

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
CURSO DE AGRONOMIA  
DEPARTAMENTO DE ZOOTECNIA**

**ALGUNS ASPECTOS  
DA COMERCIALIZAÇÃO DE  
PRODUTOS AGRÍCOLAS ORGÂNICOS**

***ROSALVA STOCK***

**Relatório de Estágio Supervisionado de  
Conclusão do Curso, para obtenção do  
Grau de Engenheiro Agrônomo do Curso  
de Agronomia do Centro de Ciências  
Agrárias da Universidade Federal de Santa  
Catarina - CCA/UFSC.**

**Florianópolis, Abril de 1997.**

R 184

Ex. 1

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
CURSO DE AGRONOMIA  
DEPARTAMENTO DE ZOOTECNIA**

**ALGUNS ASPECTOS  
DA COMERCIALIZAÇÃO DE  
PRODUTOS AGRÍCOLAS ORGÂNICOS**

***ROSALVA STOCK***



0.282.821-5

UFSC-BU

**Relatório de Estágio Supervisionado de  
Conclusão do Curso, para obtenção do  
Grau de Engenheiro Agrônomo do Curso  
de Agronomia do Centro de Ciências  
Agrárias da Universidade Federal de Santa  
Catarina - CCA/UFSC.**

**Florianópolis, Abril de 1997.**

**IDENTIFICAÇÃO**

**Título: ALGUNS ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO DE  
PRODUTOS AGRÍCOLAS ORGÂNICOS**

**Acadêmica: Rosalva Stock**

**Nº da Matrícula: 9128632-8**

**Área: Departamento de Zootecnia - Comercialização**

**Orientador: Prof. Antônio Carlos Machado da Rosa**

**Supervisores: Dario Werner e Jaqueline Escopel da Silva**

**Local do Estágio: BORNER - Produção, Indústria e Comércio  
de Alimentos Ltda., e  
Cooperativa Sítio Pé na Terra Ltda. - ME**

**Período: 29 de Julho a 04 de Setembro de 1996.**

**ALGUNS ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO  
DE PRODUTOS AGRÍCOLAS ORGÂNICOS**

**ROSALVA STOCK**

Relatório de Estágio aprovado pela  
Comissão formada por:

**PROF. ANTÔNIO CARLOS MACHADO DA ROSA**  
Orientador

**PROF<sup>a</sup>. LÍCIA BRANCHER**  
Membro da Banca

**PROF. MARIO LUIZ VINCENZI**  
Membro da Banca

**PROF. LINEU SCHNEIDER**  
Membro da Banca

Florianópolis-SC, Abril de 1997.

*"Difícilmente um negociante afasta-se da culpa  
e o comerciante não está isento de pecado.*

*Muitos pecam por amor ao lucro,  
aquele que procura enriquecer-se mostra-se implacável.*

*Entre as juntas das pedras finca-se a estaca,  
entre a venda e a compra introduz-se o pecado".*

(ECLESIÁSTICO, 27)

*Há, para todas as coisas,  
um tempo determinado por Deus.*

*TUDO tem o seu tempo determinado,  
e há tempo para todo o propósito debaixo do céu.*

*Há tempo de nascer, e tempo de morrer;  
tempo de plantar, e tempo de arrancar o que se plantou.*

(ECLESIÁSTES, 3:1,2)

## AGRADECIMENTOS

*À minha família, por ser a razão de estar realizando esta atividade.*

*Em especial, ao meu futuro esposo Dionísio, por todo amor, carinho, apoio e compreensão que demonstrou ter comigo, e pelas lições de vida de sempre lutar pelo que queremos e não deixar que as dificuldades impeçam o que realmente desejamos, mostrando que mesmo as pequenas conquistas podem se tornar grandes, principalmente com muita fé e amor à Deus.*

*Ao meu orientador Antonio Carlos Machado da Rosa, pelo desempenho, pelo acompanhamento e pela orientação na execução do estágio e na elaboração do relatório.*

*Aos supervisores do Estágio que me auxiliaram e possibilitaram o acesso à prática.*

*À todos os cooperativados do Sítio Pé na Terra e os funcionários da Borner, pelo carinho e a atenção a mim dispensada.*

*Aos professores do Centro de Ciências Agrárias, que possibilitam a nós Acadêmicos, o acesso ao conhecimento e à sabedoria universal e principalmente pelo apoio e a amizade.*

*À todos os meus amigos, pelo apoio, pela força e estímulo de sempre lutarmos e persistirmos pelo que desejamos.*

*À Deus por estar presente em todos os momentos e não deixar que fracássemos perante as dificuldades do dia a dia.*

*Principalmente em especial a Angela Losso Borges e Dario Werner, que infelizmente não estão mais entre nós, pela oportunidade de poder estar com eles na realização deste estágio, podendo assim conviver e aprender com suas experiências e sabedoria.*

*Obrigada.*

## LISTA DE FIGURAS E TABELAS

Figura 1 - O cogumelo *Agaricus bisporus*.

Figura 2 - Exemplo de 3 ciclos (106 dias/cada) completos de produção do Cogumelo.

Figura 3 - Fluxo semanal da comercialização do cogumelo fresco.

Figura 4 - Modelo da lapela de papel, usada nos biscoitos e granolas.

Figura 5 - Modelo da etiqueta auto-adesiva, usada nos potes de 240 g.

Figura 6 - A) Molde da bandeja de fibra de vidro;  
B) Visão do exterior da bandeja e sua tampa de encaixe.

Figura 7 - Distribuição Teórica de um Processo Biológico de Produção, com parâmetro definido.

Figura 8 - Curva atual, da Produção do Cogumelo.

Figura 9 - Curva ideal, da Produção do Cogumelo.

Tabela I - A produção estimada para 1996 e meta para 1997.

Tabela II - Distribuição semanal do cogumelo fresco.

Tabela III - Dados sobre os produtos comercializados na Borner Ltda.

Tabela IV - Cronograma de produção das espécies olerícolas cultivadas durante o ano.

Tabela V - Atividades de colheita semanal da horta.

Tabela VI - Média da comercialização do mês de agosto/97, nos três setores de distribuição e os preços praticados.

## SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	9
1. INTRODUÇÃO	10
2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA BORNER - PRODUÇÃO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	13
2.1 IDENTIFICAÇÃO DA PROPRIEDADE	13
2.1.1 Identificação do Cogumelo	15
2.2 DIMENSIONAMENTO DE MERCADO	16
2.3 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO	18
2.4 SISTEMA DE COLHEITA	21
2.5 DISTRIBUIÇÃO	23
2.5.1 Forma de Comercialização	23
2.5.2 Beneficiamento e Apresentação do Produto	26
2.5.3 Embalagens	34
2.5.4 Transporte	37
2.5.5 Legislação	38
3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA COOPERATIVA SÍTIO PÉ NA TERRA LTDA- ME	40
3.1 IDENTIFICAÇÃO DA COOPERATIVA	40
3.2 DIMENSIONAMENTO DO MERCADO	42
3.3 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO	43
3.3.1 Setor Agrícola	44
3.3.1.1 Culturas anuais	44
3.3.1.2 Culturas Perenes	47
3.3.1.3 Açudes	47
3.3.1.4 Animais	47
3.3.2 Setor Laticínio	48
3.3.3 Setor Padaria	48
3.4 SISTEMA DE COLHEITA	49
3.4.1 Hortaliças	49
3.4.2 Laticínio	51
3.4.3 Padaria	51

3.5 DISTRIBUIÇÃO	51
3.5.1 Forma de Comercialização	52
3.5.1.1 As Feiras	52
3.5.1.2 Assinatura de Cestas	55
3.5.1.3 As Lojas	56
3.5.1.4 O Turismo e Visitações ao Sítio	57
3.5.2 Beneficiamento e Apresentação do Produto	61
3.5.3 Embalagens	63
3.5.4 Transporte	66
3.5.5 Legislação	67
4. CONSIDERAÇÕES GERAIS	69
4.1 OS ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO NA BORNER LTDA.	70
4.1.1 Dimensionamento de Mercado	71
4.1.2 Planejamento de Produção	72
4.1.3 Sistema de Colheita	75
4.1.4 Distribuição	75
4.2 ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO NO SÍTIO PÉ NA TERRA	78
4.2.1 Dimensionamento de Mercado	79
4.2.2 Planejamento de Produção	79
4.2.3 Sistema de Colheita	81
4.2.4 Distribuição	81
5. CONCLUSÕES	85
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87
7. ANEXOS	88

## APRESENTAÇÃO

O presente relatório visa documentar o estágio curricular do curso de Agronomia. O estágio foi realizado de 29 de julho a 04 de setembro de 1996, em duas localidades: a primeira parte aconteceu na BORNER - PRODUÇÃO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA. sob a supervisão do Engenheiro Agrônomo Dario Werner, localizada em Garuba município de Gaspar-SC; a segunda parte se deu na COOPERATIVA SÍTIO PÉ NA TERRA LTDA - ME, com a supervisão de Jaqueline Escopel da Silva - Presidente da Cooperativa, localizada em Lomba Grande município de Novo Hamburgo-RS.

A primeira etapa do estágio tratou-se da comercialização de cogumelos (*Agaricus bisporus*). Produto este que ainda é bastante restrito ao consumo e a produção, sendo pouco freqüente na mesa do brasileiro. A micro empresa Borner é a pioneira em Santa Catarina, a nível de produção, industrialização e comercialização. Na segunda etapa trabalhou-se com a comercialização de produtos orgânicos, como: hortaliças, padaria e laticínios. Viabilizando principalmente a venda direta ao consumidor.

As atividades realizadas durante o estágio, consistiram na identificação das propriedades como uma estrutura organizacional, mas principalmente o acompanhamento *in loco* da comercialização.

O presente relatório tem como objetivo geral a análise de alguns aspectos relacionados a comercialização de produtos agrícolas orgânicos, como: a) dimensionamento de mercado; b) planejamento da produção; c) sistema de colheita; e, d) Distribuição.

Optou-se pela Borner Ltda. por trabalhar com cogumelo, um produto pioneiro no Estado e por estarem conseguindo se manter no mercado, desbravando a selva humana de preconceitos. Quanto ao Sítio, o interesse ocorreu pela proposta de trabalho realizado em grupos, além de encarar a agricultura orgânica não como uma alternativa meramente econômica, mas sim educacional e participativa, envolvendo agricultores e consumidores.

## 1. INTRODUÇÃO

No Brasil estão ocorrendo mudanças que afetam tanto o setor industrial, comercial, como a agricultura, mudanças estas que são regidas principalmente pela economia do país, entre outros fatores. Isto se faz cada vez mais presente na nossa realidade, para tanto necessita-se produzir e comercializar produtos de melhor qualidade e com custo menor de produção, viabilizando assim um produto acessível ao consumidor e de maior competitividade no mercado.

A política agrícola que existe no Brasil é orientada para abrir a agricultura como mercado para produtos industriais, (Primavesi, 1992). O pequeno e médio produtor é carente de assistência técnica-econômica-social, por isso a necessidade de encontrar novas alternativas para que se possa produzir com menor dependência possível ou até sem a presença de agrotóxicos, acarretando a produção. Esta alternativa é uma agricultura sustentável, econômica, ambiental e socialmente justa, onde os valores humanos se sobreponham aos objetivos de lucro e de simples reprodução de capital. Implicando, previamente, na sustentabilidade do ser humano, isto é, do exercício pleno da sua cidadania, o que se entende por dispor de trabalho, habitação, saúde, educação, cultura e lazer, como condições mínimas a serem atendidas e acima de tudo o respeito à terra, (LCPM, 1996).

A comercialização continua sendo um dos principais entraves enfrentados pelo produtor rural. Isto vem ocorrendo, porque o agricultor historicamente costuma dedicar-se a produção para atender a demanda de mercado, entregando assim os produtos aos atravessadores ou agentes intermediários e não se preocupando com o processo da comercialização e mercado em si.

Observando estas e outras dificuldades de um produtor rural e principalmente da minha necessidade de entendê-las, fizemos com que optasse por analisar a comercialização de produtos agrícolas orgânicos, enfatizando a comercialização como viabilizadora do sistema produtivo, com organização, planejamento e estudo de mercado. Eliminando os intermediários, repassando o produto final diretamente ao consumidor, ou seja, de produtor para consumidor.

Os aspectos da comercialização a serem analisados, são os considerados por nós, mais importantes no sistema de comercialização - que é o ambiente onde se desenvolve as

atividades comercializadoras, e que tem como objetivo criar condições para viabilizar o consumo complementando o papel da produção - como:

- 1) O dimensionamento de mercado, pesquisando o produto em questão perante o consumidor (visando o consumidor a ser conquistado), sua deficiência e abrangência de mercado que o produto poderá ter;
- 2) O planejamento de produção, onde devemos planejar a produção de acordo com o potencial de consumo e as condições ambientais relacionadas a produção, visando sempre o produto já comercializado;
- 3) O sistema de colheita, analisando o produto como matéria-prima perecível ou não e sua flutuação na produção;
- 4) A distribuição do produto, analisando as formas de comercialização, o beneficiamento e a forma de apresentação do produto, as características das embalagens, o transporte, e a legislação para a comercialização do produto *in natura* ou industrializado.

Segundo Marques & Aguiar (1993) apud Barros (1987), a comercialização agrícola é uma série de funções ou atividades de transformação e adição de utilidade onde bens e serviços são transferidos dos produtores aos consumidores.

O objetivo da comercialização é satisfazer as necessidades do consumidor e/ou do processo produtivo. Ver o que o mercado quer, quais os produtos que o consumidor procura e necessita. A comercialização cria um fluxo do produtor ao consumidor. Existe a troca de produto físico de produtor ao consumidor e um valor monetário de consumidor para o produtor. Os produtos para serem comercializados passam por quatro transformações: as alterações de posse (de produtor para o consumidor), ou seja, a venda; de forma (exemplo de leite para queijo), ou seja, um produto beneficiado; no tempo (sazonalidade de produção, o produto está disponível em um período do ano, mas é consumido fora da safra), ou seja, faz-se o armazenamento; e, no espaço (a produção fica longe do consumidor), ou seja, necessita de transporte.

A comercialização de produtos agrícolas compreende o sistema de atividades produtivas que adicionam utilidade de forma, tempo, espaço e posse do produto bruto. Os indivíduos que realizam estas atividades recebem remunerações pelos serviços prestados, já que realizam processos produtivos e permitem a disponibilidade do produto no local, na época e na forma desejada pelos consumidores. (Marques & Aguiar, 1993).

O tema escolhido se deu em função de um anseio pessoal, na busca de maiores informações e pela necessidade teórico-prática referente à comercialização, buscar alternativas para uma melhor interrelação entre produtor e consumidor, através de

diferentes formas viáveis de comercialização, mantendo uma relação mais ampla e consciente, casando ideologia com o bem-estar humano, através da preservação ecológica e de uma alimentação saudável.

Este relatório está organizado nas descrições das atividades desenvolvidas nas duas propriedades, além das considerações finais, referências bibliográficas e anexos. Onde iremos analisar alguns aspectos relacionadas a comercialização dos produtos agrícolas de cada propriedade.

## **2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA BORNER - PRODUÇÃO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.**

A primeira etapa do estágio se deu no período de 29 de julho à 09 de agosto de 1996 na BORNER - Produção, Indústria e Comércio de Alimentos Ltda., localizada na Rua Garuba S/N, localidade de Garuba, município de Gaspar/SC. Tendo como principal atividade a produção, industrialização e comercialização de cogumelos do tipo *Agaricus bisporus* mais conhecido no Brasil como *Champignon* de Paris. Além, da industrialização e comercialização de frutas e hortaliças de época.

As atividades desenvolvidas na propriedade relacionadas ao estágio foram executadas em todos as áreas, a produção, industrialização, mas principalmente e mais especificamente na comercialização e todos os aspectos que envolvem o sistema de comercialização. Quanto a metodologia utilizada, foi o acompanhamento *in loco*, ou seja, acompanhar e analisar os locais relacionados a comercialização.

