



Canais de comercialização para escoamento dos produtos orgânicos do grupo OCS Nova Santa Helena, São Carlos/SP

The conquest of marketing channels for the disposal of organic products from the group OCS Nova Santa Helena, São Carlos, São Paulo

SILVA, Roberta Cristina da¹; SILVA, Jonas Pereira da²; Lopes, Paulo Rogério

¹Consultora e Assessora em Produção Orgânica e Sistemas Rurais Sustentáveis, betha.agro@gmail.com. ²Consultor e Assessor em Produção Orgânica e Sistemas Rurais Sustentáveis, jpsilva.agro@gmail.com, ³Pós-Doutor em Recursos Florestais pela ESALQ-US, biocafelopes@gmail.com

Tema Gerador: Estratégias Econômicas em Diálogo com a Agroecologia

Resumo

O Projeto de assentamento PDS Santa Helena foi alicerçado e construído numa perspectiva inovadora, tendo como ideal os sistemas de produção sustentáveis, contemplado 14 famílias, homologado em Dezembro de 2004. Oito famílias do PDS Santa Helena, são Produtores agroecológicas, constituem um Grupo OCS (Organização de Controle Social) Nova Santa Helena, formalizada no ano de 2014. A colaboração de parceiros locais, tais como universidades, ONG's, Núcleos de Agroecologia e Educação ambiental e, mais especificamente, a contribuição de educadores agroecológicos, formados pelo curso de Agronomia com ênfase em Agroecologia (Proneira/UFSCar) possibilitou a organização e estruturação de uma Organização de Controle Social (OCS). Conquistaram, por meio, da construção coletiva cinco canais de comercialização, conforme as oportunidades e demandas do Grupo foram surgindo. Os cinco canais de mercados, conquistados e construídos, pelo Grupo OCS, são de suma importância para o fortalecimento do Grupo, em questões organizativas e monetárias, embora cada canal, tenha níveis de exigências e geração de renda diferenciadas, apesar do comprometimento agroecológico ser o mesmo.

Palavras-chave: Produção agroecológica, certificação participativa e comercialização

Abstract

The Santa Helena PDS settlement project was built and built on an innovative perspective, with the ideal of sustainable production systems, including 14 families, approved in December 2004. Eight families of the PDS Saint Helena, are Agroecological Producers, constitute an OCS Group (Social Control Organization) Nova Santa Helena, formalized in the year 2014. The collaboration of local partners, such as universities, NGOs, Agroecology and Environmental Education Centers and, more specifically, the contribution of agroecological educators, trained by the Agronomy course with an emphasis on Agroecology (Proneira / UFSCar) enabled the organization and structuring Of a Social Control Organization (SCO). They conquered, through the collective construction, five marketing channels, as the opportunities and demands of the Group arose. The five market channels, conquered and built by the OCS Group, are of paramount importance for the strengthening of the Group, in organizational and monetary matters, although each channel has different levels of demands and income generation, despite the agroecological commitment being the same.

Keywords: Agroecological production, participatory certification and commercialization



Contexto

O Projeto de assentamento PDS Santa Helena foi alicerçado e construído numa perspectiva inovadora, tendo como ideal os sistemas de produção sustentáveis, contemplado 14 famílias, homologados em Dezembro de 2004. Está localizado no Balneário do 29, Município de São Carlos-SP, deixando a Washington Luís no km 206, entrando na Vicinal Guilherme Scatena, à 13 km. Cada família possui uma área produtiva de aproximadamente 5,4 ha e o assentamento rural, possui uma área total de 102,44 ha, incluindo as áreas comunitárias, sendo que 6,56 ha é área de reserva legal e 4,28 ha de área de preservação permanente.

Oito famílias do PDS Santa Helena, são Produtores agroecológicas, constituem um Grupo OCS (Organização de Controle Social) Nova Santa Helena, formalizada no ano de 2014, em parceria com Ministério de Agricultura e Pecuária, e Abastecimento (MAPA), e o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), pelo Programa de Certificação de Agricultura Orgânica. Cujo objetivo era de inserir as famílias nos mercado direto (circuito curto), e nos Programas institucionais, dando credibilidade aos seus produtos orgânicos e garantindo o adicional de orgânicos.

