

COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROECOLÓGICOS NO SEMIÁRIDO BRASILEIRO



APRESENTAÇÃO

Um dos grandes desafios para as famílias agricultoras no Semiárido, em especial às mais de 200 mil que hoje contam com água para produção de alimentos ao redor de suas casas, ao verem ampliada a disponibilidade de alimentos em quantidade e qualidade para suas famílias, é como melhor potencializar o excedente da produção, tanto nos processos de trocas como nas estratégias de comercialização.

A comercialização é uma das principais formas de geração de renda monetária e os processos de trocas geram rendas não monetárias. Isso permite a inovação social e o fortalecimento das estratégias de gestão dos agroecossistemas familiares, gerando mais riquezas e, por sua vez, permitindo o acesso a mais terras e a mais infraestruturas produtivas necessárias e fundamentais para a reprodução camponesa, o que gera mais produção e, assim, um ciclo virtuoso.

Famílias que têm água de beber e água de produção, além de estruturas coletivas como as casas comunitárias de sementes, as casas de farinhas, os engenhos de cana de açúcar e outras, são, via de regra, as que mais geram excedentes, ampliando a quantidade de alimentos disponíveis, o que permite que estes alimentos cheguem a outras famílias no campo e nas cidades. Portanto, a questão que se coloca é como permitir que esta produção, a partir dos processos de comercialização, chegue a outras famílias de forma segura, saudável, em quantidade e qualidade suficiente, e com preços justos, tanto para quem produz, como para quem consome.

No intuito de contribuir com essa estratégia, a presente cartilha é resultado de um processo de formação de equipes técnicas do Programa Uma Terra e Duas Águas (P1+2), numa parceria com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), numa etapa dedicada ao fortalecimento das iniciativas familiares de comercialização em processos de circuitos curtos, a exemplo da comercialização nas próprias comunidades e na formação de feiras agroecológicas, além do fortalecimento ao acesso a mercados institucionais, a exemplo do PAA e do PNAE.

De forma didática e representando a realidade de muitas comunidades no Semiárido, a cartilha apresenta a caminhada de uma comunidade que vai construindo suas estratégias de comercialização a partir da observação e do diálogo entre as famílias e com a organização de assessoria, do aprofundamento de seus processos de formação, da participação em intercâmbios, e da reflexão sobre o processo em cada etapa, seus desafios e aprendizagens.

A cartilha traz na sua centralidade a importância do trabalho coletivo e do protagonismo das famílias como elementos geradores de autonomia e transformações duradoras.

A ASA lhe convida a fazer bom uso desta cartilha, pois é no Semiárido que a vida pulsa, é no Semiárido que o povo resiste.

Boa leitura!

Antônio Barbosa
Coordenador P1+2

Era mais um dia na vida de dona Josefa, ela acordou quando o galo cantou, passou o café e acordou os filhos. Antes mesmo de comer, foi dar comida às galinhas e colocar água na sua horta, que tinha começado depois que a cisterna enxurrada encheu na última chuva.

Ainda naquela manhã, junto com seu esposo João e seu filho Pedro, precisava colher as verduras e pegar os ovos que iam vender pela comunidade, além de separar a parte que iam doar para sua filha mais velha e sua irmã. Ainda assim, sabia que o que estavam produzindo era maior do que o que conseguiam consumir, doar ou vender na comunidade.



Quando sua filha Maria já estava saindo de moto para vender os produtos de porta em porta na comunidade, a técnica de campo do P1+2 chegou para visitar a família.

Bom dia, Maria, saindo para vender a produção da horta?

Bom dia, Rosa, estou sim, mas mainha e painho estão em casa. Pode entrar, mainha acabou de passar um café!"
"Oh mãe, Rosa está aqui para ver a senhora e a cisterna! "

E foi comunidade afora, levantando poeira e buzinando na frente de cada casa.



Sentados na mesa, tomando um café, Rosa, dona Josefa e seu João conversam:

Dona Josefa, como está indo a produção de vocês? Acabei de ver Maria saindo com a moto carregada de coisa para vender aqui na comunidade Lagoa Seca.

