

o recado da terra

Ano XIII, número 28, Dezembro de 2005



Páginas centrais

Por que uma feira dá certo?

Santa Cruz cria
extensão no
Vale do
Rio Pardo

Página 4

Capa fica entre
as "Melhores
Práticas"
nacionais

Página 5



Crianças
apresentam
peça de final
de ano

Página 8

Comercialização

Além de inúmeras notícias de cada um dos cinco núcleos do Capa – Sul (Pelotas e São Lourenço), Erexim, Santa Cruz do Sul, Marechal Cândido Rondon e Verê, esta edição do Recado da Terra traz como tema central as feiras e comercialização. Leia sobre algumas boas idéias que o Capa está utilizando para divulgar as feiras e aumentar a visibilidade do tema Agroecologia e do seu próprio trabalho.

Sobre o mesmo tema – comercialização – trazemos na contracapa um artigo de Ricardo Costa, diretor da ong Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa – Capina, do Rio de Janeiro – RJ. Criada em 1989, a Capina presta assessoria em questões de viabilidade econômica de empreendimentos associativos. Além disso, desde 1994, a Capina oferece um serviço de apoio à comercialização de produtos das organizações de agricultores familiares. Este serviço é realizado através de um profissional de vendas da ong e fornece às associações de agricultores informações sobre comercialização de seus produtos.

o recado da terra

O Recado da Terra é uma publicação do Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor – Capa, que está ligado à Igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil.

Núcleos e coordenações

Núcleo Erexim/RS – Ingrid Giesel

capa-erexim@capa.org.br

Núcleo Marechal Cândido Rondon/PR – Vilmar Saar

capa-rondon@capa.org.br

Núcleo Santa Cruz do Sul/RS – Jaime Weber

capa-santacruz@capa.org.br

Núcleo Sul/RS – Rita Surita

capa-pelotas@capa.org.br

Núcleo Verê/PR – Rome Schneider

capa-verê@capa.org.br

Editora: Susanne Buchweitz (Reg. prof. 5788)

Jornalistas: Daniel Hammes e Batista Daniel Weber

Projeto gráfico e editoração: Cristina Pozzobon

Fotografias: arquivo Capa e Daniel Hammes (capa e páginas centrais)

O Recado da Terra circula duas vezes ao ano. Esta edição foi impressa em julho de 2005. Para mais informações, acesse www.capa.org.br

Instituições parceiras do Capa

Fundação Luterana de Diaconia – FLD e Serviço das Igrejas Evangélicas na Alemanha para o Desenvolvimento/Evangelischer Entwicklungsdienst – EED



A propriedade deve ter pasto suficiente durante todo o ano

Produção de leite à base de pasto

Quem explica sobre o assunto são os engenheiros agrônomos Andréia Tecchio e Ivo Macagnan, da Extensão Saltinho, núcleo Erexim do Capa.

A produção de leite à base de pasto pode ser feita através do método do Pastoreio Racional Voisin, desenvolvido pelo francês André Voisin.

A área de pastagem deve ser dividida em áreas menores, para que possa produzir o máximo possível tecnicamente. O número de piquetes é uma questão crucial e de difícil decisão. Quanto maior o número de piquetes, melhor será para a aplicação dos princípios do Pastoreio Racional Voisin, sendo possível o maior rendimento agrônomo das pastagens. No entanto, quanto maior o número de piquetes, mais elevado serão os investimentos iniciais.

As nossas experiências no Oeste de Santa Catarina têm demonstrado que projetos de Pastoreio Racional Voisin, com número de piquetes inferior a 40, apresentam resultados aquém (menores) do desejado.

Para fazer um bom manejo dos piquetes é necessário estudar, observar as pastagens, o

gado e desenvolver a sensibilidade para a arte de “saber saltar”, ou seja, conduzir o rebanho para os piquetes onde os pastos estão prontos (maduros).

A alimentação dos animais deve ser à base de pasto e este deve ser perene. Durante todo o ano, a propriedade deve dispor de pasto suficiente e de qualidade adequada.

As pastagens perenes já existentes nas propriedades devem ser mantidas. Ali poderão ser encontradas as pastagens nativas, naturalizadas, e as pastagens cultivadas perenes de verão, já implantadas às vezes há muito tempo.

Sobre estas pastagens se iniciará o processo de melhoramento, através da divisão em piquetes, para um manejo correto e introdução de espécies de ciclo hibernar, principalmente leguminosas.

No Oeste de Santa Catarina e Noroeste do Rio Grande do Sul, as forrageiras gramíneas como missioneira gigante, hermathria de folha larga e hermathria de folha estreita, e leguminosas como maku, amendoim forrageiro e trevo branco demonstraram bons resultados sempre em consórcio.

A sanidade do rebanho é reconhecida como a base do processo de produção. No geral, a orientação deve ser a prevenção. O manejo correto dos animais e das pastagens são itens que, quando observados, contribuirão para um alto nível de sanidade no rebanho. Não se pode esquecer da importância de animais adaptados às condições de cada projeto ou propriedade especificamente. No entanto, deve ser dada atenção às doenças infecto-contagiosas como tuberculose, brucelose e mamite; aos endoparasitos (verminoses); aos ectoparasitos como berne, carrapato, moca do chifre e bicheiras.

As infestações por ectoparasitos e endoparasitos podem ser atenuadas através do manejo correto dos pastos e de águas de bebida, bem como acrescido de animais adaptados ao sistema. Neste caso, a contribuição das raças zebuínas em cruzamentos é importante. Cuidados com os aspectos reprodutivos, qualidade da água e suplementação mineral também devem ser observados. Para um maior conforto animal, todos os piquetes devem possuir sombra.

A seção do leitor serve para responder dúvidas sobre produção agroecológica. Escreva para nós ou entregue suas questões para os técnicos do Capa.

Jovens adotam a agroecologia

Em São Martinho, interior de Santa Cruz do Sul, Rio Grande do Sul, jovens decidiram colaborar significativamente para a preservação do meio ambiente. A Associação de Jovens Ecologistas São Martinho – Ajesma se associou à Cooperativa Ecovale, apoiada pelo Capa, e está produzindo e comercializando produtos derivados da agricultura familiar ecológica. Parte deste grupo acompanhava cursos de formação para jovens agricultores. Com esta participação e consequente aprendizado optaram por investir na agricultura familiar. Estão produzindo de forma ecológica, evitando a utilização de adubos químicos, venenos e transgênicos.

