

Feira online da ASTRAL: alternativa solidária de enfrentamento à pandemia *ASTRAL Online Fair: a solidarity alternative to face the pandemic*

PREZOTTI, Lusinério¹; PREZOTTI, Henrique Galvão²; PREZOTTI, Joelma Carla Galvão de Oliveira³; PREZOTTI, Marina Galvão⁴

¹ IFES, lusineriop@ifes.edu.br; ² IFES; ³ STR-ST; ⁴ UMinho

RELATO DE EXPERIÊNCIA POPULAR

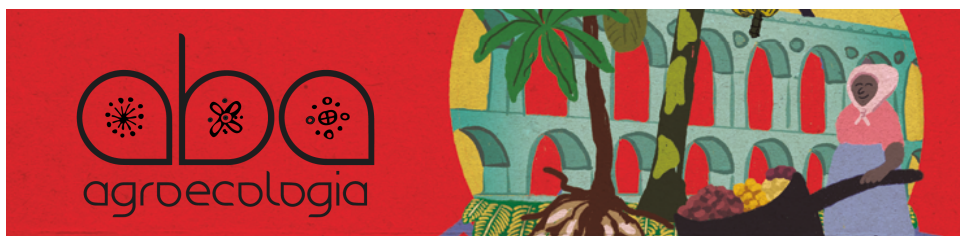
Eixo Temático: Sistemas Agroalimentares e Economia Solidária

Apresentação e Contextualização da experiência

A Associação Santa Teresa de Agroecologia (ASTRAL) foi criada no ano de 2015 a partir de uma articulação que ocorreu no ano de 2014 entre a Secretaria Municipal de Agricultura e Desenvolvimento de Santa Teresa/ES (SMAD-ST), o Núcleo Arandu de Estudos em Agroecologia do IFES campus Santa Teresa (NEA Arandu-ST) e o Sindicato dos Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais de Santa Teresa (STR-ST). A articulação, que teve como objetivo fomentar a transição agroecológica de propriedades de agricultores interessados no município, culminou com a formação de um grupo coeso representado por 15 agricultoras/es e 5 técnicas/os ligadas/os à Agroecologia. Desde a sua criação, a ASTRAL é o único grupo organizado do município com foco na agroecologia e produção orgânica. Atualmente a Associação conta com 20 famílias cadastradas, sendo que dentre estas, três são feirantes e uma delas (composta de cinco membros: pai, mãe e três filhos) vive exclusivamente da renda obtida com a venda de hortícolas em feiras.

O município de Santa Teresa, com 683 km² de área territorial e 22.800 habitantes (segundo dados do censo 2022) possui apenas um espaço de feira na sua sede. O galpão da feira sempre foi de uso exclusivo dos feirantes convencionais locais e atravessadores que se uniram numa associação destinada apenas à organização e divisão dos custos de manutenção do galpão cedido pela prefeitura. Com a criação da ASTRAL em 2015, houve a demanda por um espaço destinado aos agricultores orgânicos ou de base agroecológica. Assim, houve a conquista em 2016, primeiramente de um espaço de feira no campus do IFES, com apoio direto do NEA Arandu e em seguida de um espaço na sede do município, separado alguns metros do galpão da feira convencional, obtido com apoio do STR-ES e da SMAD-ST. Esses espaços foram ocupados na época por quatro famílias de feirantes da ASTRAL, entretanto, o espaço da sede era inadequado (ao ar livre e sujeito às intempéries climáticas) e havia a necessidade de conquistar um espaço dentro do galpão da feira convencional para aumentar a visibilidade e consequentemente as vendas das famílias. Esse espaço foi prometido pela SMAD-ST para 2020, após uma reforma que seria realizada no galpão da feira.