Eita, minha filha, está é boa, estamos produzindo que não estamos nem dando conta. Estamos comendo uma parte, vendendo outra, e ainda estamos dando pra minha filha, minha irmã e para uns parentes aqui da comunidade

É mesmo, a produção está tão boa que ainda assim tem coisa que acaba se estragando



Que coisa danada de boa! Quero mais é ver essa produção toda de vocês. Eu estava visitando esses dias umas comunidades aqui perto e tem muita gente produzindo com a cisterna e não tá dando vencimento. Dona Joaquina mesmo, lá da comunidade Baixa do Jegue, está produzindo acerola, maracujá, limão, e disse que também não está dando conta de comer tudo em casa ou vender na comunidade. Até levei umas frutas lá pra casa.

Pois minha filha, vou tirar umas verduras pra você levar também! Pega uma bolsa ali, João!



Opa, dona Josefa, muito obrigada. E o que a senhora acha da gente marcar uma reunião com o pessoal da Baixa do Jegue e da Serra da Mata Verde para ver essa produção que está se perdendo? Podemos pensar em uma forma de vender tudo e não ficar se estragando assim.

Gostei dessa ideia, Rosa, a gente está perdendo é coisa aqui, era bom mesmo poder vender mais. A gente vai ficar esperando sua volta!

Depois de olhar a produção, Rosa foi visitar outras famílias do P1+2 na comunidade Lagoa Seca e viu que várias estavam produzindo e comercializando seus produtos nos arredores, algumas chegando também a perder parte da produção. Como a mesma situação estava acontecendo em outras comunidades que tinha visitado, Rosa colocou algumas das famílias em contato para que elas pudessem ir se conhecendo e trocando informações sobre o que estavam produzindo.



Uma semana depois, na Associação dos Agricultores de Lagoa Seca, dona Josefa foi participar de uma reunião com as famílias que Rosa mobilizou. Eram sete famílias no total e na reunião pensaram que a melhor estratégia era vender seus produtos na feira do município de Veredas do Rio Largo.

Rosa estava lá para ajudar na reunião e propôs para as famílias de se organizarem para iniciar uma Feira Agroecológica.

Pessoal, a gente produz alimentos de boa qualidade, sem veneno, saudáveis, diferentes dos produtos que são vendidos na feira convencional do município. A gente podia se organizar para criar uma Feira Agroecológica e oferecer nossos produtos para os clientes que querem uma alimentação saudável e livre de agrotóxicos.



O grupo gostou da ideia e decidiu organizar a Feira Agroecológica de Veredas do Rio Largo. Decidiram então visitar a Feira Agroecológica de um município perto, para conhecer a experiência e conversar com os agricultores. Rosa ficou de articular a visita e avisar a todo mundo. Assim, parte do grupo foi fazer um Intercâmbio na Feira Agroecológica do município de Serra da Estrela, que já existia há quase cinco anos.



Na reunião com a coordenação da Feira Agroecológica de Serra da Estrela, surgiram várias questões importantes que o grupo precisa organizar.



Uma das coisas fundamentais conversada na reunião foi sobre a organização da produção, já que para conseguir vender os produtos constantemente é preciso pensar sempre no volume (a quantidade produzida), na regularidade (sempre ter o produto) e na qualidade (um bom produto): o tripé da comercialização.

A agricultora Cida explicou como foi para ela começar a organizar e planejar sua produção para vender na Feira. Ela contou a história dela e de seu agroecossistema, mas destacou que cada realidade é diferente e que, para planejar a produção, é preciso pensar na sua área, na sua região, nas culturas que planta, etc.:

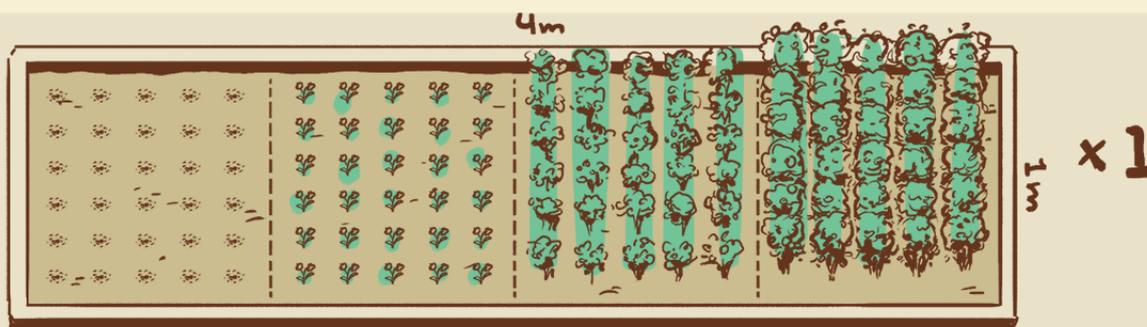


Desde o começo da Feira, eu sempre consegui vender bem o que eu trazia para barraca, mas eu passei muito apertado porque o povo gostava de uma coisa que eu trazia num dia, mas no outro dia eu não tinha mais pra trazer. O povo perguntava: cadê aquela alface americana? Cadê a berinjela? E tinha dia que eu tinha pra vender e tinha dia que não tinha. Foi por isso que eu decidi que ia me organizar, porque não queria ficar passando vergonha com meus clientes. Fui anotando todo mundo que perguntava de algum produto, o que eu vendia e planejei como que eu ia plantar os meus canteiros. E foi assim que eu fiz.

Exemplos de como Cida planeja a produção de três das muitas culturas que ela produz:

Coentro

Para vender 30 molhos por semana, eu faço um canteiro de 4m de comprimento por 1m de largura e divido o canteiro em 4 partes. Cada semana planto 1 parte (1m²) desse canteiro, porque o coentro leva 30 dias para colher. Assim, toda vez que tiro 1 parte (1m²) desse canteiro, eu semeio novamente. Dessa forma, eu sempre tenho 30 molhos de coentro por semana, durante todo o mês. É preciso lembrar que em cada 1m² do canteiro, com espaçamento de 15cm entre as covas e 20cm entre fileiras, eu semeio 10 sementes por cova.



Cebolinha

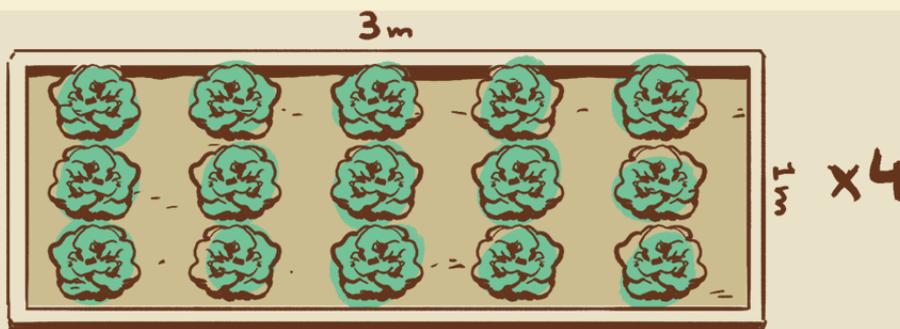
A cebolinha também vendo 30 molhos por semana na feira, mas o tempo do plantio é diferente do coentro, já que ela demora 60 dias até poder colher. Assim, para ter cebolinha toda semana, eu preciso me organizar 2 meses antes. Eu preparo 2 canteiros de 2,4m de comprimento por 1m de largura e divido cada canteiro em 4 partes (cada parte com 60cmx1m). Faço covas em linha a cada 10cm e planto 3 sementes por cova (que já dá um molho), deixando 20cm entre cada linha para a cebolinha se desenvolver bem.

Eu planto uma parte por semana durante 8 semanas e, no final dessas, começo a colher uma das partes por semana, levando 30 molhos para feira. Cada vez que colho uma parte, planto de novo para sempre ter cebolinha fresquinha para os meus clientes.



Alface

No caso do alface, levo 30 pés por semana para a feira. O plantio precisa de sementeira para a muda ficar viçosa antes de ir para o canteiro. Assim, a cada semana eu semeio uma bandeja e deixo elas brotarem. Enquanto isso, faço 4 canteiros de 3m de comprimento por 1m de largura. Cada semana eu transplanto as mudas de uma bandeja para um dos canteiros. Como o alface demora 30 dias para ser colhido, eu planto um canteiro por semana, para toda semana colher um canteiro para levar para a feira. No espaçamento de 30cmx30cm, consigo colher 30 alfaces a cada semana. Levo sempre os mais bonitos para meus clientes e os maiores já ficam pra comer aqui na minha casa e dar para meus vizinhos!