Agricultores no Sul do Brasil

Professor Tarcísio Vanderlinde trabalha na Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste e fez mestrado e doutorado a partir do trabalho do Capa na região. Entre as diversas fontes de pesquisa, ele usou os anais do XII Concílio Geral Ordinário da Igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil – IECLB, ocorrido em Novo Hamburgo – RS, de 20 a 24 de outubro de 1982. Este documento foi o eixo para a elaboração do estudo, que ele denominou “Entre dois reinos”. Seu principal motivo de reflexão é o papel de mediação, analisado a partir da criação do Capa, que surge dos interesses eclesiais da Igreja Luterana e hoje tem uma visão ecumênica. “É uma entidade que faz o papel da mediação entre os objetivos históricos eclesiais estabelecidos pela Igreja e o público-alvo onde ela atua”, confirma.

Pesquisa em homeopatia

O Capa conquistou a aprovação de um projeto inovador junto ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq. O projeto, denominado “Homeopatia no Desenvolvimento da Agricultura Familiar Ecológica no Oeste do Paraná”, no valor total de R\$ 104 mil, receberá R\$ 66 mil do CNPq para dois bolsistas, equipamentos para o Laboratório de Homeopatia – existente junto à sede do núcleo Marechal Cândido Rondon –, elaboração de materiais técnicos e a realização de cursos, assessorias e pesquisas.

O projeto, que terá a duração de 18 meses, contempla a pesquisa e o uso da homeopatia em plantas e animais e será desenvolvido em parceria com duas universidades, a Emater – PR e cinco associações de produtores ecológicos do Oeste do Paraná.

“Vale lembrar que uso da homeopatia no cultivo ecológico, em especial de vegetais, é muito recente, e estamos tendo um papel pioneiro nesta área”, confirma o coordenador do núcleo, Vilmar Saar.

Lucia Borges



Cartão de Natal

A organização alemã *Evangelischer Entwicklungsdienst* – EED, parceira do Capa, escolheu um motivo brasileiro para o seu cartão de Natal em 2005. Entre várias sugestões, decidiu pela bela pintura de três mulheres dançando, criada por Lucia Borges, dentro do projeto Quilombolas desenvolvido pelo núcleo Sul. A cada ano, a EED escolhe um motivo entre seus parceiros, apoiados em vários países. O cartão com o motivo quilombola vai estar circulando em todo o mundo, divulgando um pouco da cultura afro-descendente no Brasil e falando sobre o trabalho do Capa junto a estas comunidades.

Não ao uso de agrotóxicos

A data de 3 de dezembro marcou o Dia Internacional de Não Uso de Praguicidas (Agrotóxicos), chamando para a reflexão e tomada de consciência da população mundial sobre o grave problema social e ambiental gerado pelo uso de praguicidas.

O dia 3 de dezembro foi escolhido pelas 400 organizações que fazem parte da Rede de Ação em Praguicidas, PAN Internacional (o nome em inglês é Pesticide Action Network), presente em 60 países. Neste dia, no ano de 1984, mais de 16 mil pessoas foram mortas na cidade de Bophal, na Índia, devido ao escape de 27 toneladas do gás tóxico metil isocianato, usado na elaboração de um praguicida da empresa norte-americana Union Carbide. O desastre químico ocorreu numa área densamente povoada e somente nos três primeiros dias morreram 8 mil pessoas.

Nas ondas do rádio

Quem está dando o “maior ibope” é o Programa das Entidades de Agricultura Familiar de Verê, Paraná, que vai ao ar todos os sábados, na Rádio Vale do Iguaçu. Feito em parceria entre Cresol, Sindicato dos Trabalhadores Rurais e Capa, o programa traz informação, denúncias e formação. “Sem dúvida, o rádio é um excelente meio de comunicação”, confirma a coordenadora do núcleo Verê, Rome Schneider. Um dos temas que mais causou polêmica foi o que refletiu sobre as bases agroecológicas. “Na ocasião, questionamos por que os agricultores desaprenderam as práticas ecológicas, usadas antigamente, e ficaram atrelados aos insumos químicos”, conta Rome.

Estudantes no Vale do Rio Pardo

Estudantes e professores das universidades de Tübingen – Alemanha e Mendoza – Argentina, estiveram no Vale do Rio Pardo, Rio Grande do Sul, onde conheceram entidades e agricultores dedicados à agroecologia. A visita, acompanhada por estudantes da Universidade de Santa Cruz do Sul, aconteceu no dia 18 de agosto. Na parte da manhã, conheceram a sede do Capa, a Cooperativa Ecovale e ouviram relatos sobre a situação da agroecologia. À tarde, puderam conversar sobre produção, comercialização, alimentação, saúde preventiva e sobre a socialização das famílias envolvidas.

Quinto seminário temático

Os integrantes dos cinco núcleos do Capa estiveram reunidos nos dias 26 a 29 de setembro em Marechal Cândido Rondon, Paraná, para mais um seminário temático, com o tema Desenvolvimento Institucional. O encontro foi acompanhado pela Fundação Luterana de Diaconia – FLD, com a presença do secretário executivo Silvio Schneider e da assessora programática Ana Cristina Kirchheim. Também estiveram presentes Ângela Cordeiro, Josinaldo Aleixo e Huberto Kirchheim, que estão realizando uma avaliação do consórcio por solicitação da FLD e da EED.

Boas relações com os municípios

Batista Weber

O núcleo Santa Cruz do Sul do Capa – Rio Grande do Sul, juntamente com organizações de agricultores, têm apostado na relação com o poder público municipal, através da realização de convênios. O convênio mais antigo, com o Município de Vale do Sol, existe desde 1993 e tem sido renovado a cada nova administração. Os trabalhos vêm sendo desenvolvidos por seis grupos nas áreas de saúde, alimentação, produção e comercialização de produtos e derivados.

Segundo o coordenador do núcleo Santa Cruz do Sul do Capa, engenheiro agrônomo Jaime Weber, os convênios têm como objetivos principais apoiar a organização das comunidades na formação de grupos ou associações, desenvolver a produção dos agricultores familiares com base nos princípios da agroecologia, influenciar nas políticas públicas municipais e ter uma contrapartida financeira por parte dos municípios.

Outro aspecto importante do trabalho está relacionado à área da saúde – com ênfase na utilização de plantas medicinais, temas de saúde preventiva e alimentação mais sadia – e às agroindústrias, que produzem mel, erva-mate, panificados, sucos, geléias, pomadas, xaropes e tinturas.

A partir da experiência com o município Vale do Sol, o núcleo formalizou outros convênios com o poder público municipal. Em 2003, o município de Venâncio Aires, e em 2005 os municípios de Vera Cruz e Passo do Sobrado passaram a contar com a prestação de serviços do Capa. Nestes acordos mais recentes, o trabalho está se iniciando com diagnósticos das comunidades e diálogos com os poderes legislativos e executivos municipais para definições de estratégias e propostas para o desenvolvimento das comunidades.

Os resultados mais visíveis apontados pelos agricultores estão ligados à segurança alimentar – maior diversidade, sustentabilidade e autonomia, saúde das famílias, recuperação e preservação ambiental e fortalecimento dos processos de beneficiamento e comercialização dos produtos derivados da agricultura familiar.