O Grupo de produtores da OCS, já desenvolviam atividades diversificadas relacionadas à agricultura familiar agroecológica como cultivo de produção agrícola anual, horticultura, fruticultura, sistemas agroflorestais, suinocultura, avicultura, bovinocultura de corte e leiteira.

No entanto, o Grupo de OCS Santa Helena, permaneceu, durante dois anos sem atividades, que de fato atendessem as necessidades e os interesses dos agricultores, por diversos motivos, mas principalmente pela falta do diálogo e organização do próprio Grupo, sendo de, suma importância, o envolvimento e comprometimento dos agricultores, para que este tipo de organização, tenham acesso de fato aos canais de comercialização e geração de renda, conseqüentemente consolidar-se no campo, a partir das produções agroecológicas.

Em busca da consolidação e reprodução socioeconômica no Campo, a partir da Geração de Renda, o Grupo OCS, enfrentaram diversos desafios, desde a estruturação e potencialização das unidades produtivas até o acesso aos mercados de comercialização. Dessa forma, buscaram na efetivação da organização coletivas e nos sistemas produtivos agroecológicos, o fortalecimento a da sustentabilidade dos agroecossistemas, por meio da transição agroecológica, passando pelo processo de substituição de insumos e redesenho dos sistemas produtivos.



VI CONGRESSO LATINO-AMERICANO
X CONGRESSO BRASILEIRO
V SEMINÁRIO DO DF E ENTORNO
12-15 SETEMBRO 2017
BRASÍLIA- DF, BRASIL

Tema Gerador 12

Estratégias Econômicas em
Diálogo com a Agroecologia



Descrição da experiência

A partir da organização coletiva do Grupo da OCS, em conjunto com parceiros locais que foram se agregando ao decorrer do processo (Grupo Emprepreneurial Action Us (ENACTUS), da Universidade de São Paulo (USP) e o Núcleo Multidisciplinar e Integrado de Estudos, Formação e Intervenção em Economia Solidária (NUMI) da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), Fórum de Economia Solidária, Iniciativa Verde ((ONG), Núcleo de Pesquisa e Extensão Rural (Nuper/UFSCar/SãoCarlos), Núcleo de Pesquisa e Documentação Rural (Nuperdor/Uniara/Araraquara-SP, Departamento de Apoio à Economia Solidária/ São Carlos - SP, Fórum de Economia Solidária de São Carlos - SP, Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento de São Carlos – SP e atores Facilitadores/Agroecológicos (jovens residentes do próprio Assentamento), foi possível desenvolver atividades e ações na principal demanda para melhoria da geração de renda e da comunidade, entre eles destacou-se, principalmente, a necessidade de buscar canais de comercialização que absorvessem maior quantidade de produtos hortifrutis orgânicos e gerassem uma renda mais quantitativa e equitativa entre os membros do Grupo da OCS.

Resultados

No entanto, a comercialização continuava como demanda do Grupo da OCS, pois o canal de comercialização aberto recentemente era insuficiente em termos de geração de renda para manter as famílias de produtores orgânicos e consolidar as famílias no campo atendendo suas expectativas. Dessa forma, conquistaram por meio, da construção coletivas cinco canais de comercialização; Sistemas de Cestas - Rede Agroecológica Sta Helena (Os produtos orgânicos são comercialização através de Cestas com vendas direta, respeitando à sazonalidade agrícola das unidades produtivas do Grupo da OCS), Feira do Produtor Rural (Comercializam produtos direta ao consumidores, constituindo-se em um espaço de comércio de caráter educativo, por meio de práticas solidárias e consumo responsável) Mercados excedentes (abastecem restaurantes lojas e mercados orgânicos locais, Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), atendem, entidades carentes, creches e asilos Municipais por meio, da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Município de São Carlos-SP. Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), oferecem hortifrutis orgânicos as escolas da rede públicas Municipais; Compra Institucional (PAA- CI), atendem ao Restaurante Universitario da UFSCar/São Carlos, conforme as oportunidades e as demandas do Grupo, os cinco canais de mercados, conquistados e construídos, pelo Grupo OCS, são de suma



importância para o fortalecimento do Grupo, são de suma importância para o fortalecimento do Grupo, em questões organizativas e monetárias, embora cada canal, tenha níveis de exigências e geração de renda diferenciadas, conforme (Figural).