Com a produção planejada, o grupo de coordenação da feira definido, o espaço encontrado e as barracas compradas, foi inaugurada a Feira Agroecológica de Veredas do Rio Largo, que acontece toda quarta, a partir das 5h da manhã. O carro de som anuncia a feira sempre no dia anterior, para chamar os clientes. O grupo também criou um perfil nas redes sociais para divulgar a venda de seus produtos agroecológicos.



Depois de um ano, a coordenação da feira realizou mais uma de suas reuniões mensais e decidiu avaliar a Feira Agroecológica para discutir seus desafios, suas potencialidades e quais os próximos passos para melhorar o espaço.

Perceberam como pontos positivos que a feira já tinha conquistado clientes fiéis, que também ajudaram no aumento da diversificação dos produtos, bem como se consolidou como um espaço de atividades culturais que acontecem todo dia de feira. A organização da feira também avançou e conseguiram fazer um Fundo de Feira, com recurso para utilizar em momentos emergenciais ou para melhorar o próprio espaço. Com esse Fundo, os agricultores investiram na identidade visual da feira, tendo padronizado as barracas e os aventais de todos os feirantes.

O grupo percebeu também que a feira é, de fato, um ótimo espaço de comercialização dos produtos da agricultura familiar, já que é bastante flexível e também permite um contato próximo com os clientes, que acabam se tornando amigos.

Viram como foi importante o processo de fidelização dos clientes, fazendo sorteio de cestas com produtos da agricultura familiar, dando descontos para os clientes que iam todo dia de feira, distribuindo alimentos novos quando começavam a plantar.



Depois de avaliarem os pontos positivos, os agricultores passaram a discutir como poderiam melhorar:

Podemos deixar de usar bolsas de plástico, vamos usar embalagens de papel! E podemos fazer uma campanha durante a feira para as pessoas levarem suas próprias sacolas.

Precisamos começar a melhorar nossos produtos. Podemos beneficiar alguns deles. Porque não descascamos a macaxeira e já vendemos embaladas na água?



Também podemos começar a fazer doces, bolos, polpa. Na nossa comunidade, ainda perdemos muitas frutas, mesmo vendendo uma parte na feira.

Decididos a investir em embalagens sustentáveis e beneficiamento, o grupo decidiu fazer um novo Intercâmbio na casa de Dona Maricota, que faz parte de um grupo de mulheres que beneficia vários produtos. Lá, viram como as mulheres selecionam as frutas e também compram outras frutas de famílias da comunidade, e fazem bolos, doces, geleias e polpas.

Dona Maricota explicou como o grupo começou o processo de beneficiamento das frutas:

Várias mulheres da comunidade tinham fruteiras em seus quintais e acabavam perdendo muitas frutas na época de safra, mesmo quando distribuía e trocavam diferentes frutas entre as famílias. Assim, a gente decidiu se juntar e começar aos poucos, primeiro fazendo bolos e doces. Isso foi agregando valor aos nossos produtos e fomos vendendo e aumentando a nossa renda. Depois começamos a fazer polpas e geleias também. Acabamos o desperdício e ainda conseguimos comprar frutas de outras famílias da comunidade, e temos produtos o ano todo, mesmo sem ser época de safra!



Depois do Intercâmbio e de várias reuniões, foi formado um grupo de mulheres que decidiu começar a beneficiar suas frutas, fazendo doces, bolos e polpas, como tinham visto na experiência de Dona Maricota. Com isso, colocaram uma barraca na feira para vender apenas os produtos beneficiados.

Com o tempo, a venda dos produtos beneficiados foi aumentando e a demanda por eles também. O grupo se organizou melhor e começou a discutir sobre como acessar novos mercados, para dar uma vazão maior à venda desses produtos. Decidiu, então, dialogar com todos os participantes da feira, e juntos decidiram criar uma Associação dos Feirantes Agroecológicos de Veredas do Rio Largo.



Chamaram Rosa para uma reunião, para conversarem sobre a criação da Associação e sobre novas possibilidades de comercialização dos produtos. Rosa ficou animada com as ideias do grupo e falou como era importante a criação da Associação para acessar mercados diferentes, se dispondo a contribuir com as questões burocráticas e logísticas desse processo e falando da possibilidade do acesso a mercados institucionais, como o PAA e o PNAE.



