

Lições e aprendizados dos empreendimentos econômicos solidários ligados ao Grupo de Consumo Responsável Jerivá

Lessons and learnings from the solidary economic establishments connected to the Responsible Consumption Group Jerivá

PINHO, Thielle Vieira¹; FREITAS, Isabela Fredes de²; MASCARENHAS, Thais Silva³; LOPES, Roberto Caldeira⁴; CALDASSO, Liandra Peres⁵; GUATIMOSIM, Eduardo⁶.

¹Universidade Federal do Rio Grande thielle.pinho@hotmail.com; ²Universidade Federal do Rio Grande, isabelafredes@gmail.com; ³Instituto Kairós, thaismas@gmail.com; ⁴Programa de Pós-graduação em Contabilidade, Universidade Federal do Rio Grande, robertocaldeiralopes@gmail.com;

⁵Universidade Federal do Rio Grande, liandra.caldasso@gmail.com; ⁶Universidade Federal do Rio Grande, e.guatimosim@furg.br

Eixo temático: Economias dos sistemas agroalimentares de base agroecológica

Resumo

A fim de perceber a perspectiva dos empreendimentos econômicos solidários (EES) que compõem o Grupo de Consumo Responsável (GCR) Jerivá, em São Lourenço do Sul/RS, o presente estudo apresenta um relato da aplicação de uma pesquisa qualitativa, por meio de entrevistas com cada fornecedor(a) do grupo, a partir de perguntas sobre a propriedade, a composição do núcleo familiar, as formas de comercialização da produção e a satisfação ou não em participar do GCR. De maneira geral, ao longo de dois anos, o GCR tem sido uma importante estratégia de comercialização para os empreendimentos. Além do auxílio financeiro, o GCR incentiva os agroecossistemas a permanecerem na produção agroecológica, permite a comercialização a um preço justo e solidário e reconhece a importância do trabalho das mulheres do campo.

Palavras-Chave: Circuitos curtos; Comércio justo; Economia solidária; GCR

Keywords: Short selling; Fair trade; Solidarity economy; GCR

Contexto

A agricultura familiar no Brasil é responsável pelo fornecimento de alimentos do mercado interno e por garantir a soberania alimentar do país. Segundo o censo agropecuário de 2017, aproximadamente 3,9 milhões de estabelecimentos rurais foram classificados como sendo da Agricultura Familiar, os quais foram responsáveis por 23% de todo valor bruto da produção agropecuária, o que equivale a 107 bilhões de reais (IBGE, 2017). Embora tal segmento apresente relevância no setor econômico brasileiro, a Agricultura Familiar ainda carece de incentivos no que se refere à comercialização da produção agrícola (UENO *et al.*, 2016).

Para além da importância econômica, a Agricultura Familiar promove a criação de vínculos locais e regionais de comercialização, o que possibilita a aproximação dos núcleos urbanos com as unidades de produção, bem como, podem ser uma eficiente estratégia de consolidação de circuitos curtos de produção, distribuição e consumo, apoiando pequenos agricultores familiares que, via de regra, encontram-se à mercê da instabilidade do mercado capitalista (MALUF, 2004; UENO *et al.*, 2006).

Muitas são as possibilidades de comercialização da produção por parte de empreendimentos agrícolas familiares, como por exemplo, as vendas e entregas em domicílio, as vendas em cooperativas, feiras livres, mercados institucionais como por exemplo o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), além das vendas via atravessadores, grandes varejistas, empresas especializadas, dentre outros (MALUF, 2004; UENO *et al.*, 2006). Cabe destacar que apesar das possibilidades que o PNAE e PAA oferecem à agricultura familiar, há a necessidade de maior organização dos empreendimentos devido às exigências burocráticas necessárias ao acesso destes mercados (INSTITUTO KAIRÓS; CAPINA, 2013).

Recentemente, muito em razão da valorização da alimentação saudável e a necessidade de isolamento social exigido decorrido da pandemia de Covid-19, outras estratégias de comercialização ganharam mais relevância, como é o caso dos Grupos de Consumo Responsável (GCR) e das Comunidades que Suportam a Agricultura (CSA). Estas formas de comercialização apresentam estreito vínculo com temáticas importantes, como a economia solidária, a agroecologia, a soberania alimentar e o comércio justo e solidário (PISTELLI; MASCARENHAS, 2011).

Os GCR têm sido uma estratégica alternativa de venda e consumo de produtos, em que consumidores têm papel central na organização de compra de seus produtos, criando proximidade com os fornecedores de forma a se distanciar do sistema convencional de produção e comercialização (PISTELLI; MASCARENHAS, 2011).

O consumo responsável e as práticas do comércio justo e solidário estimulam um modelo de desenvolvimento comprometido com os empreendimentos da agricultura familiar, que poucas vezes são valorizados pelo seu trabalho (PISTELLI; MASCARENHAS, 2011). A aproximação de consumidores responsáveis e empreendimentos de economia solidária (EES) permitem estabelecer relações de confiança, justiça social e reconhecimento dos trabalhadores, de modo que EES conseguem escoar seus produtos para consumidores organizados, com remuneração a um preço justo, sob melhores condições de trabalho, proporcionando maior qualidade de vida a todos. (INSTITUTO KAIRÓS; CAPINA, 2013).

Dessa forma, o objetivo do trabalho foi perceber a perspectiva dos ESS que fornecem para o GCR em São Lourenço do Sul/RS, e de que forma a comercialização por meio do GCR influencia em seus empreendimentos. Ademais, analisar como os EES comercializam seus produtos; os integrantes ativos nas atividades agrícolas das suas propriedades e as formas de comercialização.