### **2.1 IDENTIFICAÇÃO DA PROPRIEDADE**

A BORNER LTDA. é de propriedade dos Engenheiros Agrônomos Dario Werner e Angela Losso Borges. A propriedade possui uma área total de 70 hectares, destes 20 ha com uso efetivo para o desenvolvimento da atividade de produção de cogumelos no caso as instalações, açudes, pomares, horta, etc. Está localizada à 8 Km do centro da cidade de Blumenau/SC e 12 Km do centro da cidade de Gaspar/SC.

A propriedade é administrada e fica sob responsabilidade técnica dos próprios proprietários, juntamente com o apoio de cinco funcionários. Além das instalações referentes a produção do cogumelo (um galpão com pasteurizador, quatro salas climatizadas e cozinha industrial), possui uma moradia (proprietários), um galpão para depósitos e uma área de lazer.

O interesse pela produção de cogumelos já vem desde 1986, iniciou-se um estudo de mercado para os cogumelos em 1988 em Blumenau/SC, a cidade de principal interesse. Mas a atividade com cogumelos iniciou mesmo, em dezembro de 1993, quando foram construídos um galpão, um pasteurizador e duas salas (incubação e produção). A produção

dos cogumelos iniciou em outubro de 1994. Já no ano de 1995 foram construídas outras duas salas de cultivo, perfazendo então um total de 4 salas, sendo uma sala de incubação e três salas de produção dos cogumelos, portanto existe ainda um projeto de construir mais 4 salas de cultivo. Tem-se também uma cozinha industrial com depósito, com banheiros masculino e feminino como é exigido pelo Ministério da Saúde, para liberar a comercialização de produtos industrializados (a obra estava em vias de finalização).

Desde o início buscou-se um produto de qualidade superior, através de sementes selecionadas, ambiente climatizado, substrato desinfetado e o máximo de higiene na colheita, seleção e processamento final, objetivando uma produção sem a aplicação de agrotóxicos.

Para executar todas as funções da produção, industrialização e comercialização a Micro Empresa conta com o auxílio de cinco funcionários fixos, destes dois ou três para a preparação do substrato e limpezas externas, etc.; e uma a duas pessoas para cuidar do cultivo e colheita. Para o processamento e distribuição, a mão-de-obra utilizada é dos dois proprietários e se eventualmente precisar é contratada outra pessoa para auxiliar nas atividades.

Em 1996, foram construídos oito tanques para peixes como tilápias e carpas. A piscicultura tem como objetivo aproveitar a área plana e a abundância de água limpa, como também ter uma fonte de renda a mais, aproveitando parte do chorume que é eliminado na preparação do composto, sendo que parte deste é descartado no final de cada ciclo de produção do cogumelo, como alimento para os peixes.

Existem planos futuros para a propriedade, que é a implantação de outros pomares e um sistema de horta orgânica, para aproveitar o resíduo orgânico que é descartado a cada ciclo de produção, para isso é claro serão necessárias no mínimo mais duas ou três pessoas, para concretizar o projeto, diversificando assim a produção, trazendo outras fontes de renda.

Mas para viabilizar a produção de cogumelos, que hoje é a principal atividade da Borner Ltda., é preciso observar outros fatores relacionados à comercialização que são fundamentais para o sucesso do empreendimento. Estes fatores podem ser vistos no decorrer deste, como o dimensionamento de mercado, o planejamento da produção, o sistema de colheita, a distribuição como a apresentação do produto, as embalagens a serem utilizadas, a legislação, o transporte, e outros aspectos que viabilizem comercialização do produto.

### 2.1.1 Identificação do Cogumelo

O *Agaricus bisporus* é um cogumelo comestível, que teve sua origem no século XVIII na Europa. Os cogumelos comestíveis em geral já eram cultivados pelos chineses há mais de 2000 anos atrás, com o cultivo da *Flammulina velutipes* que surgiu há 800-900 anos A.C., a *Auriculária aurícola* surgiu 600 anos A.C., e no ano de 1000 surge o *Shiitake*.

O *Champignon de paris* como é conhecido no Brasil, é o cogumelo mais consumido no mundo, sendo um mercado em plena expansão, pela maior oferta e mudança nos costumes alimentares da população. O valor nutritivo é representado pelas proteínas, 30 a 40% da matéria seca que é assimilada pelo corpo humano na proporção de 70 a 80%. O conteúdo vitamínico é bastante alto contendo vitaminas do complexo B, C, Provitamina D<sub>2</sub>, biotina, ácido pantotênico, ácido nicotínico e ácido fólico, além de outras. Os cogumelos comestíveis sempre foram um requintado complemento a gastronomia chinesa e mundial.

O *Agaricus* atualmente é o cogumelo mais apreciado e cultivado em todo o mundo. É o único cogumelo passível de um processo industrial, mecânico e automatizado para sua produção. Chegando a uma produção mundial de 2 milhões de ton/ano.

No Brasil a produtividade equivale a um quarto da produção obtida na Europa e Estados Unidos, sendo que no estado de São Paulo concentra-se 75% da produção nacional de cogumelos. Santa Catarina encontra-se num mosaico climático favorável ao *champignon*, devido as necessidades ambientais, de 80% de umidade relativa e temperaturas médias de 24°C (fase incubação) e 18°C (fase de frutificação).

O cogumelo *Agaricus bisporus* é enquadrado no reino fungi, como outros fungos. É um basideomiceto da ordem Agaricales. Conforme pode ser observado na figura 1, os fungos são formados por uma massa de filamentos extremamente finos, as hifas, que dão origem ao micélio do fungo. A parte comestível do cogumelo, que é o basideocarpo, é formado por um conjunto muito denso de hifas. Sob o píleo estão as lamelas é onde se formam os esporos, que são responsáveis pela reprodução sexual do fungo. (Molena, 1986)

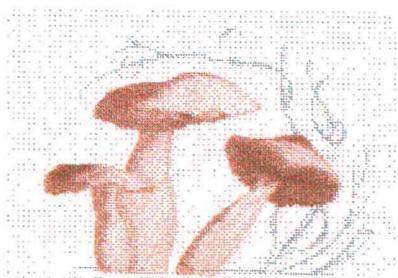


Figura 1 ~ O cogumelo *Agaricus bisporus*.

A produção visa ser um produto sem aplicação de agrotóxicos, na fase de produção. Ainda não se pode garantir uma produção completa - que é desde a preparação do composto até o final da colheita - sem nenhum tipo de produto químico, isto por depender da obtenção de matéria-prima de terceiros, mas caminha-se para a obtenção de um produto mais limpo e mais saudável, produto este que a sociedade procura e que será uma saída à sustentabilidade da agricultura.

O processo produtivo pode ser visto no Anexo I, com todas as etapas detalhadas da produção do cogumelo e todos os cuidados que devem ser observados para que se tenha um produto saudável e de alta qualidade.

## **2.2 DIMENSIONAMENTO DE MERCADO**

Dimensionar o mercado é fazer uma pesquisa direta com o consumidor ou donos de empreendimentos que venham a divulgar e consumir o produto em questão, para então detectar o nível de conhecimento e interesse pelo produto. Com isso dimensionar a proporção de mercado que pode ser atendida e a que ainda pode ser conquistada.

Com a idéia de produzir cogumelos e a propriedade que apresentava as condições edafoclimáticas favoráveis para o cultivo do mesmo, procurou-se fazer uma pesquisa de mercado para detectar a dimensão do mercado consumidor.

Este estudo de mercado, foi realizado através de questionários - conforme modelo no Anexo II - que foram aplicados principalmente na cidade de Blumenau/SC, pois era o grande centro mais próximo e seria o principal mercado de interesse a atingir. A pesquisa foi realizada nos principais Hotéis, Restaurantes, Indústrias, Empórios, Supermercados e mercadinhos, ou seja todos os locais de possível aquisição do produto tanto *in natura* como processado.

Com o término da pesquisa, constatou-se que os maiores e principais consumidores do cogumelo até então eram os hotéis e restaurantes, tendo também as indústrias de conservas que dão preferência ao produto de menor tamanho e preço. O estado de Santa Catarina possui poucas marcas comerciais de cogumelos em conserva, portanto muitas indústrias com potencial, não têm acesso à matéria prima.

Atualmente todo cogumelo posto no mercado interno, seja de procedência nacional ou importado de outros países, é consumido. Observou-se que o mercado era nitidamente comprador e a demanda deste produto elevava-se dia à dia. Sendo a classe

mais favorecida (nível de vida mais alto) a principal consumidora, mas é a classe média a principal responsável pela elevação do consumo.

Mercado existe mas é necessário estar atento ao consumo, pois não é ainda tradição na culinária brasileira a utilização do cogumelo, ficando restrito o seu consumo em poucas receitas, um produto que ainda não é comum na mesa do brasileiro. Prevendo assim um grande trabalho de *marketing* junto ao público consumidor, explorando-se a versatilidade e qualidades nutricionais do cogumelo, passando a fazer parte do cardápio diário do consumidor, conquistando assim o mercado brasileiro, e principalmente o mercado Catarinense.

A Micro Empresa Borner é a pioneira a nível de Estado na produção e comercialização do *Champignon*. Existiram outras, mas nenhuma atingiu o nível de comercialização do produto.

Atualmente tem-se a produção de outros tipos de cogumelos a nível de Estado como o *Shiitake* e *Pleurotus*, não atingindo ainda grandes produções com vias de comercialização.

O *Agaricus bisporus* vem recebendo uma grande aceitação de mercado, a procura pelo produto vem crescendo, pelo fato de ser o cogumelo de maior mercado em todo o mundo e para o qual já existem tecnologias de cultivo e de industrialização definidas, portanto existem grandes perspectivas de mercado para o futuro.

Propõe-se fazer uma pesquisa em todo o estado de Santa Catarina, pois sabe-se que mercado existe, só na capital do Estado existem mercados que são abastecidos por outros estados como Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo, mercado este que pode muito bem ser abastecido pela produção interna, se houver. Nosso Estado é muito extenso e existem grandes cidades que podem ser conquistadas, por produtores internos, desde que sejam concorrentes a altura, ou seja, sejam competitivos no mercado, com um custo de produção e comercialização inferiores ou próximos aos outros Estados, pois estes tem um custo de transporte que nós aqui não temos.

É através da obtenção de custos mínimos que o produtor se mantém no mercado, isto é, com o melhoramento do processo através da otimização de produção juntamente com o uso de novas tecnologias, viabilizando assim uma produção uniforme de modo que sempre tenha oferta do produto para atender a demanda de mercado.

A oferta do produto depende da capacidade de produção e do planejamento prévio da produção, que será discutido no próximo item.

## 2.3 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO

A produção consiste num processo de transformação dos recursos básicos nos bens finais de consumo, e a comercialização consiste em levá-los do local e do tempo em que é produzido até os locais e tempos em que são adquiridos e consumidos pelos consumidores.

Portanto, a produção e comercialização estão interligados e para um empreendimento ter êxito é necessário trabalhar as duas questões. Mas ao fazer o planejamento da produção deve-se planejar a comercialização antes mesmo do produto estar pronto, precisa estar aguardando o comprador. O planejamento deve ter início a partir da decisão de produzir, quando decisões básicas devem ser tomadas, como: para quais mercados o produto se dirige; em que forma o produto será comercializado; quais as normas de vendas, qual será o preço do produto, qual o custo de produção, entre outras, (Marques & Aguiar, 1993).

O grau de perecibilidade de um produto também tem enorme influência quanto aos padrões de mercado e de consumo, pois o caráter perecível não apenas influencia o processo de colocação no mercado, como também o consumo, (Steele, 1971).

Considerando todos os fatos traçou-se normas claras e precisas sobre o que esperar do empreendimento. Com a abertura de mercado para o produto em questão, viu-se que o mesmo teria um destino certo, ou seja, o produto teria locais já pré-determinados para ser distribuído. O produto seria comercializado de forma a atender prontamente o cliente tanto com um produto *in natura* como um produto processado. Precisava-se então planejar a produção de acordo com as condições do local e dos recursos existentes.

Na Borner o planejamento da produção é definido de modo a evitar ociosidade das instalações. Isto se deve pelo alto investimento despendido, pela mão-de-obra e pelo tempo que é utilizado para a produção do cogumelo e principalmente para obter um produto com qualidade e nas condições exigidas para então poder distribuir uma mercadoria de acordo com as necessidades e exigências do consumidor.

A quantidade de cogumelos produzidos depende de uma série de fatores de ordem físico-químico e bacteriológica. Os mais importantes desses fatores são a compostagem e pasteurização. O manejo da sala, a boa semente e os cuidados fitossanitários são essenciais para uma boa produção.

Para os rendimentos nacionais estima-se que 1 m<sup>2</sup> de composto produz 6 kg podendo atingir até 14 kg de cogumelos. Sendo que a média de produção na Propriedade Borner é de 8 kg/m<sup>2</sup>, média esta que está muito abaixo das expectativas dos proprietários.

Atualmente na propriedade, após muito estudo e treinamento, a produção dos cogumelos é planejada de modo a aproveitar, de forma mais adequada, todas as instalações respeitando as etapas de produção do cogumelo. Iniciando um ciclo de produção num intervalo de três em três semanas, com isso tem-se uma produção distribuída durante o ano em três salas de cultivo e uma sala de incubação. Cada ciclo inicia com a montagem do composto que decorre do processo de fermentação livre, fermentação controlada, semeadura, incubação, colocação da terra de cobertura, produção e colheita (ver anexo I). Este ciclo tem uma duração de 106 a 110 dias, perfazendo um total de 17 ciclos por ano. Sendo que um ano possui 52 semanas, iniciando um ciclo a cada 3 semanas e tem-se então 17 ciclos por ano, conforme pode ser visto na figura 2.

Sendo que o módulo da comercialização é cada ciclo de produção, as atividades durante o ciclo são distribuídas de tal forma a evitar trabalhos nos fins de semana, por isso as vezes pode prolongar um pouco mais ou menos. No ciclo o período de desenvolvimento do fruto é de 35 dias (período de produção e colheita, conforme figura 2).

A produção é planejada de tal forma que se tenha sempre dois ciclos produzindo, não juntos, mas em piques diferenciados, isto é, quando um ciclo está na terceira semana de produção já tem outro ciclo iniciando a produção em outra sala, fazendo assim sucessivamente o rodízio nas três salas de produção e na sala de incubação. Este método é utilizado para que se tenha sempre uma produção equilibrada de modo a ter uma demanda diária do produto. Este planejamento pode ser visto no cronograma do período de produção das 4 salas, no Anexo III.

Cada sala possui uma área de 60 m<sup>2</sup> e uma capacidade de produção de 100 m<sup>2</sup>. O cronograma de produção é distribuído da seguinte forma: o composto permanece duas semanas incubando e mais uma semana com a terra de cobertura na sala de incubação, depois é passado para outra sala (produção) onde permanecerá por sete semanas, sendo que após duas semanas inicia a produção. Esta produção e/ou safra tem uma duração de ± 56 dias, destes, 35 dias são da produção do fruto, e é o período em que cada sala fica ocupada para concluir o ciclo de produção.

Na Tabela I pode ser observado a quantidade de produção estimada para 1996 por safra e a meta que se pretende atingir em 1997, conforme o planejamento de produção, observado no cronograma do Anexo III.

