto por novos mercados, para o benefício de todos os membros do grupo, ajudou a consolidar suas organizações. Isso criou uma necessidade de formalizar a situação dos dois grupos, para poderem ter acesso a mercados maiores.

A busca pela formalização

A consolidação das organizações que alcançam um status legal pode gerar mais desenvolvimento local por meio do aumento da competitividade e da produtividade (De Soto, 2000). Duas associações de agrobusiness foram criadas: a Associação de Produtores Orgânicos de Huachipa (APAOH) e a Colheita Saudável de Carapongo (COSANACA). Essa última foi criada como uma microempresa, com ajuda do Programa de Auto-emprego e Micro-Empresas (PRODAME), do Ministério do Trabalho e Promoção do Emprego (MTPE). Os custos associados com o processo de legalização giraram entre 700 e 900 sois novos (entre 217 e 281 dólares), respectivamente, e foram levantados pelas próprias associações com a renda obtida através da venda de produtos (Huachipa), contribuições de parceiros, e levantamento de recursos (Carapongo). Os produtores de porquinho-da-índia também receberam assistência da PRODAME, de modo a começar seu próprio processo de legalização.

A principal contribuição dessa metodologia é reconhecer que a organização dos pequenos produtores – de qualquer forma – é o elemento indispensável para sustentar microempresas ao longo do tempo. Em outras palavras, os pequenos produtores precisam estar organizados para ter acesso a financiamento para suas atividades. Eles precisam formalizar algum tipo de organização para desenvolver suas microempresas. (De Soto, 2000).

Para alcançar a consolidação e a formalização das organizações de pequenos agro-negociantes, é necessário desenvolver uma infra-estrutura funcional que defina claramente os papéis e as atribuições dos membros no gerenciamento da produção e das vendas. O processo de legalização, portanto, contribuiu nos casos descritos acima para a institucionalização de ambas as organizações.

Acesso a mercados justos

O fator-chave na consolidação de organizações de pequenos agro-negociantes é obter acesso a mercados alternativos, sem a interferência de intermediários. A esse respeito, o projeto buscou, juntamente com os produtores, um sistema de comercialização que fosse mais direto e lucrativo. De acordo com os produtores, as vendas diretas aos consumidores são muito benéficas, pelos preços melhores obtidos, pela constância e variedade dos pedidos e pela proximidade física de produtores e consumidores.

Atualmente a APAOH e a COSANACA estão conseguindo acesso a mercados de maior escala graças à formalização de seu status e ao apoio do projeto e de entidades governamentais como o MTPE. Desse modo, ambos os grupos têm uma chance maior para se tornarem sustentáveis e se desenvolverem ainda mais no futuro.

Pontos fortes e fracos das organizações de produtores

Os fatores-chave que contribuem para a consolidação e fortalecimento dessas organizações é a confiança, conquistada por meio de treinamentos e processos de acompanhamento; a capacidade de produzir e comercializar produtos orgânicos; e o trabalho em equipe. Porém a coesão dos membros das várias organizações de pequenos agro-negociantes pode ser prejudicada por uma variedade de questões. A dedicação a outras atividades e ocupações, por parte de alguns membros, pode impedir sua participação mais ativa na organização. Além disso, por causa de diferenças significativas na aplicação de técnicas agrícolas, a qualidade da produção pode ser muito variada. Finalmente, pode não haver capital suficiente para o desenvolvimento da capacidade produtiva dos agricultores.

Realizações e desafios

Durante o processo de trabalho com esses grupos de produtores urbanos, seu capital social aumentou. Por meio de metodologias participativas de aprendizado, os agricultores fortaleceram suas capacidades técnico-produtivas, organizacionais, empresariais e comerciais. A formação e a formalização de associações de agro-empresas também facilitaram seu acesso a mercados para produtos orgânicos – mais novos e lucrativos, e onde se praticam preços mais justos.

A principal razão pela qual os membros dos grupos começaram a cultivar produtos orgânicos em seus sítios foi melhorar o acesso aos mercados locais (mercados de produtores, restaurantes, clínicas e residências) e aos mercados comerciais (intermediários fixos, supermercados, restaurantes). Assim, os produtores aprenderam a desenvolver planos coordenados de plantio, de modo a abastecer os mercados que se abriram para eles.