“Em casos de não haver convênio com os municípios existe a possibilidade de o mesmo ser feito diretamente com os grupos de agricultores”, confirma Weber. Neste caso, o contrato para a prestação de serviço é realizado em outros moldes. Atualmente, apenas o Núcleo de Agricultores Ecologistas Santa Cruz – NAESC possui convênio assinado com o Capa.

Mas existem demandas para a realização de novos convênios que estão sendo analisadas pelo Capa e pelos agricultores (Batista Weber).



Prefeito de Vera Cruz Guido Hoff (esquerda) assina convênio

Extensão em Teutônia

Entre os momentos alegres vividos no ano de 2005 está, sem dúvida, aquele no qual o Sínodo Vale do Taquari (da Igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil) firmou sua parceria com o Capa. O ato se deu no dia 11 de agosto, na Casa Sinodal em Teutônia – RS. Em um ato festivo, com a presença do Conselho Sinodal, foi lançada a extensão do núcleo Santa Cruz do Sul do Capa no Sínodo Vale do Taquari.

A parceria inclui um Projeto de Saúde Comunitária que atende 16 grupos, a disponibilização de produtos agroecológicos da Ecovale e a atuação da engenheira agrônoma Gládis Maria Backes.

Leia alguns depoimentos sobre a iniciativa:

“Esta parceria foi por muito tempo um sonho, que agora se concretizou. Assim, novos horizontes apontam, especialmente com os grupos de Saúde Comunitária e a proposta da produção de alimentos saudáveis pelos agri-

cultores de nossa região.

Estamos encerrando o ano de 2005 com muita gratidão por aquilo que foi possível realizar em parceria com o Capa. Por outro lado, temos a esperança de que, em 2006, possamos avançar ainda mais. É necessário ampliar o círculo de famílias agricultoras que se dispõem a produzir alimentos saudáveis. Também precisa aumentar o círculo daquelas pessoas que preferem os produtos naturais e integrais em sua alimentação. Para tanto, tornam-se ainda necessários muitos encontros de sensibilização e capacitação. Desta forma, ao agradecer a Deus pelo caminho percorrido, pedimos também a Ele proteção e bênção para este serviço, que tem como finalidade melhorar a qualidade de vida das pessoas.”

Erno Feiden,
pastor sinodal do Sínodo Vale do Taquari

“Estabelecer uma extensão do Capa no Vale do Taquari vem ao encontro

de uma aspiração antiga do Sínodo e representa novos desafios para o Capa. A preocupação com a saúde, despertada pelas mulheres nos traz o desafio da produção de alimentos saudáveis justamente em uma região conhecida como produtora de alimentos com as mais “avançadas tecnologias da agricultura moderna.”

Sighard Hermany,
engenheiro agrônomo do Capa

“Nosso trabalho é uma forma de produzir respeitando a natureza. Não almejando somente o econômico, mas o desenvolvimento sustentável da agricultura familiar aqui do Vale Taquari. Não podemos deixar de destacar a importância da diversificação e autonomia da propriedade, mas sempre respeitando e resgatando o conhecimento dos agricultores.”

Gládis Maria Backes,
engenheira agrônoma do Capa

As melhores práticas no Brasil

O núcleo Sul do Capa - Pelotas e São Lourenço do Sul, no Rio Grande do Sul - foi selecionado como uma das 10 Melhores Práticas em Gestão Local no Brasil, premiação nacional concedida pela Caixa Econômica Federal - CEF. Além de uma bolsa no valor de R\$ 25 mil para um estudo de caso, o Capa também foi inscrito na escolha das melhores práticas mundiais, que ocorrerá em 2006, em Dubai, nos Emirados Árabes.

O Capa foi premiado com o Projeto Rede de Comercialização Solidária - formada por 3 mil e 500 famílias, composta por assentados de reforma agrária, quilombolas, pescadores artesanais e agricultores familiares -, que leva comida para mais de 20 mil pessoas carentes de Pelotas. Essas famílias conseguiram o apoio de comunidades religiosas, da prefeitura de Pelotas (até 2004) e do Capa. Em um ano, 1.200 toneladas de alimento



Arquivo Capa

Ellemar Wojahn e Rita Surita na entrega do prêmio

foram produzidas. O projeto garantiu a comercialização dos produtos com o Programa Fome Zero, que até hoje compra os alimentos por meio do

Programa de Aquisição de Alimentos - PAA, da Companhia Nacional de Abastecimento - Conab, e doa para a população carente.

A coordenadora do Núcleo Sul, Rita Surita diz que "esse é o reconhecimento nacional de um trabalho que o Capa desenvolve há 27 anos no sul do Brasil, juntos aos protagonistas da sua história, que são os agricultores familiares, assentados de reforma agrária, quilombolas e pescadores artesanais". Para concorrer ao prêmio, a Caixa Econômica Federal recebeu em 2005 a inscrição de 176 práticas oriundas de 23 estados.

O Secretário de Desenvolvimento Rural de São Lourenço do Sul (município parceiro no Fome Zero), Ellemar Wojahn, observou que "com esse projeto, conseguimos não só estruturar as cooperativas e aumentar a renda do agricultores familiares como também, através da distribuição de alimentos no Fome Zero para famílias carentes da periferia de Pelotas, alcançar uma meta do Capa enquanto projeto de Igreja que é atender 'os pobres entre os mais pobres'". (Daniel Hammes)

O trigo e os moinhos coloniais estão de volta

Daniel Hammes

Duas atividades de campo, realizadas nos dias 22 e 24 de novembro, deram o pontapé inicial no que pode ser mais uma nova alternativa de produção na região Sul: o Projeto Moinhos Comunitários. As atividades, chamadas de "Dia temático do trigo", aconteceram na Coxilha dos Cavalheiros (7º distrito de Canguçu) e no Interior do município de Capão do Leão, a menos de meia hora do centro de Pelotas - onde foram plantadas duas variedades de trigo (Embrapa 40 e BRS 177) nas lavouras que vão servir de "laboratório" e testar se o projeto vingará ou não.

Com o nome "Moinhos coloniais e a cultura do trigo: renda e segurança alimentar para a agricultura familiar" o projeto quer contribuir para o resgate de hábitos, atividades e recuperação de postos de trabalho da agricultura familiar, ligados à cultura do trigo. A causa da atual situação foi a política agrícola implantada pelo decreto lei nº 210, de 27 de fevereiro de 1967, que determinou o fechamento de quase todos os moinhos coloniais existentes no interior dos municípios. O projeto Moinhos é uma parceria entre Capa, Embrapa, Unaic e Coopar.

O projeto não vai buscar somente oferecer alternativa de renda e segurança alimentar, mas deve permitir também para a agricultura familiar o resgate da cultura e costumes das famílias.