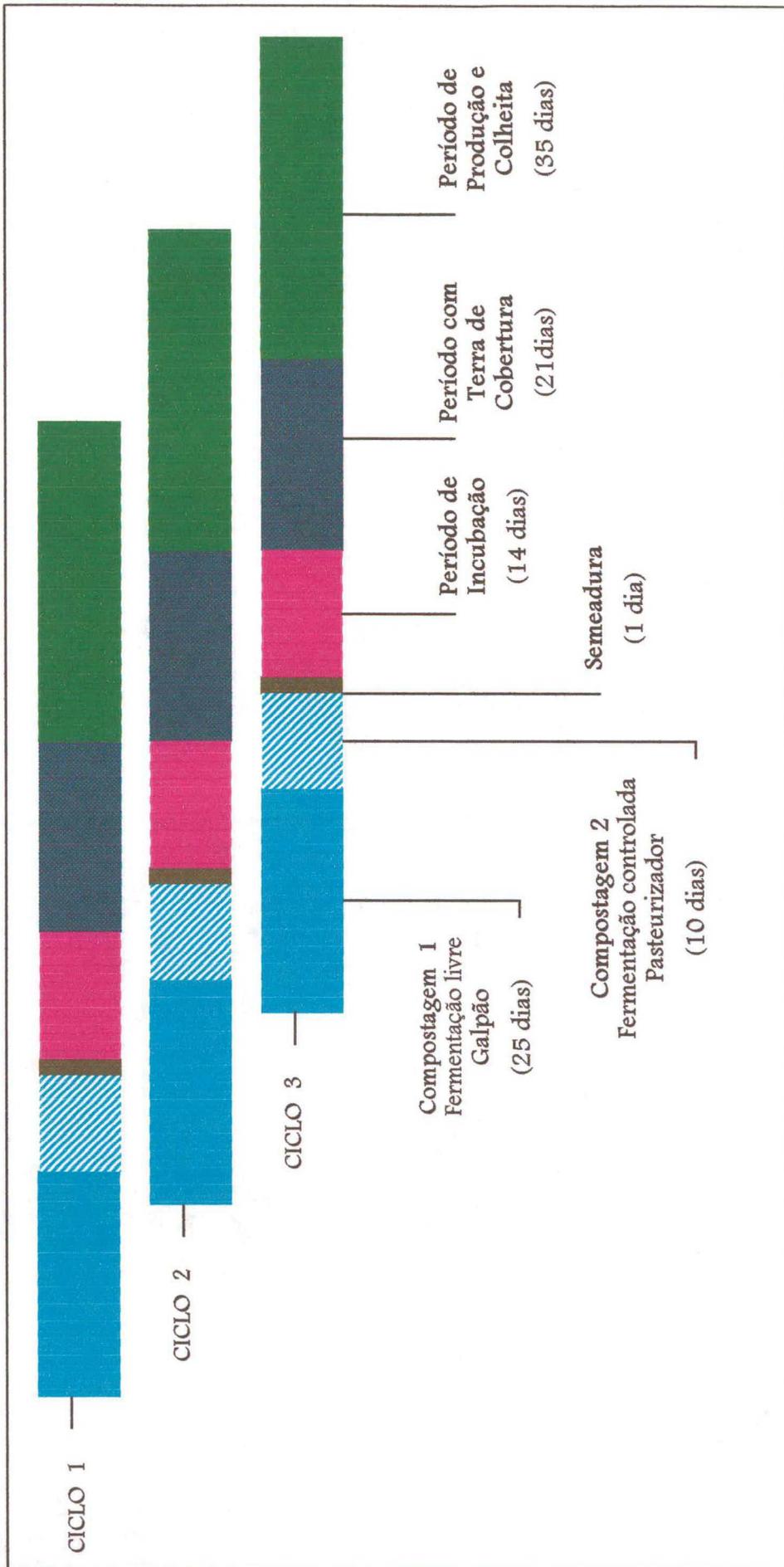


Figura 2 - Exemplo de 3 ciclos (106 dias/cada) completos de produção do Cogumelo.

Tabela I - A produção estimada para 1996 e meta para 1997.

Produção	Quantidade estimada 1996	Meta para 1997
Produção por m <sup>2</sup>	8 kg	14 kg
Produção por safra/sala (100 m <sup>2</sup> de área de produção)	800 kg	1.400 kg
Produção média por dia	34 kg	60 kg
Produção por mês (1,3 safra)	1.040 kg	1.820 kg
Produção por ano	12.480 kg	28.080 kg

Para alcançar a meta de 1997, serão necessários algumas melhorias internas nas salas de cultivo como: pinturas, colocação de prateleiras de metal, melhorias nos prédios, treinamento especializado de mão-de-obra e outros. Atingindo a meta, estará nivelando com a média de produção mundial, podendo ainda ser superior.

Quanto a industrialização, esta é planejada de acordo com os excessos de produção, fazendo assim a estocagem do produto, para futura comercialização. Já os produtos industrializados das frutas e legumes, são planejados para as épocas da safra do produto, armazenando então quantidades razoáveis para a comercialização nas entressafras, ou durante o ano todo.

Atualmente a produção mensal, destina-se 44% para a comercialização *in natura*, 18% para conservas tradicionais e no azeite, 32% para preparação de molhos, 3% é fatiado e congelado e outros 3% podem ser consideradas perdas.

## 2.4 SISTEMA DE COLHEITA

Sistema de colheita é o ambiente onde se desenvolve as atividades referentes a colheita do produto, onde visa executar a função de retirar o produto do local que é produzido e transferido ao local que vai ser beneficiado ou embalado para posterior distribuição.

O sistema de colheita segue um processo diário. O cogumelo tem um crescimento rápido, portanto todos os dias alguns frutos surgem na superfície do composto, e precisam ser retirados antes de amadurecerem/abrirem. Se o produto estiver aberto perde a forma e

o aspecto ideal que o consumidor está apto a encontrar no mercado. O *champignon* é conhecido no mercado com a estrutura superior fechada e com tamanho médio a pequeno, geralmente em conservas. Já o cogumelo de tamanho maior e fechado é distribuído *in natura*.

Inicia-se sempre a colheita na sala mais nova (que está iniciando a produção) e termina na sala mais velha (que está finalizando a produção) . Deve-se desinfetar as facas e mãos antes de iniciar a outra sala. Este procedimento é para evitar contaminações de uma sala para outra, pois na sala com o cultivo mais avançado, os riscos de contaminação são maiores.

A colheita do *champignon* é realizada diariamente por apresentar fluxos<sup>1</sup> de produção diferenciados e para se ter uma produção mais ou menos uniforme todos os dias é necessário que se tenha sempre mais de um ciclo encaminhado. Conforme o Anexo III, foi visto que a produção é organizada de forma a ter sempre duas salas com cultivo, ou seja, dois ciclos de cogumelos produzindo em fluxos diferenciados.

Durante a colheita retira-se os cogumelos podres, doentes e contaminados, afim de manter sempre as salas o mais limpo possível. Em seguida faz-se uma rega com água para manter a umidade ideal e uma ventilação adequada. Todo o cuidado é pouco na hora de entrar na sala, pois qualquer descuido pode comprometer toda a produção da sala.

Para realizar esta atividade são empregadas uma a duas pessoas conforme a necessidade, pois se ocorrerem dias com piques de produção, são necessárias duas pessoas. Estas executam todas as funções relacionadas ao sistema de colheita e levam o produto à cozinha industrial. Todo o procedimento de colheita, limpeza e acondicionamento é feito manualmente.

Conforme o pedido ou entrega do dia, são preparadas as bandejas com os cogumelos frescos, ainda pela parte da manhã do dia, para que o produto chegue ao seu destino ainda no mesmo dia da colheita. O que sobrar será lavado, fatiado e congelado para ser posteriormente industrializado. Todo produto industrializado tem como vantagem agregar maior valor ao produto e conservar o mesmo por um período mais longo, pois o cogumelo é um vegetal perecível podendo ser conservado *in natura* somente por 7 dias, após este período, não pode mais ser consumido.

Todos os produtos industrializados são retirados do estoque na quantidade solicitada e separada para ser transportado ao local de entrega.

---

<sup>1</sup> Fluxos de produção são os piques de crescimento que o *Agaricus bisporus* apresenta durante a fase completa de produção, chegando a ter de 5 a 6 fluxos.

## **2.5 DISTRIBUIÇÃO**

A distribuição é parte da comercialização, que visa abordar todas as atividades desde a saída da mercadoria da unidade de produção até que chegue ao consumidor, ou seja, ao local de destino de cada produto. Esta distribuição pode ser a granel ou por unidade, e pode ser distribuída por atacadistas, varejistas, intermediários agentes, intermediários especuladores, atravessadores ou até mesmo organizações auxiliares. Estas instituições de mercado são consideradas os sujeitos do sistema de comercialização, criando condições para viabilizar o consumo, complementando o papel da produção.

Assim, o seu trabalho produzirá as utilidades básicas e essenciais à certo bem para que o consumidor possa consumi-lo, que são: utilidade de forma, de lugar, de tempo e de posse. Isto significa que para um bem ser consumido é necessário: que esteja na forma adequada ao consumo, no lugar onde o consumidor costumeiramente o adquire, na hora (tempo) em que ele vai ao local para adquiri-lo e a um preço e condições adequadas à sua posse (preço compatível com a renda do consumidor e custos da produção e comercialização), (Marques & Aguiar, 1993).

Para que o produto possa ser distribuído é necessário seguir alguns fatores que são fundamentais para o desenvolvimento e continuidade do empreendimento. Fatores estes como: a forma de comercialização, apresentação do produto para ser comercializado, os tipos de embalagens a serem utilizadas, a legislação e o meio de transporte e as condições em que o produto chegará ao consumidor.

### **2.5.1 Forma de Comercialização**

Entende-se por forma de comercialização, o caminho que é percorrido pelo produto, desde a saída da unidade de produção agrícola até chegar ao consumidor. É a relação de todas as instituições de mercado numa certa linha: produtor-consumidor.

Na Borner Ltda. segue-se uma forma de comercialização de acordo com a capacidade de produção e divulgação. Tem-se atualmente uma demanda bastante grande, mas seria maior se houvesse disponibilidade por parte do proprietário ir atrás de outras instituições diversificando assim a forma de comercializar o seu produto.

As formas de comercialização, da Borner Ltda. atualmente são através de lojas, supermercados, empórios, restaurantes, hotéis e consumidor direto, que pode ser observado na figura 3, onde mostra o fluxo de comercialização do cogumelo fresco semanalmente.

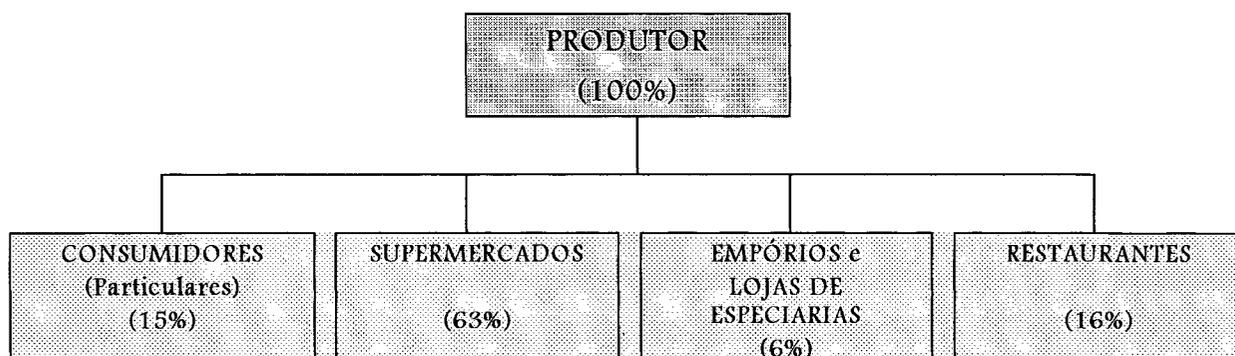


Figura 3 - Fluxo semanal da comercialização do cogumelo fresco.

A distribuição na propriedade é realizada diariamente. O tamanho do módulo é conforme sua apresentação final (em bandejas, sacos ou vidros), são distribuídos em caixas de papelão para os produtos industrializados e caixas de isopor para os cogumelos frescos. O produto é comercializado num módulo semanal, mas a distribuição é diária, conforme a necessidade dos clientes.

Tem-se um critério de distribuição do produto, onde procura-se preferencialmente locais definidos, podendo chegar e colocar o produto na prateleira, para que haja o menor manuseio possível, preservando assim a qualidade e apresentação do produto.

Hoje não se tem mais clientes, porque não existe uma pessoa específica para este serviço, uma pessoa que possa ir atrás, oferecer e divulgar o produto. Mas mesmo assim, muitos clientes procuram o produto na propriedade ou telefonam fazendo pedidos. Geralmente sabem da fonte através de amigos, festas e outras situações. Já se conseguiu vários clientes através de festas de amigos que fizeram pratos específicos com o *Champignon*, é onde desperta a curiosidade e a vontade de experimentar o produto, com isso as pessoas deixam de olhar o *champignon* como um produto desconhecido e sim um produto gostoso e de fácil aquisição com custo ameno.

Na Tabela II pode ser observado a distribuição semanal do cogumelo fresco, conforme o dia da semana, o local e a quantidade entregue diariamente.

Tabela II - Distribuição semanal do cogumelo fresco.

DIA DA SEMANA	LOCAL DE ENTREGA	QUANTIDADE
SEGUNDA	Supermercado Angeloni - Blumenau/SC	15 kg
	Supermercado Santa Monica - Florianópolis/SC	15 kg
	Restaurante em Florianópolis/SC	7 kg
TERÇA	Empórios - Blumenau/SC	2,5 kg
QUARTA	Supermercado Angeloni - Blumenau/SC	10 kg
QUINTA	Particulares - Blumenau/SC	3 kg
	Loja especiarias - Blumenau/SC	3 kg
SEXTA	Particulares - Blumenau/SC	5 kg
	Supermercado Angeloni - Blumenau/SC	15 kg
	Restaurante em Pomerode/SC	7 kg
SÁBADO	Particulares - Blumenau/SC	5 kg
TOTAL SEMANAL		87,5 kg
TOTAL MENSAL (corresponde a 44% da produção mensal)		350 kg
Obs.: Este valor pode variar, pois surgem todas as semanas clientes que não estão programados, que fazem pedidos ou buscam na propriedade a quantidade desejada.		

Conforme pode ser observado na Tabela I a produção diária do cogumelo é de aproximadamente 34 kg, mas a sua distribuição *in natura* não é 100%, de acordo com a Tabela II, onde tem-se uma média de comercialização diária de 12,5 kg, esta entrega pode variar de um dia para o outro na faixa de 35 a 45%.

Se observarmos a Tabela I, podemos constatar que a meta de produção diária é de 34 kg, mas de acordo com a Tabela II, tem-se que somente são distribuídos 12,5 kg diariamente, com isso pode-se concluir que mais de 50% da produção não tem uma distribuição *in natura* e sim industrializado. De acordo com estas tabelas pode-se ver que existe a necessidade de conquistar mais clientes, pois dentro de uma curva normal de produção, tem-se 70% de produto padronizado e indicado para distribuição a fresco, enquanto que 30% da produção seria produto fora do padrão, que deverá receber outro aproveitamento, no caso a industrialização.

A forma de comercialização do produto industrializado, estava em vias de formalização, pois a forma industrializada precisa passar por alguns requisitos legais para ser distribuído no mercado varejista, sendo atualmente comercializado somente para particulares e restaurantes. Não há registro da quantidade distribuída de acordo com a produção mensal, sendo que o produto vem sendo estocado desde o início da atividade.

Os clientes da Borner Ltda., como mercadinhos e empórios na ocasião da reposição do cogumelo fresco, se ainda tiver produto, este é descartado, pois já está com a data vencida e não pode mais ser consumido. Para supermercados como por exemplo o Angeloni de Blumenau/SC, a reposição é mais freqüente, é de três vezes por semana (segunda, quarta e sexta), neste caso a perda não ocorre, pois a cada reposição, o produto que sobrou é repassado ao restaurante do supermercado a um preço inferior e que servirá para as refeições dos funcionários do supermercado. É um produto ainda dentro do prazo de validade.

Outros supermercados como o Santa Mônica e o Expresso de Florianópolis/SC, recebem o produto uma vez por semana e geralmente não há sobras, seria necessário um maior número de entregas, mas devido a distância e da falta de uma pessoa específica para a função, não se faz mais entregas e portanto, resulta numa menor distribuição do produto, que é uma perda para a propriedade.