Feita essa contextualização, caber destacar que as famílias feirantes da ASTRAL se organizaram, no planejamento de suas produções, para atender esses dois espaços de feiras presenciais e outras demandas assumidas a partir de editais de políticas



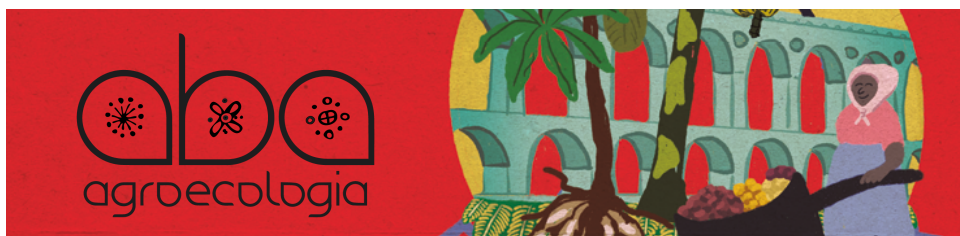
públicas como o PNAE municipal e federal (IFES). Isso garantia a renda ou a complementação da renda necessária para o sustento dessas famílias.

Nenhuma delas tinha a experiência de organização de entregas de cestas de produtos, até que subitamente foram surpreendidas com as restrições impostas pela pandemia da COVID-19 no início de 2020. Esse novo cenário obrigou uma rápida adequação à realidade imposta, em que houve a suspensão das atividades do IFES em abril/2020 e logo em seguida, da feira pública da sede do município, bem como das entregas do PNAE. Sem perspectivas de retorno à normalidade, o IFES via NEA Arandu e o STR-ST se uniram à ASTRAL para criar uma feira online que possibilitasse em curto espaço de tempo garantir uma renda mínima para as famílias impactadas.

Desenvolvimento da experiência

Partindo da premissa de que as feiras presenciais já haviam conquistado um público fiel, principalmente no tocante à comunidade escolar do IFES, buscou-se rapidamente estabelecer um contato com esse público via grupo de WhatsApp, visando disponibilizar produtos na forma de cestas para entrega em domicílio. Houve o interesse de vários consumidores em receber essas cestas, no entanto, o volume não era suficiente para cobrir os custos da logística de entregas, principalmente para a comunidade estudantil do IFES, que fica localizada a cerca de 25 km da sede do município. Assim, por sugestão de alguns consumidores, foi criado um formulário online via Google Forms e o link disponibilizado para vários grupos do município, o que facilitou o acesso e a escolha dos produtos pelo público consumidor, aumentando consequentemente o número de pedidos. Foram definidos três pontos de entrega em que o consumidor deveria buscar a sua cesta, sendo um na sede do município, um no Distrito de Santo Antônio do Canaã e o último nas dependências do IFES, em São João de Petrópolis. No início não foi disponibilizado o serviço de entrega em domicílio, mas isso se tornou necessário, tendo em vista que muitos consumidores, principalmente os mais idosos, não queriam correr o risco de se expor em ambientes públicos devido à pandemia. As entregas em domicílio, nos bairros da sede do município, eram feitas por um dos feirantes, que recebia uma taxa simbólica pelo serviço, acrescida no valor final pago por cada cliente que fazia essa opção.

O link de acesso ao formulário online era sempre o mesmo, para facilitar a divulgação e o uso. Via formulário o consumidor podia escolher o produto, a quantidade e de qual feirante comprar, já que os itens eram disponibilizados em campos separados para cada família feirante, simulando um espaço de feira em que cada um tem a sua barraca. Toda semana o link ficava aberto de sexta-feira a domingo para registro de pedidos. Ainda no domingo, à noite, os pedidos eram tabulados em planilha de Excel e enviados para os feirantes com a descrição nominal de cada cliente, bem como uma confirmação de cada pedido era enviada individualmente aos consumidores, via WhatsApp, como garantia do recebimento do pedido. Na segunda e terça-feira os feirantes organizavam os pedidos e na quarta-feira cada família levava os itens sob sua responsabilidade para preparação das cestas, que ocorria no galpão da feira, na sede do município. Uma das famílias assumiu a separação dos pedidos em caixas plásticas com a descrição dos nomes



dos clientes e as demais famílias inseriam os seus itens nas caixas já previamente identificadas (Figura 1). Isso ocorria entre 11h00 e 12h30, para que a partir das 13h os clientes já pudessem buscar suas cestas ou serem feitas as entregas nos domicílios, para quem fez essa opção. A mesma família que fazia a separação inicial das cestas, por possuírem um caminhão, levavam as

cestas encomendadas pelos clientes de Santo Antônio do Canaã e do IFES e recebiam um valor rateado entre os feirantes para cobrir os custos do frete.



