

N. 02

Sertão
QUE DÁ CERT

FEIRA AGROECOLÓGICA

Alimentos saudáveis gerando renda e promovendo relações justas e solidárias no mercado

FEIRA Y AGROECOLÓGICA

Sertão
QUE DÁ CERT

**Alimentos saudáveis gerando renda e
promovendo relações justas e solidárias no mercado**

Autores

Cícera Carvalho
Cristina Lopes
Diego Barreiro (Org.)
Irlânia Fernandes
Maria das Dores Roza
Paulo pedro de Carvalho
Wanderson Siqueira Freire

Ouricuri - PE, novembro de 2008

© 2008 Todos os direitos reservados pelo Centro de Assessoria e Apoio aos Trabalhadores e Instituições Não-Governamentais Alternativas Caatinga

Caatinga

Av. Engenheiro Camacho, 475 Renascença Ouricuri-PE.
CEP: 56200-000

Diretoria

Presidenta: Maria Marli Almeida Romão
Tesorero: Jose Aparecido dos Santos Delmondes
Secretário: Luciana Mendes da Costa

Conselho Fiscal

Maria de Moura Alves
Henrique Gonçalves dos Santos
João Gomes Teixeira

Colegiado

Edinalva Nunes
Giovanna Xenofonte
Paulo Pedro de Carvalho
Reginaldo Alves
Burguivol Alves de Souza

Coordenador Geral

Reginaldo Alves de Souza

Capa e design gráfico: Lusimar Lima
Fotografia: Lusimar Lima e acervo Caatinga
Gráfica: Provisual

Ficha catalográfica

B271f Barreiro, Diego (Org.)

Feira agroecológica: Alimentos saudáveis gerando renda e promovendo relações justas e solidárias no mercado / Diego Barreiro (Org.); Cícera Carvalho, Ouricuri: Caatinga, 2008.
44 p. : il. ; 20 cm. (O sertão que dá certo ; 2)

ISBN 978-85-61713-01-0

1. Agroecologia. 2. Convivência - Semi-árido. 3. Agricultura
Desenvolvimento sustentável. I. Barreiro, Diego, II. Carvalho, Cícera,
III Título. IV. Série.

CDU 631.95

SUMÁRIO

1.0 Apresentação	04
2.0 Contextualização	05
3.0 Processo de implantação e gestão das feiras agroecológicas	09
3.1 Entendendo a realidade e investindo na formação	09
3.2 Debatendo e planejando	11
3.3 Organizando a feira de forma coletiva	14
3.4 Estratégias de apoio	17
4.0 Experiências de sucesso	21
4.1 Experiência de Dona Eunice	22
4.2 Experiência da família de dona Terezinha	25
4.3 Experiência da família de dona Maria do Socorro	27
4.4 Experiência da família de seu Esmeraldo	30
5.0 O que pensa os consumidores	33
6.0 Conclusões e perspectivas	38
7.0 Referências bibliográficas	40
8.0 Outras publicações do Caatinga	41
9.0 Publicações da parceria Caatinga - Diaconia - Sabiá	42

1. Apresentação

Apresentamos mais uma de nossas publicações. Desta vez tratando de aspectos ligados a comercialização e acesso a mercados das famílias agricultoras, com foco no desenvolvimento de alternativas agroecológicas, dando cumprimento à nossa missão institucional. Aqui tentamos expressar de forma simples e prática como se iniciou e como está se dando o processo de comercialização dos produtos agroecológicos da agricultura familiar no Sertão do Araripe. Focando especialmente na implantação e gestão de feiras agroecológicas, enfatizando como estas podem se inserir na dinâmica das famílias, das comunidades e do município, como um instrumento importante para viabilização do acesso dos consumidores, do campo e da cidade, a produtos de origem agroecológica, que lhes transmita segurança quanto ao seu consumo, mas que também possam ser geradores de renda para quem os produz e também um instrumento de fortalecimento das organizações sociais.

Neste contexto, trazemos nesta publicação algumas experiências de famílias que se utilizam deste espaço de comercialização para promoverem uma alimentação saudável, gerar renda e praticar uma comercialização justa e solidária.

São os aprendizados tirados durante este processo de comercialização, que o Caatinga vêm vivenciando junto com diversas famílias agricultoras e suas organizações, que nos permitem expressar nesta publicação alguns aspectos importantes na organização das feiras agroecológicas, tornando-a um instrumento de disseminação de idéias e um referencial que possibilite mobilizar outros/as atores e atrizes, inclusive da esfera pública, e famílias agricultoras e estimular a produção e a criação de novas Feiras Agroecológicas.



Reginaldo Alves
Coordenador Geral

Boa Leitura!!!

2. Contextualização

Sustentabilidade e convivência digna com as condições de semi-aridez envolve questões relacionadas à preservação do meio ambiente, igualdade e justiça social, respeito e valorização às questões culturais e, igualmente importante, a viabilidade econômica dos sistemas de produção de alimentos e geração de renda.

Trabalhando com o firme propósito de promover a agroecologia junto a comunidades rurais do semi-árido brasileiro, o Caatinga vem, desde o início de sua intervenção, dedicando esforços para ajudar as famílias agricultoras a melhorar sua renda e sua economia, como um dos princípios da agroecologia e da sustentabilidade, de fundamental importância na garantia da melhoria na qualidade de vida destas famílias e comunidades.

Para contribuir efetivamente nesta busca pelo acesso a mercados justos e solidários, a instituição tem construído, junto com famílias agricultoras e suas organizações, algumas estratégias e dinâmicas que visam quebrar algumas barreiras impostas pelos mercados locais, em grande parte dominados por comerciantes os chamados “atravessadores” que sempre tiveram como principal objetivo o lucro acima de tudo e sem nenhum compromisso com as famílias produtoras. Geralmente, estes comerciantes são quem “ditam” as regras do



mercado dos produtos agrícolas. Quando é época de safra e, portanto, período de muita oferta de produtos, é quase certo que os preços despencam. Pois enquanto os comerciantes visam margens de lucro cada vez maiores, as famílias agricultoras são praticamente obrigadas a vender seus produtos pela necessidade imediata do dinheiro para suprir suas necessidades, inclusive quitar dívidas contraídas no processo de produção, às vezes com os próprios comerciantes atravessadores. Já na entressafra os preços destes mesmos produtos, geralmente sobem muito e, mais uma vez é lucro para os comerciantes e prejuízo para as famílias agricultoras que venderam barato e agora têm que comprar caro para sua própria alimentação.