### **2.5.2 Beneficiamento e Apresentação do Produto**

O beneficiamento é uma função física e adquire caráter industrial, abrangendo desde simples limpeza e classificação do produto, até sua transformação em bens de naturezas diferentes do original, principalmente na forma. É uma atividade que exige unidades industriais, tecnologias próprias e incorre em elevados custos.

Na transformação, dá-se ao produto a forma definitiva do bem para o consumidor, devendo em todos os casos, criar condições para a conservação do mesmo. É na transformação que definimos a apresentação do produto para ser comercializado. Os produtos em geral são apresentados *in natura*, em conservas, em molhos, em massas, no azeite, no vinagrete, como doces, enfim depende do produto que iremos beneficiar.

O cogumelo pode ser distribuído *in natura* que tem a vantagem para o consumidor ser de menor custo, mas a longevidade também é menor, por ser um alimento perecível, com uma validade de somente 7 dias para ser consumido *in natura*. A outra maneira de apresentar o cogumelo é de forma beneficiada, este processo trás vantagens ao produtor pois agrega valor ao produto e aumenta a longevidade para 1 a 2 anos, neste caso o consumidor irá adquirir um produto de maior custo mas com um período maior de durabilidade.

Realizada a colheita, o cogumelo é levado à cozinha, onde recebe uma limpeza superficial e faz-se a classificação. Nesta classificação separa-se os cogumelos por tamanhos

e os que apresentam algum defeito/anomalia por insetos ou por doença ou mesmo alguma deformação. A separação por tamanho é a seguinte: os grandes que tenham aproximadamente 42 g; os médios com aproximadamente 28 g; e, os pequenos com aproximadamente 16 g. Estes ainda recebem a classificação como de primeira<sup>2</sup>. Tem-se os que são classificados como de segunda<sup>3</sup> e os de tamanho menor de 15 g de boa qualidade.

A apresentação do produto esta ligada diretamente a marca. Para que um produto seja reconhecido, é necessário que o mesmo tenha uma marca que defina o que estamos oferecendo, faz parte do *marketing*. Portanto antes de escolher a marca, precisamos analisar com muito cuidado como ela poderá vir a repercutir. Na propriedade por ser a principal atividade o cogumelo, optou-se pela marca *Campestris Delicatessen*.

As diferentes formas de apresentação e o método de preparação, serão descritos a seguir:

#### a) Cogumelos Frescos

A produção distribuída *in natura* fresca é destinada à supermercados, lojas de especiarias, restaurantes, empórios e particulares, com entregas semanais. O produto é comercializado em bandejas de isopor coberto com filme plástico transparente, com capacidade de  $\pm 250$  g ou ainda em sacos plásticos com capacidade de 500 g.

Os cogumelos são distribuídos nas bandejas de isopor de modo que fiquem em uma única camada, sendo que cada bandeja comporta até 16 unidades se pequenos, 9 unidades se médios e 6 unidades se os cogumelos forem grandes, utilizando sempre frutos considerados de primeira. O fato de colocar somente uma camada, se dá por razões de não machucar o fruto, pois o cogumelo é um produto muito sensível e de fácil oxidação. As bandejas seguem para supermercados, empórios e mercearias, onde cada embalagem vem acompanhada com uma receita nova cada semana. Já para os cogumelos embalados nos sacos plásticos que também são transparentes, utiliza-se os frutos classificados como de segunda. Estes são destinados principalmente para restaurantes e particulares. As embalagens recebem uma etiqueta com a data de colheita, a validade do produto, o peso e a procedência do produto. Esta forma de apresentação, corresponde a aproximadamente 44% do total comercializado da produção mensal.

---

<sup>2</sup> A classificação de primeira, significa os cogumelos de tamanho grandes, médio e pequenos que estão inteiros sem nenhuma anomalia e que estejam fechados.

<sup>3</sup> A classificação de segunda, significa os cogumelos manchados/marcados, com algum sinal de infecção ou já com desenvolvimento muito avançado, detalhes que depreciam o produto.

O cogumelo *in natura* congelado segue um procedimento diferenciado, este recebe uma lavação com água, depois é fatiado, embalado em sacos plásticos com pesos variados de 300 a 500 g, etiquetado com a data de produção e congelado. Este produto segue exclusivamente para cozinhas industriais e corresponde a aproximadamente 4% do total da produção mensal.

#### *b) Conserva de Champignon*

Os cogumelos utilizados para esta finalidade são preferencialmente os de menor tamanho (menores de 15 g/unidade), dando um aspecto mais uniforme ao produto final.

O beneficiamento é feita com a imersão do cogumelo em ácido cítrico e sal. É esterilizado no próprio vidro como outras conservas tradicionais, dispensando por isso qualquer adição de produtos químicos para sua conservação. Produtos estes (sulfetos, sorbatos, etc) que na maioria das vezes não são discriminados na embalagem. Em países da Europa já não é permitido a utilização destes aditivos em qualquer tipo de conserva por serem cancerígenos e porque o consumidor aceita a coloração natural do *champignon*.

As embalagens de vidro variam de 3 tamanhos com peso líquido de 200, 350 e 2.000 g. As conservas de *champignon* são destinadas ao mercado em geral. Sua preparação pode ser diária ou temporariamente, conforme a disponibilidade do cogumelo. As conservas são armazenadas e etiquetadas contendo um rótulo especificando todos os dados referente ao mesmo, para posterior comercialização. Este tipo de beneficiamento equivale a aproximadamente 10% da produção mensal, o produto em conserva é ideal para restaurantes, supermercados e lojas de conveniências e tem prazo de validade de 12 meses.

#### *c) Cogumelo no Azeite*

É um antepasto tradicional na Itália. São cogumelos aromatizados imersos no mais puro azeite de oliva e óleo de milho. Podendo ser degustado puro como aperitivo ou temperando saladas.

Neste caso são utilizados preferencialmente os cogumelos com menos de 28 g, considerados de primeira, aproveitando todos os frutos inteiros e que são difíceis de serem embalados individualmente. Estes oferecem uma uniformidade e uma apresentação aceitável ao produto final. O beneficiamento é feito com uma lavagem em água, faz-se o cozimento do cogumelo em azeite de oliva, óleo de milho, cebola, sal,

alho, pimenta em grão, alecrim e louro. Em seguida é conservado e esterelizado no próprio vidro.

São utilizados 3 tamanhos variados de vidros, com peso líquido de 240, 350 e 2.000 g. Os cogumelos no azeite são destinadas ao mercado em geral. Sua preparação pode ser diariamente ou temporariamente, conforme a disponibilidade do cogumelo. Após o cozimento os vidros são armazenadas e etiquetadas para posterior comercialização. Esta maneira de apresentar o cogumelo, corresponde a aproximadamente 10% da produção mensal comercializado. Tem prazo de validade de 12 meses.

#### *d) Chutney<sup>4</sup> de Champignon*

CHUTNEY é um molho agridoce e apimentado que tem como ingredientes básicos pedaços de frutas e/ou legumes imersos em calda espessa, enriquecido com raros condimentos que valorizam o sabor de carnes, peixes, aves, queijos, frios e torradas. O sabor peculiar e a textura dos CHUTNEYS são obtidos através do cozimento prolongado e lento, alguns reduzindo a purês, e o período de amadurecimento que não deve ser inferior a um mês.

O vinagre, o açúcar e os condimentos, bem como o tempo de cozimento, garantem a conservação do CHUTNEY por um a dois anos sem necessidade de refrigeração, desde que bem tampado, longe de luz e armazenado em local fresco.

As embalagens de vidro possuem 3 tamanhos, cujo peso líquido é de 240, 600 e 3.300 g. Para este fim opta-se pelos cogumelos classificados como de segunda, sendo que os mesmos serão fatiados. Os molhos são preparados na cozinha quase que diariamente, após o fechamento dos vidros, os mesmos são etiquetados e armazenados, para serem comercializados depois de um mês.

Estes são destinados ao mercado em geral e equivalem a aproximadamente 32% da produção mensal, é o principal beneficiamento para o cogumelo na propriedade.

#### *e) Mango Chutney*

O Mango Chutney é um molho agridoce de manga, cujo processo é o cozimento da manga com açúcar, vinagre, uva passa e especiarias. É indicado para acompanhar carnes bem condimentadas como um frango ao curry.

---

<sup>4</sup> CHUTNEY é um molho agri-doce e apimentado, com origem Hindu, mas coube aos ingleses o mérito de propagar na Europa, por volta do século XVI.

Armazenado em vidros esterilizados e fechados com o próprio vapor. Atualmente utiliza-se somente vidro com peso líquido de 240 g. Após o processo de beneficiamento o produto é etiquetado e armazenado em caixas para posterior comercialização.

*f) Chutney Pêra*

Também é um molho agridoce, preparado com o cozimento da pêra juntamente com uva passa, vinagre, açúcar e especiarias, armazenado em vidros esterilizados e fechados com o próprio vapor. São utilizados somente vidros com peso líquido de 230 g. Após o processo de beneficiamento o produto é etiquetado e armazenado aguardando a distribuição.

*g) Picles<sup>5</sup> Agridoce de Cebolinha*

Para a preparação do picles, junta-se num cozimento as cebolinhas (são cebolas de tamanho menor), vinagre de vinho, açúcar, sal, pimenta, cravo da índia, canela, zimbro e mostarda. O produto é acondicionado em vidros esterilizados com peso líquido de 200 e 350 g e fechado com o próprio vapor. Sendo então armazenado e etiquetado para posterior distribuição.

*h) Geléias<sup>6</sup> (Morango, Laranja, Jabuticaba)*

Na preparação da geléia de morango, acondiciona-se açúcar cristal e suco de limão. Tem-se um processo de cozimento e depois é embalado em vidros que apresentam um peso líquido de 275 g, e o fechamento com o próprio vapor. Após o processo de beneficiamento o produto é armazenado e etiquetado.

Para as geléias de laranja e jabuticaba, acondiciona-se somente açúcar. Após o cozimento é embalado nos vidros com peso líquido de 310 e 275 g, respectivamente. Os vidros são fechados sob o próprio vapor do produto, armazenados e etiquetados para posterior distribuição.

---

<sup>5</sup> Picles é um produto preparado com as partes comestíveis de frutas e hortaliças, com ou sem casca, e submetidos ou não a processo fermentativo natural. Maiores informações ler Werner (1984).

<sup>6</sup> Geléia de fruta esta definida como produto obtido pela cocção de frutas inteiras ou pedaços, polpa ou suco de frutas, com açúcar e água concentrada até consistência gelatinosa.

Na Tabela III podem ser observados todos os dados descritos acima, de uma forma mais resumida, ou seja, o beneficiamento que é dado ao cogumelo e outros, nas suas respectivas embalagens com seu peso líquido, como também o custo das embalagens, o custo final e equivalência quanto a produção mensal.

Tabela III - Dados sobre os produtos comercializados na Borner Ltda.

APRESENTAÇÃO DO PRODUTO	EMBALAGEM	PESO LÍQUIDO	CUSTO DE EMBALAGEM (R\$)	PREÇO FINAL (R\$)	CLASSIFICAÇÃO	VALIDADE	DA PRODUÇÃO MENSAL (%)	MERCADO CONSUMIDOR
Cogumelo fresco	Bandejas de isopor	250 a 300 g	0,065	10,00/kg*	1ª (> 28 g)	7 dias	69	Supermercados, Lojas de Especianias e Empórios
	Sacos plásticos	300 a 500 g	0,040	9,00/kg*	1ª (< 28 g)	7 dias	31	
Congelado	Sacos plásticos	300 a 500 g	0,040	7,00/kg*	2ª	7 dias	100	Restaurantes e Particulares
	Conserva de <i>Champignon</i>	200 g	0,39	3,50/unid.	1ª (< 15 g)	12 meses	30	
Conserva no Azeite		350 g	0,50	5,00/unid.	1ª (< 15 g)	12 meses	30	Restaurantes
	2.000 g	1,05	20,00/unid.	1ª (< 15 g)	12 meses	40		
Chutney de <i>Champignon</i>	Vidro	240 g	0,47	3,50/unid.	1ª (< 28 g)	12 meses	30	Geral
		350 g	0,50	5,00/unid.	1ª (< 28 g)	12 meses	30	
Chutney de <i>Champignon</i>	Vidro	2.000 g	1,05	20,00/unid.	1ª (< 28 g)	12 meses	40	Restaurantes
		240 g	0,47	3,50/unid.	1ª e 2ª	18 meses	30	
Mango Chutney	Vidro	600 g	0,59	7,00/unid.	1ª e 2ª	18 meses	30	Geral
		3.300 g	1,35	39,60/unid.	1ª e 2ª	18 meses	40	
TOTAL DA PRODUÇÃO DO COGUMELO								
Mango Chutney	Vidro	240 g	0,47	3,00/unid.	-	18 meses	-	Geral
		230 g	0,47	3,00/unid.	-	12 meses	-	
Picles Agri-doce de Cebolinha	Vidro	200 g	0,39	3,00/unid.	-	12 meses	50	Particulares**
		350 g	0,50	3,00/unid.	-	12 meses	50	
Geléia Morango	Vidro	275 g	0,47	3,00/unid.	-	12 meses	-	Geral
		275 g	0,47	3,00/unid.	-	12 meses	-	
Geléia Laranja	Vidro	275 g	0,47	3,00/unid.	-	12 meses	-	Particulares**
		310 g	0,47	3,00/unid.	-	12 meses	-	

\* O custo de produção do cogumelo, corresponde a R\$ 4,00/kg.

\*\* Não possui Código de Barra, portanto não pode ser comercializado à Varejistas (é o comerciante que tem a função de transferir o bem ao consumidor) como Supermercados, empórios, etc.

Podemos ainda, identificar e discutir alguns outros pontos, relacionados ao processo de apresentação e distribuição do produto:

- a) Quanto a validade do produto, define-se um período de 12 meses para frutas anuais e hortaliças anuais, como no caso das geléias de frutas, picles de cebolinha, *chutney* pêra e os cogumelos no azeite e conserva de *champignon*. Já para o *chutney* de *champignon* e o mango *chutney*, que são molhos e por obterem um gosto mais apurado com o passar do tempo, define-se um período de 18 meses, para ser consumido.
- b) Todos os produtos precisam ser analisados previamente em laboratório para definir suas características iniciais e a sua permanência de sabor e características por um certo período. Podendo assim, algumas compotas serem conservadas por mais tempo, não somente um ano. Mas como existem frutas anuais e condições de fazer novas compotas anualmente, e evitar que o consumidor estoque produtos em casa com a idéia de que o produto se mantém, isto faz com que o consumo fique menor. Pode-se considerar de uma certa forma uma estratégia de mercado para fazer com que se consuma todo o produto em um ano ou no período estipulado.
- c) Quanto ao código de barra, significa que o produto pode ser comercializado nos mercados em geral (para varejistas), não correndo o risco de ser pirateado, ou seja, que outro produtor comercialize o produto como sendo tal. Pois o código é inviolável, não pode ser substituído, não tem como fraudar.
- d) Todos os produtos para serem comercializados precisam apresentar um rótulo identificando os ingredientes utilizados na preparação do mesmo, a data de fabricação, o peso líquido, o prazo de validade, o número de registro no Ministério da Saúde, a procedência da fabricação (nome da empresa e demais dados) e o número do código de barra<sup>7</sup> (se houver), (Werner, 1984).

Para que a transformação e a conservação do produto, tenha maior garantia, precisamos levar em consideração as embalagens que serão utilizados para o armazenamento, analisando suas características.

---

<sup>7</sup> O Código de Barra é uma marca eletrônica, e dá condições de fazer leitura fotocelular. O código recebe um conjunto de números, onde consta o número do país, número da empresa e o número do produto. Este conjunto de números é controlado por computador numa central em São Paulo, para que não tenha dois produtos com o mesmo número.

### 2.5.3 Embalagens

As embalagens tem como principal função a proteção, além disso apresenta ainda características facilitadoras da compra, do transporte, no manuseio, do armazenamento e assume um caráter estético. São fundamentais para a apresentação e conservação final do produto. Tem uma importante função para a utilidade de forma, (Reis & Sette, 1990).