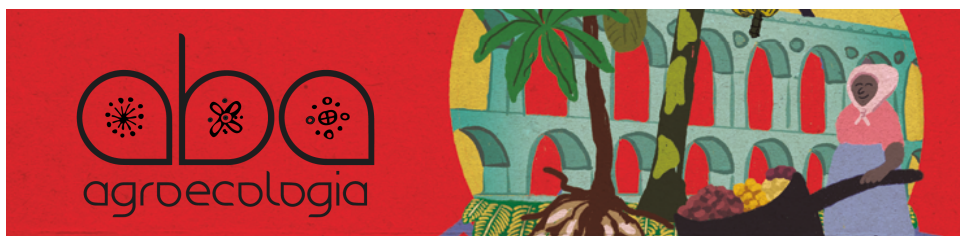
Figura 1. Caixas plásticas separadas por cliente e com os itens de cada feirante já incluídos.

Inicialmente o pagamento dos clientes era feito apenas em dinheiro, no ato de retirada das cestas, entretanto, por solicitação dos próprios consumidores, foi utilizada uma conta do PicPay de uma das agricultoras feirantes, como segunda opção de forma de pagamento e, posteriormente, também foi disponibilizada a opção de transferência via PIX.

Toda a logística semanal de organização dos pedidos, preparação das cestas e entregas, envolvia um total de oito pessoas, sendo quatro homens (um deles jovem) e quatro mulheres, cada qual assumindo uma função específica.

Desafios

O primeiro grande desafio enfrentado foi a urgência na tomada de decisão quanto às opções viáveis a serem assumidas pelo grupo para resolver a necessidade de escoamento dos produtos plantados anteriormente para atender as feiras presenciais. A demora nessa decisão envolvia perda de produtos agrícolas e consequentemente prejuízos financeiros. Da data em que houve a suspensão das atividades acadêmicas do IFES e da feira pública da sede do município, até o início da feira online transcorreram aproximadamente 30 dias. Esse foi o período



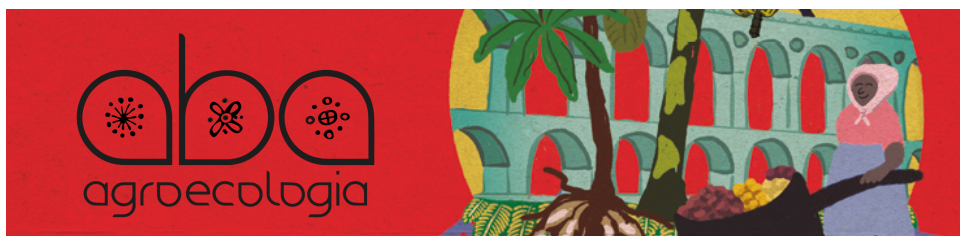
necessário para organizar quem participaria da iniciativa, as tarefas que caberiam à cada um e a construção e divulgação do formulário eletrônico. Com o início da feira online, outros desafios foram surgindo como a necessidade de informar toda quinta-feira os itens que estariam disponíveis para venda e assim ajustar o formulário antes de abrir para pedidos dos clientes na sexta-feira de manhã. O fechamento do formulário todos os domingos a noite, e a posterior organização da planilha que seria enviada às famílias feirantes, bem como a confirmação dos pedidos a ser enviado para cada cliente, também passou a se tornar uma tarefa exaustiva e que cabia a uma única pessoa fazer em função da necessidade de habilidades e conhecimentos específicos, relativos ao uso do formulário eletrônico do Google e da planilha de Excel. A propaganda da feira para buscar novos clientes também era uma tarefa difícil, assim como o envio semanal de lembretes para que os usuários não esquecessem de fazer os seus pedidos dentro dos prazos necessários (Figura 2).