As estruturas de armazenamento de produtos agrícolas das famílias e comunidades estão cada vez mais precárias e pouco valorizadas. Tem diminuído muito a cultura de armazenamento e estocagem, o que há décadas atrás era um costume muito presente na dinâmica destas famílias, como estratégia eficiente na convivência com as condições de semi-árido. Isto tem provocado conseqüências muito negativas para a segurança alimentar e renda, assim como torna as famílias menos capazes para enfrentar os períodos de estiagens e secas sem grandes sofrimentos.

Sendo assim a formação permanente destas famílias e o apoio no fortalecimento de suas organizações, têm sido prioridades fundamentais do trabalho do Caatinga. Na formação se busca construir conhecimentos sobre agroecologia, desde os aspectos de produção, beneficiamento,

armazenamento, acesso a mercado, até questões relacionadas com preservação e conservação ambiental, relações sociais e culturais, assim como organização e participação política. Na organização procura-se o fortalecimento das associações e cooperativas para que essas ajudem as famílias e comunidades na superação de limitações impostas pela realidade local. Entre essas limitações está a comercialização.

O desafio de comercializar os produtos agroecológicos produzidos pelas famílias agricultoras, já alguns anos vem sendo enfrentado pela a instituição. A necessidade de desenvolver canais e formas para comercialização desses produtos surge da avaliação feita pela instituição juntamente com as famílias, que a produção proveniente dos sistemas familiares agroecológicos, não tinha um canal justo e sistemático para se comercializar. Assim o excedente produzido de alguns produtos, acabava não sendo comercializado, ou sendo vendido a baixos preços a atravessadores ou varejistas. Observava-se também que os produtos agroecológicos não tinham nenhuma diferenciação na hora da comercialização dos produtos convencionais, nem em preço, embalagem ou apresentação.

Assim o Caatinga juntamente com algumas famílias e suas associações comunitárias começam a discutir proposta de canais de venda desses produtos Agroecológicos. Surge então e idéia da criação de uma feira agroecológica na cidade de Ouricuri, baseado na experiência das feiras agroecológicas das Graças em Recife e da feira de Serra Talhada - PE. A experiência empolga as



famílias que estimulada pelo Caatinga e com apoio da Visão Mundial resolvem criarem uma cooperativa a COOPEAGRA, e a abrirem um ponto comercial na cidade de Ouricuri, que funcionasse durante toda a semana e seria administrada pela cooperativa. A partir daí surgem ainda as feiras de Ipubí hoje assessorada pelo Chapada, a de Bodocó e por ultimo a da Exu.

Estas organizações, em conjunto com o Caatinga e outros parceiros, já têm hoje avanços importantes nos processos de acesso a mercado. As feiras agroecológicas gerida pelas famílias e suas organizações, têm demonstrado ser espaços adequados e estratégicos para a venda direta dos produtos das famílias, gerida por elas próprias, promovendo melhoria na renda e fortalecendo a integração campo/cidade.

É bem visível o potencial de crescimento das feiras agroecológicas em todo Brasil. Em Pernambuco já existe a Rede de Comercialização Agroecológica de Pernambuco RECAPE, criada em 2006, atualmente com mais de 25 feiras participantes. Esta rede tem como objetivo central de fortalecer as experiências de comercialização dos produtos agroecológicos, através do intercâmbio de conhecimentos, mobilização de recursos para melhoria da estruturação das feiras e dinâmicas da rede, assim como influenciar nas políticas públicas voltadas para agricultura familiar agroecológica do semi-árido. Sendo assim, as feiras agroecológicas se apresentam atualmente como grande estratégia para o fortalecimento das dinâmicas de acesso a mercados locais apropriadas pelas organizações sociais da agricultura familiar, que contribuem decisivamente para o desenvolvimento sustentável do semi-árido brasileiro e com grande potencial de expansão local e regional.

3. Processo de implantação e gestão das feiras agroecológicas

3.1 Entendendo a realidade e investindo na formação



Inicialmente, propõe-se ao/a técnico/a assessor/a realizar um diagnóstico participativo junto à comunidade e/ou associação para levantamento das informações de interesse. Na discussão é importante identificar os avanços e os desafios nas áreas produtiva e comercial, bem como os interesses e as necessidades dos/as integrantes da comunidade sobre essas questões . Perguntas orientadoras como: como fazem para comercializar os seus produtos? estão satisfeitos/as com

essa maneira de comercializar? Como vocês acham que se pode melhorar? Quais seriam as alternativas? Tais perguntas visam promover a discussão inicial horizontal e sensibilizar as pessoas diante da temática.

Essas informações são subsídios importantes para entender as relações dos/as agricultores/as na comunidade e nos mercados, bem como para caracterizar os aspectos produtivos, sociais, ambientais e comerciais existentes na comunidade. A partir do retrato da comunidade é importante identificar aquelas famílias já avançadas no processo de transição agroecológica, ou pelo menos, aquelas que vêm demonstrando interesse na proposta agroecológica, considerando-as como referencias locais.

A formação das famílias agricultoras deve constituir um processo permanente, a partir da chegada do/a técnico/a na comunidade. É importante a abordagem dos aspectos sócio-ambientais, econômicos, políticos e culturais. Nessa troca de conhecimentos entre o científico e o popular é fundamental proporcionar às famílias informações das características e benefícios dos produtos agroecológicos em relação aos produtos convencionais, produzidos mediante altas doses de agrotóxicos, queimando o mato e praticando o monocultivo. Enfatizar as vantagens nutricionais dos produtos agroecológicos para a saúde das famílias agricultoras e dos/as consumidores/as por não usar venenos no processo produtivo, bem com a disponibilização de uma diversidade de alimentos saudáveis e acessíveis representando uma profunda mudança no cardápio da família sertaneja.



A venda na feira agroecológica (direta ao/a consumidor/a) ainda melhora o preço recebido pelo/a agricultor/a, aumentando a margem de benefícios por se tratar de um produto diferenciado com alta procura no mercado. É assim que são promovidas relações mais justas no mercado. Nesse contexto o agricultor/a vem recebendo um preço mais justo pela sua produção, deixando de ser atrativa, por exemplo, a venda aos atravessadores.

