

## **A Valorização do Agricultor Familiar e sua Produção. Projeto Olericultura sob visão do Extensionista Municipal.**

**Autor (es):** Rodolpho Thiago Neumann  
**Entidade Filiada a FASER:** EMATER-PR  
**Grupo:** I

**Tese:** I.2 - CIDADANIA – SOBERANIA E SEGURANÇA ALIMENTAR E NUTRICIONAL

### **Introdução**

Iniciar um projeto em olericultura é um desafio dos grandes em diversos aspectos. A começar, há uma falta de orientação técnica e experiência em regiões de pouca tradição no ramo - como é o caso do Território Vale do Iguaçu. Isso traz a necessidade de uma intensiva e transparente relação Extensionista-Produtor na busca de alternativas que a atividade demanda. Alie-se ainda a falta de recursos humanos da Extensão Oficial na região com a redução do quadro e com novos Extensionistas chegando sem a experiência e vivência dessa peculiar atuação no meio rural. A variedade e intensidade de tecnologias dinâmicas na produção de hortaliças levam a noção de tempo diferente de outras cadeias mais comumente atendidas em projetos de extensão, o plantio, os tratamentos culturais e a colheitas são realizados semanalmente, sobrando pouco tempo para aquilo que é mais importante no meio rural: a aquisição de conhecimento.

Imaginar satisfazer públicos muito exigentes ao mesmo tempo que se trabalha com intempéries de produção agrícola faz com que num primeiro momento pareça algo impossível de “conseguir fazer” ou que “uma hora um probleminha pode acabar com tudo”. Para encarar esse medo é preciso saber que “navegar é preciso”. Foi assim que nasceu o Projeto HF, pessoas que sonham em ver o desenvolvimento de uma região através da união das forças de entidades (pessoas) que trabalham em prol de um sonho comum. O sonho de ver produtores rurais atingirem níveis de renda satisfatórios e adequados para uma qualidade de vida mais digna e mantendo a “tocha” da agricultura familiar acesa. No início as queixas por parte dos produtores eram muitas, mas algumas eram ouvidas com mais frequência “não temos mercado para vender” ou “não nos dão a oportunidade de acessar mercados para demonstrar a qualidade do nosso produto”.

O Território Vale do Iguaçu abrange dez municípios que integram a região sul do Paraná, tendo as cidades gêmeas Porto União da Vitória como local de nascimento das primeiras aspirações do que viria se tornar o Projeto HF, dois anos depois do seu marco inicial quando a ACIUV/ACIPU – Associação Comercial de União da Vitória/ Associação Comercial de Porto União procuraram a EMATER para colocar em pauta uma questão: por que nossas frutas e verduras que consumimos vêm de outras regiões e por que não as

**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

produzimos? Isso não é um desperdício para nossa região? Em meados de 2015, o diagnóstico era o seguinte:

1. O território possui características excepcionais para produção de alimentos para sua população, mesmo assim esse potencial por si só não se fez capaz de desencadear a estruturação do Arranjo Produtivo HF do território.
2. Existe uma proximidade física entre os potenciais produtores e consumidores, porém há uma distância cultural e social entre ambos.
3. Intermediários entendem o citado acima e tiram muito proveito da situação.
4. O gargalo organizacional tem raízes na cultura de “exportação de commodities”.
5. Se é viável produzir para vender a um intermediário, suprir os lucros desses e ainda transportar essas mercadorias de CEASAS, deixando a cadeia comercial ainda mais longa, com certeza é viável “produzir aqui e vender aqui”.
6. Os consumidores não tinham a qualidade que desejavam nas mercadorias encontradas na maior parte do tempo nas gôndolas dos pontos de vendas de produtos HF.

## **Objetivo**

Em primeira fase, ou fase pré-executiva, formou-se o chamado “Grupo Gestor” com instituições que faziam reuniões com pautas definidas e o “brainstorming” como metodologia, objetivando a coleta de ideias e organiza-las com metas e datas para que as ações virem a ser praticadas. Paralelamente a isso, trabalhos grupais com agricultores que já vinham produzindo e entregando produtos para merenda escolar eram realizados com o intuito de “eles serem os proponentes das soluções”. Sem dúvidas um dos objetivos era de trazer os agricultores para serem os “grandes parceiros” do Projeto.