Figura 2. Lembrete enviado semanalmente para os clientes cadastrados, via WhatsApp

Como alternativa para aumentar a divulgação dos serviços da feira online foi criada uma página no Instagram para a ASTRAL (@associacaoastral), entretanto essa página era mantida por dois estudantes voluntários que não pertenciam à Associação e não tinham muito tempo de dedicação a esse serviço. A iniciativa foi válida e permitiu uma maior interação com os consumidores mais “fiéis”, entretanto, não repercutiu em aumento no número de clientes.

Já com quase um ano de atividades, percebeu-se uma queda no número de pedidos semanais, o que gerou a necessidade de se pensar em alternativas para reverter esse cenário. Cientes da existência de várias iniciativas criadas por



cidadãos comuns do município e entidades da sociedade civil, para apoiar famílias em situação de vulnerabilidade em função das restrições impostas pela pandemia, surgiu a ideia de utilizar a feira online como uma alternativa para as pessoas doarem alimentos para esse público carente. Assim, foi criada a opção de doação de alimentos, no formulário eletrônico. Os clientes escolhiam os seus produtos e tinham a opção de destinar outros itens específicos ou mesmo um valor em dinheiro para ser revertido em alimentos saudáveis que eram doados para essas famílias em situação de vulnerabilidade. Além dos clientes, também os feirantes faziam doações de produtos. No início as famílias carentes eram indicadas pela equipe de assistência social do CREAS do município. Entretanto a logística de entrega dessas doações se mostrou inviável e após contato com uma associação comunitária urbana que concentrava doações para destinar às famílias já previamente cadastradas, optou-se por repassar os itens doados para essa associação. Esse processo durou cerca de três meses, mas a associação deixou de prestar o serviço de doação e foi aí que surgiu, por indicação do STR-ST, a oportunidade de parceria com a Associação Pestalozzi de Santa Teresa, que durou até o final das atividades da feira online da ASTRAL. A Pestalozzi tinha um veículo que buscava os itens doados e levava para sua sede. Lá, os produtos hortícolas frescos eram incluídos em cestas que continham outros itens não perecíveis de alimentação e eram entregues para famílias de usuários que se encontravam em situação de vulnerabilidade.

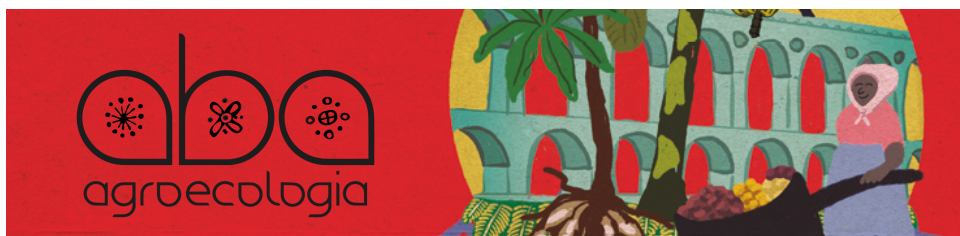
Principais resultados alcançados

A feira online da ASTRAL cumpriu o seu objetivo principal de gerar renda mínima para a sustentabilidade econômica das famílias de agricultores feirantes e em paralelo colaborou de forma consistente para o sustento de famílias em situação de vulnerabilidade, com a doação de alimentos saudáveis durante o período mais crítico da pandemia.

Do dia 24/03/2020, quando a feira teve início, até o dia 02/08/2022, quando o serviço foi interrompido, foram 118 semanas de atividades e de muito aprendizado. Nesse período, o total arrecadado com as vendas online foi de R\$133.249,00. Se considerarmos que quatro famílias de feirantes participaram de forma mais constante com a oferta de itens ao longo de todas essas semanas em que a feira aconteceu, esse valor representou uma renda média mensal de aproximadamente R\$1.130,00 para cada uma.