Outra vantagem da feira agroecológica é que o/a agricultor/a tem contato com os consumidores finais. Isto é, no encontro semanal vai se gerar uma relação de confiança mútua, através da troca de informações que permitirá o/a agricultor/a receber o retorno dos consumidores sobre suas necessidades, críticas e preferências. É importante fomentar esse tipo de relação que estará alavancando a credibilidade da feira agroecológica.

Também acontece um intenso fluxo de informações e materiais entre agricultores/as. Esse intercâmbio pode tomar a forma de preços e quantidades de produtos ou simplesmente informações de índole de acontecimentos familiares, produtivos ou climáticos. A troca de materiais genéticos (sementes, mudas) fortalece ainda mais a cooperação entre os/as agricultores/as de diferentes comunidades e localidades que se encontram na feira. Podemos afirmar aqui que estamos frente a duas típicas situações conhecidas como ganhar-ganhar.

3.2 Debatendo e planejando

Discutir junto com as famílias agricultoras e as comunidades rurais os processos de produção e comercialização existentes, na perspectiva de planejar as atividades semanais, mensais e anuais, visando apoiar a construção participativa de uma proposta de comercialização junto às famílias agricultoras.



Por se tratar de sistemas produtivos localizados na região semi-árida, o elemento geoclimático e as suas consequências devem perpassar o debate e determinar as estratégias. Na fase inicial, foram levantados junto às famílias os recursos produtivos e as estratégias de acesso a água, fator determinante para a produção no semi-árido brasileiro.

Alertas:

1. Investir tempo e esforços suficientes na formação das famílias agricultoras nos aspectos citados.
2. Realizar um diagnóstico participativo, levantando as necessidades, os desejos e as prioridades das famílias.



Naturalmente, há uma época do ano com alta disponibilidade de produtos, particularmente no inverno, e outra época com baixa ou nenhuma disponibilidade de produtos para a comercialização. Esse fato deve ser considerado no planejamento da atividade comercial. No caso do/a agricultor/a dispor de sistemas de armazenamento de água e de irrigação no sítio, permitirá reduzir a sua dependência das chuvas do inverno para a produção, e assim assegurar a continuidade das atividades

produtivas e comerciais durante a época seca, superando a sazonalidade da produção. Outros sistemas de estocagem (sementes, forragem) facilitarão e potencializarão também as atividades comerciais agroecológicas. Por exemplo, armazenar sementes crioulas adaptadas à região e produzidas em sistemas agroecológicos promoverá a autonomia das famílias quanto aos insumos externos. O componente do consumo familiar influirá também nos momentos do ano em que as famílias agricultoras terão excedentes para comercializar.

Cabe aqui discutir com as famílias agricultoras sobre os produtos disponíveis para comercialização, suas quantidades, sua qualidade e as épocas de fornecimento. Porém, deve se pensar também em planejar a produção daqueles produtos de alta aceitação no mercado agroecológico, mas não produzidos ainda pelas famílias agricultoras.



Uma estratégia interessante observada na região do Araripe pernambucano é a produção na época das chuvas, armazenamento e venda dos produtos in natura ou beneficiados na época seca na feira agroecológica. Esse é o caso de cultivos de sequeiro como: feijão e milho, doces de fruta, mel, derivados da mandioca e até das plantas medicinais.

Outro aspecto importante a ser observado já no início da discussão é o referente à logística e ao transporte dos produtos até o ponto de comercialização. A localização da comunidade e/ou das famílias agricultoras vai incidir diretamente na disponibilidade de meios de transportes regulares e nos custos relacionados. Lembremos que a feira agroecológica é um evento semanal que inicia bem cedo no dia da feira. É muito importante chegar com tempo suficiente ao local para montar a banca e receber os fregueses com os produtos bem apresentados e arrumados. Daí a importância do levantamento de dados sobre a logística necessária e dos custos de transporte desde o início para poupar tempo, evitar mal-entendimentos e/ou promover falsas expectativas na comunidade que posteriormente serão difíceis de cumprir.

Alertas:

1. Evitar que o técnico/a ou mesmo uma liderança imponha uma idéia sem a aceitação explícita das famílias, num processo pouco transparente com pouca discussão com as mesmas.
2. Tomar cuidado com as conversas fiadas de alguns políticos ou representantes de instituições, prometendo grandes apoios à feira, os quais tenham poucas chances de se materializem.
3. Considerar a baixa disponibilidade de produtos na época de estiagem, no planejamento coletivo. Diante disso é importante elaborar estratégias alternativas amortecedoras,

3.3 Organizando a feira de forma coletiva



Chegou a hora de planejar e dar os passos decisivos para implantar a feira agroecológica. As famílias agricultoras interessadas junto ao/a técnico/a facilitador/a irão definir objetivos grupais e fechar os acordos coletivos para que o funcionamento da feira agroecológica dê certo. O grupo planejará as atividades que entende serem necessárias, definindo atribuições e responsabilidades no processo de gestão. Segundo a experiência acumulada no Caatinga é preciso abordar os seguintes aspectos:

- Criar uma comissão coordenadora da feira agroecológica com dois ou três representantes, para assumir tarefas na autogestão grupal;
- Criação de um regimento interno definindo normas de convivência para o bom funcionamento da feira agroecológica, entre as quais, destacam-se: seus objetivos e princípios, condições para participar, apresentação e organização da feira, produtos e preços, sua coordenação, direitos e deveres dos/as participantes, seu fundo de manutenção e investimento, sua Assembléia, penalidades e exclusões de participantes;
- Criação de um fundo de manutenção e investimento para usá-lo no conserto das bancas, por exemplo, bem como para realizar atividades de divulgação da feira agroecológica, ou para outros fins que os feirantes acharem convenientes;
- Planejar a logística e o transporte dos produtos e dos feirantes, desde o sítio das famílias agricultoras até o ponto de comercialização coletivo, bem como a montagem e desmontagem das bancas;