Várias entidades locais e nacionais também se envolveram para apoiar e promover as novas organizações. As prefeituras e o governo federal (por meio do MTPE) ajudaram a promover, formalizar e favorecer o acesso das duas organizações a novos mercados.

De qualquer forma, as pequenas organizações dos países em desenvolvimento enfrentam desafios formidáveis, especialmente com relação à agricultura urbana, onde existem ameaças que brotam do explosivo processo de crescimento das cidades. Nos últimos 4 anos, a quantidade de terra agrícola na área estudada reduziu-se em 22%, por causa das incorporações imobiliárias e dos assentamentos irregulares. Essa taxa de urbanização é uma ameaça à agricultura urbana e deve ser enfrentada de modo consensual pelas autoridades locais, nacionais e pelos produtores. Por causa do uso excessivo de fertilizantes e pesticidas, associado às águas servidas das moradias e das indústrias, também está acontecendo um aumento na poluição das águas, dos solos e do ar. Isso afeta diretamente a capacidade de os agricultores urbanos produzirem alimentos saudáveis e puros.

Notas

1) Urban Harvest (Colheita Urbana) é uma iniciativa institucional do Grupo Internacional de Assessoria em Pesquisa Agrícola (International Agricultural Research Advisory Group), coordenado pelo Centro Internacional da Batata (International Potato Center - CIP).

Referências

- Arce, B.; Valencia, C.; Warnars, M.; Prain, G. e Valle, R. 2006. The Farmer Field School (FFS) method in an urban setting: case study in Lima, Peru. In van Veenhuizen, René (ed), *Cities Farming for the Future – Urban Agriculture for Green and Productive Cities*. RUAF Foundation, IDRC e IIRR, Leusden, Holanda.
- Chambers, R. e Conway R. 1992. *Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21st century*. IDS Discussion Paper No. 296. Brighton: IDS.
- Lopez, M. 2005. *Procesamiento y Análisis de datos de la Línea de Base del Proyecto Agricultores en la Ciudad – caso Cono Este*. Consultant's Report. Urban Harvest Programme / International Potato Center (CU/CIP), Lima, Peru.

Criando oportunidades comerciais para as mulheres produtoras do Quênia

Mwangi Stanley - mwangi@farmconcern.org

Mumbi Kimathi, Mary Kamore

Farm Concern International (FCI)

Nancy Karanja e Mary Njenga

Urban Harvest - CIP

As hortaliças folhosas africanas (HFAs) são tradicionalmente um elemento importante na dieta de muitos africanos, mas seu mercado se manteve pouco desenvolvido pela falta de esforços bem-sucedidos para comercializar a produção. A origem de alguns lotes significativos de hortaliças vendidas em um mercado de Nairóbi foi rastreada e na maioria das vezes levou a colheitas na natureza e a cultivos praticados por mulheres pequenas produtoras do Quênia ocidental – a 400 km de Nairóbi. Na maioria das vezes, intermediários e comerciantes embalavam as hortaliças em sacos que eram transportados para Nairóbi em ônibus noturnos. Esse sistema reduzia dramaticamente a qualidade das hortaliças. As intervenções iniciadas em 2002 pela Farm Concern International - FCI e seus parceiros mudaram substancialmente essa situação.

O programa de intervenção buscou ajudar as produtoras a alcançarem uma fonte mais confiável de renda e a melhorarem sua alimentação. O programa objetiva o aumento da comercialização de HFAs por meio da melhora da produção e de sistemas coletivos de comercialização, da agregação de valor ao longo da cadeia de comercialização, do aumento da demanda e do consumo, do melhoramento da imagem dessas hortaliças e, finalmente, de novas relações de consumo. Ele opera em várias vilas em Kiambu, Quênia, com o objetivo de satisfazer a crescente demanda por HFAs em Nairóbi.

A FCI é uma agência de desenvolvimento de mercados que elabora modelos de comercialização e alianças estratégicas para melhorar o desenvolvimento econômico das comunidades pobres. Ela implementa programas voltados para o mercado por toda a África Oriental e oferece assessoramento técnico para vários projetos de desenvolvimento hoje em curso na África sub-saariana.

O programa Colheita Urbana (Urban Harvest) é uma iniciativa sistemática lançada pelo Grupo Consultivo de Pesquisa Agrícola Internacional (Consultative Group on International Agricultural Research) para reunir, direcionar e coordenar o conhecimento e tecnologias coletivas nos Centros de Colheita do Futuro (Future Harvest Centers) com o objetivo de fortalecer a agricultura urbana e periurbana.



