

## Empregados e Equipes Destaques do ano de 2017

### 1. Tipo de trabalho

- Trabalho Coletivo

### 2. Natureza do trabalho

- Trabalho voltado para a área fim

### 3. Nome(s) do(s) responsável(is) pelo trabalho inscrito.

- Frederico Franco Bourroul Neves (930-X / GEDEC)
- Bruna Maria Machado Heckler (751-X / ESCOM)
- Arnaldo Augusto da Silveira (914-8 / ELALG)
- Vanessa Lira da Silva (923-7 / ESCOM)
- Camila Braz Ribeiral (885-0 / GEAGR)

### 4. Título do trabalho.

- Desenvolvimento da CSA - Bela Vista/Emater: uma filosofia de comercialização de produtos agroecológicos

### 5. Atividades realizadas.

No início de agosto de 2017, o programa "Empreender e Inovar" iniciou o acompanhamento da Associação Agroecológica do Alto São Bartolomeu - APROSPERA, a partir de inscrição realizada pelo escritório local do Pípiripau.

Logo na primeira reunião, quando geralmente se realiza um questionário para conhecer o funcionamento da instituição, foi observado que entre seus 36 associados, cerca de 14 deles atuavam com os modelos de produção e comercialização fora da lógica convencional, denominados CSA (Comunidade que Sustenta a Agricultura).

Esses modelos representam uma filosofia diferente de consumo, que pode ser sintetizada em uma das frases mais citadas por quem defende o processo: "Mudar da cultura do preço, para a cultura do apreço".

É uma filosofia que encontra um nicho de mercado em algumas comunidades que buscam por qualidade, apreciam sistemas produtivos de base agroecológica (princípio base da constituição das CSAs), bem como conhecer a procedência dos alimentos, muitas vezes aceitando pagar mais por isso.

Um primeiro conceito importante para entender a dinâmica das CSAs é o dos co-agricultores: consumidores parceiros que se envolvem com o agricultor, conhecem a realidade da propriedade. e os custos envolvidos na produção e manutenção familiar. Entendem as sazonalidades e facilitam a logística de entrega ao se organizarem em grupos que buscam os produtos colhidos em pontos de convivência.

Outro conceito não menos importante é o de cota: valor pago mensalmente (a partir de contratos assinados com periodicidade mínima de 6 meses) por cestas entregues semanalmente com cerca de 10 itens colhidos conforme a disponibilidade da propriedade.

Feita essa introdução foi relatado o interesse do produtor William e Elisangela, cuja propriedade Bela Vista está localizada no Assentamento Oziel Alves (Núcleo Rural Pípiripau) e cujos produtos eram entregues em um ponto de convivência na Adasa, porém, em conjunto com outro agricultor.

No intuito de otimizar as receitas de ambos, levantaram o interesse em criar um ponto de convivência na Emater, onde William poderia desenvolver seus próprios co-agricultores e os funcionários da empresa poderiam conhecer um pouco mais da filosofia da CSA, bem como obter alimentos frescos e de qualidade.

Em 28 de agosto, foi convocada uma reunião entre a diretoria da APROSPERA, o técnico do escritório local do Pípiripau, equipe do Empreender Inovar e a equipe do Escritório Especializado em Comercialização da Emater-DF (ESCOM). Nessa reunião foi passado alguns conceitos sobre CSA e divididas as atribuições entre os escritórios. O Escom estruturaria a CSA e o Empreender e Inovar acompanharia a produção e os gastos do produtor na atividade.

No mês seguinte o Escom dinamizou um encontro no ponto de convivência proposto (sede da Asser) para que os funcionários da empresa e da Seagri-DF conhecessem a família do produtor e tirassem dúvidas sobre os conceitos de CSA. Para isso, o escritório realizou uma divulgação prévia do encontro.

Cerca de dez funcionários de ambas as empresas foram visitar a propriedade de William e Elisangela e demonstraram interesse em levar seus familiares futuramente. A partir daí já havia uma lista de cerca de 10 interessados, o suficiente para William aceitar estipular uma data para iniciar as entregas.

Foi estabelecido que em 10 de novembro seriam levadas 10 cestas para os que tinham levantado interesse, com o valor da cota mensal inicialmente definido em R\$ 298,00.

Foi criado então um grupo no "Whats App" para facilitar a comunicação entre agricultores e co-agricultores, onde informações dos produtos a serem levados seriam comunicados, assim como a organização do recebimento e pagamento das cotas.

A partir de então, todas as quintas-feiras às 16:00 os produtos colhidos na manhã do mesmo dia pelo casal de agricultores chegam já separados, com cerca de 10 itens já organizados em mesas na sede da Asser.

Alguns ajustes ocorreram, como a redução do volume de produtos entregues. Por vezes a quantidade entregue era maior que a capacidade de consumo das famílias dos co-agricultores. Assim, foi sugerido a criação de "meias-cotas" no valor de R\$ 149,00.

Ao longo desses 5 meses de entrega, o número de cotistas passou de 10 para 30, e as receitas mensais passaram de R\$ 1.490,00 para R\$ 4.470,00, um acréscimo na renda familiar de 300%.

Ainda há muito para evoluir e a família de agricultores ainda terão muitos investimentos a realizar, mas o surgimento de novos interessados em participar da CSA é constante e a perspectiva é de crescimento.

O mais importante de todo o processo é que há muita satisfação tanto da parte do agricultor, quanto dos co-agricultores e o modelo pode e deve ser replicado em demais comunidades interessadas.

## **6. Descreva as atividades desenvolvidas por cada membro nesta atividade.**

- Frederico Neves - Identificação da demanda, interligação entre gerências táticas, análises produtivas e financeiras;
- Bruna Heckler - Estruturação da CSA, intermediação entre agricultor e co-agricultores.
- Arnaldo Silveira - Inscrição da APROSPERA e assistência técnica
- Vanessa Lira da Silva - Apoio técnico e estratégico
- Camila Braz Ribeiral - Apoio técnico e estratégico
- 

## **7. Resultados alcançados.**

- Os resultados alcançados atingiram primeiramente os agricultores William e Elisangela, que encontraram uma comunidade que está permitindo que se mantenham na atividade dentro do conceito de CSA, obtendo ganhos sociais e financeiros. Em segundo lugar a APROSPERA que cresce a medida que seus membros também crescem, podendo difundir ainda mais os conceitos que cercam as práticas agroecológicas, em terceiro, os extensionistas envolvidos no projeto que com a experiência adquirida poderão transferir esse conhecimento para outros contextos, e por fim, os funcionários da Emater-Seagri-DF (co-agricultores) que podem obter alimentos frescos, de qualidade, com procedência, sem a necessidade de se deslocar a mercados ou sacolões e com a oportunidade de conhecer e incluir na dieta, hortaliças que antes desconheciam como as PANCs (Plantas Alimentícias Não Convencionais).

## **8. Público assistido e quantidade.**

- 36 produtores e 30 co-agricultores.

## **9. Capacidade de replicação em outras unidades.**

- A capacidade de replicação pode ser realizada em todas as unidades onde houver uma comunidade interessada, que pode ser estimulada por um extensionista que será responsável pelo relacionamento junto a um produtor. Após identificados os interessados a estruturação poderá ser feita em um prazo de 2 meses.