As doações foram significativas para garantir essa renda média. A partir da 48ª semana de funcionamento da feira, quando a opção de doação foi inserida no formulário eletrônico, os valores arrecadados com as vendas semanais tiveram um aumento médio de 16%. Nas 71 semanas em que a opção de doação foi disponibilizada, foram arrecadados R\$11.806,00 em doações, convertidos em alimentos saudáveis para famílias em situação de vulnerabilidade, como descrito anteriormente. Nesse período, as doações representaram em média 14% dos valores totais arrecadados pelos feirantes com as vendas semanais.

Com o retorno à normalidade, pós pandemia, os feirantes optaram por suspender o serviço da feira online e retornar às feiras presenciais. Essa decisão se deu principalmente pelo fato de que a maioria dos clientes estava deixando de fazer



seus pedidos online e preferindo comprar diretamente nas feiras presenciais. Outro fato que pesou na decisão, foi que a logística de prestar esses dois tipos de serviço (feira online e presencial) estava se tornando inviável para as famílias feirantes. Atualmente a feira do campus do IFES tem ocorrido normalmente todas as quartas-feiras à tarde e a ASTRAL conquistou o desejado “espaço dos orgânicos” dentro do galpão da feira convencional da sede do município. São 20 m² administrados por três dos quatro feirantes que participavam da feira online (Figura 3).

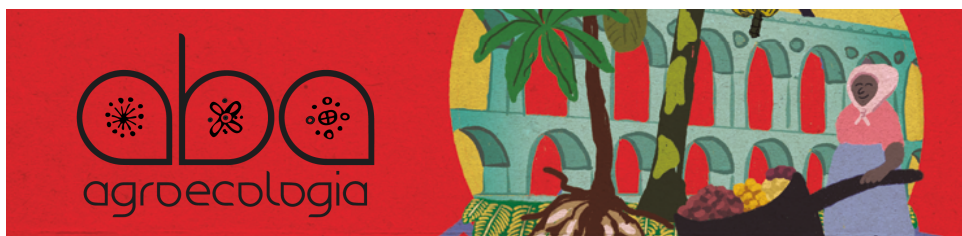


Figura 3. Espaço dos orgânicos conquistado pela ASTRAL no galpão da feira municipal de Santa Teresa/ES.

A experiência vivenciada foi um exemplo concreto de sucesso na superação das consequências geradas pelas medidas de enfrentamento à pandemia. Com a união de esforços de entidades governamentais e da sociedade civil foi possível garantir a sustentabilidade econômica de famílias de agricultores da ASTRAL e o sustento de famílias em situação de vulnerabilidade econômica no município de Santa Teresa.

Disseminação da experiência

A feira online da ASTRAL apresentou dois principais diferenciais em relação aos serviços de entregas de cestas que se multiplicaram no período da pandemia. O primeiro foi que, ao invés de um contato direto e individual de cada agricultor com seus clientes (via WhatsApp), para promover as vendas de seus produtos, optou-se pelo formulário eletrônico do Google Forms para disponibilizar, num mesmo espaço,



os itens disponibilizados por cada feirante, seguindo a mesma lógica das barracas de feira, em que o cliente podia optar de qual feirante comprar. O outro diferencial, foi fomentar o espírito de solidariedade e possibilitar aos clientes sensibilizados com os impactos sociais da pandemia a colaborarem com doações de alimentos saudáveis para famílias carentes do município. Essa experiência despertou o interesse no desenvolvimento de um site que contemple esses diferenciais e que pode ser utilizado para vendas online por outras associações de agricultores. O site vem sendo construído por estudante do curso de Tecnologia em Sistemas para Internet do IFES campus Santa Teresa e se encontra em fase final de elaboração.