Agricultores visitam o sítio produtivo na periferia de Nairóbi.

Foto: CIP/Urban Harvest

O programa é co-financiado pela Rockefeller Foundation, USAID Horticulture Development Programme e IDRC por três anos, e está sendo implementado pelo Farm Concern International (FCI) em colaboração com o IPGRI-SSA, AVRDC-World Vegetable Centre, CIP, Urban Harvest, Ministério da Agricultura e Instituto de Pesquisas Agrícolas do Quênia, e de outros atores locais.

Antes de o programa ter sido iniciado em 2002, a maior parte dos produtores que cultivavam esses vegetais não estava organizada, o que prejudicava o seu acesso à tecnologia, ao crédito, à informação, aos mercados e aos serviços de extensão do governo.

Seus locais de cultivo eram pouco desenvolvidos, e a produção era quase toda destinada à própria subsistência da família dos produtores.

Eles vendiam os produtos no mercado informal, sempre em pequenos volumes. A maior parte dos produtores sobrevivia com menos de um dólar por dia.

Os intermediários não estavam interessados em comercializar hortaliças de origem africana, pois (supostamente) não havia uma demanda dos consumidores por elas.

Impactos socioeconômicos

Melhorar o acesso das HFAs ao mercado produziu um enorme aumento em sua comercialização, na medida em que elas se transformaram de um produto sub-utilizado em um cultivo realmente comercial, cuja comercialização subiu de 31 toneladas mensais em média, em 2003, para 600 toneladas mensais, em média, em meados de 2006.

Isso corresponde a 10 toneladas de sementes, no valor anual de US\$ 430.000 (Nekesa e Meso, 1994).

As HFAs são consideradas em geral como um cultivo típico de mulheres, que formam cerca de 60% do total de produtores com objetivos comerciais.

Um estudo conduzido pelo FCI, em colaboração com a Urban Harvest, também revelou que o comércio informal de HFAs é dominado por mulheres, que correspondem a 75% de toda a cadeia de atores envolvidos em sua comercialização.

As transações com base nas HFAs visando os supermercados e os mercados locais são uma enorme fonte de renda para grande número de famílias das áreas rurais, periurbanas e urbanas.

A pequena produção de HFAs com fins comerciais gera US\$ 2 milhões de renda, anualmente. Ela é, de longe, um dos mais promissores cultivos capazes de ajudar a erradicar a pobreza, devido à grande demanda reprimida (que supera a oferta em mais de 40%), ao importante papel desempenhado pelas mulheres no comércio da produção, à resistência relativamente alta dessas plantas com relação a doenças e pragas e ao seu baixo custo de produção se comparado com o de outros cultivos.

A maior parte dos produtores no programa FCI abandonou o cultivo de plantas ornamentais (flores cortadas) para se dedicar ao das hortaliças folhosas africanas - HFAs.

Além do crescimento continuado, as intervenções visavam o melhoramento da saúde, da nutrição e da renda dos grupos mais vulneráveis, incluindo os formados por pessoas contaminadas pelo HIV-AIDS, por meio do estímulo à produção nas hortas domésticas e nos sistemas produtivos comerciais.

O programa foca no desenvolvimento econômico progressivo, promoção de empresas relacionadas com as principais atividades do grupo alvo, e um ambiente socioeconômico melhorado e favorável às necessidades das mulheres pobres.

Os parceiros do FCI e CGIAR e seus respectivos papéis e contribuições

O FCI trabalha em conjunto com a Urban Harvest na pesquisa de mercado para os sistemas urbanos de produção e comercialização de hortaliças; com a AVRDC e IPGRI na multiplicação e distribuição de sementes de HFAs selecionadas por sua riqueza em micro-nutrientes; com o Ministério da Agricultura e a KARI no treinamento dos produtores; com atores na cadeia de comercialização no acesso ao mercado; e com mais de 100 grupos de produtores para melhorar a comercialização das sementes e produtos de HFAs. As organizações de pesquisa AVRDC e KARI têm colaborado na capacitação de produtores por meio de treinamento em multiplicação de sementes e práticas agrícolas. O Ministério da Agricultura oferece serviços de extensão para os produtores. A Urban Harvest tem sido crucial na mobilização e empoderamento dos produtores através de treinamentos em todas as práticas ligadas ao cultivo dessas hortaliças.

