

## **Circuitos curtos de comercialização de orgânicos na Região Metropolitana de Manaus: desafios e aprendizados diante da pandemia de Covid-19**

*Short circuits of organic sales in the Metropolitan Region of Manaus: challenges and lessons learned from the Covid-19 pandemic*

CUNHA, Thabitta Menta da<sup>1</sup>; AGUIAR, Janaina de<sup>2</sup>; CRUZ, Amanda Lorena Nunes<sup>3</sup>; GERALDO, Renata Elcy Farias<sup>4</sup>

<sup>1</sup> IFAM e REMA, cunha.thbitta@gmail.com; <sup>2</sup> IFAM e REMA, janaina.aguiar@ifam.edu.br; <sup>3</sup> IFAM e REMA, amandalncruz@gmail.com; <sup>4</sup> IFAM e REMA, renatinhapeixeboi@gmail.com

### **Eixo temático: Economias dos sistemas agroalimentares de base agroecológica**

#### **Resumo**

A comercialização de orgânicos no Amazonas ocorre há pelo menos dez anos, com apoio da Rede Maniva de Agroecologia - REMA. No entanto, nos últimos anos, ocorreram mudanças nas formas de acesso aos mercados, justificando um levantamento qualitativo dos circuitos curtos de comercialização acessados pelos agricultores orgânicos da Região Metropolitana de Manaus. Buscando identificar estratégias de comercialização adotadas diante da pandemia de Covid-19; a partir da observação participante, reuniões e visitas *in loco*; identificou-se o surgimento de novos mercados, o fortalecimento de outros já existentes e a importância dos mercados sociais no enfrentamento da crise. As estratégias de acesso aos mercados locais desenvolvidas em rede mostraram-se fundamentais para a manutenção da renda no campo, ao passo que impulsionaram o uso da tecnologia e de ferramentas digitais na articulação, organização e comercialização, especialmente quando os principais circuitos foram interrompidos.

**Palavras-chave:** Rede de agroecologia; Agricultura orgânica; Amazonas.

**Keywords:** Agroecology Network; Organic agriculture; Amazon.

#### **Introdução**

Há pelo menos dez anos, a Rede Maniva de Agroecologia - REMA vem apoiando as ações de comercialização de produtos orgânicos no Amazonas, atuando tanto no fortalecimento de Organismos de Controle Social – OCS, como no Sistema Participativo de Garantia – SPG Maniva.

As ações desenvolvidas pela REMA favoreceram, ao longo desses dez anos, o estabelecimento de circuitos curtos de comercialização, em oposição aos modelos de produção e comercialização predominantes (SEVILLA GUSMÁN, 2012). Os circuitos curtos podem ser (re)conhecidos pelo estabelecimento de relações comerciais para além dos lucros financeiros (SCHNEIDER, 2016), destacando as relações sociais que fortalecem os sistemas agroalimentares locais, principalmente pela venda direta ou admitindo-se no máximo um intermediário (MUNDLER, 2008).

A partir desta concepção, se estabelece uma relação mais próxima e de confiabilidade entre agricultores e consumidores (GOODMAN, 2002) como geralmente se observa na venda direta, sobretudo nas feiras orgânicas. No entanto, a pandemia acarretou mudanças repentinas em sistemas de abastecimento alimentar do mundo todo, onde os circuitos curtos foram severamente afetados. Em 2020, com a chegada do SARS-

COV à Manaus, foram adotadas um conjunto de medidas não farmacológicas que visavam a supressão ou o bloqueio da transmissão do vírus, tais como o uso de máscaras de proteção, distanciamento social e uso de álcool gel. Se por um lado essas medidas, respaldadas pelos órgãos de controle sanitário, visavam reduzir ou evitar um colapso no sistema de saúde; já tão precário no Amazonas; por outro, era inevitável que afetassem, de forma significativa, os circuitos curtos de comercialização.

