



O Grupo Bem-Estar de Ladário-MS e os Canais de Comercialização

The Bem-Estar Group of Ladário-MS and the Marketing Channels

MARTINS, Bárbara Marcela de Castro¹; OLIVEIRA, Emmanuel Alexandre Cavasana²; DIAS, Ramona Trindade Ramos³; GARCIA, Edelir Salomão⁴; COSTA, Edgar Aparecido da⁵;

¹Campus do Pantanal/Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, barbara.martins.castro@hotmail.com; emmanuelcavasana@gmail.com; ramona.dias@ufms.br; edelir.salomao@gmail.com; edgarac10@gmail.com.

Resumo: O objetivo deste estudo foi analisar as estratégias utilizadas pelos componentes do Grupo Bem-Estar para a comercialização dos seus produtos e qual o principal canal de comercialização de sua preferência. Para atender aos objetivos do presente estudo optou-se por uma pesquisa de abordagem qualitativa e quanto aos procedimentos utilizou-se a pesquisa de campo e a entrevista semiestruturada foi escolhida como instrumento de coleta de dados. A produção do Grupo é basicamente destinada à venda nas feiras de Ladário, da UFMS/CPAN, da Embrapa Pantanal e do IFMS de Corumbá, além dos Programas Governamentais de Aquisição de Alimentos para a Agricultura Familiar (Programa de Aquisição de Alimentos e o Programa Nacional de Alimentação Escolar). Com esse estudo verificou-se que todos os canais de comercialização são importantes, no entanto cada um tem sua preferência, seja pela segurança, venda de todo produto, conforto ou reconhecimento. A certificação é a chave para o reconhecimento do fazer dessas famílias camponesas. Qualificar e certificar seus produtos com selo de alimento orgânico e qualificar o sistema produtivo fará que o grupo se torne ainda mais reconhecido, colaborando para a ampliação da renda familiar, especialmente nas vendas para os programas governamentais de aquisição de alimentos, bem como ampliar os canais de comercialização.

Palavras-chave: Agroecologia, Fronteira, Produção orgânica.

Abstract: The objective of this study was to analyze the strategies used by the Bem Estar Group components for the commercialization of their products and which is the main marketing channel of their choice. In order to meet the aims of the present study, a qualitative research was chosen, regarding the procedures was used the field research and as a data collection instrument was chosen the semi-structured interview. The Group's production is basically intended for sales at the street markets in Ladário, at UFMS/CPAN, at Embrapa Pantanal and at IFMS of Corumbá, as well as Government Food Acquisition Programs for Family Agriculture (Food Acquisition Program and the National School Feeding Program). According to this study it was verified that all marketing channels are important, however each one has its preference, whether for the safety, sale of any product, comfort or recognition. Certification is the key for recognizing the efforts of these family farming. Qualifying and certifying their products with an organic food stamp and qualifying the production system will make the group even more recognized, helping to increase family income, especially in sales to Government Food Acquisition Programs, as well as enlarge the sales channels.



Keywords: Agroecology, Border, Organic production.

Introdução

De acordo com Conceição e Costa (2017), a agroecologia é recente na porção Oeste de Mato Grosso do Sul e tem início em 1996 quando alguns jovens estudantes dos assentamentos vão estudar na capital do Estado, na Escola Família Agrícola (EFA).

Segundo os autores, apesar da EFA formar jovens em técnico em agropecuária, alicerçados nos princípios agroecológicos, no momento em que eles retornavam para suas comunidades grande parte não conseguia desenvolver atividades ou projetos utilizando as práticas agroecológicas. Para que os projetos envolvendo agroecologia fossem colocados em prática foram necessárias parcerias institucionais que possibilitassem assistência técnica continuada aos camponeses.

Em relação ao assentamento 72, localizado no município de Ladário-MS, Conceição e Costa (2017) destacam que a primeira pesquisa, desenvolvida pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul ocorreu entre 2009 e 2010 e tinha por objetivo conhecer o que era produzido, qual a frequência e o destino para a venda da produção, bem como conhecer o tipo de mão de obra empregada, o acesso à saúde e ao lazer.

Este assentamento foi criado pelo INCRA em 1998 e foram assentadas 85 famílias (CONCEIÇÃO; CARVALHO; COSTA, 2016). Está localizado na porção ocidental do estado de Mato Grosso do Sul, faz parte do município de Ladário e é fronteira com o município de Corumbá-MS e, ambos fazendo fronteira com a Bolívia com as cidades de Puerto Quijarro e Puerto Suárez, perfazendo uma descontinuidade territorial, permeada de porosidade, com destacada mobilidade humana e de mercadorias.