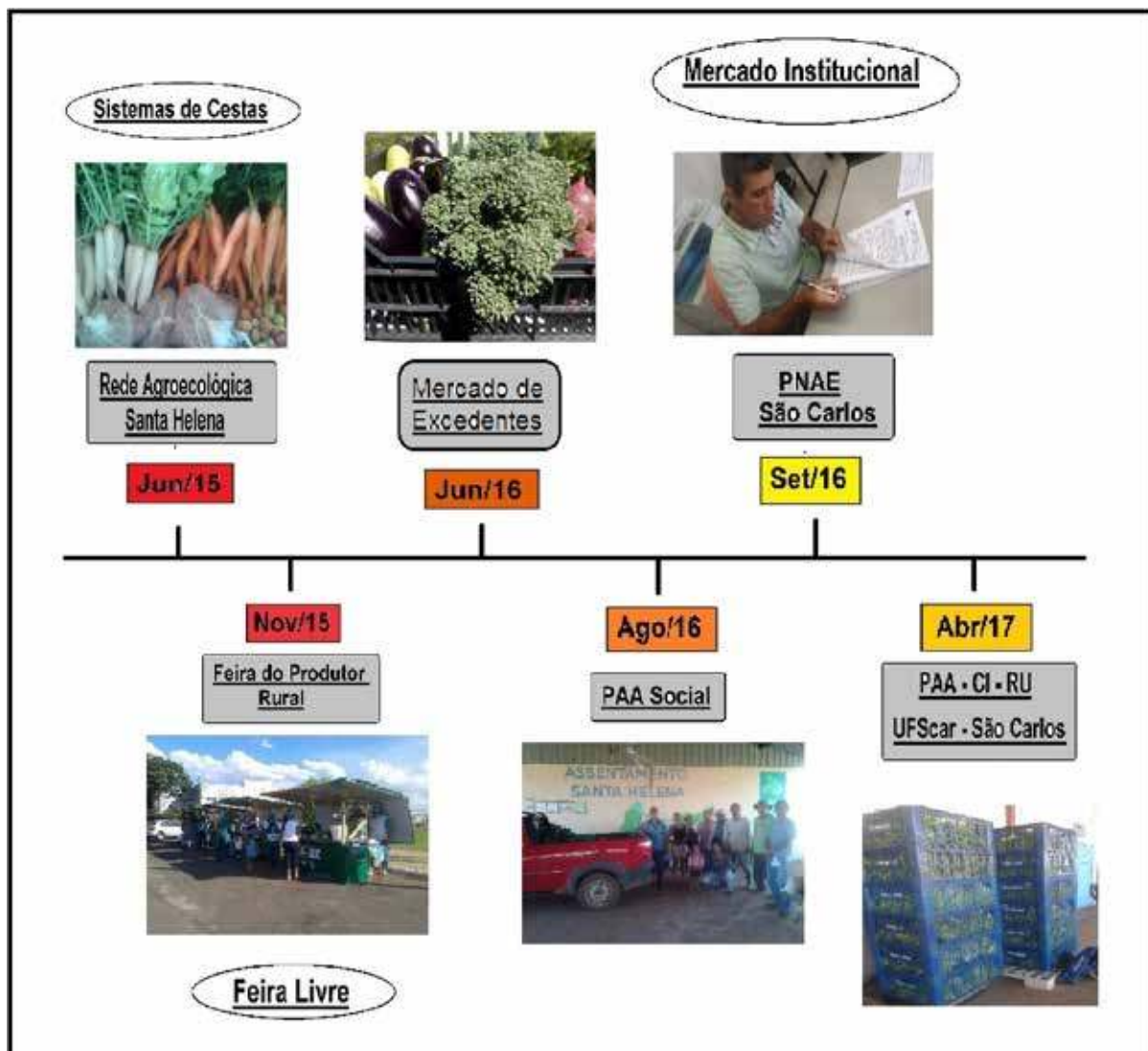


Figura 1. Linha do tempo da comercialização do grupo de OCS Sta Helena

O primeiro canal de comercialização do Grupo OCS Santa Helena, foi a Rede Agroecológica Santa Helena criada oficialmente em 2015, construída em parceria com as principais instituições de ensino do Município de São Carlos, por meio do Grupo Emprepreneurial Action Us (ENACTUS), da Universidade de São Paulo (USP), e o Núcleo Multidisciplinar e Integrado de Estudos, Formação e Intervenção em Economia Solidária (NUMI) da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) na busca de consolidar os produtores orgânicos no mercado local partindo do princípio do comércio justo.



VI CONGRESSO LATINO-AMERICANO
X CONGRESSO BRASILEIRO
V SEMINÁRIO DO DF E ENTORNO
12-15 SETEMBRO 2017
BRASÍLIA- DF, BRASIL

Tema Gerador 12

Estratégias Econômicas em
Diálogo com a Agroecologia



Os produtos orgânicos são comercialização através de Cestas com vendas diretas organizadas em duas formas: com seis (06) e oito (08) itens, semanal e quinzenas, os produtos que compõem as cestas é diversificado entre legumes, verduras e frutas. O respeito à sazonalidade agrícola e a diversidade é a chave do sucesso desta rede, conseqüentemente a valorização do trabalho do campo, e o incentivo do consumo ético, responsável e solidário entre os envolvidos.

O segundo canal de circuito curto é a Feira do Produtor Rural inaugurada 16 de Novembro de 2016, realizado em parceria com Sindicato Rural e a Prefeitura Municipal de São Carlos. A feira do Produtor Rural tem o objetivo de comercializar produtos diretamente ao consumidor, onde o principal diferencial é a oferta de produtos frescos e saudáveis, promovendo a relação de confiança e respeito entre consumidor e produtor.

O terceiro canal de comercialização, acessados pelo Grupo, foi o Mercado de produtos orgânicos excedentes que atende aos consumidores diretos ou indiretamente com lojas e restaurantes do Município.

