



Associação central dos produtores rurais ecológicos como fomento à comercialização de produtos orgânicos da agricultura familiar em Marechal Cândido Rondon – PR

Central association of organic farmers to promote the marketing of organic products from family agriculture in Marechal Cândido Rondon - PR.

SOUZA, Fernanda Ludmyla Barbosa de^{1,1}; GALDINO, Iza Layana Cezário^{1,2}; FERREIRA, Rafael Lucas Alves^{1,3}; LEITE, Felipe da Silva^{2,4}; VORPAGEL, Jefferson dos Santos^{1,5}; FEIDEN, Armin^{1,6}.

¹Universidade Estadual do Oeste do Paraná, ²Universidade Federal Rural da Amazônia;

¹mylla-nanda@hotmail.com; ²iza_layanagaldino@hotmail.com; ³rafaeldrsa@gmail.com;

⁴afelipe.fsl60@gmail.com; ⁵jeffersonvorpagel@hotmail.com; ⁶armin.feiden@gmail.com.

Tema gerador: Estratégias Econômicas em Diálogo com a Agroecologia

Resumo

A visita foi realizada no mês de outubro de 2016, pelos alunos do mestrado de desenvolvimento rural sustentável, na Associação Central dos Produtores Rurais Ecológicos (ACEMPRES), localizada no município de Marechal Cândido Rondon. A experiência relatada pelo agrônomo responsável aos acadêmicos foi de grande importância para formação do conhecimento em relação às estratégias econômicas e fomento à comercialização dos produtos orgânicos na região. Além de proporcionar uma visão positiva de como utilizar tais estratégias de comercialização dentro da Associação e como tem sido importante às práticas de motivações da associação para com os agricultores, não só na produção de produtos orgânicos, além de ser um intermediário no processo de escoamento dos produtos.

Palavras-Chaves: Estratégias; agricultura orgânica; vendas.

Abstract

The visit was held in October 2016 by the students of the sustainable rural development master's degree, in the Central Association of Ecological Rural Producers (ACEMPRES), located in the municipality of Marechal Cândido Rondon. The experience reported by the responsible agronomist to the academics was of great importance for the formation of the knowledge in relation to the economic strategies and promotion to the commercialization of the organic products in the region. In addition to providing a positive view of how to use such marketing strategies within the Association and how important it has been to the associations' motivation practices towards farmers, not only in the production of organic products, besides being an intermediary in the process of disposing of the products.

Keywords: Strategies; organic agriculture; sales.

Contexto

Com o objetivo de conhecer a Associação Central dos Produtores Ecológicos (ACEMPRES) em Marechal Cândido Rondon, os estudantes do mestrado em desenvolvimento rural sustentável da universidade estadual do oeste do Paraná, realizaram a visita até



a loja da ACEMPRE. A experiência relatada pelo agrônomo responsável aos acadêmicos foi de grande importância para formação do conhecimento em relação às estratégias econômicas e fomento à comercialização dos produtos orgânicos na região.

Descrição da experiência

Por meio da visita técnica na loja da ACEMPRE no dia 04 de outubro de 2016, o Engenheiro Agrônomo Sidnei Müller relatou como surgiu a ideia da Associação e como ela ganhou força perante a comunidade local, com o fortalecimento dos agricultores familiares orgânicos e disseminando a importância do cultivo orgânico não só para saúde dos consumidores como também o respeito ao meio ambiente.

Fundada em 1992 surgiu como estratégia de comercialização, para facilitar o escoamento dos pequenos produtores da região, visto que cada um realizava a comercialização de forma independente, transferindo suas mercadorias principalmente para supermercados no município.

Observando a dificuldade que os agricultores tinham para fazer esse processo, a CAPA (Centro de Apoio a Promoção da Agroecologia) uma organização da sociedade civil, vinculada à Igreja Evangélica de confissão Luterana no Brasil, com atuação nos três estados do sul do Brasil (CAPA, 2016) em conjunto com a igreja luterana Martin Luther tiveram a ideia de criar a associação, unindo os produtores para que assim esses tivessem força perante o mercado local. Foi inserido um processo já existente, porém que ainda não havia sido empregado, pelos produtores das localidades, à venda de produtos orgânicos com padrões de qualidade e selos de garantia dos produtos, dessa forma eles conseguiram explorar um mercado pouco evidenciado na região na época da criação.

Resultados

A loja da ACEMPRE serve para realizar o estabelecimento do contato do pequeno produtor com o consumidor, fazendo com que haja o fortalecimento do processo de organização e solidariedade, além de estimular a participação na cadeia produtiva em todas as etapas do processo, plantio, colheita, beneficiamento e comercialização. Com a ajuda da associação os produtores locais e associados, passaram a ter uma visão mais abrangente sobre tudo que engloba a comercialização, além de pensarem em melhores estratégias para produção dos alimentos orgânicos.



Para a formação da loja foram necessários alguns investimentos e estratégias, por parte de parcerias com a prefeitura que doou alguns equipamentos e outros foram adquiridos pelo CAPA e EMATER (Empresa de Assistência técnica e Extensão Rural do estado do Paraná), através de projetos, para dessa forma conseguir capitalizar a associação.

Para se associar à ACEMPRE, o produtor deve seguir os princípios da agroecologia, além de terem acompanhamento de assistência técnica do CAPA, EMATER ou em outros municípios da Biolabore, que tem como missão fornecer serviços técnicos especializados e produtos para o desenvolvimento sustentável (BIOLABORE, 2016), utilizando métodos para fazer com que os produtores sempre permaneçam dentro da vertente da agricultura orgânica.