- Escolher um/a articulador/a local na comunidade para organizar o fornecimento dos produtos para a feira agroecológica, estabelecendo assim as bases semanalmente do tipo e da quantidade dos produtos por família agricultora;
- Criar e manter produtos guias, que não podem faltar nas bancas e que assim fidelizem os/as consumidores/as. Buscar sempre dispor e oferecer esses produtos aos clientes. A experiência nos revela que é conveniente inserir produtos altamente demandados, como por exemplo: tomate, maracujá, goiaba, cebola, macaxeira, batata doce, goma e galinha de capoeira;
- Planejar reuniões mensais entre os feirantes com a facilitação de um/a técnico/a assessor/a para abordar as temáticas relativas à gestão e monitoramento da feira agroecológica;
- Levantamento dos custos relacionados, por exemplo, com transporte, montagem e desmontagem das bancas, aluguel do local para guardar as bancas, concertos, compra de nova banca e de uniformes, taxa municipal, contribuição semanal ao fundo, divulgação e ampliação da feira;
- Monitoramento periódico da produção, realizar visitas as unidades produtivas das famílias envolvidas na feira, para discutir sobre os processos produtivos e técnicas agroecológicas.
- Monitoramento mensal da comercialização por feirante segundo o tipo e





- quantidade de produto, bem como do montante comercializado por feira;
- No dia da inauguração é preciso mobilizar as famílias agricultoras e comunidades envolvidas, bem como todos os parceiros para realizar um evento que priorize a feira agroecológica. Uma boa animação com atrações musicais regionais (p.ex. forró pé de serra), colocação de banners comemorativos, distribuição de panfletos ilustrativos, a presença de autoridades locais e uma grande quantidade de pessoas são recomendáveis.
 - A escolha do local da feira agroecológica deve considerar aspectos como: acessibilidade, limpeza, bom visual e de trânsito freqüente de pessoas. Porém é importante que os feirantes participem da escolha e

3.4 Estratégias de apoio

3.4.1 A implantação bem sucedida da feira agroecológica precisa da contribuição de diferentes parceiros institucionais, além do grupo de feirantes que participa dela e do/a técnico/a e/ou instituição que assessora. Dessa maneira aumentam significativamente as possibilidades de sustentabilidade e ampliação da feira a longo prazo.

É papel do/a técnico/a facilitador/a apoiar e animar as comunidades e as famílias agricultoras na busca de potenciais parceiros e tecer acordos com eles. Nesse contexto surgem parceiros estratégicos como a Prefeitura Municipal, que pode, por exemplo apoiar cedendo um espaço para localizar a feira agroecológica, liberando esta do pagamento da taxa municipal ou fornecendo meios de transporte acessíveis aos feirantes.

Alertas:

1. Evitar que uma ou duas pessoas assumam as responsabilidades, com pouca participação de todos os envolvidos.
2. Planejar bem os aspectos gerais e os detalhes da feira.
3. Discutir os custos envolvidos no processo, com particular ênfase para o transporte e a logística.
4. No caso de grupos produtivos, garantir a



Organizações não Governamentais e o serviço de extensão rural do Estado podem contribuir com a valiosa assessoria técnica para a produção e comercialização agroecológica junto às famílias agricultoras. O Sindicato de Trabalhadores Rurais (STR) e as associações comunitárias podem apoiar articulando as famílias agricultoras e sensibilizando-as quanto as vantagens da comercialização agroecológica. Possíveis financiadores como os bancos locais, as cooperativas de crédito, as agências de desenvolvimento nacionais e internacionais podem facilitar financiamentos acessível

ou a fundo perdido para aquisição de infra-estrutura necessária (bancas, uniformes, materiais de divulgação, etc.).

Um grupo fundamental de parceiros da feira agroecológica é constituído por seus clientes. São eles que dão sentido e aceitação à feira agroecológica. Daí ser considerado vital estreitar laços duradouros com eles na procura de sua fidelização, promovendo eventos de divulgação e oferecendo brindes àqueles consumidores mais frequentes. No próximo item aprofundaremos as discussões sobre as estratégias utilizadas e recomendadas.

Alertas:

1. Manter a vigilância para que o processo de estabelecimento de parcerias seja participativo e não centrado na pessoa de uma liderança comunitária forte e/ou do/a técnico/a assessor/a.

A formação e participação em redes de comercialização agroecológica detém também um grande valor para fortalecer as feiras agroecológicas locais. Por meio destas se facilita a troca de conhecimentos entre as famílias agricultoras, bem como o acesso a capacitações e a captação de recursos financeiros. Também podem promover processos de intercâmbio de produtos entre feiras locais, permitindo assim a complementariedade entre feiras e regiões. Em Pernambuco foi criada há mais de dois anos a Rede de Comercialização Agroecológica de Pernambuco (RECAPE) com esses propósitos.



3.4.2 Na perspectiva de tornar a feira agroecológica conhecida, aproximando-a dos consumidores e promover o aumento da demanda pelos produtos agroecológicos é importante comunicar-se com o público consumidor por meio de veículos de informação. A idéia é procurar sensibilizar os potenciais clientes das vantagens e benefícios dos produtos

agroecológicos e buscar a sua identificação com a proposta agroecológica. Outro objetivo dessas ações de comunicação, chegando a ser propriamente campanhas, é a formação dos/as atuais consumidores/as e dos/as potenciais clientes sobre as vantagens e benefícios dos produtos agroecológicos.

Nesse sentido, o Caatinga vem utilizando diferentes meios para esse fim com resultados positivos, com os quais temos acumulada uma rica experiência. Vale a pena destacar os seguintes:

- O uso de uniformes com identificação da feira agroecológica, ajuda a gerar um sentimento de união e uma imagem coletiva de organização.
- A divulgação da feira agroecológica por meio de panfletos, indicando dia e local da mesma, bem como os benefícios dos produtos agroecológicos para o/a consumidor/a. Também podem ser elaborados panfletos com receitas caseiras ou de culinária regional para valorizar os saberes e a cultura locais.
- O uso de banners em eventos especiais como inaugurações e aniversários fortalecem a imagem da feira agroecológica na praça pública gerando visibilidade.
- Outro meio importante de divulgação são os programas na rádio local, por meio de spots de rádio com depoimentos de agricultores/as feirantes e de consumidores/as, assim como



Programa de rádio ao vivo na comemoração do quinto aniversário da feira de Ouricuri



Programa de rádio ao vivo, forró e debate na comemoração da feira de Ouricuri-PE

convidando os/as participantes da feira para entrevistas no programa de rádio.