As duas variedades de trigo foram plantadas de forma ecológica em pequenas áreas experimentais para os agricultores tirarem suas dúvidas no local. O tamanho das espigas e a época de plantio do trigo empolgaram quem estava por lá. Alguns aproveitaram e já senti-



Projeto vai resgatar a cultura do trigo

ram o gosto do trigo, ou levaram um punhado para mostrar aos familiares ou mesmo para enfeitar a casa.

O gerente do Escritório de Negócios de Capão do Leão da Embrapa, Victor Hugo Porto falou com satisfação sobre a parceria. "Estamos iniciando uma parceria onde os atores se sentam à mesa, para dialogar, de igual para igual. Esta parceria está contribuindo para resgatar a cidadania dos agricultores familiares, histo-

ricamente esquecidos pelo Estado", afirmou.

O engenheiro agrônomo do Capa, Fábio Mayer comenta que o trigo oferece várias vantagens: "Pode servir de alimento para a família ou para os animais, não necessita de cuidados especiais no plantio - apenas condições climáticas favoráveis e solo medianamente fértil -, deixa uma palhada considerável no solo e além disso, é uma cultura de inverno, momento crítico da agricultura". (DH)

As boas idéias na comercialização

Lis Regina de Mendonça é consumidora da Feira Agroecológica de Concórdia, em Santa Catarina há cerca de um ano. Promovida pela Associação de Pequenos Agricultores de Rancho Grande – Aparg, a feira acontece nas quartas, das 7h às 12h30min e nos sábados, das 7h às 12h. “Minha mãe também compra aqui. Os alimentos são naturais, não têm agrotóxicos.”

O fato de os próprios agricultores estarem atendendo é mais um atrativo para Lis. “Às vezes, a gente não conhece os produtos, eles explicam, informam como usar, dão até receitas.” A filha de Lis, Thais Regina Zotti, está quase se formando como tecnóloga em alimentos. Estagiária na Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa, foi responsável pela mudança de muitos hábitos de alimentação da família. “Passamos a ser mais exigentes e optamos pelos alimentos naturais, sem químicos nem agrotóxicos”, diz. Waldir João Forner é outro cliente que optou pelos alimentos ecológicos. “Além disso, o preço é mais em conta.” Seu Honorino Sandy também compra na feira. “Temos uma horta em casa, mas venho buscar aqui o que falta”, conta.

Variedade, qualidade e boa apresentação são segredos – bem conhecidos – para uma boa feira. Em Concórdia, se comercializam verduras, frutas, erva de chimarrão, pães, bolachas, melado, rapadura... Além disso, para aumentar ainda mais a oferta e agregar valor aos produtos, a Aparg inaugurou em 2003



Feiras comunitárias em Santa Cruz do Sul utilizam promoção de vendas

uma agroindústria, responsável pela produção de conservas de pepinos ecológicos, brócolis, cenouras, além de geléias e doces.

“No geral, oferecemos mais de 50 produtos”, diz seu Adêmio Weirich, tesoureiro da Aparg. Este número vai aumentar com a inauguração, prevista para fevereiro, do moinho da Cooperativa dos Agricultores Familiares Agroecologistas Solidários – Cooperfas, a quem a Aparg está associada.

Bom atendimento é outro ponto-chave, e os agricultores já incorporaram isso. “É preciso conversar com as pessoas. Às vezes, elas não acham determinado produto e daí de repente tem outra hortaliça, a gente mostra e oferece”, afirma Adêmio. “Não dá para ficar sentada. Quando o consumidor vem, temos que levantar, conversar e sorrir”, confirma Guilhermina. Atendendo bem, o cliente volta.

Divulgação também é importante. Em Concórdia, a Aparg investe em

propaganda na rádio local, veiculada duas vezes por semana – no dia anterior à feira e quando esta é realizada. “Tem funcionado muito bem e agora estamos pensando em colocar algo no jornal local, de modo a atingir aquelas pessoas que não escutam a rádio”, diz Adêmio.

O fato de as feiras acontecerem em dois dias diferentes também garante um maior número de consumidores. “Na quarta-feira temos uma clientela diferente do que no sábado, e ainda tem aqueles que vem duas vezes por

Quando é preciso ver para crer



Legenda

Falta de produtos e quase nenhum controle de quanto cada família ganhou no final do mês com a feira fizeram com que o núcleo do Capa de Erechim se preocupasse em buscar formas de ter este controle – além de um levantamento estatístico, propiciando aos agricultores uma melhor gestão da feira. Neste sentido, a feira da Associação de Pequenos Agricultores de Rancho Grande – Aparg, está sendo uma referência para os demais grupos.

Depois de conversar diversas vezes com os agricultores, a assessora Valdete Jantsch instituiu uma planilha de produção e venda, para tabular dados como: produtos que estão faltando, quais estão sobrando e questões de preço – o que agrega mais valor, o que não agre-

ga, valor individual e total da feira.

Foi criada uma ficha por família, com a data das feiras, os produtos levados pela família e o que foi vendido (e trazido de volta). Numa coluna ao lado, eram colocados os preços cobrados pelos produtos. “Combinamos que, numa primeira fase, o seu Adêmio Weirich deveria preencher as fichas. A idéia é que, mais adiante, as próprias famílias façam este controle – saibam exatamente quanto venderam, o que está voltando da feira e por quê.”

As fichas preenchidas por Adêmio foram entregues para Valdete, que repassou os dados para o computador. “A partir daí, montamos planilhas eletrônicas e gráficos de barra. Visualizando os gráficos, fica muito mais fácil para os agricultores compreender os

semana”, confirma o agricultor. “Quando começamos em 1999, vendíamos um dia inteiro. Mudamos isso, pois no verão é muito quente e até o final da tarde as verduras estavam murchas.” Hoje, a feira acontece nas quartas-feiras até 12h30min e sábados até às 12h.

Promoção é uma ferramenta que, se bem usada, pode dar muito certo. O núcleo Santa Cruz do Sul do Capa, no Rio Grande do Sul, que apóia atualmente 10 pontos de feiras ecológicas semanais – sete das quais são ligadas a Cooperativa Ecovale, usou a promoção com o objetivo de divulgar a realização das feiras ecológicas e aumentar o número de consumidores. “As idéias passaram pelos conselhos administrativo e fiscal da Ecovale”, confirma Jaime Weber, coordenador do núcleo. Debatidas e aprovadas, foram postas em prática.

As promoções realizadas nos meses de outubro e novembro serviram para atrair os Consumidores Ecologistas. Já em dezembro, os compradores foram chamados à participação, para que outras pessoas tivessem um Natal Solidário. A promoção funcionou da seguinte forma: comprando em qualquer uma das feiras da Ecovale, o consumidor recebia um cupom para preencher – nome, telefone e endereço eletrônico – e estaria concorrendo a uma cesta de produtos ecológicos no final de cada mês. Ganharam os consumidores e os produtores.