Naquele momento, verificou-se, ainda, que os camponeses do Assentamento 72 demonstraram vontade de produzir hortaliças e participarem do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). O interesse na produção das hortaliças estava pautado na possibilidade de rápido retorno financeiro que poderiam obter (CONCEIÇÃO; COSTA, 2017).

Apesar desses camponeses já plantarem algumas hortaliças, frutas, raízes, entre outros, de acordo com os autores, havia um grande empecilho para a produção, pois ela estava limitada ao período das chuvas. Apesar de alguns camponeses conseguirem perfurar poços em seus sítios, outros tiveram que recorrer a alternativa de poços de abastecimento coletivo. No entanto, para esse grupo a água não era suficiente para a utilização na agropecuária (CUYATE et al., 2012). Naquele



momento, outro aspecto limitante para as vendas dos produtos desses camponeses era a falta de manutenção das estradas vicinais (CONCEIÇÃO; COSTA, 2017).

Com o diagnóstico em mãos, de acordo com Conceição e Costa (2017), a Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) buscou parcerias de outras entidades na tentativa de ajudar os assentados a viabilizar a produção de hortaliças. Com essa iniciativa, em 2011, foi iniciado o projeto “Alternativa para o Desenvolvimento Territorial Rural do Assentamento 72 em Ladário-MS na Região do Pantanal”, financiado com recursos do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), sob a coordenação da UFMS - Câmpus do Pantanal (CPAN) em parceria com os pesquisadores da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa Pantanal), Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR-MS) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE-MS).

Esta ação foi apresentada à comunidade destacando-se que as atividades teriam uma equipe multidisciplinar e ocorreria por meio da metodologia da experimentação participativa. Duas hortas vitrines foram construídas e serviram de área demonstrativa no momento das oficinas pedagógicas. De acordo com Cuyate et al. (2012), os cursos tiveram por objetivo capacitar os assentados para trabalhar de forma individual, dentro de uma perspectiva coletiva, obedecendo aos preceitos da agroecologia.

Os cursos foram realizados na sede da associação do assentamento 72, especialmente a parte teórica, sendo que a parte prática ocorreu nas propriedades dos agricultores. Com esses cursos os participantes tiveram a oportunidade de aprenderem a produzir os próprios adubos, controlar as pragas existentes e gerenciar suas propriedades como negócio. A partir dessas ações os camponeses tiveram suas esperanças renovadas tornando-os mais participativos (CUYATE et al., 2012).

De acordo com Conceição e Costa (2017), a partir desses cursos, os camponeses iniciaram o processo, adaptaram as técnicas apreendidas em sua realidade e iniciaram suas produções em práticas agroecológicas superando, em partes, naquele momento, os problemas enfrentados por eles.

De acordo com Feiden et al. (2016), apesar da criação de diversas políticas públicas em apoio à Agricultura Familiar apenas uma pequena faixa dos agricultores, os mais capitalizados, possuem documentação em dia e maior capacidade de planejamento, o que faz com que esses sejam os maiores beneficiários dessas políticas.

Em relação ao PAA, PNAE e compras institucionais, Feiden et al. (2016, p. 2) consideram que:



[...] um dos problemas é a definição dos editais sem consultar os agricultores sobre os tipos de produtos que conseguem produzir, e por isso muitas vezes esses editais pedem produtos que não são produzidos na região e por outro lado muitas vezes não incluem produtos que os agricultores locais produzem.

Em 2015, com o objetivo de melhorar a condição de vida desse grupo de agricultores foi formado o Grupo de Agricultores Agroecológicos Bem-Estar. Trata-se de um grupo informal, constituído, inicialmente, com sete famílias (atualmente com dez) com a finalidade de comercializar a produção agroecológica e, em médio prazo, se converter em uma Organização de Controle Social (OCS), a fim de garantir a produção orgânica para venda direta sem certificação e, posteriormente, de ser um núcleo da Certificadora Participativa da Associação dos Produtores Orgânicos de Mato Grosso do Sul – APOMS (FEIDEN et al., 2016).

A venda de produtos providos da agricultura familiar regional nas redes de supermercados nos municípios de Corumbá e Ladário é quase nula. As feiras livres, por sua vez, representam o principal canal de comercialização, pois proporcionam maior autonomia ao assentado rural, seja na oferta de produtos ou na sazonalidade da produção. São comercializados milho, abóbora, melancia, hortaliças, limão, mandioca, melão, queijos, tomate, doces e ovos caipiras (CONCEIÇÃO; CARVALHO; COSTA, 2016).