- A realização de jornadas de campo visitando as propriedades das famílias agricultoras junto com grupos de consumidores/as, como forma de se conhecer os sistemas de produção in situ e perguntar pessoalmente as famílias agricultoras sobre as técnicas e práticas agroecológicas utilizadas. Toda a alimentação destes momentos é proveniente dos produtos agroecológicos, demonstrando assim a sua alta diversidade e qualidade.
- A distribuição de sacolas de pano aos/as clientes mais frequentes promovendo a eliminação do uso das sacolas plásticas e gerando uma consciência ambiental.
- A decoração das bancas em datas comemorativas e em festas populares como: Padroeiro da cidade e festa de São João anima e gera identificação com o público consumidor.

Alertas:

Novamente cabe salientar que as ações de comunicação devem estar em sintonia com os desejos e as prioridades das famílias envolvidas, promovendo o envolvimento destas nas atividades e tarefas específicas.

4. Experiências de sucesso



Impactos na vida das famílias agricultoras e dos consumidores.

A experiência da família de Dona Eunice



“Hoje vivo feliz com a minha família aqui no roçada, e não quero jamais sair para outros lugares, pois já andei muito pelo mundo, mas para nós o melhor lugar é aqui onde estamos vivendo hoje na nossa roça, onde temos uma diversidade de frutas, hortaliças, plantas medicinais que servem para nossa alimentação e vendemos também na feira”.

Experiência da família de Dona Eunice

Dona Eunice, seu esposo Francisco Sales e 03 filhas, moram na comunidade do Tamboril, a 10 quilômetros da cidade de Ouricuri/PE, em um sistema familiar com 02 tarefas.

Antes plantava as margens do açude uma área de 3,0 tarefas e a molhava no braço em regadores, utilizando adubos químicos e agrotóxicos, vendia em Trindade e em Ouricuri com a mãe, em locais incertos e no chão. Hoje planta próxima a casa com sistema de micro aspersão e gotejamento, viabilizado através do acesso ao crédito PRONAF - Mulher, tem o acompanhamento do Caatinga e PDHC na produção e comercialização dos produtos. Na produção utiliza práticas agroecológicas: a diversificação, o fermentado, a cobertura mortas e inseticidas naturais. E está comercializando na Feira agroecológica em banca própria todos os sábados, terças e quintas-feiras, sendo que no sábado coloca duas bancas uma na feira agroecológica e a outra na tradicional, além de fornecer para o Empório Kaeteh (espaço de comercialização da agricultura familiar). A família participa desde a produção passando pelo acondicionamento e transporte até a venda direta ao consumidor.

Antes de participar da feira agroecológica a família conseguia vender R\$ 100,00 reais por semana e atualmente esta com uma venda de aproximadamente R\$ 210,00 reais. Essa é uma das razões que motiva estar participando da feira





agroecológica, como também o aprendizado de uma alimentação saudável, a organização e valorização das sementes produzidas no próprio roçado, pois a família dispõe da maioria das sementes para o plantio, principalmente de hortaliça e frutas.

“Hoje vivo feliz com a minha família aqui no roçado, e não quero jamais sair para outros lugares, pois já andei muito pelo mundo, mais para nós o melhor lugar é aqui onde estamos vivendo hoje na nossa roça, onde temos uma diversidade de frutas, hortaliças, plantas medicinais, que servem para nossa alimentação e vendemos também na feira.”

A experiência da família de Dona Terezinha



“Para eu ter o alimento ao lado da minha casa produzido por nós, sem usar o veneno e ainda ter a minha banca e fregueses certo todos os sábados na feira agroecológica, é muito bom”

A experiência da Família de Dona Terezinha

Dona Terezinha Sabino, seu esposo e suas filhas moram na comunidade do Tamboril, as margens do açude, tem um sistema familiar produtivo de 01 hectare. Antes utilizava adubos químicos, venenos cultivavam mais o coentro, o alface, o pimentão e pimentinha, e comercializa na feira tradicional de Ouricuri. Ela conta que os técnicos do Caatinga levaram a discussão para a comunidade, e a princípio quem participou foi as duas filhas mais velhas, as mesmas trouxeram a idéia para a família, que naquele momento não acreditava muito que seria possível mudar o jeito de plantar, a qual a mesma estava acostumada a utilizar a uréia e o veneno.



Mas foi a partir de conhecer e ver outras experiências de agricultores(as) e acompanhamento do Caatinga, que passou a acreditar e hoje já tem um roçado agroecológico, diversificado inclusive com fruteiras, utilizando a adubação natural (esterco, composto, fermentado), inseticidas naturais e está comercializando os seus produtos em uma banca na feira agroecológica, aos sábados e vende aproximadamente R\$ 40,00 reais por feira. *“Para eu ter o alimento ao lado da minha casa, produzido por nós, sem usar o veneno e ainda ter a minha banca e fregueses certo todos os sábados na feira agroecológica é muito bom.”* Ela comenta sobre a importância da participação de suas outras filhas no sistema, porém, já estão casadas e hoje quem esta dedicada ao sistema é ela e duas filhas, e já participa da associação ativamente.



A experiência da família de Dona Maria do Socorro



“Com essa troca de conhecimentos e experiências se facilita o aprendizado coletivo”



Dona Maria e seu quintal produtivo

Maria do Socorro Moreira Galvão, uma senhora de 40 anos, viúva, que mora na comunidade Araruna, a 18 km da cidade de Exu e a 20 de Bodocó, junto com seus dois filhos Maria Gilciane de 19 anos e Jose Janailson de 16. Ali trabalham a agricultura agroecológica em terras de parentes em uma área de uma tarefa. Dona Maria se envolveu no sistema produtivo junto com seus filhos para aumentar a renda da família, porque só a pensão não estava dando para manter. Como a área que mora é pequena resolveram participar da Associação da comunidade onde foi incentivada a cultivar produtos no quintal da sua casa. Com isso passou a ver que podia mudar o dia-dia, passou a freqüentar cursos e capacitações nessa área, até começar a produzir.

Dona Maria no início não acreditava que pudesse mudar com esse sistema de trabalho, achava impossível produzir sem veneno, sem ter que queimar. Mas com o passar do tempo sentiu que estava enganada, que realmente era possível produzir produtos de boa qualidade. Começou, com o tempo colheu e agora não fala outra coisa a não ser produzir mais com os filhos, a renda da família aumentou de forma que sua filha Gilciane já tem uma reserva para construir a casa dela, onde já esta iniciada.