Também no intuito de ir além e



Consumidores aproveitam e medem a pressão

falar sobre o ideal agroecológico, a preservação do meio ambiente e alimentação mais saudável, a Ecovale adotou outras opções de divulgação – usando o rádio e a internet. Na rádio, a divulgação aconteceu através de mensagens pagas e uma série de entrevistas com técnicos do Capa e agricultores. Eles falaram sobre agroecologia, sobre o trabalho da Cooperativa Ecovale e a existência das feiras.

A divulgação via correio eletrônico foi uma estratégia mais direta. Além dos endereços coletados nos cupons que concorriam ao sorteio de uma cesta, se montou uma lista com outros endereços

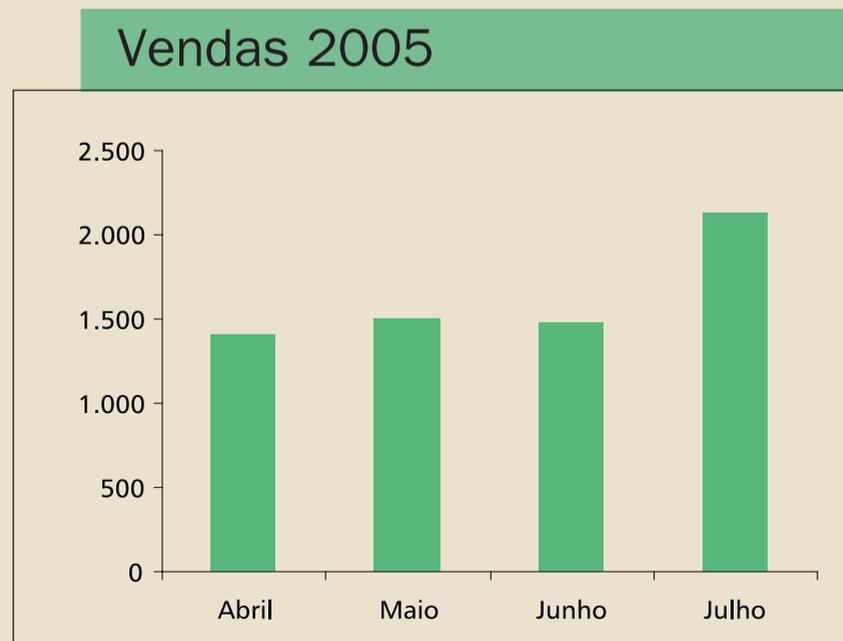
eletrônicos considerados estratégicos – inclusive de obreiros da Igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil – IECLB Todos receberam informações sobre questões da agroecologia e sobre o trabalho do Capa.

Outra promoção, ocorrida em dezembro, em Santa Cruz, no espaço das feiras ecológicas, foi a Ação de Saúde. A enfermeira Graziela Michels e a nutricionista Melissa Lenz, ambas ligadas ao Capa, participaram das iniciativas – uma, medindo a pressão das pessoas interessadas e a outra, dando dicas sobre uma alimentação mais sadia. (Susanne Buchweitz e Batista Daniel Weber)

problemas – e corrigi-los.”

Pra qualificar ainda mais este trabalho, se fez, na mesma época, uma pesquisa junto aos consumidores, identificando se estes eram consumidores fixos ou não; se aprovavam o lugar da feira; o horário; o atendimento – é bom, ótimo, ruim, péssimo; como é a qualidade dos produtos. A pesquisa ainda tinha algumas questões abertas, como: onde você acha que devemos melhorar; que produtos você veio buscar na feira e não encontrou; você teria sugestões de modificação do espaço?; entre outras.

Assim, foi possível abordar com o grupo questões como apresentação dos feirantes, manipulação e apresentação dos alimentos e atendimento ao consumidor.



Planejamento é fundamental

Para que não falte produtos, é preciso planejar. Mas o planejamento tem que ser cumprido – não pode deixar cliente sem produto.

Atendimento ao cliente

É preciso conversar com as pessoas, sorrir, ajudar. Explicar como preparar, ensinar uma receita diferente – afinal, quem entende do produto é o agricultor. Atendendo bem, o cliente sempre volta.

Comunicação entre o grupo

É fundamental que todos do grupo tenham conhecimento de todas as informações, como preços, por exemplo. Pega mal ficar perguntando na frente dos clientes – mostra desorganização entre o grupo.

Importante!

Vender bem é ótimo, mas não significa nada se a feira não promover talvez o mais importante na agroecologia – Solidariedade! Os integrantes do grupo devem ser solidários, entre si e com os clientes. Brigas, ciúmes, fofocas, nem pensar – e muito menos na frente do cliente!

Um assentamento todo ecológico

O núcleo de Marechal Cândido Rondon do Capa, que atua no Oeste do Paraná, está envolvido em um projeto bastante ousado. Quando decidiu ampliar suas atividades, a partir da parceria com Itaipu, recebeu a sugestão de atender vários assentamentos existentes na região. “Depois de avaliarmos, decidimos trabalhar inicialmente com um, que apresentou uma proposta completamente diferente”, relata o coordenador do núcleo, Vilmar Saar.

O diferencial é que as 108 famílias que vivem no assentamento Ander Henrique – em homenagem ao menino que morreu atropelado, quando o grupo ainda estava acampado à beira da rodovia – em Diamante do Oeste, decidiram trabalhar somente com agroecologia. “O assentamento tem uma área de 2 mil e 800 hectares. Para nós, vai funcionar como um grande laboratório a céu aberto”, confirmam os técnicos do Capa Marco Antônio Vieira e Luciana de Oliveira, responsáveis pela assistência técnica no local.

De acordo com lideranças locais, a decisão de plantar sem agrotóxicos foi resultado de um



Os agricultores estão trabalhando com agroecologia

longo processo de discussão. Nos debates, as famílias lembraram dos problemas causados pelos venenos usados nas propriedades. Assim, a opção pelos orgânicos e pela agroecologia foi unânime. A maior parte dos assentados é de “brasiguaios” – pequenos agricultores ou agricultores sem terra, brasileiros, que foram ao Paraguai, perderam o pouco que

tinham e tiveram que voltar.

O Capa, que trabalha no local em parceria com o Instituto Técnico de Educação e Pesquisa da Reforma Agrária – Itepa, iniciou suas atividades no assentamento em 2004. “A proposta é trabalhar a produção de vegetais, grãos e animais”, esclarece Marco. A produção de leite orgânico também deve ser um dos pontos for-

tes da produção. “Começamos com palestras e cursos básicos junto às lideranças dos nove grupos que compõem a totalidade dos assentados”, confirma Luciana.