A partir dessa constatação e do impacto que tais mudanças poderiam gerar, sobretudo, no período mais crítico da pandemia, buscou-se fazer um levantamento qualitativo junto aos circuitos curtos de comercialização de orgânicos na RMM, a fim de melhor compreender as estratégias de acesso aos mercados locais.

## **Metodologia**

Este levantamento qualitativo foi realizado no período de janeiro de 2020 à outubro de 2021, junto aos circuitos curtos de comercialização situados na Região Metropolitana de Manaus - RMM, precisamente nos seguintes municípios: Manaus, Rio Preto da Eva, Iranduba, Careiro da Várzea e Itacoatiara.

A coleta de dados contou com as seguintes ferramentas de DRP (VERDEJO, 2010): reuniões, observação participante e visita *in loco* nos canais de comercialização e/ou distribuição. Cabe ressaltar que devido à pandemia e a fim de garantir o distanciamento social, parte dessas reuniões foram realizadas de forma *on line*, utilizando-se o aplicativo Google Meet. Os dados levantados foram sistematizados, analisados e uma síntese dos resultados foi organizada em forma de quadro, a fim de permitir uma melhor visualização das principais particularidades de cada um dos circuitos curtos de comercialização de orgânicos existentes na RMM.

## **Resultados e Discussão**

Com o agravamento da situação pandêmica em Manaus, antes mesmo do Decreto Estadual Nº 42101 de 23/03/2020, que estabelecia a suspensão do funcionamento de estabelecimentos comerciais não essenciais, a Rema deliberou, em reunião extraordinária, pela total interrupção das feiras orgânicas, visando preservar a saúde dos agricultores, uma vez que boa parte pertence ao grupo de risco. Com a suspensão das feiras, membros da Rema foram incentivados a buscar novas estratégias de acesso aos mercados, que possibilitassem fundamentalmente, o escoamento da produção e garantissem a manutenção da renda dos agricultores, sem a exposição do grupo aos riscos da Covid-19. Com base neste contexto, foram identificados 20 circuitos curtos de comercialização de orgânicos na Região Metropolitana de Manaus, sendo 13 de venda direta e 7 indireta apresentados no Quadro 1:

### Quadro 1. Circuitos Curtos de Comercialização

Tipo de venda	Definição	Características
Feiras orgânicas VD	Feiras organizadas por redes de agroecologia e instituições públicas	Feira semanal, onde os próprios agricultores comercializam sua produção
Feiras regionais VD	Feiras organizadas pelo poder público estadual e municipais	A venda acontece nas feiras, em área determinada para produção orgânica, devidamente identificada
Feira livre VD	Feiras independentes que acontecem na rua	Não há ala de orgânicos, se usa a Declaração de Cadastro de produtor vinculado à OCS ou placa de identificação com selo Orgânico Brasil
Comunidade que Sustenta a Agricultura - CSA VD	Financiamento antecipado da produção e recebimento da partilha da colheita semanal	O consumidor (chamado de coagricultor) colabora com um valor mensal fixo e recebe semanalmente uma cota de vegetais, cujos itens variam de acordo com a colheita e a sazonalidade. No caso de perdas na propriedade, que comprometam o fornecimento, o coagricultor assume o ônus de ficar sem os produtos. A entrega pode realizada pelos agricultores ou entregadores, sendo o coagricultor responsável por essa articulação.
Sistemas de cestas por assinatura VD	Financiamento antecipado da produção e recebimento de uma cesta orgânica	O consumidor colabora com um valor mensal fixo e recebe periodicamente uma cesta, cujos itens variam de acordo com a colheita e a sazonalidade. O consumidor recebe em casa ou retira no local. A entrega pode ser realizada pelos agricultores ou entregadores
Venda de cesta avulsa VD	Venda de cesta orgânica	O consumidor encomenda uma cesta orgânica com os itens disponíveis no ato da compra. O consumidor recebe a casa ou retira no local. A entrega pode ser realizada pelos agricultores ou entregadores
Sites administrados pelos agricultores VD	Venda por plataforma digital administrada por agricultores	Os agricultores comercializam em site a produção do sítio e também revendem produtos orgânicos <i>in natura</i> e processados. Os agricultores recebem os pedidos, processam e entregam. Alguns grupos contam com o apoio da Rema, na operacionalização
Site administrado por técnicos VI	Venda por plataforma digital administrada por técnicos da Rede Maniva	A venda ocorria em plataforma digital administrada por técnicos da Rema, que buscavam a produção nos sítios, separavam e embalavam. A retirada era feita pelos consumidores, na feira. OBS: Estratégia adotada temporariamente, de forma emergencial, no período em que a feira permaneceu suspensa.
Aplicativo de comercialização VD	Venda realizada por aplicativo de comercialização administrado pelos agricultores	A colheita de sítios orgânicos é disponibilizada no aplicativo, com apoio do corpo técnico. A entrega é realizada pelos agricultores.
Start up VI	Venda realizada em plataforma digital	A colheita semanal é disponibilizada em plataforma digital. Os agricultores entregam os produtos no entreposto ou na feira orgânica e as técnicas da Rema separam e embalam. A entrega é realizada por entregador.
Aplicativo de mensagens VD	Divulgação dos produtos e pedidos realizados pelo whatsapp	Os agricultores e consumidores se organizam em grupos de whatsapp, onde são disponibilizadas as listas de produtos de cada propriedade. O consumidor realiza o pedido e alinha entrega e forma de pagamento no privado; os agricultores recebem os pedidos no privado. Os produtos podem ser retirados na feira orgânica ou entregues pelos agricultores.
Aplicativo de mensagens VI	Venda realizada por familiares dos agricultores no whatsapp	Familiares dos agricultores que residem na cidade comercializam a produção por whatsapp, redes sociais e grupos de venda nos condomínios residenciais
Aplicativo de mensagens VI	Venda realizada por agentes da comercialização	Atravessadores compram no atacado, vendem no varejo e articulam a entrega ou retirada.

Vendas locais VD	Venda realizada pelos agricultores na comunidade e nos ramais das propriedades	A divulgação é feita nos aplicativos de mensagem aos membros da comunidade e moradores dos ramais. A entrega é feita pelo agricultor, dando ao consumidor a opção de retirada no local.
Campanha de doação VD	Organizadores de campanha de doação de alimentos compram diretamente dos agricultores	A compra é realizada por aplicativo de mensagem ou site e os produtos são retirados na feira orgânica ou em entreposto ou ainda entregues pelos agricultores aos beneficiários
Campanha de doação VI	Agentes da comercialização intermediam a venda para organizações que realizam campanhas de doação de alimentos	Os produtos são entregues no entreposto, onde seguem para entrega com apoio de voluntários e financiadores, podendo ser entregues pelos agricultores aos beneficiários
Empreendimentos de alimentação VD	Venda no atacado, feita pelos agricultores	A venda é articulada por aplicativo de mensagem e a retirada, na feira ou entregue pelos agricultores
Empreendimentos de alimentação VI	Comercialização no atacado intermediada por agentes da comercialização	O agente efetua a venda aos restaurantes, sendo responsável por receber os produtos na feira e realizar a entrega
Hortifruti VI	Venda no atacado para varejistas	Os produtores realizam venda no atacado aos varejistas de hortifruti. A entrega é feita pelos agricultores.
Mercado Institucional VD	Compras de produtos da agricultura familiar destinados à merenda escolar, programas de assistência social e forças armadas.	Os agricultores familiares acessam recursos de Programas de Aquisição de Alimentos, recebendo até 30% a mais em relação ao valor praticado, por se tratar de produto orgânico

Legenda: VD = Venda direta; VI = Venda indireta.