Quando vamos escolher uma embalagem para qualquer produto, precisamos antes de tudo, saber que imagem queremos transmitir ao consumidor. Além da praticidade e da qualidade temos que observar a apresentação estética do produto final, originando um produto de beleza visual - despertando assim ao consumidor a curiosidade do sabor - não esquecendo com isso a qualidade do produto interior que é o principal fator, sendo que apresentação influi determinantemente da decisão de compra.

A escolha das embalagens depende do procedimento que se dará ao produto final, ou seja, é necessário que a embalagem conserve o valor nutritivo, a qualidade e suas características de limpeza, permanecendo num ambiente esterilizado por um determinado período de conservação do produto. Devemos também analisar as características da embalagem como a conservação do produto, que a mesma não altere o sabor do produto e principalmente a visibilidade do conteúdo, fator fundamental para conquistar o consumidor.

O tamanho da embalagem influi no custo final do consumidor, por exemplo, no caso dos vidros se muito pequeno, o peso líquido será mínimo e o custo do produto final será muito alto, devido ao custo alto do vidro.

Na propriedade passaram por vários testes até encontrar o ideal para seus produtos. Inicialmente usavam baldes plásticos com capacidade de 2 kg, mas para conservar o *champignon* seria necessário o uso de conservante químico e a fervura para manter o produto conservado, sendo que este período de conservação seria bastante curto, e por ser uma embalagem plástica não poderia ser reutilizada, devido a estes fatores deixaram de usar os baldes, para uma maior garantia da qualidade do produto.

Adotaram então, as embalagens de vidro pequeno, médio e grande. Onde os pequenos com uma capacidade de peso líquido variado de 200, 230, 240, 275, 310 g; os médios com peso líquido de 350, 400 e 600 g; e, os grandes com capacidade de peso líquido de 2000 e 3.300 g, sendo fechados com tampas de rosca.

Para os produtos comercializados *in natura* adotou-se bandejas de isopor com dimensões de 15 cm x 15 cm e capacidade de 250 a 300 g, sendo lacradas com um filme

plástico transparente e também sacos plásticos<sup>8</sup> transparentes com capacidade de 300 a 500 g.

Para a aquisição destas embalagens seguiu-se alguns princípios que as mesmas teriam que proporcionar: visualização do produto; manter a forma real do produto; melhor conservação do produto; não alterar o sabor do produto; ter o menor custo e boa qualidade; ser prático e viável; não causar desconforto no transporte; agregar beleza e praticidade ao produto e ser agradável com boa estética aos olhos do consumidor.

As características de alguns tipos de embalagens podem ser vistos a seguir:

*a) Bandejas de isopor e plástico*

A bandeja de isopor, tem as vantagens de ser uma embalagem leve, prática, não dissolve com água, não deforma e não altera o sabor do produto. Como desvantagens, por quebrar facilmente, não ser retornável e principalmente por não ser biodegradável - uma das normas exigidas na legislação para produtos orgânicos, ver Anexo IV.

Quanto as dimensões, podem ser várias os tamanhos, mas utiliza-se a forma quadrada (15 cm x 15 cm), com uma pequena borda para melhor distribuição do cogumelo. Tem a capacidade de somente uma camada de cogumelos com diversos tamanhos já descritos no item 2.5.2.

Nas bandejas de isopor é utilizado um filme plástico transparente para vedar a embalagem. Plástico também não é biodegradável, mas por ainda não se ter outro produto que seja transparente e impermeável, o mesmo é bastante utilizado. Utiliza-se também o saco plástico que tem como desvantagem deformar o produto, causando um aspecto desfavorável no produto final, este aspecto pode variar, dependendo do tamanho da embalagem, quanto maior a embalagem mais fácil depreciar o produto e vice versa.

Nota: Um produto para ser considerado orgânico precisa estar sujeito a regulamentação do COMITÊ NACIONAL DE PRODUTOS ORGÂNICOS. Define no Art. 2º, que Produto Orgânico é aquele produzido em sistema de produção sustentável no tempo e no espaço, mediante o manejo e a proteção dos recursos naturais, sem a utilização de produtos quimicamente sintetizados, mantendo o incremento da fertilidade e vida dos solos e a diversidade biológica e que permita a identificação clara por parte dos consumidores, das características aqui referidas, através de um sistema de identificação e certificação que assegure tais características. Maiores informes, ver Anexo IV.

---

<sup>8</sup> Sacos plásticos não são muito indicados, por facilitar a deformação os cogumelos. Mas é usado pela praticidade.

## *b) Vidros*

As embalagens de vidro apresentam vantagens como: serem retornáveis/reaproveitáveis, facilidade para esterilizar, diversas formas e tamanhos, conservação do produto, entre outras. A principal desvantagem do vidro é ser quebrável e precisa maiores cuidados no transporte.

Na hora de escolher a forma do vidro, pode-se escolher vidros com formas diferenciadas para fugir do tradicional, formas arredondadas, triangulares, quadradas, pentagonal, hexagonal, entre outras. Além da forma pode-se variar o fundo do vidro, a abertura da boca, como também as tampas que podem variar na cor, forma e desenhos.

Os vidros utilizados na propriedade são de forma arredondada com tamanhos pequeno, médio e grande, cujo peso líquido pode variar de acordo com o produto (já descritos no início deste item), a abertura de boca não é total, as tampas com fechamento em rosca, variando na cor (branca ou dourada). Após o fechamento, é colocado a etiqueta com todas as informações exigidas pelo Ministério da Saúde (ver Anexo V), e um lacre envolto a tampa para que o vidro não seja violado.

A produção nos vidros de tamanho pequeno e médio, são destinados principalmente à consumidores diretos, por serem menores, sendo que uma família dificilmente consumiria 2 a 3 kg, no período de validade depois de aberto, acabaria estragando antes que fosse consumido. Portanto os vidros grandes, geralmente seguem para restaurantes e hotéis. A diferenciação de tamanho nos vidros, serve para agradar a todos em geral, sendo que o custo certamente é maior, quanto menor for o vidro, e menor se o vidro for maior. Por exemplo um vidro grande (2,0 kg) condiciona um peso líquido até 10 vezes maior que um vidro pequeno (0,2 kg), enquanto que o custo da embalagem é somente 2,5 vezes maior.

Para a obtenção das embalagens, procura-se distribuidores mais próximos, mas nem sempre é possível. Alguns vidros são adquiridos de uma fábrica de São Paulo/SP com distribuidor em Blumenau/SC, as bandejas são oriundas de uma fábrica de Porto Alegre/RS com distribuidor em Palhoça/SC, e os plásticos de um fabricante de plásticos de Blumenau/SC.

No item seguinte veremos como o produto com sua respectiva embalagem, serão levados ao consumidor. Os produtos precisam receber os cuidados mínimos para que não haja perdas.

## 2.5.4 Transporte

O papel do transporte na comercialização de produtos agrícolas, tem função de reunir o produto em pequenas quantidades, nas dispersas e longínquas unidades de produção, servidas por vias de qualidade inferior e levá-lo aos mercados terminais, e daí aos dispersos centros de consumo e, dali aos pontos de vendas locais, também dispersos e pequenos. O papel do transporte na comercialização de produtos agrícolas, cria a utilidade de lugar, (Reis & Sette, 1990).

O transporte é uma atividade de grande importância na comercialização agrícola, para que o produto chegue no tempo e local desejado. Cientes desse fato, na Borner Ltda., o transporte é realizado pelo proprietário, quase que diariamente ou de acordo com a necessidade.

O sistema rodoviário é o mais utilizado no Brasil, onde 68% dos transportes de carga são feitos por rodovias (Reis & Sette, 1990). Sendo a modalidade viável e acessível para a distribuição da produção da Borner Ltda. com o uso de uma viatura (Saveiro) fazendo com que a produção chegue ao mercado consumidor.

O custo de transporte tem grande importância, para o bom desempenho de um empreendimento, pois o transporte deve ter o menor custo possível para que a produção seja viável. Para a propriedade o custo de transporte gira em torno de R\$ 270,00 por mês, é considerado um custo razoavelmente baixo de acordo com a produção e o lucro líquido. Sendo que a maior distribuição da produção está centralizada no município de Blumenau, distante 8 km da propriedade e pequena parte para a capital do Estado, sendo uma vez por semana.

Alguns cuidados devem ser observados para transportar o produto, como a distância e o tempo em que o produto chega ao local de destino, o veículo em que será transportado e a temperatura em que o produto ficará até chegar ao consumidor.

Sendo a Saveiro um carro fechado mas sem refrigeração, é necessário que se adote outros meios para manter uma temperatura mais amena, no caso do cogumelo *in natura* é utilizando caixas de isopor que tem a função de isolante térmico. Esta caixa pode ser de tamanhos variados, dependendo do volume que será transportado. As dimensões podem ser de (altura x largura x comprimento) 50 cm x 50 cm x 100 cm, ou 40 cm x 40 cm x 80 cm, ou 30 cm x 30 cm x 60 cm, enfim serão de acordo com as necessidades do proprietário. As bandejas com o cogumelo são acondicionadas na caixa de isopor de forma envezada, afim de que uma bandeja não venha a machucar ou deformar outra bandeja. Coloca-se somente duas camadas de bandejas envezadas na caixa.

Os vidros são armazenados em caixas de papelão próprias, onde as dimensões variam de acordo com o tamanho do vidro. No caso dos vidros pequenos (200 a 300 g de peso líquido), a caixa possui 10 cm x 30 cm x 45 cm ou 14 cm x 30 cm x 45 cm e um número de 24 vidros por caixa. Para os vidros médios (350 a 600 g de peso líquido) a caixa comporta 12 vidros e a dimensão é de 15 cm x 30 cm x 40 cm. Os vidros grandes são distribuídos em caixas sem definição de tamanho, sendo que comporte no máximo 6 vidros, devido ao peso excessivo, podendo ser 25 cm x 30 cm x 30 cm ou 25 cm x 30 cm x 45 cm.

### **2.5.5 Legislação**

Toda a legislação reflete necessidades, ansiedades, condutas, costumes e toda e qualquer regra de convívio social de um determinado momento social. Assim a legislação deve ser entendida como um balizamento social necessário para a manutenção da estrutura social. Isto não quer dizer que ela deva ser estática, muito pelo contrário, o que era legal ontem pode ser ilegal amanhã, isto põe a dinâmica das leis como a dinâmica da sociedade.

Não procuramos aqui fazer discussões meramente jurídicas sobre a competência das Leis Federal, Estadual e Municipal quanto a comercialização de produtos, mas sabemos que na maioria das vezes as leis são grandes entraves para os produtores no geral.

A fiscalização do controle de qualidade, que antes era centralizada no Ministério da Agricultura, agora permite que produtos comercializados dentro do município sejam fiscalizados pelo governo municipal; produtos comercializados entre municípios, pelo governo estadual; e produtos comercializados entre Estados, pelo governo federal.

Registrar um empreendimento é fundamental por vários fatores, como: conseguir financiamentos junto ao SEBRAE, à Bancos, etc; viabilizar a comercialização de produtos processados/industrializados, entre outros.

Os passos foram: registrar do empreendimento como Micro Empresa; efetuar a produção; contratar um consultor econômico (contador) para cuidar de toda a parte burocrática, como os tramites legais, registro dos alimentos a serem comercializados, emissão e pagamento de faturas, enfim auxiliar os proprietários na execução de todos os deveres legais de um empreendimento.

O produto comercializado *in natura* não precisa de registro no Ministério da Saúde mas precisa do Alvará Sanitário, segundo o Artigo 6º Decreto-Lei 986/69 e Resolução 1/68 da CNNPA (ver Anexo V).

Para comercializar produtos industrializados/processados, é necessário obter o Alvará Sanitário, mas para isso é necessário ter uma cozinha industrial. Com o alvará sanitário faz-se o registro de cada produto no Ministério da Saúde (Werner, 1984). Para conseguir o registro são necessários vários documentos que podem ser vistos no Anexo VI.

A comercialização para outros estados do país ou fora dele, somente é permitido depois de 6 meses a 1 ano, com o registro. No momento existe somente um número de protocolo do Estado para poder comercializar os produtos. Todos os documentos são enviados para Brasília, e só de Santa Catarina são lançados todos os meses 250 produtos no mercado, por isso os processos demoram para voltar. Esta demora também se deve pelo fato de poucas pessoas trabalharem nesta área. Este número de protocolo libera a comercialização para o estado de Santa Catarina, mas para outros estados a nível de país, o Ministério da Saúde envia um novo número de protocolo, liberando assim a comercialização. Existem casos em que você pode vender o produto a nível de experiência, o Ministério da Saúde libera para comercializar o produto como experimental no mercado.

Com todos os entraves, como Micro Empresa tem-se também algumas vantagens, como isenção de algumas taxas, a emissão de notas fiscais para varejistas é obrigatório, mas pedindo uma contra-nota, fica isento do ICMS - Imposto Relativo à Circulação de Mercadoria e à Prestação de Serviço de Transporte Interestadual, Intermunicipal e de Comunicações, (Werner, 1984).

A cobrança do produto é através de um bloqueto com cinco vias que é um substitutivo do título, sendo uma via para o proprietário, duas vias para o banco e duas vias para o comprador (Ver anexo VII).

Para um melhor controle, tem-se uma ficha de cada cliente, contendo: nome, endereço, quantidade adquirida e CPF ou CGC, estes dados também servem para fazer a emissão da nota fiscal.

O contador tem a função de cuidar de todos os fatos legais da Micro Empresa, como: efetuar pagamentos de notas fiscais referentes a compra de matéria prima como utensílios (embalagens) e outros produtos necessários; efetua o pagamento dos funcionários, como todos os direitos legais de cada um; responde por processos judiciais; e, controla as finanças da Micro Empresa.

### **3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA COOPERATIVA SÍTIO PÉ NA TERRA LTDA- ME**

A segunda etapa do estágio se deu no período de 11 de agosto à 04 de setembro de 1996, na COOPERATIVA SÍTIO PÉ NA TERRA LTDA - ME, localizada em Lomba Grande - Novo Hamburgo-RS, onde existe a produção e comercialização de produtos oriundos de uma agricultura ecológica<sup>9</sup> (hortaliças em geral), produtos de padaria e laticínios. Além da comercialização de produtos de terceiros (produtos estes não produzidos no Sítio) como da AECIA - Associação de Agricultores Ecológicos de Antônio Prado (suco de uva, geléias, molho e massa de tomates), a Fundação Gaia (arroz integral), um produtor de mel de abelhas exclusivo para a Cooperativa e dois produtores de leite para a produção de derivados na laticínios.

As atividades relacionadas ao estágio, foram distribuídas e executadas em todas as áreas, mas especificamente na comercialização, cuja metodologia adotada foi a de acompanhamento *in loco*, ou seja, o acompanhamento em todos os locais de abastecimento e distribuição dos produtos do Sítio, como: na participação em todas as feiras, entrega de cestas à domicílio e, entregas em lojas especializadas em produtos naturais.

#### **3.1 IDENTIFICAÇÃO DA COOPERATIVA**

A Cooperativa Sítio Pé na Terra Ltda - ME, é uma cooperativa de trabalho, fundada em 31/03/92, conforme Estatuto registrado na Junta Comercial (ver Anexo VIII), sendo que antes funcionava como sociedade civil, desde 1989. Atualmente a gestão da Diretoria está sob responsabilidade de Jaqueline Escopel da Silva (Presidente), Valdir José Mombach (vice-presidente) e Marcia (tesoureira).

É uma unidade produtiva agrícola, estabelecida sobre uma área arrendada de 52 ha, destes 20 ha com uso efetivo para a produção de culturas anuais, perenes, açudes e

---

<sup>9</sup> Segundo Francisco Neto, J. (1995), agricultura ecológica é um sistema de cultivo que requer a manutenção dos mecanismos naturais, responsáveis pelo equilíbrio da fertilidade do solo e das populações constituintes das cadeias alimentares naturais. Busca sempre atingir um "estágio orgânico", mas admite a utilização inicial e criteriosa de recursos artificiais modernos que não impliquem a eliminação dos mecanismos naturais.

animais. Está localizada à 2 km da cidade de Lomba Grande, e próxima a grandes centros como Novo Hamburgo-RS e São Leopoldo-RS.