A primeira safra foi um desafio. “Na segunda, já se colheu feijão, milho, mandioca e também já se produziu leite”, diz a técnica. No início de 2005, a produção de leite havia pulado de 350 litros por dia – uma família tinha uma vaquinha aqui, outra tinha uma vaquinha ali – para 2.700 litros/dia. “A produção é individual, mas a venda funciona de forma coletiva”, explica Dalmeri da Silva, o Polaco, uma das lideranças locais.

Além disso, ao longo de 2005 foram implantados um pomar comunitário demonstrativo e mais de 60 pomares caseiros. Duas áreas de experimento e pesquisa em grãos orgânicos também estão em andamento. As áreas de experimento acontecem em parceria com o Instituto Agrônomo do Paraná – Iapar, com apoio da Itaipu.

Já para 2006, uma das prioridades do Capa será trabalhar os princípios da Rede Ecovida – de certificação participativa, com o objetivo de cadastrar os nove grupos e suas famílias na rede.

Vila Rural Santa Clara

Desde o início de 2005, o núcleo Marechal Cândido Rondon do Capa, no Paraná, vem atuando de forma mais direta na Vila Rural Santa Clara, que fica na própria cidade de Rondon. O projeto Vilas Rurais nasceu em 1994, compondo a plataforma política do ex-governador do Estado da Paraná e ex-prefeito de Curitiba, Jaime Lerner.

Implantadas ao longo dos oito anos, durante a gestão de Lerner (1995-2002), as vilas rurais são pequenas glebas de terras contendo meio hectare cada (5 mil metros quadrados) e uma casa de 48 metros quadrados.

No que se refere à Vila Santa Clara, o Capa assessora 20 das 57 famílias que vivem ali. As atividades realizadas até agora contemplaram cursos básicos de agroecologia, de hortas, produção de flores, pomares e doces caseiros, além de tardes de campo.

No final do ano, aconteceu uma promoção especial – uma confraternização. “Foi realmente de encher os olhos ver tanta disposição e alegria em todos os envolvidos”, relata o coordenador do núcleo, Vilmar Saar. Os adultos prepararam os quitutes, limpam e orna-

mentaram o galpão comunitário, prepararam os sucos e ensaiaram os cantos. As crianças, nervosas, esperaram inquietas a celebração inicial acabar para apresentar a cena sobre o nascimento do menino Jesus. Devidamente vestidas, interpretaram os principais personagens da cena de Natal.

gens da cena de Natal.

“Para nós aqui foi um fato inédito reunir quatro dirigentes de igrejas diferentes, sendo dois pastores, um padre e um líder eclesialístico, numa celebração ecumênica em torno do trabalho do Capa”, diz Vilmar.



As crianças encenaram uma peça de Natal



Capa

Lorene se considera uma pessoa feliz e realizada

“Você já abraçou a sua esposa hoje?”

“E você, já abraçou o seu marido?” É uma pergunta que volta e meia Valdete Jantsch, economista doméstica que trabalha no núcleo de Erexim do Capa, faz nos grupos atendidos. Não são poucas vezes que os homens ficam vermelhos e envergonhados, as mulheres dão um sorrisinho de lado, mas a brincadeira serve para trazer o assunto à tona. “As pessoas não têm muito essa cultura de se abraçar, até de se cumprimentar, e penso que é algo que poderia ser mudado”, diz a técnica do Capa. “Quem se gosta, dá abraço, elogia o outro, seja o marido, a mulher, a filha ou o filho.”

Valdete atende a área de saúde do núcleo Erexim há mais de um ano. “Quando comecei a participar das reuniões, vi muitas vezes agricultores de cabeça baixa, sem sorrir e reclamando bastante. Assim, decidimos trabalhar a questão da auto-estima – se a pessoa está bem fisicamente, emocionalmente e espiritualmente, tudo melhora, inclusive a produção”, confirma ela.

Uma queixa muito comum das mulheres é – “estou gorda e feia, queria ser que nem a Gisele Bündchen”! “O que eu digo sempre é – pensem na Gisele Bündchen andando de saltinho uma semana aqui. Bota ela uma semana na agricultura, fazendo o que vocês fazem. Ela não vai agüentar. Da mesma maneira, imaginem vocês, de saltinho,

desfilando numa passarela. Aposto que não vão gostar!” A lição é que cada um tem o seu lugar, sua missão e é um ser especial – e pode se sentir bem desse jeito.

Para elevar a auto-estima é preciso se conhecer, gostar da imagem refletida no espelho, identificar as qualidades e não só os defeitos. Aprender com a experiência passada e não se frustrar com a primeira dificuldade que enfrentar. Tratar-se com amor e carinho, ouvir a intuição (o que aumenta a autoconfiança), manter diálogo interno e com as pessoas que vivem ao nosso lado, pois, não somos uma ilha deserta. “Aconselho as pessoas a fazer todo o dia algo que os deixem felizes. Podem ser coisas simples, como dançar, ler, descansar, ouvir música ou caminhar”, diz Valdete.

Além dos assuntos relacionados diretamente a auto-estima, outros foram identificados pelos grupos – entre os quais a depressão. E agricultor e agricultora sofrem de depressão? Com certeza, mas que “bicho” é esse? “Todo mundo adorou o encontro sobre depressão”, conta a agricultora Lorene Weippert. Cercada de um jardim absolutamente cheio de flores, ela complementa, rindo muito: “agora, para qualquer coisinha, as pessoas dizem, brincando – ‘está em depressão profunda’!”

O tema depressão foi escolhido pelo próprio grupo. “Muita gente

ouve falar mas não sabe bem o que é. Às vezes até pode ter e não tem consciência. Daí, quando alguém explica, fica mais fácil de identificar”, diz Lorene. No dia da reunião, o tema apresentado foi sintomas da depressão, possíveis causas e como reage a pessoa depressiva.

Em seguida, os participantes – homens e mulheres – se dividiram em dois grupos. “Um grupo desenhou uma pessoa depressiva e o outro grupo desenhou uma pessoa não-depressiva”, relata Lorene. O depressivo estava feio, de chinelo, mal arrumado, triste, pálido; o não-depressivo estava alegre, faceiro, arrumado, de tênis, indo para jogar bola. Feitos os desenhos, os grupos apresentaram e comentaram o que viram. “Depois, falamos sobre prevenção e tratamento”, finaliza Valdete.



A indústria será uma alternativa de produção diferenciada

Produção de óleos virgens

Um sonho: criar uma alternativa de produção e renda em um município essencialmente agrícola formado por pequenas propriedades. Com esta idéia, a filial de Erval Seco, no Rio Grande do Sul, da Cooperativa de Produtos Biorgânicos - Cooperbiorga, que tem sede na cidade de Mondai, Santa Catarina, vem batalhando pela construção de uma indústria de óleos virgens orgânicos. “Hoje em dia, plantar está difícil, especialmente para os pequenos”, diz o agricultor Balduino Julio Diedckow, conselheiro da Cooperbiorga. “O objetivo é criar uma alternativa com a produção de óleo de linhaça, girassol, gergelim e amendoim”, complementa. “Também vai ser possível comercializar o farelo restante.” A Cooperbiorga recebe o apoio do núcleo Erexim do Capa, através do escritório em Saltinho, Santa Catarina.

