

# Orgânicos são opção para agricultura familiar

*Grupos adeptos da agricultura orgânica, que fazem compras conjuntas, podem estimular produtores*

**CARLOS EDUARDO GAIAD**  
gaiad@ppjournal.com.br

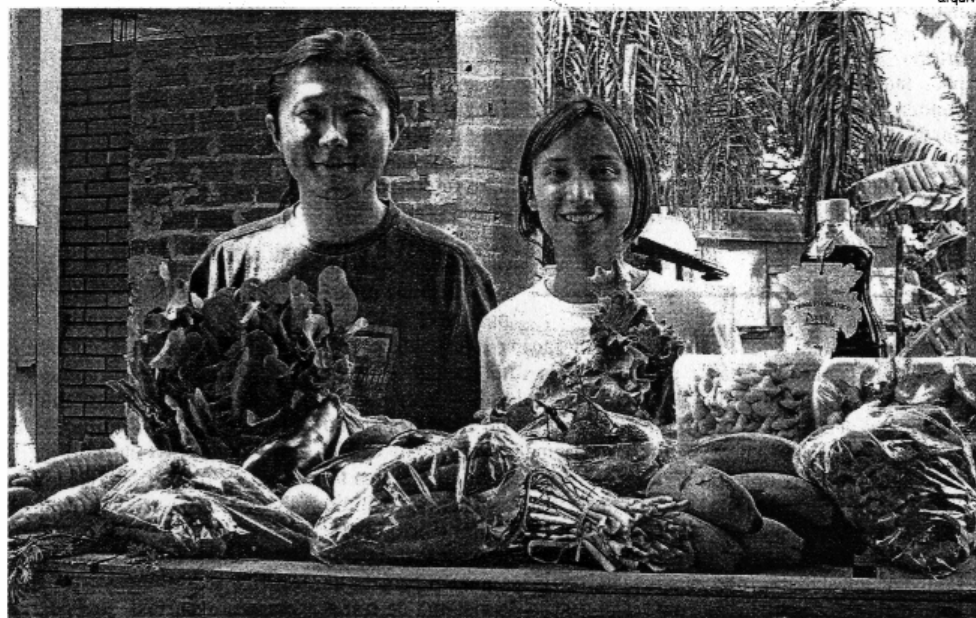
**“A**gricoltura orgânica e outros sistemas responsáveis de produção agrícola, não só são uma oportunidade, como também estratégia chave para a garantia da permanência do agricultor na terra de forma sustentável.”



A afirmação é de Fernanda Moraes, engenheira agrônoma do Instituto Terra Mater e voluntária da Rede de Consumo Responsável. Ela destaca que a agricultura familiar produz o alimento do dia-a-dia, ou seja, o arroz, feijão e legumes, sendo o setor mais dependente do consumo local.

Para a engenheira, valorizar a agricultura familiar é valorizar a qualidade nutricional das refeições diárias e contribuir para preservar as tradições locais de aptidões agrícolas. “O agricultor familiar é cada vez mais pressionado pela fragilidade da condição do campo e pelas facilidades que o meio urbano aparenta oferecer, sendo a questão do transporte para o escoamento da produção um fator limitante”, comenta.

“Ao consumir produtos da região estamos fortalecendo a economia local, economizando a queima de combustíveis fósseis para seu transporte, bem como



## CONSUMO

*Rogério Sakai e Maria Lidia Meira mostram produtos vendidos pela Rede de Consumo Responsável*

consumindo alimentos mais frescos”, enfatiza Fernanda.

Para ela, buscar usar produtos da região é ir além do ato de consumo, é refletir nossa realidade e intervir nela de forma comprometida, realizando o exercício de consumo identificado pela ética e solidariedade, comprometido com a justi-

ça social e a sustentabilidade ambiental.

Maria Lidia Romero Meira, coordenadora do Centro Ecológico Flora Guimarães Guidotti/Fealq, explica que a produção ecológica de alimentos, como a produção orgânica, resulta em formas diferenciadas de produtos, destacando-os no mercado, o

que pode contribuir para uma melhoria de renda.

“Porém, penso que apenas a diferenciação do produto como ecológico possa não ser suficiente para uma melhor inserção do produto no mercado. É importantíssimo encontrar estratégias de comercialização mais favoráveis à agricultura familiar e ao pequeno produtor”, comenta.

Ela explica que uma oportunidade para a comercialização de produtos orgânicos na região está acontecendo com o agrupamento de diversos produtores e sua arti-

**A Sema e parceiros estão agrupando produtores**

culação com a Sema (Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento), o Sebrae, o Grupo de Agricultura Orgânica do Piracicaba 2010 e o próprio Centro Ecológico Flora Guimarães Guidotti. Essa mobilização e o planejamento conjunto de ações, colabora para o fortalecimento da agricultura orgânica e a comercialização de seus produtos.

Para Rogério Sakai, engenheiro agrônomo, estudante de mestrado do IAC (Instituto Agronômico de Campinas) e produtor de ovos orgânicos da Sabor e Cor, a principal dificuldade para a comercialização de produtos orgânicos em Piracicaba e região é achar os canais, uma vez que os produtores estão acostumados com o atravessador comercializando os produtos, enquanto que no mercado de produtor orgânicos, visando uma maior renda, é o próprio produtor que busca o mercado consumidor.

Sakai conta que para encontrar os canais de comercialização é necessário investir dinheiro e tempo, com reuniões com compradores e outros procedimentos.

“Os pequenos produtores, que atuam praticamente sozinhos ou trabalham com poucos funcionários em suas propriedades, têm maior dificuldade de comercialização, porque indo buscar mercado, ficam sem tempo para cuidar da lavoura”, lamenta.

Segundo ele, uma forma de ajudar os produtores a encontrar o caminho dos consumidores, é a formação de grupos adeptos da agricultura orgânica, que realizem compras conjuntas em maior volume.

“Assim, o consumidor ajuda o produtor a programar o que vai plantar e quanto precisa colher para abastecer essa rede e, neste caso, os dois lados acabam ganhando, porque o produtor não vê o atravessador levar seu lucro e o consumidor consegue um produto mais barato”, destaca.

Sobre o potencial de crescimento do mercado de orgânicos em Piracicaba, a engenheira Fernanda Moraes diz que a necessidade de ações que venham de encontro com a sustentabilidade ambiental e justiça social, alertas sobre o aquecimento global, “o mercado de orgânicos tem um potencial de crescimento pela necessidade de ações práticas individuais de mudança da realidade.”