Abordagens, metodologias e inovações

A pesquisa de mercado foi realizada usando-se a ferramenta “Redes de Valor e Sistemas de Comercialização” (Value Networks and Marketing Systems - VNMS), uma ferramenta de pesquisa sobre desenvolvimento criada pela FCI para identificar práticas produtivas, o tamanho do mercado e a sua dinâmica. A pesquisa identificou uma enorme demanda potencial do mercado pelas dez principais espécies de hortaliças folhosas africanas.

O VNMS tem seis passos, mas a FCI, em sua pesquisa sobre HFAs, usou apenas os cinco citados abaixo:

- análise do tamanho da demanda do mercado;
- análise do comportamento do consumidor e do mercado;
- identificação dos segmentos do mercado e seleção de mercados-alvo;
- análise das redes de formação de valor e canais de comercialização (incluindo a análise da cadeia de valor, análise da cadeia de fornecimento; e análise dos canais de comercialização);
- integração do grupo-alvo no levantamento da rede de formação de valor, análise da viabilidade do negócio; e análise do valor dos produtos.

Diante da pouca divulgação do produto e da imagem negativa das HFAs (tidas como “alimento para pobre”), a FCI começou a mobilizar as comunidades nos vários locais-alvo para adotarem mais HFAs em sua alimentação diária. Para a maior parte das comunidades, a produção e a comercialização de HFAs eram uma novidade.

Disseminação de tecnologias produtivas

Os grupos de produtores tinham muito pouco conhecimento sobre práticas agrícolas relacionadas com a produção de HFAs. A FCI portanto divulgou informações sobre tecnologias de produção por meio de treinamento nos locais de produção, treinamento em estações demonstrativas, distribuição de manuais de cultivo de HFAs, disseminação de folhetos sobre hortaliças específicas, treinamento de treinadores e Foros de Disseminação de Tecnologias Multifacetadas (uma ferramenta de disseminação de tecnologias desenvolvida pela FCI). Ela envolveu produtores treinados e praticantes por meio de visitas de intercâmbio, dias no campo, foros de produtores para treinar outros produtores e demonstrar as tecnologias adotadas. Mais de 3.000 produtores receberam treinamento diretamente, enquanto que, por meio da estação de rádio FM e de uma estação de rádio comunitária, estima-se que mais de um milhão de residências tiveram acesso à informação sobre tecnologias de cultivo de HFAs.

Um dos desafios destacados pelos produtores foi a falta de sementes com qualidade suficiente, por isso a FCI projetou canais de distribuição de sementes que alcançavam os pequenos produtores urbanos e periurbanos. A FCI identificou fornecedores de sementes e os pôs em contato com empresas e produtores capazes de produzir sementes adequadamente, fazendo uma ponte entre os produtores rurais de sementes e os produtores urbanos de HFAs.



Entrega de produção de hortaliças ativas africanas. Foto: CIP/Urban Harvest

Os produtores foram treinados em reprodução de sementes, o que se revelou uma excelente oportunidade de negócio para dois produtores de escala média, e para cerca de 300 pequenos produtores que venderam “despretensiosamente” mais de 10 toneladas delas desde que o projeto iniciou em 2002!

A produção simultânea de muitos pequenos produtores e a sua oferta acumulada eram motivos que prejudicavam os agricultores na hora de negociar os preços dos produtos ao longo da cadeia de formação de valor e no mercado. Uma estratégia de produção foi projetada para assegurar que uma oferta consistente de hortaliças ao mercado pudesse ser alcançada, fator indispensável para viabilizar uma demanda constante e sustentável por parte do mercado. Os esquemas e calendários de produção são preparados conforme a demanda do mercado, e em cada grupo de produtores as plantas são semeadas simultaneamente, e diferentemente dos outros grupos. Os esquemas de produção e os calendários são desenvolvidos pelos sub-comitês de produção de modo participativo.