Como objetivo amplo pode-se definir da seguinte maneira: propor ações mercadológicas, agrônômicas e políticas para estreitar as relações comerciais do setor de hortifruticultura no Território Vale do Iguaçu.

## **Relato**

Em setembro de 2016 após longo período de espera eu iniciei meu trabalho na Extensão Rural do Paraná, ainda sem conhecer os detalhes das ações extensionistas. Cruz Machado foi o município que me acolhera, a capital da Erva-Mate. Logo nos primeiros dias de trabalho fui apresentado a diretoria e cooperados da COOAVI –

**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

Cooperativa Agroecológica Vale do Iguaçu, lembro-me de que a ideia daquele dia era de se fazer algo que se assemelha a um diagnóstico da realidade sobre o caminho que o caminhão da cooperativa fazia em dias de entregas e estimativa sobre valores de vendas que seriam considerados satisfatórios para aqueles agricultores participantes. Ainda sem muito “traquejo” eu fiz algumas observações e anotações no quadro negro que ali havia, depois fui me elucidar que eu estava em uma Escola chamada Casa Familiar Rural. Lá eu ouvi comentários e relatos de agricultores que à época julguei alguns pertinentes e outros fora da realidade. Logo com a rotina da extensão rural fui percebendo que na verdade todo relato é importante e traz à tona alguma realidade.

Na semana seguinte, fui convidado a participar da reunião onde seria definida a parceria e participação de “intermediários” como mais um braço do projeto e viabilizadores da logística (refiro-me aos produtos HF). Esses não compareceram à reunião e um ar de luto assentou-se por algum tempo, mas logo em seguida aqueles que lá estavam decidiram que quem estava ali deveria seguir em frente e que a desistência deles até mesmo já era até previsto. Dentre os relatos percebi que havia uma falta de comunicação entre o meio rural e o urbano, mesmo sendo próximos fisicamente e até dependentes, não havia uma conversa franca para se chegar ao denominador comum.

Em meio a caminhada, ouvi relatos de tentativas frustradas de se produzir para entregar produtos no CEASA de Curitiba que deixaram traumas e dívidas aos produtores que embarcaram. Ali já se expressava um vício brasileiro, aquela ideia de que se deve exportar e atender demandas externas e não nosso próprio povo prioritariamente. Repito que eu credito esse vício ao brasileiro em geral e não especificamente ao agricultor ou setor agropecuário, basta ver nosso futebol que não possui política para aproveitar em nossos clubes o que nós constituímos em termos de talentos. Mas, o que dizer sobre nossa alimentação? Caso muito parecido, aquele café é “Tipo exportação”, “vamos produzir para alimentar o mundo”, são expressões que demonstram esse vício.

## **Desenvolvimento**

A conscientização veio com palavras mais fortes (aquele “dedo do extensionista”) em meio a discussões abertas com grupos de produtores. Sempre priorizando as metodologias participativas, com características semelhantes a Aprendizagem Baseada em Problemas (ABP) utilizada na Capacitação Inicial dos Novos Extensionistas aplicadas com a nossa “turma de novos extensionistas da EMATER-PR”. Obviamente que não com toda a formalidade dessa metodologia, a coisa era mais prática, mas seguindo a mesma lógica. Essas ações vieram a crescer e se tornar duas oficinas regionais com participação de agentes diversos da sociedade além daqueles que de fato faziam a coisa acontecer: Agricultores Familiares Produtores de Hortaliças e Frutas. O resultado das oficinas foram a colocação de perguntas onde as respostas vieram se tornar o Arranjo Produtivo da Olericultura no Território Vale do Iguaçu, com os planos:

**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

- a) **Plano de Produção de Hortaliças e Frutas.**
- b) Plano de Apoio ao Mercado Consumidor;
- c) Plano de Marketing do PROJETO HF;
- d) Plano de Incentivos Fiscais;
- e) Plano de como alternativa a ideia de Centro de Distribuição.