Destaca-se a diversidade de circuitos curtos de comercialização, e em especial as estratégias construídas em rede (REIA, 2000), que se fortaleceram diante do enfraquecimento e até desativação de alguns dos principais canais de comercialização, como foi o caso das feiras orgânicas e feiras regionais na RMM, suspensas no primeiro semestre de 2020. A maioria dos circuitos levantados nesse trabalho já existia em 2019, porém também ocorreu a ampliação, especialização, desmembramento e adaptações dos canais de comercialização.

Circuitos de base solidária, com venda direta, como a CSA, sistemas de cestas com assinatura independentes e comercialização por aplicativos de mensagem ofereceram respostas rápidas no enfretamento à Covid-19. O uso das tecnologias digitais foi fundamental para garantir a renda dos agricultores orgânicos e a atuação da juventude no campo e na cidade se mostrou um fator muito importante na manutenção e ampliação desses circuitos. No entanto, o desemprego e a suspensão das aulas presenciais em Manaus acarretaram o retorno dos jovens às suas comunidades, o que influenciou na dinâmica campesina da comercialização, já que entre os jovens há maior escolaridade e mais familiaridade com as ferramentas digitais.

Outro fator de destaque na construção das estratégias de acesso aos mercados foi a atuação direta de técnicos da REMA e do OPAC Maniva em diversos circuitos, como nas feiras orgânicas, site, CSA, whatsapp, mercado institucional e compras para campanhas de doação de alimentos. Isso se deve ao conhecimento da regulamentação para a comercialização de produtos orgânicos, previsto na Lei de Nº 10.831. Fator importante para a manutenção da qualidade orgânica, desde a divulgação até a geração de dados para o controle social, ou na assessoria para acesso à políticas públicas.

## Conclusões

O uso das tecnologias digitais se mostrou fundamental, tanto no acesso do consumidor ao produto, como na articulação de estratégias e operacionalização de diversos canais de comercialização. Os grupos de aplicativos de mensagens desapontaram como espaços ativos de comercialização, educação e fortalecimento do controle social, uma vez que os agricultores compartilhavam com frequência informações acerca do manejo, colheita e transporte, especialmente pela impossibilidade de realizar dias de campo. O controle social realizado pelo consumidor na compra direta; nos dias de campo que incluem consumidores nas propriedades, conforme previsto na Lei 10.831/2003 e promovida pelos circuitos curtos é facultativa, mas muito valorizado no sistema orgânico brasileiro. As relações sociais propostas pelos circuitos curtos de comercialização, que propõem o diálogo entre agricultores, consumidores, técnicos e agentes de comercialização se mostraram fundamentais na construção de estratégias de acesso aos mercados, garantindo o escoamento da produção e a manutenção da renda no campo.

## Agradecimentos

À Rede Maniva de Agroecologia, pela parceria e compromisso com os agricultores; Ao IFAM, Campus Manaus Zona Leste, sobretudo ao Curso Superior de Tecnologia em Agroecologia por todo aprendizado ao longo do curso.

## Referências bibliográficas

MUNDLER, P. (dir.). **Petites exploitations diversifiées en circuits courts**. Soutenabilité sociale et économique. Lyon: Isara, 2008. 34 p.

REIA, M. Y., *et al.* (2020). Construção do Primeiro Sistema Participativo de Garantia da Região Norte do Brasil – SPG Maniva, no Amazônas. **Anais do XI Congresso Brasileiro de Agroecologia**, Sergipe, 15 (2).

SEVILLA GUSMÁN, E. **Canales cortos de comercialización alimentaria em Andalucía**. **Andalucía**: Centro de Estudios Andaluces, Consejería de la Presidencia e Igualdad, 2012. 164 p.

SCHNEIDER, S. Mercados e Agricultura Familiar. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. **Construção de mercados e agricultura familiar**: desafios para o desenvolvimento rural. Porto Alegre: UFRGS, 2016. p. 93-136.

VERDEJO, M. E. Diagnóstico Rural Participativo: guia prático DRP. Brasília, DF: MDA/Secretaria de Agricultura Familiar, 2010. 62 p.