A partir de 2016 foi iniciado o Projeto de Extensão intitulado “Feira de produtos em transição agroecológica da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares do Pantanal e da Fronteira” com o objetivo de ampliar a escala de comercialização dos Empreendimentos Econômicos Solidários (EES), incubados mediante a implantação de uma feira de produtos em transição agroecológica no Câmpus do Pantanal da UFMS. A feira completou dois anos de duração, se tornando mais um canal de comercialização.

O objetivo deste estudo foi analisar as estratégias utilizadas pelos componentes do Grupo Bem-Estar para a comercialização dos seus produtos e qual o principal canal de comercialização de sua preferência.

Metodologia

Para atender aos objetivos do presente estudo optou-se por uma pesquisa de abordagem qualitativa e quanto aos procedimentos utilizou-se a pesquisa de campo. Para tanto, a entrevista semiestruturada foi escolhida como instrumento de coleta de dados.

Essa pesquisa contou com cinco famílias do Grupo Bem-Estar que estavam presentes na Feira de Produtos em Transição Agroecológica da Incubadora



Tecnológica de Cooperativas Populares do Pantanal e da Fronteira, que aconteceu no Campus Pantanal, da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) na primeira semana do mês de julho de 2018.

As entrevistas foram gravadas e transcritas na íntegra. Em seguida, as respostas foram tabuladas e organizadas de forma que foi possível analisá-las individualmente e, em seguida, elas foram comparadas e interpretadas no conjunto.

Resultados e discussões

Após a análise das entrevistas verificamos as famílias envolvidas na produção e na comercialização dos alimentos em processo de transição agroecológica ressaltaram que seus produtos em transição agroecológica são mais baratos para se produzir, apesar de ser mais trabalhoso e precisar de atenção redobrada com a plantação. No entanto, eles consideram importante a forma como produzem os alimentos, pois levam saúde à população, além de preservar a própria saúde. Entendem que a produção deles se torna um diferencial em alguns pontos de venda, e isso tem contribuído significativamente na renda familiar.

Os depoimentos parecem corroborar com os dados levantados na pesquisa de Luiz (2014) que apresenta como grandes motivações em adotar o sistema de produção agroecológico estão a saúde do produtor e dos consumidores envolvidos e o valor agregado nos produtos orgânicos.

Apesar de eles não utilizarem veneno na etapa produtiva dos alimentos, este grupo não pode ser considerado orgânico, pois ainda não receberam a certificação. Nesse contexto, eles afirmam que o maior entrave é a burocracia. Eles reconhecem que ainda precisam se organizar melhor, pois a Associação dos Produtores Orgânicos de Mato Grosso do Sul (APOMS) responsável pela certificação do produto como orgânico exige que o produtor atenda a uma série de regulamentações específicas, onde deve ser preenchido todos os requisitos para que haja a conversão do produto e isso demanda tempo e organização.

É consenso que falta mais organização por parte dos produtores para atender a todos os processos. Também destacaram as limitações que eles têm em relação a formação educacional, inclusive sobre os conhecimentos na área da informática, o que tem interferido na efetivação do processo de certificação, apesar do apoio que recebem da Embrapa Pantanal e do CPAN/UFMS. Para eles o processo é muito complexo, o que o torna muito difícil. Dessa forma, seria importante que fosse menos burocrático o que facilitaria a aquisição do selo de orgânico.



Destacaram, ainda, que há uma cobrança exagerada para aqueles que produzem sem veneno em relação aos que utilizam, observando que as vendas têm ocorrido sem diferenciação por não serem certificados.

Assim, a produção do Grupo Bem-Estar, do assentamento 72, é basicamente destinada à venda nas feiras de Ladário, da UFMS/CPAN, da Embrapa Pantanal e do IFMS de Corumbá. Os entrevistados foram unânimes em dizer que não conseguem ampliar suas vendas para outros canais de comercialização porque a produção ainda é reduzida.

No final do primeiro semestre de 2018 foi aberto mais um canal de comercialização para os produtores, o espaço físico do Instituto Federal de Mato Grosso do Sul (IFMS), da cidade de Corumbá. Em relação a esse novo espaço eles se mostraram otimistas, pois entendem que podem ampliar as vendas e melhorar a renda familiar.

Esse tipo de feira – à exemplo das que ocorrem no CPAN, na Embrapa Pantanal e no e do IFMS de Corumbá – é considerada por eles como ideal, pois oferece conforto e exclusividade, ou seja, vendem seus produtos de forma organizada, com segurança e ambiente agradável, além de serem reconhecido pelos consumidores.