Descrição da Experiência

Considerações iniciais

O GCR Jerivá foi constituído em agosto de 2019 em São Lourenço do Sul/RS, a partir dos princípios de agroecologia e da economia solidária, por consumidores locais, com o apoio da Incubadora de Empreendimentos de Economia Solidária da Universidade Federal do Rio Grande (INEESOL/FURG) e do Núcleo Interdisciplinar de Tecnologias

Sociais e Economia Solidária da Universidade Federal de Pelotas (TECSOL/UFPel). O grupo trabalha em associação com fornecedores de alimentos oriundos de sistemas agroecológicos ou em transição agroecológica, e com EES. Importante ressaltar que, mesmo que muitos dos fornecedores ligados à agricultura familiar não estejam consolidados como EES, o Jerivá segue desenvolvendo a parceria a fim de incentivá-los a buscar estratégias de fortalecimento dentro desta perspectiva.

Coleta de dados:

As coletas de dados ocorreram entre junho de 2020 e agosto de 2021, por meio de entrevistas realizadas com cada fornecedor ou fornecedora. Os(as) agricultores(as) que abastecem a feira municipal de São Lourenço do Sul responderam presencialmente, por aplicativos digitais via mensagens e também por ligação telefônica. Um total de 14 EES foram entrevistados, aos quais foram feitas perguntas acerca da propriedade, da composição do núcleo familiar, das formas de comercialização da produção e da satisfação ou não em participar do GCR. As respostas foram organizadas e analisadas de forma qualitativa.

Resultados

A análise dos resultados apontou para o seguinte extrato familiar em relação aos meios de comercialização: três empreendimentos têm acesso aos mercados institucionais (PAA e PNAE), dos quais, 1 parou de comercializar em razão da atual conjuntura. Onze EES comercializam na feira livre municipal; 3 entregam a domicílio e 2 fornecem à cooperativas. Cinco mulheres produzem seus produtos sozinhas ou praticamente sozinhas, relatando que casualmente recebem ajuda de filhas(os) e netas(os); outras acreditam que apenas ajudam o marido nas atividades agrícolas. Seis famílias com duas até quatro pessoas desenvolvem as atividades agrícolas.

Apesar das possibilidades que o PNAE e PAA oferecem à agricultura familiar, também trazem desafios devido às exigências burocráticas. O tradicional ponto de comercialização, da feira livre de São Lourenço do Sul, é composta por feirantes de produtos convencionais e agroecológicos. Embora os EES tenham outros meios de comercialização além do GCR, não possuem escoamento garantido e/ou estabilidade de vendas no decorrer do ano, devido às mudanças climáticas, como conta, por exemplo, a Família Mullenberg: *“O bom do Grupo[Jerivá] é que a gente tem uma garantia de venda antes de colher. Não tem perda, né? Não tem prejuízo! O clima influencia na venda da feira, mas no Jerivá não, a venda é estável, estabilizada.”*

Outro fator é que alguns fornecedores do GCR possuem pouco escoamento de sua produção, entregando seus produtos apenas em domicílio. Dessa forma, por meio do Jerivá, o comércio justo e solidário passa a ser mais uma alternativa de comercialização, alinhada com a agroecologia, cujo mercado convencional não proporciona, como afirma a família Fischer: *“É muito gratificante. Tenho aprendido muito, conhecido pessoas maravilhosas que pensam no meio ambiente. Coisa que sempre lutei para defender, mas não encontrava quem pensasse como nós. O grupo ajuda muito, não só no financeiro, mas na propaganda do produto!”*

Se por um lado a comercialização através de GCR auxilia financeiramente os EES, por outro, incentivam o pertencimento dos agroecossistemas agroecológicos, estimulam aqueles que estão em transição, e encorajando aqueles que pretendem trabalhar com agricultura de base ecológica e comercialização a um preço justo e solidário, sobretudo às mulheres do campo. Salvo algumas exceções, a maioria das mulheres entrevistadas mencionam que se sentem valorizadas ao participar do grupo.

Ao longo de dois anos (desde a fundação e consolidação do grupo) é possível perceber que o GCR Jerivá tem sido uma estratégia em desenvolvimento de comércio justo e solidário aos EES agroecológicos de São Lourenço do Sul e esse é um processo a longo prazo. Conforme aponta a Família Ritter *“Pode ser uma ferramenta muito importante para o futuro. Toda construção leva tempo”*.

O relato ora apresentado, demonstra que o GCR Jerivá vem sendo uma opção estratégica de valorização, comercialização e renda de EES da agricultura familiar de base ecológica em São Lourenço do Sul.

Agradecimentos

À Universidade Federal do Rio Grande, campus São Lourenço do Sul, e à Incubadora de Empreendimentos de Economia Solidária pelo provimento da bolsa.

Referências bibliográficas

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo agropecuário 2017**. Disponível em: https://censoagro2017.ibge.gov.br/templates/censo_agro/resultadosagro/pdf/agricultura_familiar.pdf. Acesso em: 06 out. 2021

INSTITUTO KAIRÓS; CAPINA. **Práticas de comercialização**: Uma proposta de formação para a economia solidária e a agricultura familiar. São Paulo, SP, 2013, 160p.

MALUF, R.S. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 25, n. 1, p. 299-322, 2004.

PISTELLI, R. S. S.; MASCARENHAS, T. S. **Organização de Grupos de Consumo Responsável**. São Paulo, SP, 2011, 32 p.

UENO, V. A.; NEVES, M. C.; QUEIROGA, J. L.; RAMOS FILHO, L. O.; OLIVEIRA, L. P.; Estratégias de comercialização da Agricultura Familiar: estudos de caso em assentamentos rurais no estado de São Paulo. In: Simpósio UNIARA-NUPEDOR, 7, 2016, Araraquara. **Anais...** Araraquara: UNIARA, 2016. p. 1-14.