A Cooperativa é composta por 25 sócios e os mesmos residem juntamente com suas famílias, nas seis casas existentes no sítio. Além disso, há uma sede que comporta o salão social, o refeitório, a cozinha, o laticínio, a padaria, sala de estoque, uma loja, a secretaria, a oficina, a marcenaria e o estábulo. Existe ainda um espaço para lazer.

Todos os cooperativados trabalham para um caixa único, cada um trabalhando em um setor específico, embora haja freqüentemente troca de posições. Trabalham uma carga horária de 8 horas/dia mais 3 horas para as refeições iniciando o expediente as 7:00 h encerrando as 18:00 h, de segunda à sexta. O trabalho nos sábados e domingos é de responsabilidade dos plantonistas - faz-se um sorteio prévio para o mês em vigor - com 5 a 6 pessoas que inclui os serviços rotineiros como irrigação, alimentação dos animais (ordenha é da responsabilidade do ordenhador) e o atendimento aos visitantes e comercialização dos produtos no sítio. Conforme determinado no Regimento Interno da Cooperativa, no Anexo IX.

Os cooperativados desenvolvem atividades nos diversos setores da Cooperativa, sendo que: no setor de produção (laticínio - duas pessoas, padaria - duas pessoas, agrícola - oito a dez pessoas e para a ordenha - uma pessoa); no setor de manutenção (manutenção técnica - três pessoas, estoque da produção e produtos para consumo - uma a duas pessoas, cozinha e refeitório - duas pessoas, secretaria - uma pessoa); e, setor de comercialização - três pessoas.

A Cooperativa provê moradia, energia elétrica, água, alimentação, um plano de saúde (Medicinos) e um ganho mensal que depende da sobra líquida - onde é decidida em assembléia geral de cada mês, se a sobra é aplicada em alguma compra ou se coloca num fundo reserva, e o quanto é distribuído entre os cooperativados. Cada função/atividade corresponde a um índice<sup>10</sup> de participação nas sobras, sendo que cada índice chega a valer em média de R\$ 60,00 a 100,00, significando que uma pessoa que recebe dois índices (a maioria) tem um ganho mensal de R\$ 120,00 a 200,00.

A cooperativa tem por objetivo a defesa sócio-econômica de seus associados por meio de ajuda mútua deles, como trabalhadores autônomos, na exploração agrícola e pecuária, agro-industrial e agro-comercial, conforme pode ser observado no Estatuto da Cooperativa, no Anexo VIII.

---

<sup>10</sup> Cada cooperativado recebe um índice de 1 a 4, de acordo com a função e o tempo em que está na cooperativa, e do grau de responsabilidade. Por exemplo o presidente recebe 4 índices, e vice-presidente 3 índices, etc., ou seja a pessoa que mais ganha recebe 4 vezes a mais do que a pessoa que menos ganha.

### 3.2 DIMENSIONAMENTO DO MERCADO

O mercado para produtos orgânicos (produto cultivado apenas com insumos naturais, conforme normatização observado na legislação de produtos orgânicos, no Anexo IV), vem crescendo consideravelmente, mas ainda é ínfima se relacionado ao extenso mercado promissor.

Os produtos do sítio começaram a conquistar o mercado há 8 anos (1989). Desde a aquisição do sítio pelo proprietário Wilson Newton Alano (até então um místico, Advogado aposentado e futuro agricultor), juntamente com seus agregados/contratados na época, tinham um único lema “fazer a propriedade produzir com a natureza, produzir ecologicamente”. Começaram a produzir hortaliças e distribuir cestas à domicílio com os produtos do sítio para os amigos e conhecidos do proprietário, estes para seus amigos e conhecidos, e assim foram difundindo o Sítio Pé na Terra.

Apesar de não ter sido feita nenhuma pesquisa de mercado, percebeu-se que havia um mercado vasto para ser abastecido, desde que houvesse divulgação. Por ser um produto exclusivo teria que chegar à vista do consumidor, pois o consumidor só irá procurá-lo quando for despertada a necessidade de uma alimentação saudável. É mais fácil levar a informação da existência do produto ao consumidor, do que o consumidor detectar a existência do mesmo.

Além do sítio outros agricultores aderiram a agricultura ecológica, fazendo com que esta atividade ficasse bastante conhecida, porque não dizer na moda, pois é assim que se adquire publicidade. Em 1992 foi feito um documentário sobre todo o sítio, pelo próprio dono. Em agosto de 1993 foi feito um documentário do “Gente que Faz” patrocínio Bamerindus, pela Rede Globo de Televisão, onde o proprietário estava sendo divulgado por transformar uma pedaço do planeta improdutivo em um manto de fertilidade, através da agricultura ecológica, pois segundo W. N. Alano “não existe solo miserável, a natureza é tão pródiga que você pode recompor naturalmente” e por transformar em Cooperativa sua propriedade, colocando nas mãos de agricultores sua ideologia, sendo que o mesmo cobra uma quantia simbólica de R\$ 1,00 ao ano por arrendar aos cooperativados o sítio.

Participou de outros programas de Televisão que estavam relacionados a uma agricultura ecológica, mas o mais importante foi em abril de 1995 - quando já cooperativa - onde a Rede Globo de Televisão fez uma reportagem no sítio para o programa Globo Rural que vai aí ar todos os domingos pela manhã.

Todos os programas tiveram sua importância, divulgando uma ideologia de vida, conscientizando a população de que “terra boa dá plantas vigorosas, produtivas e saudáveis, e tudo que beneficia a terra beneficia o meio ambiente, pois é uma agricultura sustentável: econômica, social e ambientalmente”, (Primavesi, 1992).

A sociedade com a Cooperativa Ecológica Coolméia<sup>11</sup> também foi um fator importantíssimo na divulgação dos produtos da Cooperativa. A Coolméia mantém uma feira de produtos ecológicos, na Rua José Bonifácio, 675 - Bom Fim - Porto Alegre-RS, todos os sábados, onde se reúnem diversas pessoas de todas as categorias, pessoas estas que procuram sair do cotidiano e tentam manter uma vida mais saudável, adquirindo assim produtos saudáveis de boa qualidade.

Com a divulgação, houve grande procura pelos produtos, percebeu-se então que havia uma grande dimensão do mercado para atender, fator este bastante estimulador, pois para produzir na maioria das vezes é fácil, mas distribuir ou comercializar o produto na geralmente é o problema. Hoje tem-se uma clientela bastante fiel nas cidades próximas de Novo Hamburgo-RS, mas existe o estado todo e o resto do país que pode ser conquistado e beneficiado com um produto limpo e saudável, para isso é preciso que muitos outros produtores sejam adeptos a esta atividade para então poder atender a população.

Por estar localizado próximo de grandes centros como Novo Hamburgo-RS e São Leopoldo-RS, tem-se grandes possibilidades de dimensionar o mercado, pois se houver divulgação, propaganda, contato direto com o consumidor conscientizando-o da integridade do produto, aí então não haverá produto suficiente para atender toda a demanda, a procura da sociedade.

### **3.3 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO**

A produção é planejada de maneira que tenha sempre produtos disponíveis para compor a demanda, principalmente das cestas. A cooperativa atua basicamente em três setores de produção: agrícola, laticínio e padaria. Cada setor possui um sistema de planejamento individual, por exemplo o setor agrícola depende do ambiente (clima, temperatura, solo, etc) para atender as necessidades da cultura para que sua produção seja

---

<sup>11</sup> A COOLMEIA foi fundada há 18 anos, ela serve como atravessadora dos produtos orgânicos de seus associados, todos produtores ecologistas. Esta fornece o selo de garantia que é próprio, onde certifica o produto orgânico, orientação e assistência técnica. Além disso comercializa os produtos na sede Porto Alegre-RS e através de feiras livres. Atuando também como intermediadora para o produtor escoar seus produtos agroecológicos para outros Estados.

eficaz. O setor laticínio também é influenciado pelo ambiente, principalmente o clima, que influencia bastante na produção do leite, sendo que no inverno diminui a produção. Enquanto que a padaria independe do ambiente, desde que todos os elementos relacionados a matéria-prima estejam disponíveis, já que praticamente 95% do total é adquirido de terceiros.

### **3.3.1 Setor Agrícola**

Na agricultura é onde vai a maior mão-de-obra do sítio, são necessárias em média nove pessoas para executarem todas as atividades, existindo épocas em que tem-se a necessidade da contratação de mais pessoas ou mesmo a ajuda de outros cooperativados que estão trabalhando em outros setores, para auxiliarem na horta. A horta consome uma mão-de-obra muito superior se comparada aos setores de laticínio e padaria que possuem um retorno maior.

O setor agrícola é composto por culturas anuais, culturas perenes, açudes e animais, sendo que suas atribuições veremos a seguir:

#### **3.3.1.1 Culturas anuais**

As culturas anuais que compreendem basicamente espécies olerícolas é a principal atividade com retorno econômico do setor agrícola. A área cultivada atualmente é de  $\pm 7$  ha. A atividade conta com 3 estufas: duas com 180 m<sup>2</sup> cada (6m x 30m), utilizadas para produção que possuem canteiros irrigados por aspersão; e, a outra com 80 m<sup>2</sup> (4m x 20m) que é a estufa-sementeira, com sistema de irrigação por imersão de bandejas. Além disso a área de horta possui alguns canteiros-estufas (túneis de polietileno) com a dimensão de 1,30m x 50m, para culturas mais sensíveis (principalmente a alface). Toda a área de horta possui um sistema de irrigação por aspersão.

O plantio das cultivares hortícolas é planejado de modo a atender sempre uma margem de segurança de 30 a 40% do estimado para comercializar. O atual chefe da horta, organiza e planeja a produção de forma que este objetivo seja atendido.

O módulo da produção atende principalmente a demanda de cestas semanais, sendo que as sobras seguem para as feiras. A evasão dos produtos em feiras é relativo, nem sempre a demanda é boa, portanto a preocupação maior é a composição das cestas que são clientes garantidos e não podem ser decepcionados com a falta do produto.

São cultivadas cerca de 30 espécies, sendo que as mais produzidas são a alface (*Lactuca sativa*) e depois a cenoura (*Daucus carota*), as outras espécies variam em decorrência do ano. Para se fazer o planejamento de produção é preciso conhecer o ciclo de cada espécie, podendo então prever o período em que deve ser plantado e saber qual o período em que vai ocorrer a colheita. Todas as espécies cultivadas e as proporções podem ser observadas na Tabela IV.

Tabela IV - Cronograma de produção das espécies olerícolas cultivadas, no decorrer do ano.

ESPÉCIE CULTIVADA	PERÍODO DE PRODUÇÃO											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ALFACE**1	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
REPOLHO**2	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
COUVE-FLOR**2	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
BROCOLIS**3	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
COUVE-CHINESA**4	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
COUVE-FOLHA**5	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
CENOURA*6				/	/	/	/	/	/	/	/	/
PEPINO*7	/	/	/	/	/				/	/	/	/
FEIJÃO-VAGEM*8	/	/	/	/	/				/	/	/	/
MILHO*9	/	/	/	/	/	/					/	/
ACELGA*10					/	/	/	/	/	/	/	/
RUCULA*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
ALMEIRÃO*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
RADITE*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
ACRÍO*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
MOSTARDA*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
SALSA*11	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
CEBOLINHA**12	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
AZEDINHA**12	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
CHICÓRIA**13	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
ESPINAFRE**14	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
PIMENTÃO**15	/	/	/	/						/	/	/
BERINGELA**15	/	/	/	/						/	/	/
BETERRABA*16	/	/	/	/								/
RABANETE*16	/	/	/	/								/
NABO*16	/	/	/	/								/
GILO*17	/	/	/	/								
QUIABO*17	/	/	/	/								
ABOBRINHA*18	/	/	/						/	/	/	/
ABÓBORA*19	/	/	/									
MORANGA*19	/	/	/									

LEGENDA: | → produção ao ar livre.

/ → produção na estufa.

\* Espécies hortícolas de semeadura direta.

\*\* Espécies hortícolas que são transplantadas.

- <sup>1</sup> É a principal cultura do sítio, por isso a produção durante todo o ano. Existe uma pessoa responsável para cultivar em média 5000 pés de alface/mês, dedicando todo o seu tempo para a cultura de alface. Cultiva-se diversas variedades, tem as que produzem o ano todo (Mimosa vermelha, Mimosa verde, Brisa, etc), tem as variedades adaptadas para o inverno (Bostom branca, elisa) e as do verão (Vitória, Regina, aurora, Aurelia, etc). Após a semeadura (3 semanas) a muda é transplantada e esta pronta para ser comercializada em 40 a 60 dias dependendo da época. São preparados 8 canteiros por semana com capacidade para 200 mudas cada. No verão utiliza-se as estufas e os canteiros-estufas para o plantio da alface, mas pintando os plásticos de branco para diminuir os raios solares. No inverno também utiliza-se as estufas e os canteiros-estufas, mas com o plástico transparente, deixando toda a claridade.
- <sup>2</sup> Estas espécies tem um ciclo de  $\pm 3,5$  meses, faz-se o plantio de 2000 pés/mês para colher 1500 pés. A plantação é feita 3 vezes de 750 mudas por mês. Após 60 a 80 dias inicia a colheita.
- <sup>3</sup> Segue o esquema do repolho e a couve-flor, somente diferencia na quantidade produzida, planta-se 3000 pés/mês, 750 mudas por semana. Após a colheita ocorre o rebrote, colhe-se durante 2 meses.
- <sup>4</sup> Faz-se um plantio a cada duas semanas de 100 mudas, a colheita é após 60 dias.
- <sup>5</sup> A cada 2 meses faz-se um plantio de 50 mudas, com 2 meses inicia a colheita que dura 4 meses.
- <sup>6</sup> Faz-se a semeadura de 15 canteiros (1 x 40 m)/mês, divididos em duas vezes. Colheita após 80 dias.
- <sup>7</sup> Tem-se uma produção de  $\pm 100$  covas em dois plantios durante o inverno. No verão 250 covas em cinco plantios. Colhe durante um mês, após 2 meses do plantio.
- <sup>8</sup> Faz-se 3 plantios de 15 em 15 dias na estufa (ocupa meia estufa). No verão um plantio/mês de 5 canteiros com 1 x 30 m. Após dois meses inicia a colheita durante 45 dias.
- <sup>9</sup> Plantio iniciando na segunda quinzena de agosto, durante 5 meses, a cada 15 dias, numa área de  $\frac{1}{2}$  ha.
- <sup>10</sup> Realiza-se um plantio de 1 a 2 canteiros (1 x 50 m) por mês. Após dois meses inicia a colheita das folhas.
- <sup>11</sup> Rúcula 1 a 2 canteiros (1,3 x 50 m) por semana, colhe com a raiz. Almeirão, Radite e Agrião faz-se um plantio de 1 a 2 canteiros por mês, começa a colher depois de 1  $\frac{1}{2}$  mês, durante 4 meses, fazendo uma coleta de folhas a cada 3 semanas. A Mostarda planta-se 1 a 2 canteiros por mês, depois de 2 meses começa a colher as folhas por 2 meses. Para a Salsa faz-se um plantio de 4 a 5 canteiros por ano, iniciando a colheita com 40 dias, durante 3 a 4 meses.
- <sup>12</sup> A cebolinha é colhida após 3 semanas de plantio, faz-se um replantio de 4 a 5 canteiros (1,3 x 50 m) por ano. Azedinha 1 a 2 canteiros por mês, corta-se e faz touceiras.
- <sup>13</sup> Faz-se o plantio de 1 canteiro por mês, com aproximadamente 200 mudas.
- <sup>14</sup> Durante o inverno é cultivado nos canteiros-estufas num total de  $\frac{1}{2}$  canteiro por mês.
- <sup>15</sup> Faz-se o plantio do pimentão amarelo, vermelho e verde, e beringela. No verão são dois plantios com 1000 pés por, no inverno planta-se na estufa 2 vezes 100 pés, somente para atender a demanda das cestas.
- <sup>16</sup> Estas são cultivadas no verão em plantios de 1 canteiro/mês durante 4 meses.
- <sup>17</sup> Faz-se um plantio de 500 pés cada uma única vez no verão.
- <sup>18</sup> Dois plantios em estufa de 100 covas (ocupando meia estufa) e no verão 300 covas dividido em três plantios. Após dois meses colhe.
- <sup>19</sup> Estas são cultivadas em consórcio com outras (milho, feijão-vagem, etc) em pequena quantidade, 100 covas cada em duas vezes.