Sobre os espaços exclusivos para venda, eles fazem comparação com as feiras livre, em que eles se misturam com os demais vendedores, não havendo diferenciação entre produtos com ou sem agrotóxicos e, a concorrência se torna injusta e, às vezes, para que ocorra a venda é necessário vender a preço de custo.

Peccini, Hartmann e Christoffoli (2015, p. 11) destacam que as feiras livres da agricultura familiar se tornaram uma ação estratégica para a promoção e consolidação da agroecologia e de um desenvolvimento de fato, pois esses espaços agregam “condições de promover debate, estudo e construção de ações produtivas diversificadas e eficientes, assim como fortalece aspectos organizativos, políticos, contribuindo para a formação da consciência”. Assim, os espaços exclusivos de venda, segundo os autores, acabam por “favorecer a edificação de processos com maior solidez e equidade”.

Um dos participantes alegou que vende os produtos para revendedores bolivianos. No entanto, ele afirmou que prefere vender diretamente aos consumidores finais, pois, dessa forma, tem maior margem de lucro.

Em relação ao Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) como um canal de comercialização, eles destacaram ser muito significantes, apesar de não receberem os 30% de bonificação dos produtos orgânicos, pois como dito anteriormente eles não estão certificados com o selo de qualidade específico.



De acordo com Cunha, Freitas e Salgado (2017, p. 439), “a falta e a dificuldade de certificação orgânica fazem os agricultores se submeterem a vender a preço dos alimentos convencionais”. No entanto, Cunha, Freitas e Salgado (2017, p.437) destacam que “o PAA e PNAE assumem importância vital para as políticas de segurança alimentar e agricultura familiar no Brasil, gerando efeitos sinérgicos para o desenvolvimento local”.

Os agricultores informaram que entregam aos programas produtos como: hortaliças, limões, mandiocas e abóboras, entre outros para a Secretaria de Educação do estado de Mato Grosso do Sul e para a Prefeitura Municipal de Ladário e, esses produtos são utilizados na merenda escolar.

De acordo com Saraiva et al (2013, p. 929), o PNAE tem apoiado os “[...] agricultores como forma de estimular a produção de alimentos sustentáveis” e, também, são considerados essenciais,

[...] não só por sua capacidade de geração de ocupação e de renda, como também pela maior diversidade e oferta de alimentos de qualidade, menor custo com transporte, confiabilidade do produto, preservação do hábito regional e da produção artesanal, promovendo uma conexão entre o campo e a cidade (SARAIVA et al., 2013, p. 929).

Os entrevistados afirmam que o PNAE, tanto do Estado, como o município, é bastante seguro, pois são vendas feitas através de editais que garante a comercialização dos produtos em grande quantidade e com valor de consumidor final, o que permite a eles se programarem e ter uma renda melhor. Destacam ainda, que os produtos vendidos por eles ajudam na alimentação saudável dos alunos.

Para as famílias entrevistadas, cada canal de comercialização utilizado tem um tipo de vantagem. Dois entrevistados responderam que preferem vender na feira do CPAN e da Embrapa Pantanal pelo espaço físico ser mais confortável e porque está se tornando conhecido pelos moradores da região. Um destaca que a feira livre de Ladário tem maior quantidade de frequentadores e praticamente garante a venda de tudo que é levado, desta forma ele tem preferência por esse canal. Enquanto dois deles preferem os programas por serem mais práticos, com fonte de renda segura, além de não demandar tempo para esperar os clientes.

Os locais de comercialização são de grande importância, pois é onde se realiza a troca entre produtor e consumidor, gerando renda e agregando valores aos produtos comercializados, formando assim uma clientela que tem a confiança na compra, pois estão em contato com os camponeses. É o caso das feiras livres, UFMS, Embrapa e IFMS de Corumbá.



Com esse mapeamento verificou-se que todos os canais de comercialização do Grupo Bem-Estar são importantes, no entanto cada um tem sua preferência, ou seja, uns preferem o conforto e o reconhecimento, outro a venda de todo o produto e outros a segurança que os programas do governo oferecem.

Conclusões

Após sete anos de implantação dos projetos de alternativas produtivas que implantaram os processos de transição agroecológica no assentamento 72, em Ladário – MS observa-se uma mudança significativa na vida das famílias que integram o Grupo Bem-Estar.

Houve uma mudança de pensamento em relação à saúde, sustentabilidade econômica e ambiental, ampliação da renda familiar, relações de parcerias com instituições e conquista de mercado fora do assentamento com a abertura de importantes canais de comercialização.