Começaram a vender seus produtos na comunidade mesmo. Com um tempo chegaram as parcerias que a Associação fez com o CAATINGA, com a Prefeitura Municipal e com o Sindicato de Trabalhadores Rurais e foram doadas a barracas padronizadas para feira agroecológica da cidade de Exu, onde hoje são muito

conhecidos. Como a cidade ainda não se acostumou com o nome da feira, a chamam “a feira das barraquinhas verdes”. Devido a todo esse trabalho Dona Maria e seus filhos transformaram o quintal de casa em seu local de trabalho, ou seja, um recanto especial da casa, de onde eles tiram o complemento das despesas. A todo momento estão próximos do trabalho, com isso ela tem até ervas medicinais onde substitui muitas vezes pelo remédio farmacêutico, até mesmo porque fica longe da cidade. Em uma área de baixo próximo a casa, eles plantam frutíferas como caju, manga e goiaba; em outra área tem banana e coco; no quintal eles produzem coentro, pimentinha, pimentão, alface, tomate, cebolinha, batata, inhame, são poucas coisas que compra para completar, só o que não produz.

A família está tão satisfeita com o trabalho que junto com os vizinhos da comunidade estimulam a troca de produtos, e dão hortaliças, mudas ornamentais e outros produtos da agricultura como incentivo para outras famílias, com o intuito de aproximar os grupos e fortalecer o relacionamento entre a comunidade. *“Com essa troca de conhecimentos e experiências se facilita o aprendizado coletivo”*, se preocupa dona Maria, onde ela dá a maior força para as famílias cuidar bem de sua alimentação e saúde, onde tudo o que produz pode ser consumido sem nenhum problema. Das frutas é feito o suco, das ervas são feitos os chás, que são vendidos também no dia da feira na barraca onde ela também vende lanche. Tudo isso ela vem fazendo pensando na preservação do meio ambiente, sem o uso de produtos químicos e sem fazer as queimadas, ou seja produzindo o que come.

Dona Maria diz que trabalha mais também como incentivo para os filhos. Diz que a única coisa que tem para deixar de herança para eles é a força e a vontade para trabalhar para se manter na sua área, sem ter que aventurar na 'cidade grande' como chama.

Nos últimos dias ela está formando o grupo para colocar as barracas agroecológicas também na feira de Bodocó.

A experiência da família de Seu Esmeraldo



*“Querendo, tudo dá na nossa
Região”.*



A experiência de Seu Esmeraldo, um feirante de Exu

O agricultor seu Esmeraldo Pilar Sobrinho e sua esposa dona Maria Diva junto com seus filhos, moram numa propriedade de duas tarefas numa área de baixio localizada no sítio Gambá, a uma distância de 22 km da cidade de Exu-PE. Há alguns anos atrás seu Esmeraldo vem se dedicando ao processo agroecológico desde a produção até a comercialização.

Hoje, a área de seu Esmeraldo vem em um pique de produção grande onde ele toda semana tem produto para levar para a feira agroecológica da cidade de Exu. Há 2 anos atrás quando seu Esmeraldo começou, a comunidade não acreditava que fosse dar certo, até duvidou da capacidade dele. Mas ele dizia que não ia parar, ia até conseguir, e está hoje como exemplo para a comunidade, como ele diz, pois querendo tudo dar na região. Seu Esmeraldo é hoje quem mais produz e consegue manter a feira toda semana com seus produtos, que antes no dia da feira ia até o meio dia para vender, hoje dez horas da manhã ele já está em casa porque não tem mais o que vender. A cada dia que passa ele procura mais informações na instituição, onde tem assistência do técnico semanalmente, levando técnicas e formas de manejo das culturas que trabalha. Ainda hoje admirado de como deu certo esse



trabalho dentro de um sistema sem queimada e sem o uso de agrotóxico, considerado pelo Caatinga uma boa saída para produção no semi-árido, preservando o meio ambiente.

Toda a família hoje está satisfeita, todos têm sua renda e seu dinheirinho para comprar suas coisas, até os netos de seu Esmeraldo já falam em fazer seus canteiros. Um aspecto que mudou a vida de seu Esmeraldo foi a força de resistência ao trabalho organizativo e associativo. A experiência fez com que ele incentive a importância da comunidade e dos filhos a participar da associação em forma de organizar e incentivar outras famílias de agricultores da região a trabalhar a agroecologia na comunidade.

Assim há um ano atrás a instituição em parceria com a Prefeitura Municipal e o Sindicato de Trabalhadores Rurais, e as famílias organizadas, fundaram na cidade a feira agroecológica de Exu. As famílias proporcionaram à cidade uma variedade de alimentos puros e de qualidade. Atualmente seu Esmeraldo comercializa em média de 12 produtos na feira agroecológica de Exu, até ovos e galinhas de capoeira, levando a renda de sua família a aproximadamente três salários mínimos ou mais por mês.

As experiências de seu Esmeraldo têm ajudado muito no processo de troca e de construção de conhecimentos para agricultores da região e de outros municípios de Pernambuco e de outros estados, através de intercâmbio e cursos realizados na comunidade. Recebe também estudantes, estagiários e representantes de instituições que são parceiras nas técnicas.

4.2 O que pensa os consumidores





Consumidora da cidade de Exu

Dona Rita de Cássia Gomes é uma freguesa assídua da feira agroecológica de Exu/PE, todos os sábados acorda cedinho e vai direto fazer as suas compras no espaço de comercialização de produtos da agricultura familiar. Para ela este espaço é muito importante, por nele encontrar uma variedade de produtos saborosos produzidos de maneira natural por agricultores e agricultoras do próprio Município, sem usar produtos químicos (veneno) que trazem grandes benefícios para sua saúde e da família.

“Já tinha o hábito de consumir produtos agroecológicos quando morava em São Paulo, e ao chegar em Exu, fiquei feliz em saber da Associação do Sitio Retiro que havia uma feira agroecológica de agricultores(as), então todos os sábados venho comprar frutas, verduras, legumes, ovos entre outros, mais sinto a falta de mais diversificarão como algumas frutas, o brócolis, a couve-flor, mas o que encontro de produtos sempre levo para a mesa da minha família, porque conheço o valor nutricional desses alimentos, e assim estou cuidado da saúde”. Ela também é uma boa divulgadora da feira para suas amigas, vizinhas e colegas, inclusive vão juntas comprarem e consumirem estes produtos.