No plano de produção deu-se o primeiro passo para a efetiva programação da produção: uma relação de produtos que já eram produzidos pelos agricultores envolvidos. A ideia foi de que cada agricultor cite até três espécies que ele imagina entregar a pontos de venda e que ele já trabalha, a quantidade mínima que de cada um deles poderia produzir semanalmente sem grandes investimentos e se está envolvido em algum grupo organizado (formal ou não formal) caso não participasse poderia o agricultor explicar sobre se desejava fazer parte de um grupo. O passo seguinte foi a exposição desses produtos em uma feira, oportunidade de demonstrar a qualidade dos produtos locais. Essa estratégia foi vencedora, e mostrou que os envolvidos eram capazes de se organizar e fornecer alimentos que além de ótimo aspecto visual com características iguais ou superiores as que se encontravam nas gôndolas providas do CEASA.

Com ânimos reforçados, o desafio passou a ser atender a expectativa. Mais uma vez a vitória se deu por processos participativos. Eu propus que cada extensionista em seu município fizesse três dinâmicas. A primeira: todos do grupo de produtores se reunirem para a definição final de capacidade de produção e preço almejado ou pelo menos considerado satisfatório para cada espécie de verdura/ fruta. Com essa relação a que chamamos de “proposta de negociação e programação de produção” em mãos, cada extensionista com um produtor que seria responsável pela negociação foram aos supermercados para efetivar as negociações. É importante detalhar que normalmente não costuma ser uma ótima receptividade dos compradores com um produtor individualmente indo a busca de novos mercados. Nesse caso havia um projeto, um extensionista, uma união de forças de extensionistas e uma conscientização junto aos compradores que mudaram esse panorama. Em todos mercados houve a receptividade e na maioria deles a efetivação de comércio – diga-se de passagem com valores superiores aos “pedidos iniciais” da reunião. Terceira dinâmica: vista conjunta, formando uma tríade – produtor negociador, produtor efetivo da já aceita proposta e extensionista. Ali, a vista tinha um caráter também especial, muitas propriedades eram desconhecidas por parte do produtor negociador, as conversas sobre a escolha do local, qualidade da fonte de água, preços de mudas, outras oportunidades que existiam que ainda não haviam sido pensadas, enfim houve o estreitamento e a reafirmação desse desejo de fazer acontecer e dar certo. É quando você percebe um produtor tendo uma atitude extensionista (desejando o sucesso do seu vizinho) que se dá em conta que o trabalho está sendo bem feito e trará resultados.

**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

## **Discussão dos resultados**

Nesse tópico, eu gostaria de discutir os resultados sob algumas óticas diferentes. Primeiro e a mais importante, para a Família do agricultor(a) envolvido(a) no projeto. A minha percepção baseada em relatos é de que esse tipo de projeto traz um novo fôlego para a família. Na questão da autoestima, a perspectiva de saber que seu produto pode ser valorizado por todos segmentos da sociedade e que você faz parte ativamente de uma ação conjunta que traz mudanças na sociedade próxima faz com que a reflexão sobre si mesmo do agricultor torne-se mais plena. O ânimo dos jovens e dos filhos presentes nas Unidades Familiares eu pude perceber ao saber recentemente que, um dos filhos de 19 anos havia se empolgado a ajudar na produção de hortaliças e fez por conta própria a estrutura para a estufa, com material de bambus retirados na propriedade.

O consumidor e a sociedade civil de maneira geral podem responder à questão com o desenvolver e crescimento do projeto, mas dá para perceber a aprovação dos que já estão tendo contato. O benefício do alimento saudável, a tranquilidade de colocar à mesa um alimento seguro e a certeza de que haverá o retorno com a renda nas proximidades da sua casa, sem contar que trabalhamos com preços justos, ou seja, não pensamos em onerar o consumidor monetariamente para gerar a dita renda. Para empresas que aderiram, imagino que seja muito mais vantajoso estar próximo da fonte de suas mercadorias podendo sempre trazer um feedback.