A abordagem das “Vilas Comerciais”

A organização de uma fase de comercialização de acordo com a “abordagem de vilas comerciais” (Commercial Villages Approach - CVA) ajudou a FCI e seus parceiros colaboradores a organizarem 1.700 pequenos produtores em quatro vilas comerciais e no distrito de Kiambu, a 50 km de Nairóbi. A CVA é um conceito que envolve a comercialização de vários grupos de produtores reunidos em uma vila para assegurar que o maior número possível de membros pratique a agricultura com finalidades comerciais. Os produtores com experiências e procedência social similares são organizados em “unidades de apoio à comercialização” (Market Support Units - MSUs) e capacitados para atuarem como uma unidade comercial que pode comercializar sua produção de modo efetivo e sustentável, como um grupo. Cada MSU projeta esquemas de produção que asseguram que eles sejam capazes de vender HFAs de modo consistente para comerciantes tanto formais quanto informais. Esse modelo de organização de produtores em grupos é vital para uma abordagem coletiva dos mercados para os pequenos produtores urbanos cujo volume de produção individual é muito baixo para atender os pedidos dos grandes mercados e das instituições.

Sistemas de canais de comercialização e desenvolvimento de redes de valor

O acesso ao mercado foi alcançado por meio de uma abordagem sistemática de “desenvolvimento de Redes de Valor” (Value Networks Development - VND), que inclui cadeias de valor formais e informais e de Serviços de Desenvolvimento de Negócios (Business Development Services - BDS) como transporte, fornecimento de sementes e redes de distribuição para alcançar vários segmentos de consumidores.

A FCI identificou muitos atores envolvidos na comercialização, como mercados, supermercados, instituições, mercearias, quitandas e comerciantes informais, que se ligam aos MSUs cujos esquemas lhes permitem atender de modo consistente a demanda do mercado. O valor inicial de mercado das HFAs foi extremamente alto, com os supermercados oferecendo preços que estão 20% acima dos oferecidos pelas hortaliças convencionais. As MSUs ligaram-se a supermercados, quando dispunham de formalização suficiente para emitir faturas e recibos fiscais e manter livros contábeis, atos indispensáveis no processo de transações no mercado. A FCI mantém contratos com supermercados e produtores, o que assegura preços favoráveis durante todo o ano.

Serviços Financeiros para acesso ao mercado

Os comerciantes formais geralmente compram os produtos para pagá-los de 30 a 60 dias depois, o que exclui os pequenos produtores dos sistemas de fornecimento pois eles não podem enfrentar todo esse período sem receber. A FCI desenvolveu então os Serviços Financeiros para Acesso ao Mercado (Market Access Financial Services - MacFis), que age como um fundo disponível apenas até que as MSUs acumulem suficiente capital com o lucro das vendas e parem de usar o sistema, passando a vender coletivamente. Os grupos devem depositar 10% de seu faturamento. Essa abordagem permitiu que mais de 50% dos grupos iniciais agora financiem o processo. Eles recebem apoio na forma de pagamento do aluguel de uma camioneta para transporte, autoridades locais, descontos nos insumos e nas faturas.

Capacitação

A FCI projetou conteúdos e módulos de treinamento para aumentar a capacidade dos produtores, criar união entre os membros e tornar as MSUs mais competitivas. A FCI usou 15 de 30 módulos de treinamento para os produtores de HFAs.

Criando demanda

As preferências e demanda dos consumidores por HFAs aumentou por meio de uma estratégia promocional sistemática que focou em todas as classes de consumidores. Essa estratégia incluiu uma série de campanhas promocionais das HFAs nas lojas e nas ruas, distribuição de folhetos e livretos, entrevistas para rádios e tevês, exposições e feiras comerciais. Abordagens promocionais são comparadas com a abordagem do setor comercial privado, aumentando a consciência, em todos os mercados-alvo, dos benefícios nutricionais e medicinais das HFAs. Um “levantamento rápido de mercado” (Rapid Market Appraisal), conduzido pela FCI em colaboração com os atores da cadeia de valor, revelou que o atual nível de oferta atende apenas 60% da demanda existente.

Crescimento e sustentabilidade

Os produtores estão sendo encorajados a economizarem até 10% de seu faturamento para não dependerem mais dos fundos do MacFIS. As MSUs estão sendo introduzidas no mercado onde elas identificam oportunidades de comercialização, e sua capacidade está sendo desenvolvida para manter os vínculos já estabelecidos e identificar outros novos mercados.

Para ampliar a intervenção, a FCI combinou seus recursos com vários outros patrocinadores visando capacitar mais produtores nos centros urbanos do Quênia e da África Oriental a comercializarem hortaliças e outros produtos. Um desses produtos é a batata-doce de polpa alaranjada. Um estudo de impacto será conduzido para determinar os ganhos alcançados até agora e orientar as próximas intervenções. Vários grupos estão sendo formados e registrados pelo Ministério da Cultura e Serviços Sociais do Quênia, que poderão funcionar até que sejam dissolvidos por dois terços de seus membros.