A construção da indústria – junto da sede da filial – está a pleno vapor. Quem também está puxando a idéia são os agricultores Mário Wasem, vice-presidente da Cooperbiorga, e Rogério Scherer, do Conselho Fiscal. “Temos que resolver alguns problemas técnicos, mas as perspectivas são muito boas”, garante Balduino.

A previsão é que, no ano que vem, a indústria seja inaugurada. A construção inicial – junto com um pequeno depósito, escritório e banheiro, mede 15mx15m e está localizada em Linha Três de Maio, Erval Seco. Junto deste haverá outro espaço, de 20mx15m, que servirá para recepção e limpeza dos grãos.

A Cooperbiorga tem, no município de Erval Seco, em torno de 30 associados, antigos. Com a nova proposta, cerca de 70 agricultores já se associaram e estão em fase de conversão para o agroecológico, com a perspectiva de estarem produzindo para o novo empreendimento.

Começando vida nova

Seu Miguel Antônio Thomé, morador em Barra do Marrecas, no município de Verê, Paraná, está passando pelo processo de conversão para a agroecologia. Casado com Lurdes Pereira Thomé e pai de Fernando e Monize, ele fala ao Recado da Terra sobre a experiência de produzir uvas sem o uso de fertilizantes e agrotóxicos.

Por que o senhor resolveu mudar para o ecológico?

Miguel Thomé – Uma das causas foi a instalação da indústria de suco ecológico. Por isso, também a produção das uvas. Vamos agregar valor ao produto. Estamos produzindo sem veneno – além da saúde, tem a redução no custo da produção.

Qual o tamanho da sua propriedade?

Thomé – É de 14,7 hectares.

O que o senhor está achando do processo de conversão?

Thomé – No geral, não estamos tendo dificuldades. Talvez a maior diferença seja para adequar o pensamento na questão da prevenção – no químico, você ataca o problema quando ele aparece; já no orgânico, previne antes. Mas eu realmente “comprei a idéia” – não troco mais o orgânico pelo químico. O que atrapalhou um pouco este ano foi o tempo – choveu na época da floração. Para o próximo ano, já vamos começar com mais experiência – cada ano aprendemos um pouco. Posso dizer, no entanto, que em função do tempo, a uva está boa.



Produção de uva ecológica em Verê

O que mais o senhor produz na propriedade?

Thomé – Milho convencional, soja, leite, suínos e aves – para o consumo e também para venda, quando há sobra, e agora, uvas.

Por que a escolha da uva orgânica? E qual a variedade?

Thomé – Uma vez que o projeto é para a produção de suco, estamos plantando bordô e concord. Mas a variedade é ótima para vinho. Eu mesmo produzi 3 mil e 200 litros de vinho na última safra, não tenho que chega, a procura é grande.”

Uva ecológica e questões técnicas

O técnico Décio Cagnini, do núcleo Verê do Capa, explica mais sobre uva ecológica: “A uva na região Sudoeste do Paraná foi introduzida a partir dos anos 50, quando os descendentes de italianos – na sua maioria vindos do Rio Grande do Sul – já cultivavam por tradição. Hoje, mais de 50 anos depois, muitos cultivares daquela época ainda são plantados e outros novos foram introduzidos.

Para o cultivo de videiras no sistema agroecológico, busca-se trabalhar com cultivares mais rústicas e de fácil manejo. Portanto, basicamente, se utiliza cultivares do Grupo Americano, que possuem estas características: as niágaras brancas e rosas, a concord e bordô.

No sistema orgânico de plantio, busca-se sempre o equilíbrio nutricional do solo em função das necessidades da planta, o equilíbrio do meio ambiente onde está o plantio, além de manter o solo sempre coberto com adubação verde (leguminosas e gramíneas) e também o manejo durante todo o ano. Tratamentos de inverno, poda seca, poda verde e outros são importantíssimos.”

Famílias de produtores têm encontro

O dia 21 de setembro – no qual se comemora o Dia da Árvore – de 2005 ficou gravado na lembrança do grande número de famílias que participaram do encontro promovido pelo Capa. Um total de 68 pessoas participaram, vindas dos municípios paranaenses de Verê, Itapejara D’Oeste e São Jorge D’Oeste. A intensa programação teve início às 8h30min, com um momento de mística participativa, cantos e mensagens.

Na seqüência, os participantes

foram divididos em quatro grupos, conforme a cor do crachá que receberam no momento da inscrição. Cada grupo plantou uma muda de árvore, lembrando o dia da árvore, e depois se encaminhou para as oficinas.

As oficinas – quatro no total –, organizadas pelos agricultores mais experientes em cada tema, aconteceram simultaneamente: caldas e preparados homeopáticos; classificação de produtos (hortaliças); compostagem e bio-

fertilizantes; e semeadura e irrigação. A duração de cada oficina, que foi de 40 minutos, permitiu que todos os grupos participassem em todos os temas.

À tarde, logo após o almoço houve uma grande confraternização com cantos e troca de sementes. Na seqüência, novamente os grupos foram divididos, desta vez para brincadeiras em forma de gincana com atividades como cabo de guerra; corrida do saco; corrida

do ovo e concurso do serrate.

A avaliação do encontro foi muito positiva – todos se divertiram e adquiriram mais conhecimentos com a troca de experiências e as oficinas. Pelo seu sucesso, evento semelhante já ficou agendado para o ano que vem – 21 de setembro de 2006.

Ressaltamos que a experiência didática envolvendo os agricultores como responsáveis das oficinas (agricultor capacitando outros agricultores) foi muito importante.

Comercialização na agricultura familiar

Ricardo Costa*

Parto de um princípio básico: considerando a quantidade de produção normalmente obtida por um agricultor familiar, é muito difícil que ele, sozinho, detenha ou domine as condições que se fazem necessárias para que consiga superar a dependência em relação ao atravessador. Para a maioria dos agricultores familiares, um dos únicos caminhos para desenvolver um mínimo de autonomia na comercialização de sua produção é criar um processo de vendas em coletivo.

Por outro lado, as organizações de agricultores familiares têm larga experiência em lidar coletivamente com questões de ordem política, e têm-se conseguido grandes vitórias. Da mesma forma, na capacitação e aprimoramento técnico da produção, os esforços coletivos têm mostrado resultados significativos.

Já nas atividades econômicas, os agricultores familiares tendem a agir individualmente. Não desenvolvemos, ainda, uma cultura de tratar em coletivo as atividades de cunho econômico em geral e a comercialização em particular. Há um aprendizado a desenvolver.