Dessa forma, a busca por canais que absorvessem uma maior quantidade de produtos orgânicos e gerassem uma renda econômica considerável continuaram em pauta e os Mercados institucionais (Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e Compra Institucional (PAA- CI), tornou-se uma possibilidade econômica atraente e segurança para o Grupo.

Para abertura dos mercados institucionais, junto ao grupo de OCS foram realizadas diversos encontros, facilitados pelo agentes da ATER Agroecológicos, para alinhamentos e discussão sobre as possibilidades de estratégias, segundo a determinação de cada mercado, produtos, valores (kg) e cronogramas de entrega, seguidos por planejamentos, e acompanhamentos nas unidades produtivas individuais. Todo o planejamento foram realizados participativamente e coletivamente, desde as compras de insumos, os calendários de plantios e entregas, divisão de custo, com a gestão e logística de todos os canais de comercialização acessadas pelo Grupo OCS Santa Helena.

Análises

O acesso aos Mercados Diretos de circuito curtos e os Programas Institucionais, e o acompanhamento dos agentes da ATER Agroecológicos permitiu um escoamento maior de produtos hortifrutis, do Grupo da OCS, criando oportunidade de estruturação e consolidação da produção orgânica, potencializando a cadeia produtiva, possibilitou



VI CONGRESSO LATINO-AMERICANO
X CONGRESSO BRASILEIRO
V SEMINÁRIO DO DF E ENTORNO
12-15 SETEMBRO 2017
BRASÍLIA- DF, BRASIL

Tema Gerador 12

Estratégias Econômicas em
Diálogo com a Agroecologia



uma relação equitativa entre produtores e consumidores incentivando o consumo ético, responsável e solidário entre os envolvidos e o empoderamento dos produtores, tornando-os mais independentes.

O Contudo torna-se necessário a potencialização das unidades individuais, reforçar o comprometimento enquanto Grupo, e o aperfeiçoamento dos canais de comercialização, do Grupo da OCS Santa Helena, e inclusão de produtos beneficiados e processados com melhor aproveitamento dos produtos in natura e agregação de valores e conseqüentemente o aumento da renda familiar.