Os espaços de comercialização criados no CPAN/UFMS, Embrapa Pantanal e IFMS de Corumbá representam canais exclusivos de comercialização para o Grupo, bem como visibilidade deles e de seus produtos. A vinculação da imagem das famílias camponesas às instituições de pesquisa produz o reconhecimento da sociedade e elevação da autoestima dos seus membros.

A certificação é a chave para o reconhecimento do fazer dessas famílias camponesas. Qualificar e certificar seus produtos com selo de alimento orgânico e qualificar o sistema produtivo fará que o grupo se torne ainda mais reconhecido, colaborando para a ampliação da renda familiar, especialmente nas vendas para os programas governamentais de aquisição de alimentos, bem como ampliar os canais de comercialização.

O Pantanal e a fronteira Brasil-Bolívia carecem deste tipo de produção, bastante adequada ao ambiente de entorno. A agroecologia ainda precisa ser assimilada como um novo conceito de vida da população e que é preciso cuidar da qualidade e origem dos alimentos consumidos.

Agradecimentos

Os autores agradecem o apoio financeiro da parceria interministerial MCTI/MAPA/SEAD/MEC/CNPq concedido pelo CNPq através do Processo 402737/2017-2, Edital Chamada Nº 21/2016 - Linha 1: Criação de Núcleo de Estudo em Agroecologia e Produção Orgânica (NEA) e; Processo: 420151/2013-3, Edital Chamada - Linha B: Apoio à formação e institucionalização de novas incubadoras



tecnológicas de economia solidária. Também, à Universidade Federal de Mato Grosso do Sul pelo apoio financeiro através do Edital: PROECE PAEXT/2018.

Referências bibliográficas

CONCEIÇÃO, C. A.; CARVALHO, M. M. X.; COSTA, E. A. Canais de comercialização de alimentos dos camponeses dos assentamentos da fronteira Brasil-Bolívia. **Caminhos de Geografia**. Uberlândia v. 17, n. 60, p. 131–148, dez. 2016.

CONCEIÇÃO, C. A.; COSTA, E. A. O principiar da Agroecologia na fronteira oeste de Mato Grosso do Sul. In. SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA, 8; SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA, 9: Geografia das redes de mobilização na América Latina. 2017, **Anais ...** Curitiba: SINGA, 2017. p. 1-18.

COSTA, E. A. et al. Perfil dos consumidores da feira de produtos de transição agroecológica na UFMS, Corumbá-MS, Brasil. **Cadernos de Agroecologia**. v. 11, n. 2, p. 1-11, 2016.

CUNHA, W. A.; FREITAS, A. F.; SALGADO, R. J. S. F. Efeitos dos programas governamentais de aquisição de alimentos para a agricultura familiar em Espera Feliz, MG. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 55, n. 3, p. 427-444, Set. 2017.

CUYATE, R. et al. Ações de capacitação no Assentamento 72, Ladário-MS, com enfoque na transição agroecológica. **Cadernos de Agroecologia**, v. 7, n. 2, p. 1-5. Dez. 2012.

ESPÍRITO SANTO, A. L.; COSTA, E. A.; BENEDETTI, A. G. A feira livre de Corumbá/MS na fronteira Brasil-Bolívia. **Boletim geografia**, Maringá, v. 35, n. 3, p. 93-108, 2017.

FEIDEN, A. et al. Levantamento Participativo da Produção de Hortaliças no Assentamento 72, município de Ladário-MS, colhidas e vendidas pelo Grupo Bem-Estar no ano de 2015. **Cadernos de Agroecologia**. v. 11, n. 2, p. 1-8, 2016.

PECCINI, M. D.; HARTMANN, L. C.; CHRISTOFFOLI, P. I. Experiência das feiras livres da agricultura familiar camponesa. JORNADA DA QUESTÃO AGRÁRIA E DESENVOLVIMENTO: OS SUJEITOS NA SOBERANIA ALIMENTAR, 3; 2015. **Anais...** Curitiba, 2015. Disponível em <<http://www.jornadaquestaoagraria.ufpr.br/wp-content/uploads/2016/04/Michel-Diego-Peccini-Luiz-Carlos-Hartmann-Pedro-Ivan-Christofolli.pdf>>. Acesso em: 14 out 2018.



SARAIVA, E. B. et al . Panorama da compra de alimentos da agricultura familiar para o Programa Nacional de Alimentação Escolar. **Ciência & saúde coletiva**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 4, p. 927-935, abr. 2013.