Para iniciar, proponho que respondamos a uma pergunta simples: quais são os conhecimentos que o atravessador tem e que nós não temos? E proponho que critiquemos algumas respostas que adianto e, simultaneamente, formulemos outras respostas para alimentar a discussão.

Conhecimento da região

Em cada região onde trabalha, o atravessador conhece cada produtor, sabe onde mora, quanto produz, conhece a qualidade de sua produção. Quando chega na região, ele sabe exatamente aonde deve ir para comprar sua mercadoria. E tem idéia muito precisa sobre a quantidade total de produção que conseguirá comprar.

É muito grande o número de associações/cooperativas que não têm esse conhecimento a respeito de seus próprios associados. O atravessador

sabe mais sobre as organizações do que elas próprias! Cada produtor sabe quanto plantou e quanto espera produzir, mas não existe a preocupação de saber a soma dessas produções. Essa informação é indispensável para estabelecer um processo de venda coletiva. Para vender a produção em coletivo, a associação ou a cooperativa precisa ter uma idéia do montante de sua produção em conjunto. Ninguém consegue vender uma mercadoria sem saber a quantidade que pode comprometer com o comprador.

O conhecimento dos preços e de seu comportamento

Quando o atravessador sai para comprar sua mercadoria, ele já sabe o preço que pode pagar aos produtores. Porque tem a informação do preço pelo qual vai conseguir vender. Fica sabendo rapidamente quando o preço começa a variar, seja na alta, seja na baixa, e é nessas fases que ele ganha mais. Está em constante contato com seus compradores, busca informações sobre as safras, faz telefonemas, enfim, mantém-se informado. Antes de a colheita começar, ele já sabe as tendências dos preços. Por não se mobilizarem, a tempo e a hora, para obter essas informações, muitos produtores se vêem forçados a negociar em situação desvantajosa, porque não sabem o valor real de seus produtos.

O conhecimento dos compradores

Uma das principais fontes em que o atravessador consegue essas informações sobre o mercado é constituída por seus compradores, que ele sabe quem são e onde estão. A pergunta que se põe é: como ele adquiriu esse conhecimento? A resposta é uma só: viajando. Só se pode conhecer o mercado, saindo para procurá-lo. Só se aprende a vender vendendo. Esse é o tipo de conhecimento que não se adquire sem sair de casa.

Aqui reside o investimento a ser feito em coletivo: uns poucos produtores que façam viagens para conhecer onde estão os compradores retornarão com informações úteis para todos os demais. Começam então a aparecer as vantagens da venda em coletivo. A produção de um único produtor não teria valor suficiente para justificar um

gasto desse, mas, quando se trata da produção de diversos produtores, os ganhos em preços e em condições de venda já começam a superar os gastos.

Essas viagens são bem menos complicadas do que possam parecer à primeira vista. As cidades a serem visitadas inicialmente são aquelas para onde o atravessador já vende. À medida que se vai acumulando prática, vão-se selecionando outros mercados a serem "descobertos". Já existem diversas organizações em condições de orientar os agricultores familiares sobre como programar essas viagens.

A importância da informação

O atravessador nunca sai com a mercadoria no caminhão, à procura de quem a queira comprar. Porque ele conhece uma das regras mais importantes do comércio: o que primeiro circula são as informações. Não se mexe no produto antes de ter as informações sobre preço, sobre o frete, sobre a quantidade que cada produtor tem para vender e a quantidade que o comprador quer comprar, etc. O produto só é deslocado no final, quando todos os detalhes da venda estão acertados.

O mito do caminhão

Ainda é comum a idéia de que é impossível comercializar sem ter um caminhão. Esse mito é uma ilusão e uma fonte de muitos prejuízos. Basta ver que existem muitos atravessadores que não têm caminhão, que trabalham com caminhões de terceiros. O ganho do atravessador não está no frete, mas sim na diferença entre os preços que paga e os que recebe, quando vende a mercadoria.

Ele sabe que só deverá comprar um caminhão quando tiver mercadoria para ser transportada durante todo o ano. Fora isso, o caminhão vai dar prejuízo. Contrariamente ao que muitos pensam, ele sabe que caminhão parado dá prejuízo, porque tem custos fixos elevados e os riscos próprios a qualquer veículo, como acidentes e quebras. Por isso, enquanto não tem garantia de produção suficiente para ocupar um caminhão durante todo o ano, ele prefere, por ser muito mais barato, trabalhar pagando frete a terceiros.

O mito do capital de giro

Outro mito que se coloca com frequência é o do capital de giro. O atravessador tem o "dinheiro na mão"

e usa esse poderoso instrumento para convencer o produtor menos avisado a aceitar preços mais baixos. É comum a idéia de que, se a associação ou a cooperativa não tiver capital de giro, não conseguirá competir com o atravessador. Mas o que motiva a associação quando se preocupa em aprimorar seus métodos de comercialização?

Se o objetivo é meramente o de melhorar os preços de venda, então é, sim, preciso conseguir capital de giro para financiar as compras. Se for só isso a associação não será mais do que outro atravessador. Se, porém, a motivação da associação for a de superar a dependência, se o que se quer é apropriar-se dos conhecimentos necessários para conduzir autonomamente seus processos de comercialização, então o capital de giro passa a ter importância secundária.

Obter preços melhores - será que é suficiente?

É preciso que as lideranças mostrem aos associados que, enquanto os agricultores familiares não conhecerem como funcionam os diversos degraus da cadeia de comercialização de seus produtos, não desenvolverão força nem conhecimento suficientes para fazer valer seus direitos e suas necessidades. Só a partir da prática concreta do comércio é que os agricultores familiares vão descobrir uma série de direitos a que fazem jus. Só quem sabe identificar seus direitos consegue formular propostas e desenvolver processos de luta para transformá-las em leis que lhe sejam favoráveis.

*Secretário executivo da Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa – Capina.

Este texto foi elaborado originalmente a pedido da coordenação do Encontro Nacional de Agricultura – Ena, e adaptado para o Recado da Terra. O texto completo pode ser obtido no endereço www.capina.org.br/publicacoes/CTPAF.pdf



O trabalho do Capa e dos agricultores brasileiros foi um dos assuntos apresentados na Semana da Criação, que teve o Brasil como tema central. Realizada na cidade de Breklum, na Alemanha, em setembro, a semana teve concurso de textos e desenhos e uma feira de produtos agrícolas – além de uma exposição de 20 fotos selecionadas do livro O tempo compartilhado. Quem organizou a exposição foi o pastor da Igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil – IECLB, Geraldo Grutzmann, que trabalha atualmente na Alemanha.



Um conceito mais adequado de etnosustentabilidade poderá ser construído com uma abordagem interdisciplinar, através da análise holística dos problemas, promovendo-se assim uma análise alternativa na necessidade de vencer o pensamento linear e a visão reducionista.