Mais de 90% desses grupos, que passaram pelo processo de comercialização, estão produzindo e comercializando HFAs coletivamente durante os últimos quatro anos, motivados pelos 40% da demanda que a atual oferta não consegue atender.

Conclusão e recomendações

O acesso sustentável ao mercado pelos pequenos produtores exige produtos pelos quais exista um alto ou médio crescimento na demanda. Grandes e médios produtores e companhias são conhecidos por fecharem o acesso dos pequenos ao mercado. Qualquer estratégia destinada a reforçar as chances dos pequenos produtores de permanecerem no negócio deve integrar mais produtos que ofereçam vantagens competitivas, tais como o baixo custo de produção. As HFAs, por exemplo, são facilmente cultivadas sem exigir o uso de produtos agroquímicos.

Uma abordagem coletiva desempenha um papel vital no aumento da participação dos pobres. Para habilitar os pobres a competirem eficientemente em todos os segmentos do mercado, suas capacidades para acessar mercados devem ser construídas, eles precisam organizar-se em MSUs e vinculados aos mercados. Antes que seus produtos possam acessar os mercados, sua imagem e valor devem ser construídos por meio de abordagem típica do setor privado, visando a criação de maior consciência com relação a esses produtos. Disponibilizar crédito apenas, como um instrumento isolado, pode não aumentar necessariamente a renda, mas sistemas de microcrédito integrados em um programa de acesso aos mercados aumentam a renda dos produtores e contribuem para aumentar a poupança e reduzir os níveis de pobreza.

Os agricultores pobres na África urbana e periurbana estão desejando ter apoio na comercialização por meio de tais intervenções, que podem criar uma renda significativa para eles, de modo a superarem a pobreza. Muita tecnologia tem sido disseminada no processo, mas ela só pode ajudar se puder aumentar a renda dos produtores.

Referências

- Nekesa e Meso, 1994

Agradecimentos

Os autores gostariam de agradecer a IPGRI-SSA, Rockefeller Foundation, Gatsby UK, e Farm Africa por seu apoio financeiro e também à AVRDC-World Vegetable Centre, Ministério da Agricultura e KARI por seu apoio técnico constante. Também agradecemos aos parceiros do setor privado no desenvolvimento do mercado para as HFAs e na parceria comercial com os pequenos produtores e a FCI. Agradecimentos especiais à Urban Harvest pela colaboração que nos permitiu alcançar muitos produtores urbanos, e a todos os agricultores que cooperaram conosco, trabalham muito e não temem comercializar HFAs.

Publicações e DVDs de interesse para a agricultura urbana

State of the World 2007: Our Urban Future

O estado do mundo em 2007: nosso futuro urbano

The World Watch Institute recently published its “State of the World 2007” report, which deals predominantly with urbanisation. In 2008, half of the Earth’s population will live in urban areas, “marking humans as urban species” and explores the ways urbanisation is affecting our lives and the global environment. It includes a chapter on urban agriculture by Brian Halweil and Danielle Nierenberg and a case study of, amongst others, Freetown in Sierra Leone. To order and for more information visit: <http://www.world-watch.org/node/4752>

State of the World’s Cities, 2006/7. The Millennium Development Goals and Urban Sustainability, 30 years of shaping the Habitat Agenda

O estado das cidades do mundo, 2006/7. Os objetivos do Desenvolvimento do Milênio e da Sustentabilidade Urbana; 30 anos formatando a Agenda Habitat

Published by Earthscan for UN Habitat.

This report underlines the increasing severity of urban poverty: soon one in every three city residents will live in inadequate housing. Taking stock of the millennium development goals, it has to be acknowledged that despite some progress much more has to be done, and increasingly so in urban areas. This report still pays little attention to urban agriculture, despite a one-page box on Rosario’s kitchen gardens.

Knowledge Cities: Approaches, experiences, and perspectives

Cidades-conhecimento: abordagens, experiências e perspectivas

Carrillo, F.J., 2006, Butterworth-Heinemann Ltd. ISBN 978-0750679411, 312 p.

Knowledge cities are cities in which both the private and the public sectors value knowledge, nurture knowledge, and spend money on supporting knowledge dissemination and discovery to create products and services that add value and create wealth. Currently, there are 65 urban development programmes worldwide formally designated as knowledge cities. This book brings together contributions on theory, development, and realities of knowledge cities.