Além destas espécies, tem-se também na propriedade o chuchu, ervilha, etc. Existem seis vegetais que não são produzidos no sítio, por problemas de solo ou clima mas que são de grande procura dos clientes, com isso, na medida do possível compra-se de outros agricultores ecológicos da região para poder atender a demanda. Estes produtos são: tomate, batata inglesa, batata doce, alho, cebola e feijão. Esta oferta de produto somente é atendida para a demanda das cestas domiciliares.

Tem-se também a produção de brotos de alfafa, que vem trazendo um grande retorno ao sítio, sendo que o mesmo consome pouca mão-de-obra, muito cuidado e higiene. O custo de produção é pequeno, portanto o retorno é maior que 200%. Atualmente ainda tem-se uma pequena demanda, por ser uma atividade recente (início do ano de 1996), mas tem-se hoje uma produção semanal de 130 bandejas com peso líquido de 150 g, cada.

### **3.3.1.2 Culturas Perenes**

Tem-se um projeto de implantação da associação de culturas perenes com culturas anuais, que está sendo implantado aos poucos. Onde pretende-se ocupar áreas como beiras de estradas, divisas, contorno de açudes, de matas, de estradas, de pastagens e em áreas de lazer e jardins, dando utilidade as plantas, contribuindo com o equilíbrio do meio ambiente e não somente como decoração.

Atualmente existem quatro pomares que ocupam uma área de  $\pm 2$  ha, onde são cultivadas laranja (*Citrus sp.*), pêsego e ameixa (*Prunus sp.*), figo (*Ficus carica*), banana (*Musa sp.*), entre outras. A produção atualmente é bastante pequena, os poucos frutos são utilizados para alimentação no sítio. Pretende-se com o tempo a medida que aumentar a produção, incluir na composição das cestas que são entregues à domicílio, e se ainda houver sobre de produção utilizar para compotas/geléias.

### **3.3.1.3 Açudes**

Foram construídos 12 açudes, mas atualmente somente 10 então cheios, ocupando uma área de  $\pm 2$  ha. A importância dos açudes é principalmente para o abastecimento de água, para irrigação na horta e também a prática da piscicultura (tilápias, carpas comum e capim), tem-se planos futuros de recreação como pesque-pague, onde a comunidade poderá visitar o sítio e praticar uma atividade de lazer.

### **3.3.1.4 Animais**

No Sítio encontram-se atualmente 14 bovinos (13 fêmeas e 1 macho), cujo objetivo é a produção de leite, onde 7 vacas estão em lactação produzindo um total de 50 litros por dia; tem-se também 50 aves que engloba fêmeas para postura e machos e outras 20 aves entre patos, gansos e marrecos; e, 7 ovelhas como função de limpar terrenos. A mão-de-obra para esta atividade é de uma pessoa, que cuida de todos os deveres relacionados aos animais (ordenha, alimentação, coleta de ovos, etc).

### 3.3.2 Setor Laticínio

Atualmente faz-se a industrialização diária de 300 litros de leite, sendo que a maior parte do leite é oriunda de dois produtores da região, com animais de raça Holandês e Jersey, cuja produção não há garantia total de ser orgânica, e pequena parte do leite (50 litros/dia) é oriunda da ordenha do Sítio.

A produção é planejada semanalmente, da seguinte forma:

- Iogurte, três vezes por semana, uma produção de 840 kg = 3360 kg/mês;
- Queijo minas, duas vezes por semana, uma produção de 60 kg = 240 kg/mês;
- Queijo tipo *port salut*<sup>12</sup>, uma vez por semana, uma produção de 30 kg = 120 kg/mês;
- Queijo colonial, uma vez por semana, uma produção de 30 kg = 120 kg/mês;
- Nata, uma produção de 40 kg = 160 kg/mês;
- Manteiga, uma produção de 20 kg = 80 kg/mês;
- Ricota, uma produção de 10 kg = 40 kg/mês;
- Kaschmier, uma produção de 10 kg = 40 kg/mês.

Tem-se uma demanda muito grande de iogurtes, por isso sua produção é em maior escala, sendo que o mesmo tem a maior demanda e trás o maior retorno econômico. A sua produção é rápida e fácil. Em segundo vem o queijo minas, que também tem uma produção rápida e fácil, com um bom retorno econômico. Todo o processo de embalagem em todos os produtos é manual e bastante prático.

### 3.3.3 Setor Padaria

A padaria tem uma produção diária bastante intensa, as atividades são realizadas por duas pessoas, sendo que o horário é especial, iniciando as 5:00 horas da manhã encerrando duas horas mais cedo do que os outros (16:00 h). Tem-se a fabricação de pães integrais e mistos, cuca integral, biscoitos integrais (doces e salgados), pão-de-queijo e a preparação da granola.

---

<sup>12</sup> O queijo tipo *port salut*, tem sua origem dos franceses, é um produto com um custo mais elevado, pois necessita de 15 a 20 dias até ser comercializado, período em que fica maturando, pois quanto mais velho o queijo mais saboroso ele fica.

Toda a matéria-prima utilizada na padaria, é adquirida de distribuidores de comprovada produção orgânica como é o caso da farinha de trigo integral e branca, açúcar mascavo, ovos, mel, etc., e de produtores convencionais como flocos de cereais, passas de uva, óleo vegetal, coco, castanha, gergelim, linhaça, malte, entre outros.

A produção é planejada para cada semana, de acordo com a demanda e a composição das cestas, sua produção média semanal é a seguinte:

- Pães integrais e mistos, 300 unidades com 600 g cada = 1200 pães/mês;
- Cuca integral, 95 unidades com 600 g cada = 380ucas/mês ;
- Cuquinhas, 40 unidades com 100 g cada = 160 Cuquinhas/mês;
- Biscoitos doces e salgados, 800 pacotes com 200 g cada = 3200 pacotes/mês;
- Granola, 180 pacotes com 200 g = 720 pacotes/mês;
- Pães-de-queijo, 20 pacotes com 500 g cada (8 unidades) = 80 pacotes/mês;

Os pães e biscoitos são fabricados diariamente. Já asucas e cuquinhas são fabricadas na véspera da entrega. A granola e os pães-de-queijo são preparados 2 vezes por semana, ou de acordo com a demanda nas cestas. Todos os produtos fabricados na padaria, são empacotados depois de estarem frios e fechados manualmente.

### **3.4 SISTEMA DE COLHEITA**

No sítio o sistema de colheita poderá ser descrito no setor horta, enquanto que no setor laticínio e padaria podemos descrever a preparação e organização dos produtos antes de serem comercializados.

#### **3.4.1 Hortaliças**

Os produtos são colhidos sempre na véspera da saída do produto para as entregas, ou seja, todos os dias com exceção os sábados e domingos (salvo se receberem visita no sítio), faz-se colheita dos produtos da horta. Conforme pode ser visto na Tabela V.

Tabela V - Atividades de colheita semanal da horta.

DIA DA SEMANA	PERÍODO	
	MATUTINO	VESPERTINO
SEGUNDA	Colheita para composição de 10 cestas, para fazer entrega a tarde	Colheita para composição de 35 cestas, para entregar na manhã seguinte
TERÇA	Colheita para a Feira em Novo Hamburgo que realizar-se-á a tarde	Colheita para composição de 30 cestas, a serem entregues na manhã seguinte
QUARTA		Colheita para composição de 25 cestas, entregues na manhã seguinte
QUINTA		Colheita para composição de 27 cestas, a serem entregues na manhã seguinte
SEXTA		Colheita para a Feira em Porto Alegre, que realizar-se-á na manhã seguinte (sábado)

Todos os produtos são colhidos, trazidos até um galpão com tanques com água, onde os produtos são mergulhados na água para limpeza e para manter a humidade do produto, principalmente no verão quando as hortaliças sofrem muito com o calor, murchando e desidratando rapidamente.

As alfaces são cortadas na lavoura, lavadas e colocadas viradas com a copa para baixo dentro das caixas. Nos produtos onde são colhidas as folhas ou flores como o brócolis, espinafre, agrião, acelga, salsa, etc., estas são apanhadas na horta, feito um molho, amarradas com um fio de polietileno, lavadas e em seguida acondicionadas nas caixas. As hortaliças que são colhidas o pé inteiro como as raízes (cenoura, beterraba, rabanete, etc.), após o arranquio leva ao galpão, faz-se uma limpeza/retiradas as folhas velhas e são feitos molhos uniformes que são amarrados com um fio de polietileno, depois faz-se a lavagem e o acondicionamento nas caixas. Os frutos como pimentão, pepino, abobrinha, etc., são colhidos na horta, levados para serem limpos na água e armazenados em caixas.

Sempre quando faz-se o enchimento das cestas, procura-se colocar as hortaliças pesadas como raízes e frutos no fundo, deixando as folhosas e temperos por cima, para que não haja danos ou maceramento de uma hortaliça com a outra.

### **3.4.2 Laticínio**

Todos os produtos fabricados na laticínios, são envasados, etiquetados e depois armazenados numa câmara fria com temperatura de 10°C. Sempre na véspera da saída do produto para ser comercializado, o responsável pelo setor, recebe o pedido e separa todos os produtos na quantidade solicitada e coloca em caixas de isopor, separadas de acordo com o tipo de produto e o local de entrega. Depois de preparadas as mesmas permanecem dentro da câmara até o momento de serem colocadas no veículo de transporte e levadas ao seu destino.

### **3.4.3 Padaria**

Os produtos da padaria seguem quase o mesmo esquema da laticínios. Os produtos são fabricados na véspera, com exceção dos biscoitos e da granola que podem ser estocados, mas que geralmente não ultrapassa de uma semana. A padaria recebe o pedido de cada dia, fabrica o que for necessário e passa para o setor de estoque de produtos da padaria, para que os mesmos sejam envasados, fechados e/ou vedados, etiquetados e armazenados na sala de estoque. Com os pedidos o responsável pelo estoque, prepara em caixas de polietileno ou de papelão, todos produtos nas quantidades solicitadas e separadas por local de entrega. Além dos produtos da padaria, são separados os produtos de outros produtores ecológicos, que são adquiridos pelo sítio, para aumentar o número de itens, e também, por serem produtos que não são produzidos pelo sítio. Os mesmos permanecem na sala de estoques até o momento da saída do veículo de transporte, que irá carregar as mercadorias e levá-las ao local de entrega.

## **3.5 DISTRIBUIÇÃO**

A distribuição como já vimos, é parte fundamental no processo da comercialização, fazendo com que a mercadoria saia do local onde foi produzido e chegue ao consumidor. O sítio distribui seus produtos de forma a atender todos os clientes nas quantidades desejadas semanalmente. Os produtos fornecidos pelo sítio possuem tamanhos de módulos diferenciados, ou seja, o setor horta distribui seus produtos por unidades ou

molhos, condicionados em cestas ou não, o setor laticínio adota potes e sacos de polietileno, e o setor padaria usa praticamente sacos de polietileno (plástico).

A cooperativa mantém um sistema de distribuição semanal bastante rotineiro. Sendo distribuído na semana uma seqüência de atividades para o setor da comercialização, o qual é composto por três cooperativados, cujas atividades corresponde a entrega do produto, cobrança das notas e a conquista de novos clientes, efetuando um contato direto com os consumidores em geral.

### **3.5.1 Forma de Comercialização**

Os produtos comercializados são os produzidos pelo Sítio, mais os produtos de terceiros com garantia de orgânicos como o suco de uva, massas e molhos de tomate, geléias, mel, ovos, açúcar mascavo e arroz integral.

A comercialização de toda produção é feita pelo Sítio: em feiras, lojas especializadas em produtos naturais e de especiarias, entrega domiciliar dos produtos em Cestas, e no próprio Sítio quando o consumidor faz uma visita ou mesmo, através do turismo ecológico que está sendo desenvolvido.

A função do setor da comercialização além de efetuar as entregas, faz parte da compra de matéria-prima (leite, mel, ovos, flocos de cereais, farinha integral, arroz integral, entre outros), e os produtos que complementam as cestas domiciliares.

As formas de comercialização serão descritas à seguir:

#### **3.5.1.1 As Feiras**

As feiras são uma forma de comercialização muito importante do ponto de vista de conscientização humana, pois existe um contato direto do produtor e o consumidor. É nas feiras que o consumidor reconhece a integridade do produto, perante o produtor. O diálogo, o bom atendimento com simpatia e carisma, e a certeza do que está afirmando em relação ao produto comercializado, faz com que o consumidor volte a este ponto de distribuição. Por isso afirmamos que a lealdade e sinceridade são pontos fundamentais para a conquista do verdadeiro cliente.

A participação nas feiras é exigida na forma de rodízio dos cooperativados, dando assim a possibilidade para que todos os sócios vivenciem a relação produção-venda-consumo, estabelecendo um contato mais conciente entre produtor e consumidor.

O sítio distribui seus diferentes produtos em quatro locais de feira, que são: a Feira em Novo Hamburgo-RS, a Feira em São Leopoldo-RS, e duas Feiras em Porto Alegre-RS na Rua José Bonifácio e no Bairro Menino Deus, maiores detalhes a seguir:

*a) Feira em Novo Hamburgo-RS*

A feira acontece todas as terças-feiras na parte da tarde no horário das 16:00 às 18:00 h, sob responsabilidade de dois cooperativados. A feira em Novo Hamburgo não é de produtos orgânicos, é uma feira de diversos produtores da região de produtos diversos. Esta feira fica distante  $\pm 15$  km do sítio, localizada na Rua Lima e Silva.

O sítio comercializa todos os produtos que produz e fabrica, como as hortaliças disponíveis na horta, brotos, queijos, iogurtes, pães, biscoitos, etc., e todos os produtos que são adquiridos de outros produtores orgânicos, como arroz integral, mel, geléias, etc.

*b) Feira em São Leopoldo-RS*

A feira em São Leopoldo acontece na Rua Osvaldo Aranha, todas as quartas-feiras pela manhã, no horário das 8:00 às 12:00 h e fica sob responsabilidade de uma pessoa.

Os produtos comercializados nesta feira são somente os das micro-indústrias (padaria e laticínios) como os pães, biscoitos, queijos, iogurtes, etc., e os adquiridos de outros produtores orgânicos, como as geléias, açúcar mascavo, sucos, etc., por ser uma feira em outro município, a parte de hortaliças tem a preferência, os produtores de São Leopoldo-RS.

*c) Feira em Porto Alegre-RS*

As duas feiras que acontecem em Porto Alegre-RS, foram fundadas pela Cooperativa Ecológica da Coolmeia, onde o sítio é associado, estas feiras são:

- *Feira dos Agricultores Ecologistas (FAE)*, que iniciou suas atividades em 1989 ampliando e consolidando o trabalho da Cooperativa Ecológica Coolmeia junto à comunidade. Nesta feira, o sítio comercializa somente os itens produzidos e fabricados no sítio, pois os outros produtores orgânicos expõem seus próprios produtos. Esta feira acontece todos os sábados das 7:00 às 13:00 h, na Rua José Bonifácio, 675 - Bom Fim - próximo ao centro da grande Porto Alegre-RS, ao lado do Brique da Redenção, são expostos todos os sábados um total de 40 bancas (expositores) numa área de 600 metros linear. Para comercializar os produtos do

sítio são necessários cinco pessoas, que são revessadas a cada sábado, fazendo com que todos os cooperativados façam a feira, consolidando o contato produtor-consumidor.