Consumidor da cidade de Ouricuri

José Domingos Nunes Xavier, 52 anos, comerciante, residente e domiciliado à Rua Laura Coelho, 182, Ouricuri/PE é consumidor dos produtos da feira agroecológica de Ouricuri desde o seu início, devido serem *“produtos livres de agrotóxicos e defensivos químicos”*. Os principais



produtos adquiridos são: a galinha de capoeira, mamão, maracujá e acerola. Diz que os preços dos produtos “são bons” e acrescenta “estes produtos precisam ser valorizados”. Na sua opinião “é necessário regularizar a quantidade das verduras e hortaliças, pois essa irregularidade tem levado alguns consumidores a comprarem em outros locais e o que é pior, às vezes devido à praticidade, não compram sequer a quantidade ali disponível”, citando seu caso, como exemplo. Conta que nos primeiros anos de funcionamento da feira agroecológica foi um grande divulgador, mas devido a constante ausência de produtos (quantidade), reduziu a divulgação e sugere “acho que a criação/manutenção de um produto guia, tanto para feira agroecológica como para o Empório Kaeteh, causaria um bom impacto na divulgação e nas vendas”. Diz que a divulgação dos/as vendedores/as, na maioria, é muito comercial e comenta “precisa falar mais sobre a forma de produção dos produtos e incentivar as pessoas (consumidores) a optarem por uma alimentação saudável, livre de agrotóxicos”. Considera-se um bom conhecedor dos produtos disponibilizados na feira agroecológica, devido em 1994 ter conhecido o sistema de produção orgânica do Projeto Caraíbas, em Santa Maria da Boa Vista/PE e acrescenta “apesar de não conhecer o sistema de produção das famílias agricultoras aqui de Ouricuri, acho que as práticas utilizadas por elas sejam parecidas com as do Projeto Caraíbas”.

Consumidora do povoado de Sipaúba, Bodocó



Dona Antonia Nascimento, mora em Sipaúba e ficou bastante feliz por ver a implantação da feira agroecológica em seu povoado, com uma diversidade de produtos das famílias agricultoras da região, aonde pode encontrar produtos sem a contaminação de químicos (veneno). Ela vê que a feira das famílias agricultoras irá proporcionar a melhoria na vida e saúde das pessoas porque antes só tinha a opção de consumir produtos vindos de Petrolina, com

muitos venenos e adubos químicos, que são os grandes causadores de câncer e outras doenças como também resgatar e valorizar a feira local. *“Comprar frutas, verduras, artesanatos em Sipaúba produzidos pelas famílias da nossa localidade é viver com saúde e estar ajudando as famílias da nossa região que estão começando o seu próprio negócio”.*

Consumidora da cidade de Ouricuri



Adevânia Coelho de Alencar Carvalho, 30 anos, agente comunitária de saúde, moradora no Bairro Renascença, cidade de Ouricuri, é consumidora dos produtos agroecológicos da agricultura familiar porque sabe da importância destes produtos para a saúde, pois são naturais e sem agrotóxicos. Também por serem produzidos por agricultores familiares da região e, assim, *“comprando destas famílias estamos contribuindo com a geração de emprego e renda no campo”.* Ela é cliente da feira agroecológica de

Ouricuri e do Empório Kaeteh desde quando iniciou-se esta experiência na cidade. Na feira e no armazém ela compra quase todos os produtos disponíveis.

Sobre os preços dos produtos agroecológicos, ela afirma que os acha muito bons, inclusive afirma que estes deveriam ser até mais valorizados, pois são produtos de alta qualidade e hoje são vendidos pelos mesmos preços dos produtos convencionais com agrotóxicos. *“Já visitei outras feiras de produtos agroecológicos e pude perceber que os preços são bem mais altos, chegando a ser o dobro do valor quando comparado com os produtos com agrotóxicos”.*

Adevânia também tem a preocupação de divulgar os produtos agroecológicos, pois considera que *“é muito importante divulgar as coisas boas, que fazem bem às nossas vidas e ao planeta”*. Então, ela afirma que tanto divulga a feira, como conhece várias pessoas que são consumidoras dos produtos agroecológicos em Ouricuri e em outras cidades de Pernambuco. Indagada a respeito do seu conhecimento sobre os produtos agroecológicos, ela responde que *“conhece um pouco, mas que seria bem interessante que os consumidores conhecessem mais de perto a vida das famílias agricultoras e seus sistemas de produção, pois acredita que conhecendo-se melhor haverá ainda mais valorização pelos produtos e respeito entre famílias consumidoras e produtoras*.

Concluindo, ela sugere que mais famílias agricultoras sejam capacitadas e inseridas na dinâmica das feiras agroecológicas, aumentando, assim, os volumes e diversidade dos produtos comercializados e, conseqüentemente, possibilitando acesso a estes produtos para um maior número de pessoas, contribuindo com a vida do planeta.



5. Conclusões e perspectivas

A feira agroecológica vem evidenciando ser um canal de comercialização viável e apropriado às famílias agricultoras, promovendo a sua organização coletiva, gerando autoconfiança, especialmente nas mulheres, aumentando significativamente a renda familiar, e melhorando as relações de gênero e geração. Outro impacto que merece destaque é a inclusão social das famílias agricultoras carentes e vulneráveis, altamente dependentes dos atravessadores e excluídas dos processos de comercialização justos e solidários.

Fortalece a comercialização agroecológica a nível local e regional, e dá visibilidade às atividades agroecológicas implementadas na localidade. É através da feira agroecológica que o público urbano e rural toma conhecimento da proposta agroecológica: de suas características, suas vantagens e seus desafios.

Cumprir prerrogativas do desenvolvimento sustentável, com ênfase no nível local, sendo economicamente sustentável, ambientalmente correto e socialmente justo. A cultura local e regional é valorizada, preservando a identidade da família agricultora e seus costumes, e através da troca de idéias e de informações com o público urbano cria-se um ponto de encontro entre os habitantes da zona rural e urbana.