A Associação atualmente em termos quantitativos comercializa mais de 200 produtos diferentes, desde hortaliças, frutas, raízes, conservas, doces, leite, ovos, carne, frango, vinho, mel, cereais, farinha, o valor de mercadorias vendidas gira em torno de 30.000 reais por mês, incluindo a feira, mercado, loja, etc. isso se deve a forma de comercialização que se tem tomado desde que o CAPA assumiu.

A associação não tem lucro, ela trabalha para pagar as contas fixas e variáveis e o produtor, além de manter sempre um caixa para emergências. Por ser uma entidade sem fins lucrativos uma associação necessita de capital, para poder se manter, pagar impostos, energia, etc. sendo assim cada associado deve pagar uma taxa de entrada de 50 reais, e um valor mensal de 10 reais.

Atualmente existem 61 sócios formais, sendo que efetivamente os que têm vínculo de entrega são 25 famílias, todos os produtos vendidos são orgânicos, a maioria dos produtores são certificados, sendo esse processo de certificação realizado pela Rede de Agroecologia Ecovida, que faz esse processo com baixo custo para os pequenos agricultores e diferente das outras certificadoras a rede faz a certificação da propriedade como um todo, não só de um único produto. O uso desses selos é de grande importância para evidenciar se os produtos provêm da agricultura orgânica, além de dar mais credibilidade ao produto. Alguns produtos da ACEMPRE como no alface utiliza-se o embalagens com o selo de orgânico, já em outros produtos só utiliza-se embalagens comuns.

Na ACEMPRE qualquer gasto despendido, acaba agregando valor ao produto. Sendo assim, tem-se evitado o uso de selos nas embalagens dos produtos, já que alguns agricultores mesmo utilizando práticas agroecológicas e entregando seus produtos no ponto de venda durante a semana não apresentam certificação, esse uso de embalagens adiciona custo à produção e como uns produtores tem o selo e outros não, a



realização de dois padrões de embalagens, não seria viável um com selo e outro sem, além disso, não é aceitável pelos produtores certificados que os demais utilizem o selo sem apresentar a certificação. O não uso dos selos não representa um problema para os consumidores diretos, já que na loja eles têm a convicção que os produtos são produzidos de forma orgânica e nunca houve nenhuma cobrança do certificado pelos compradores, porém em vendas externas são exigidos os certificados e selos.

Um grande fator sempre levado em consideração e que vêm sendo adotado na ACEMPRE é uma estratégia de padronização e classificação dos produtos, a associação incentiva o produtor trazer os produtos limpos e bem organizados, em caixas plásticas para facilitar o processo da venda. Dentro da loja nada é transformado, são feitas apenas a classificação e seleção e acondicionamento dos produtos em embalagens adequadas e com a logomarca da ACEMPRE, acrescentando maior valor ao produto. Um produto minimamente processado, como é o caso de frutas, verduras, legumes, quando já vem limpos e cortados, têm agregação do valor devido à facilidade de preparo que proporcionam, além da utilização de embalagens que chamem atenção do consumidor favorecendo o produto.

A ACEMPRE também tem parcerias com outras associações e cooperativas, principalmente em âmbito comercial, tanto associações menores que passam a ser fornecedoras como também cooperativas a exemplo da Cooperativa Agroecológica e da Indústria Familiar (COOPERFAM). Existe também a parceria com a Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), além da prefeitura que é uma grande aliada, principalmente pela participação da ACEMPRE nos projetos do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) municipal e Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), no qual a ACEMPRE faz o projeto e administra a entrega dos produtos e o pagamento.

As dificuldades encontradas pela associação são principalmente a sazonalidade, sendo que em alguns meses há falta de produto, normalmente início do ano verão, a falta da disponibilidade de produtos, faz com que ocorra um declínio na comercialização. As hortaliças são alguns dos produtos que ficam em falta em determinadas épocas do ano, já que o clima da região não é favorável ao cultivo dessas o ano inteiro, sendo difícil atender totalmente à demanda existente. Outra questão que pesa bastante são as tributações, as quais são obrigatórias e precisam ser custeadas pela associação, o que também prejudica é a falta de conscientização por parte de alguns associados em seguir padrões, que colhem e levam os produtos, sem ter a consciência de que precisam melhorar o sistema produtivo, para garantia de um produto de qualidade.



A ideia da ACEMPRE tem dado certo mesmo em meio às dificuldades, pois em todo empreendimento existem de altos e baixos (e a ACEMPRE já passou por essas duas fases) e hoje está tentando se recuperar. As pessoas que estão representando a loja atualmente definem que existe um espaço muito bom para crescimento, já que tendo um espaço de venda e garantia de preço o produtor será incentivado a produzir, o consumidor a comprar, formando um elo de confiança do produtor com a ACEMPRE e o consumidor. A ideia da união em forma associativa é uma ideia antiga e que tem dando certo, pois ajuda a todos dentro do sistema.

Essa experiência nos trouxe uma visão positiva de como se podem utilizar estratégias econômicas de comercialização dentro da Associação Central dos Produtores Rurais Ecológicos e como tem sido importante às práticas de motivações da associação para com os agricultores, não só na produção de produtos orgânicos, mas também sendo um intermediário indispensável no processo de comercialização de tais produtos. A associação vem crescendo na região ampliando o espaço de venda e a inserção de produtos saudáveis na alimentação da sociedade como um todo.



Figura 1- Momento de relato sobre a origem da Associação.



Figura 2 - Produtos vendidos na Associação.

Bibliografia citada

CAPA. CENTRO DE APOIO E PROMOÇÃO DA AGROECOLOGIA. Disponível em: <http://www.capa.org.br/>. Acesso em: 15 de novembro 2016.

BIOLABORE. Disponível em: <http://biolabore.org/site/>. Acesso em: 15 de novembro 2016.