O Programa de Aquisição de Alimentos – PAA

Tem duas finalidades: promover o acesso à alimentação e incentivar a agricultura familiar. O Programa compra alimentos produzidos pela agricultura familiar, com dispensa de licitação, e os destina às pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional e àquelas atendidas pela rede socioassistencial e pelos equipamentos públicos de alimentação e nutrição.

São cinco as modalidades do PAA: Doação Simultânea, Compra Direta, Formação de Estoques, PAA Leite e Compra Institucional.

Quem pode fornecer: os agricultores familiares, assentados da reforma agrária, silvicultores, aquicultores, extrativistas, pescadores artesanais, indígenas, integrantes de comunidades remanescentes de quilombos rurais e demais povos e comunidades tradicionais, que atendam aos requisitos previstos no art. 3º da Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006.

Os pré-requisitos como fornecedores: Individualmente ou por meio de suas cooperativas ou outras organizações formalmente constituídas como pessoa jurídica de direito privado.

- Individualmente é necessário possuir a Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP).
- Coletivamente é preciso ter a Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) Especial Pessoa Jurídica ou outros documentos definidos pelo Grupo Gestor do PAA (GPAA).

O Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE

Tem por finalidade oferecer alimentação escolar e ações de educação alimentar e nutricional a estudantes de todas as etapas da educação básica pública.

-Para aquisição dos alimentos, o governo federal repassa os valores financeiros para estados, municípios e escolas federais, efetuados em 10 parcelas mensais (de fevereiro a novembro) para a cobertura de 200 dias letivos, conforme o número de matriculados em cada rede de ensino.

Quem pode fornecer: os agricultores familiares, assentados da reforma agrária, silvicultores, aquicultores, extrativistas, pescadores artesanais, indígenas, integrantes de comunidades remanescentes de quilombos rurais e demais povos e comunidades tradicionais, que atendam aos requisitos previstos no art. 3º da Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006.

Os pré-requisitos como fornecedores:

- Fornecedores individuais: agricultores familiares detentores de Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP física).
- Grupos informais: grupos de agricultores familiares detentores de Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP física), que se articulam para apresentar o projeto de venda.
- Grupos formais: detentores de Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP jurídica) – cooperativas e associações de agricultores familiares devidamente formalizadas.

O grupo decidiu buscar os editais abertos dos programas institucionais para ver em quais poderiam concorrer. Para isso, viram que precisavam se organizar ainda mais na produção de seus alimentos, beneficiados ou não, para conseguir dar conta de entregar tudo o que se pede no contrato. Assim, construíram um planejamento da produção comunitária e começaram a organizar toda documentação necessária.



Mais um ano se passou e o grupo decidiu, dessa vez, fazer um Evento de Comemoração da Feira Agroecológica de Veredas do Rio Largo, convidando os consumidores, as organizações que auxiliaram o grupo desde o princípio, as agricultoras das experiências que visitaram. Rosa estava lá, como também Cida, dona Maricota e todo grupo de mulheres. A coordenadora da Associação, em certo momento, fez uma fala de confraternização e agradecimento:

Esse é um momento muito feliz para nossa Associação e para nossas comunidades. Construimos as nossas cisternas, que guardam a água da chuva o ano inteirinho. Investimos nos nossos canteiros e nas nossas criações. Sempre quisemos nos alimentar melhor e agora não precisamos mais comprar verdura no mercado. Comemos nossas verduras, nossas frutas e muito mais, direto das nossas propriedades.



Conseguimos vender nossos produtos nas nossas próprias comunidades, criamos nossa Feira Agroecológica. Foi difícil, mas hoje já estamos comemorando dois anos. Formamos um grupo de mulheres que começou a beneficiar suas frutas e a vender bolos, doces e tantas coisas. Criamos nossa Associação e agora já estamos também acessando o PAA.





A gente percebeu como foi importante a nossa organização, nosso grupo. Como precisamos ter vários espaços diferentes de comercialização dos nossos produtos. Como precisamos planejar nossa produção familiar e comunitária. Agora nossos filhos sabem o sabor de um tomate, temos alface americana, cresa e roxa na mesa, comemos comida de verdade todos os dias! Quero agradecer a todos os nossos parceiros e parabenizar a todos nós. Que venham muitos anos para comemorar!





Realização



Apoio



MINISTÉRIO DA
CIDADANIA