Quanto as perspectivas e os desafios das feiras agroecológicas acompanhadas pelo Caatinga para os próximos anos, citamos os seguintes aspectos:

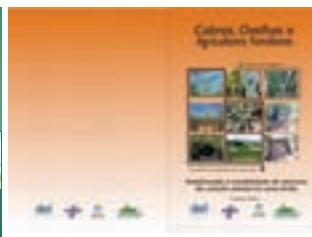
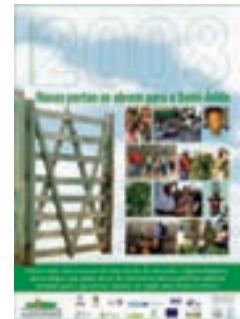
1. Ampliação das feiras quanto ao número de bancas, de feirantes e de cidades contempladas;
2. Continuar permanentemente investindo na:
 - Formação e organização das famílias agricultoras agroecológicas, com o objetivo das mesmas ganharem maior autonomia e serem autogestoras do seu desenvolvimento;

- Apresentação dos produtos agroecológicos quanto a sua classificação, limpeza e embalagem;
 - Diversificação dos produtos agroecológicos, criando e mantendo produtos guias, bem como produtos beneficiados e fitoterápicos, procurando assim satisfazer as novas demandas existentes no mercado consumidor;
 - Fortalecimento da relação com os/as consumidores/as através de campanhas de sensibilização e informação, bem como por meio de ações tipo criação de uma comissão de amigos da feira agroecológica e/ou lançamento de uma marca representativa;
- 3.Realizar estudos de mercado das feiras agroecológicas, visando obter um conhecimento aprofundado das características e as necessidades da demanda.
 - 4.Fortalecer as parcerias em redes com outras propostas de comercialização agroecológica;
 - 5.Acessar outros canais de comercialização, por exemplo, o Programa de Aquisição de Alimentos do Governo Federal;
 - 6.Criar uma Comissão de Certificação Local envolvendo as famílias agricultoras, técnicos/as e consumidores/as, visando corresponder às exigências das Instruções Normativas da Lei Nº 10.831 que dispõe sobre a agricultura orgânica, compreendendo assim os processos de produção, beneficiamento, armazenamento, transporte e comercialização dos produtos agroecológicos.

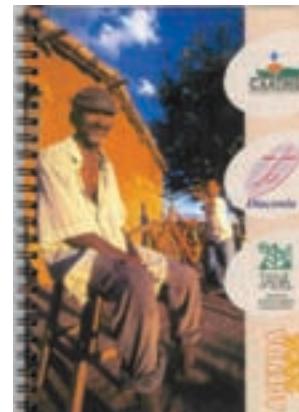
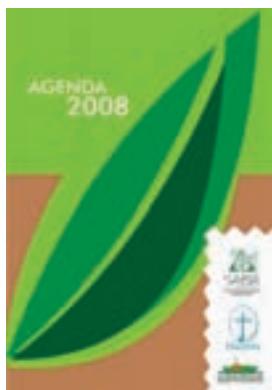
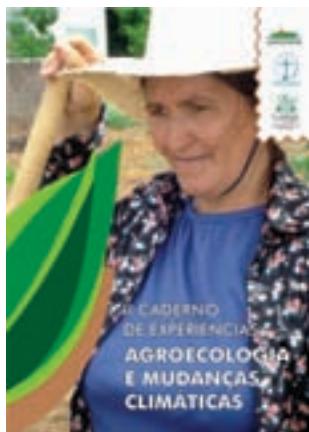
6. Referências bibliográficas

- ARAÚJO, Ronaldo Tavares; PETTAN, Kleber (consultores). **Estudo exploratório no contexto da agricultura familiar e dos mercados locais no Estado de Pernambuco**. Recife/PE: GTZ, 2007.
- BARREIRO, B. Diego; SOUZA, Burguivól Alves de; XENOFONTE, Giovanna H. Sátiro (Sistematizadores). **Plano de acesso a mercado dos produtos agroecológicos da agricultura familiar do Sertão do Araripe PE** (documento interno - fruto do debate da equipe técnica do CAATINGA). Ouricuri/PE: CAATINGA, 2008.
- CENTRO DE DESENVOLVIMENTO AGROECOLÓGICO SABIÁ. **Sabiá: a experiência com comercialização agroecológica**. SDS/PDA/PPG7 Brasília: MMA, 2006. 68 p. (Série Sistematização, VI)
- FRANCA, Manoel Jorge Pinto da; SOUSA, Gerusa Sátiro de (Org.). **O mercado agroecológico na região do Cariri cearense**. Crato/CE: ACB, 2004. 178 p.
- LIMA, Marcelino de Souza; MOURA, Márcio José Romão de. **Desenvolvendo uma cultura de estoques e convivendo com as condições de semi-árido**. Ouricuri/PE: CAATINGA, 2008. 56 p. (O sertão que dá certo, 1)
- LIMA, Marcelino; EVANGELISTA, Joseilton; GAMARRA-ROJAS, Cíntia (Coord.). **Produção agroecológica e acesso a mercados locais**. Recife/PE: Diaconia, 2006. 56 p.
- MUELLER, H. et al. **Buscando alternativas de comercialização: a partir da abordagem da agricultura familiar sustentável**. Tradução Edith Snijders-Gebhardt. Aachen Alemanha: MISEREOR, 2007. 31 p.
- II ENCONTRO NACIONAL DE AGROECOLOGIA, 2006, Recife/PE. **Carta política**.

Outras publicações do Caatinga



Publicações da parceria Caatinga - Diaconia - Sabiá





O Caatinga desenvolve ações institucionais em parceria com:



CAATINGA - Av. Engenheiro Camacho, 475 Bairro Renascença
Cep: 56200-000
Ouricuri - Pernambuco - Brasil
Tel/fax: (0xx87) 3874-1258
www.caatinga.org.br
Email: caatinga@caatinga.org.br

Parceiros do Caatinga



Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba



Esta publicação é co-financiada pela:



UNIÃO EUROPÉIA



O Caatinga é membro da:



“Esta publicação foi produzida com o apoio da União Européia. O conteúdo desta publicação é de responsabilidade do caatinga e não pode, em caso algum, ser tomada como expressão das posições da União Européia”

ISBN 978-85-61713-01-0