A Guide to Supporting Producer Organisations

Um guia para apoiar as organizações de produtores

Chris Penrose-Buckley. Oxfam Skills and Practice Series. Oxfam.

This book opens with an explanation of why collective action in the form of producers’ organisations is a key strategy for increasing their access to and power in markets. Based on eight case studies from around the world, the book describes different types of producers’ organisations and draws out learning points and key factors affecting their success. The book provides step-by-step guidance for development practitioners, managers, and all those interested in how development organisations can help small-scale producers build effective collective businesses. For more information visit: <http://www.oxfam.org.uk>

Empowering Small Producers: Manuals on producer organisations and group development

Empoderando os pequenos Produtores: manuais sobre desenvolvimento de organizações e grupos de produtores

This multi-language CD-ROM offers the complete set of FAO training manuals. The guidelines and manuals are intended for use by government policy-makers, non-governmental organisations and field

workers interested or engaged in the promotion of sustainable rural producer groups and cooperatives in developing countries. They cover a wide range of topics including self-help group formation, enterprise management, agricultural cooperative development and incorporating group-based approaches in large-scale rural investment projects. For more information visit: <http://www.fao.org/sd>

Agricultural Producer Organisations: Their Contribution to Rural Capacity Building and Poverty Reduction - Report of a Workshop

Organizações de Produtores agrícolas: sua contribuição para a promoção de capacitações rurais e redução da pobreza – relatório de uma oficina

This publication presents findings of an international workshop on rural producers' organisations, and contains important lessons for the discussion on urban producers' organisations. Available at:

<http://web.worldbank.org/>

DVD "Food for the Cities"

DVD "Alimentos para as cidades"

This DVD presents experiences and issues related to food supply and distribution in Addis Ababa, Amman, Lahore, Luanda and Mexico City. It is supported by the FAO Food for The Cities Initiative: "Food Supply and Distribution to Cities", Agricultural Management, Marketing and Finance Service, FAO. E-mail: sada@fao.org

Sítios de interesse para a agricultura urbana

www.agriterra.org

A Agriterra foi fundada em 1997 pelas organizações de agricultores (rurais) holandeses, e coopera com organizações de produtores na África, Ásia, América Latina e Europa Central e Oriental para promover, facilitar e apoiar a cooperação direta e duradoura entre organizações na Holanda e em países em desenvolvimento.

www.farmingsolutions.org

Farming Solutions, the Future of Agriculture, is a site supported by ILEIA, OXFAM and Greenpeace that seeks to share examples of successful, environmentally responsible farming systems from all over the world that illustrate how farmers can protect the environment while at the same time increasing the food supply where it is most needed.

O Farming Solutions, o *Futuro da Agricultura*, é um sítio apoiado pela ILEIA, OXFAM e Greenpeace que busca compartilhar exemplos de sistemas agrícolas bem-sucedidos e ambientalmente responsáveis de todo o mundo, que exemplificam como os agricultores podem proteger o meio ambiente e, ao mesmo tempo, aumentar o abastecimento de alimentos onde é mais necessário.

www.icsc.ca

O Centro Internacional para Cidades Sustentáveis (International Centre for Sustainable Cities - ICSC) foi criado para trazer a idéia de sustentabilidade urbana para a ação prática. O ICSC é um “tanque de tarefas”, em vez de um centro de estudos, e serve como um intermediário, reunindo a comunidade empresarial, organizações da sociedade civil e vários níveis de governo para lidar com questões urbanas..

www.ipes.org/au/osaup

Este é o site do projeto intitulado “Organizações sociais de agricultores urbanos e peri-urbanos: modelos de gestão e alianças inovadoras para influenciar políticas” (consulte também a página 5). Inclui estudos de caso, agendas locais, fotos e documentos sobre as oito organizações de produtores.

www.ruaf.org

Desde o seu lançamento em 2006, o site da Fundação RUAF cresceu para mais de 1100 páginas e teve mais de 500.000 visitantes. A subdivisão temática e os vários bancos de dados disponíveis simplificam as pesquisas. Partes do vídeo sobre a RUAF foram carregadas, assim como todas as versões em inglês, espanhol, português, árabe e turco da Urban Agriculture Magazine (com links para as versões em francês e chinês).