Sob minha ótica, como extensionista municipal, sinto-me lisonjeado por estar tão ativamente participando desse projeto. Por toda a questão de satisfação vindas de muitos lados faz com que trabalho seja reconhecido. Claro, as enormes demandas do dia-a-dia da Extensão oficial do Estado as vezes sobrecarregam e nem tudo são flores. Mas o que eu posso garantir que dentre as diversas ações, projetos e metodologias vividas nessa curta carreira até aqui, é nesse projeto onde eu mais me encontrei e por isso escrevi esse relato com todo prazer. Espero contribuir para outros colegas se inspirarem e também ouvir outros casos e me inspirar igualmente.

“Há sempre alguma diversão no trabalho. Mas há sempre um pouco de razão na diversão.”

Trocadilho que uso com a famosa frase do Filósofo Friedrich Wilhelm Nietzsche.



**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

**Bibliografia**

[dowbor.org/principais-livros/](http://dowbor.org/principais-livros/)  
[www.polanlacki.com.br/](http://www.polanlacki.com.br/)

**Fotos**



**Congresso Nacional dos Trabalhadores/as da Assistência Técnica  
Extensão Rural e do Setor Público Agrícola do Brasil  
EXTENSÃO RURAL E CIDADANIA**

**Anexo – Proposta de Programação de Produção dos Grupos de Cruz Machado-PR.**

Nome	Município	Entidade	Produto	Ago	Preço	Unidade
Natalia Bobryk	Cruz Machado	COOAVI	Alface Crespa	100	R\$0,70	Und 300 gramas
Alfredo Szpunar	Cruz Machado	COOAVI	Repolho	400	R\$0,60	Unid. 2 Kg no máx
Natalia Bobryk	Cruz Machado	COOAVI	Rúcula	20	R\$1,00	Maço de 300 g
Natalia Bobryk	Cruz Machado	COOAVI	Salsinha	20	R\$0,40	Maço de 300 g
<b>Sugestão:Natalia B.</b>	<b>Cruz Machado</b>	<b>COOAVI</b>	<b>Sugestão: Cebolinha</b>	<b>20</b>	<b>R\$0,40</b>	<b>Maço de 300 g</b>
Juliana M. Diurza	Cruz Machado	COOAVI	Brocolis	150	R\$1,00	Und 400 gramas
Natalia Bobryk	Cruz Machado	COOAVI	Repolho	50	R\$0,70	Unid. 2 Kg no máx
Juliana M. Diurza	Cruz Machado	COOAVI	Salsinha	300	R\$0,40	Maço de 100 g
Juliana M. Diurza	Cruz Machado	COOAVI	Repolho	200	R\$0,70	Unid. 2 Kg no máx
Alfredo Szpunar	Cruz Machado	COOAVI	Beterraba	30	R\$1,25	(kg) Beterrabas de 200 g
Elena W.	Cruz Machado	COOAVI	Alface Crespa	200	R\$0,75	Und 300 gramas
Elena W.	Cruz Machado	COOAVI	Couve-flor	150	R\$1,70	Und 500 gramas
Elena W.	Cruz Machado	COOAVI	Brocolis	200	R\$1,50	Und 500 gramas
Elena W.	Cruz Machado	COOAVI	Repolho	50	R\$1,00	Unidade 2 Kg
Valdemar Grabowski	Cruz Machado	GPO D	Batata Salsa	500		Quilogramas
Sandra Behrens	Cruz Machado	GPO D	Alface Crespa	150		Und 500 gramas
Sandra Behrens	Cruz Machado	GPO D	Brocolis	50		Und 500 gramas
Antonio Szymanek	Cruz Machado	GPO D	Brocolis	100		Und 500 gramas
Antonio Szymanek	Cruz Machado	GPO D	Couve-flor	100		Und 500 gramas
Marcio Dubay	Cruz Machado	PI	Brocolis	200		Und 500 gramas
Marcio Dubay	Cruz Machado	PI	Couve-flor	250		Und 500 gramas
Wilian Guth	Cruz Machado	PI	Tomate	800		Quilogramas