- *Feira da Cultura Ecológica (FCE)*, iniciou suas atividades em 1995, acontece todos os sábados das 7:00 às 12:00 h, no Parque da Secretaria da Agricultura do RS - Av. Getúlio Vargas, 1384 - Menino Deus - Porto Alegre-RS. Esta feira além de comercializar alimentos orgânicos e artesanatos, possui trabalhos com peças teatrais, com colagens, educação ecológica, entre outros. O sítio expõe somente os produtos derivados das micro-indústrias (padaria e laticínios), onde é necessário somente uma pessoa para fazer a comercialização, por ser uma feira com menor circulação de consumidores.

As duas feiras acontecem em paralelo, portanto os produtos já vem separados no sítio para cada feira, com isso chegando em Porto Alegre, os produtos e os cinco cooperativados são deixados na FAE para exporem na feira, e então o motorista segue para a FCE, permanecendo aí até o término da mesma, retornando para retirar na FAE a banca da feira mais os cooperativados que ali ficaram.

A Coolmeia cobra um fundo feira de todos os expositores sobre os produtos comercializados, sendo 5% das hortaliças; 7,5% das frutas, e 10% dos agroindustrializados. O controle é feito através de Romaneios onde todos os expositores anotam o que foi comercializado. Este fundo feira serve para fazer melhorias, pelo controle da feira e principalmente para divulgação da mesma.

As feiras trazem a maior renda para a Cooperativa, apesar de serem somente quatro feiras semanais, mas a principal razão é por ser uma comercialização direta do produtor para o consumidor. Este fator é bastante favorável na divulgação do produto, pois o produtor está expondo seu produto e pode falar/divulgar sobre o mesmo. Na feira de Porto Alegre na Rua José Bonifácio (aos sábados pela manhã) tem-se uma renda bruta média por dia de R\$ 1.140,00, a feira de Novo Hamburgo (nas terças no final da tarde) traz um saldo bruto médio/diário de R\$ 720,00, a feira em São Leopoldo (nas quartas pela manhã) trás um saldo bruto médio/diário de R\$ 400,00 e a feira em Porto Alegre no bairro Menino Deus (sábados pela manhã) trás um valor bruto médio/diário de R\$ 250,00. Sendo que a renda bruta média mensal é de R\$ 10.200,00. O montante comercializado nas feiras pode ser observado na Tabela V.

Durante as feiras é feita degustação dos três tipos de queijos e dos cinco tipos de biscoitos integrais tanto os salgados como os doces. Os produtos nas feiras são expostos de

forma bem distribuída para que o consumidor passe e seja atraído pela apresentação do produto. Tem-se sempre um grande cuidado na distribuição dos produtos nas bancas de feira, pois a boa apresentação que atrai o consumidor. A exposição dos produtos nas feiras pode ser observado nas fotos no Anexo X.

### **3.5.1.2 Assinatura de Cestas**

A assinatura de cestas é um serviço pioneiro do “Pé na Terra”, ininterrupto desde 1988, possibilitando ao consumidor receber semanalmente em sua casa uma variedade de produtos do setor da agricultura, laticínio e panificadora. O número de assinantes de cestas já alcançou mais de 200 unidades por mês, atualmente o sítio mantém 137 assinaturas de cestas. Sua distribuição é semanal, sendo: nas segundas a tarde em Ivoti e Estância Velha - 10 cestas, nas terças pela manhã em São Leopoldo - 35 cestas, nas quartas pela manhã em Novo Hamburgo - 30 cestas, nas quintas pela manhã em São Leopoldo - 25 cestas, e nas sextas pela manhã em Porto Alegre - 27 cestas.

O Sistema de assinatura de cestas é mais do que uma forma de escoar a produção. Para os cooperativados, a assinatura mensal é uma garantia de entrega do produto, e que se torna ao longo do tempo uma garantia de mercado. Fato este bastante perceptível no caso do sítio, que construiu uma boa imagem a partir da produção orgânica de iogurte natural. Com a entrada no mercado potencialmente consumidor de produtos orgânicos, pretendeu-se estabelecer uma relação direta produtor-consumidor, através da entrega domiciliar de produtos de qualidade biológica.

As cestas são compostas por uma parte básica e outra parte avulsa:

- *A parte básica*, corresponde às verduras e legumes que engloba as folhosas, raízes, frutos/flores e temperos/chás. Os produtos não são escolhidos pelos assinantes, toda semana é uma surpresa para o consumidor, o sítio é quem decide quais as hortaliças que irão compor a cesta, pois depende da disponibilidade do produto e da época do ano. Esta parte corresponde a 50% do valor da cesta.

Exemplo da composição da parte básica: Folhosas - duas alfaces, um molho de mostarda e um repolho; Raízes - um molho de cenoura e um quilo de aipim; Fruto/flores - um molho de brócoli e seis espigas de milho; e Temperos - um molho de cheiro-verde (salsa e cebolinha).

- *A parte avulsa*, corresponde aos produtos de padaria, laticínios e terceiros. Nesta parte o consumidor decide o que quer, com isso precisa gastar pelo menos 50% do valor correspondente a cesta, caso contrário o consumidor pagará os 100% e não consumiu.

Neste caso é importante efetuar a encomenda com antecedência para receber os produtos desejados.

Exemplo da composição da parte avulsa: um pote de iogurte (1 kg), um pote de nata (220 g), um queijo minas (300 g), um pacote biscoito doce ou salgado (200 g) e um pão ou cuca integral (500 ou 600 g). Esta será a composição caso o assinante não faça sua encomenda, caso contrário ele ainda pode contar com os produtos de terceiros, como o suco de uva, geléias, mel, arroz integral, açúcar mascavo, ovos, massas e molhos de tomate.

O assinante recebe em sua primeira cesta um informativo com a lista dos produtos disponíveis e os respectivos preços, conforme Anexo XI. No primeiro mês da assinatura será acrescida em 50% do valor normal da cesta (R\$ 50,00), passando para R\$ 75,00 o valor da cesta no primeiro pagamento. Este acréscimo será retornado em forma de produtos e serviços, é um jeito do consumidor experimentar no primeiro mês a grande maioria dos avulsos oferecidos e então montar o pedido de sua cesta mensal.

O ingresso no sistema de assinaturas de cestas é sempre no início de cada mês. A pessoa pode ligar solicitando uma assinatura, fornecendo todos os seus dados e endereço ou pode ir ao sítio e solicitar uma assinatura. A assinatura não se interrompe nas férias, pois o sítio precisa continuar seu trabalho normalmente, caso o assinante passe as férias do verão fora de casa, pode ceder temporariamente a terceiros ou doá-la a uma instituição de caridade. Em caso de desistência solicita-se avisar 15 dias com antecedência. O pagamento é feito sempre na segunda entrega do mês, cobrindo todo o mês.

A segunda maior renda da Cooperativa é através da assinatura de cestas que atualmente são 137 unidades, com um valor unitário de R\$ 50,00 por mês, tem-se seguramente uma renda bruta mensal de R\$ 6.850,00. Este valor pode aumentar, porque muitos assinantes adquirem produtos adicionais da lista dos avulsos, que são os derivados da padaria e laticínios, conforme pode ser observado na Tabela VI.

### **3.5.1.3 As Lojas**

O fornecimento para as lojas se resume aos produtos das micro-indústrias, que depende de cada loja. O sítio fornece atualmente seus produtos agro-industriais, para as cidades de Novo Hamburgo, Ivoti, Estância Velha, São Leopoldo e Grande Porto Alegre todas do Rio Grande do Sul. As lojas englobam: lojas especializadas em produtos naturais, lojas de produtos dietéticos, e lojas de produtos gerais.

Atualmente o sítio abastece um total de 18 lojas distribuídas nas cinco cidades citadas anteriormente. As lojas em Porto Alegre são abastecidas nas segundas pela manhã,

quartas a tarde ou quintas a tarde, as de São Leopoldo nas terças e quintas pela manhã, em Novo Hamburgo nas terças a tarde e sextas pela manhã, e em Ivoti e Estância Velhas nas segundas-feiras pela tarde. Algumas lojas são reabastecidas pelo menos mais uma vez por semana.

As lojas são o terceiro ganho da cooperativa, isto porque o produto é entregue a um valor inferior de 40% se considerado ao preço real cobrado na venda direta ao consumidor, conforme os preços que podem ser observados na Tabela IV.

As lojas são um grande fator de divulgação dos produtos produzidos na Cooperativa, fazendo com que consumidores entrem em contato direto com o sítio, para adquirir os produtos. A apresentação nas estantes ou nos refrigeradores das lojas geralmente é feita pelo próprio lojista, mas em alguns casos o próprio distribuidor faz a colocação do produto nas prateleiras.

#### **3.5.1.4 O Turismo e Visitações ao Sítio**

A cooperativa possui um sistema de turismo no sítio, onde engloba um passeio por três trilhas ecológicas (verde, vermelha e amarela), hospedagem e as refeições.

A trilha verde é a horta onde pode-se observar a agricultura orgânica natural; a trilha vermelha cruza as lavouras, a mata, o córrego e vai até o morro; a trilha amarela é mais leve, pois são pequenas caminhadas para ver os animais e parte da horta, indicada para alunos da primeira a quarta séries.

As visitas é para qualquer faixa de idade, mas tem-se recebido principalmente grupos de idosos e crianças. Faz-se previamente uma reserva, onde é especificado o número de pessoas e o tempo em que permanecerão no sítio, para que a pessoa responsável pelas relações públicas do sítio possa agendar e organizar de modo a não ter mais de um grupo por dia e não agendar para todos os dias, porque os cooperativados possuem suas atividades diárias não podendo dispor de tempo para auxiliar nesta atividade, sendo que não existem pessoas disponíveis o suficiente as atividades específicas para o turismo.

O Sítio recebe também estagiários ou qualquer pessoa que queira conhecer as atividades desenvolvidas no sítio, por um certo período cobrando assim a hospedagem.

Existe também a venda direta ao consumidor no sítio, quando o cliente vai até o sítio para visitar e conhecer a origem dos produtos, adquirindo assim uma boa quantidade de produtos para seu consumo, tornando-se assim um cliente assíduo.

O lucro que entra com o turismo ainda não é muito significativo, porque não existe uma dedicação específica para este setor, mas sabe-se que o sítio tem um grande potencial e tem-se esta atividade como um dos objetivos para o futuro do sítio, para que as pessoas possam chegar e apreciar cada vez mais a natureza, sentir o ar puro e poder apreciar as belezas naturais que Deus tem para nos oferecer.

Tabela VI - Média da comercialização do mês de agosto/97 de todos os setores de produção, nos três locais de distribuição e os preços praticados.

PRODUÇÃO		QUANTIDADE MENSAL			MÉDIA TOTAL MENSAL		PREÇO PRATICADO		VALOR BRUTO (R\$)		
ITENS	Peso Líquido	FEIRAS	CESTAS	LOJAS	COMER- CIALIZADO	PRODU- ZIDO	FEIRAS/CESTAS R\$/unidade	LOJAS R\$/unid.	FEIRAS	CESTAS	LOJAS
<b>LATICÍNIOS</b>											
Leite	1000 g	630	328	1880	2838 kg	3060 kg	2,50	1,80	1575,00	820,00	3384,00
Leite	240 g	112	85	895	1092=262kg	300 kg	1,00	0,70	112,00	85,00	626,50
Queijo minas	300 g	336	35	418	789=236kg	240 kg	2,00	1,40	672,00	70,00	585,20
Queijo tipo port saluf	450 g	168	20	70	258=116kg	120 kg	4,00	2,00	672,00	80,00	140,00
Queijo colonial	250 g	198	0	186	384=96kg	120 kg	2,00	1,40	396,00	0,00	269,40
Nata	240 g	178	302	146	626=150kg	160 kg	1,70	1,20	302,60	513,40	175,20
Manteiga	240 g	88	210	23	321=77kg	80 kg	1,70	1,20	149,6	357,00	27,60
Ricota	240 g	48	12	91	151=36kg	40 kg	1,70	1,20	81,6	20,40	109,20
Kaschmier	240 g	25	71	62	158=38kg	40 kg	1,70	1,20	42,5	120,70	74,40
<b>SUB-TOTAL</b>											
<b>PADARIA</b>											
Pão-de-queijo	500 g	-	80	-	80=40kg	40 kg	2,00	1,40	0,00	160,00	0,00
Pão integral	500 g	736	318	58	1112	1200	1,50	1,10	1104,00	477,00	63,80
Cuca integral	600 g	201	146	8	355	380	2,20	1,50	442,2	321,20	12,00
Cuquinha integral	100 g	150	0	0	150	160	0,50	0,00	75,00	0,00	0,00
Biscoitos integrais (doce ou salgados)	200 g	1365	242	1520	3127	3200	1,50	1,10	2047,5	363,00	1672,00
Granola	200 g	148	98	414	660	720	2,00	1,40	296,00	196,00	579,60
<b>SUB-TOTAL</b>											
<b>TERCEIROS</b>											
Mel	600 g	31	44	0	-	-	6,00	4,00	186,00	264,00	0,00
Suco de uva	500 ml	40	124	3	-	-	2,00	1,50	80,00	248,00	4,50
Arroz integral	2 kg	5	35	2	-	-	2,80	2,00	14,00	98,00	4,00
Açúcar mascavo	1 kg	11	23	10	-	-	1,80	1,20	19,80	41,40	12,00
Molho de tomate	600 g	21	83	3	-	-	3,00	2,40	63,00	249,00	7,20
Massa de tomate	250 g	4	21	0	-	-	3,00	2,40	12,00	63,00	0,00
Gelêia (grande)	600 g	3	8	0	-	-	3,00	2,40	9,00	24,00	0,00
Gelêia (pequena)	300 g	8	1	0	-	-	2,00	1,50	16,00	2,00	0,00
Ovos	duzia	18	56	2	-	-	2,00	1,50	36,00	112,00	3,00
<b>SUB-TOTAL</b>											
									435,80	1101,40	30,70



Na Tabela VI, pode ser observado a receita mensal de agosto de 1997. O controle de contabilidade do sítio é bastante falho, pois não se tem valores precisos de entradas e saídas de cada setor. Os cálculos são feitos da seguinte forma:

- Para o cálculo das despesas faz-se a soma de todos os gastos em todos os setores da Cooperativa.
- Para o cálculo da receita, faz-se a soma de todas as entradas das feiras, das cestas, das lojas, do refeitório (com visitas), os avulsos (vendas no sítio) e diversos (alojamento e outros).
- Da diferença da receita para as despesas do mês, tem-se a sobra. Esta sobra é então dividida entre os associados conforme o índice de cada um. Podendo as vezes, parte da sobra ser depositado num fundo reserva, para eventuais emergências.

Conclui-se com a Tabela VI, que nos três setores de produção podemos citar os produtos de maior venda e retorno econômico, que são:

- Setor Laticínio: 1º o iogurte e 2º queijo de minas;
- Setor Padaria: 1º os biscoitos e 2º os pães;
- Setor Horta: 1º o broto de alface e 2º o alface.

### **3.5.2 Beneficiamento e Apresentação do Produto**

O beneficiamento no sítio é realizado de forma que se tenha um padrão em todos os produtos. No caso do setor horta, não há beneficiamento, somente uma limpeza e retirada de impurezas ou folhas velhas. Faz-se então uma classificação de modo a ter molhos mais ou menos equilibrados em termos de tamanho ou peso. Não existe uma medida exata para cada produto, mas procura-se padronizar de acordo com o produto, por exemplo, quando o caso de unidades como o repolho, couve-flor, alfaces, etc., estas são distribuídas num determinado lote com um tamanho mais ou menos igual, para que tenha uma apresentação mais uniforme aos olhos do consumidor e o mesmo não sinta a necessidade de escolher e remexer muito os produtos e com isso podendo danificar as hortaliças.

No setor de hortaliças a apresentação é o próprio produto, quanto mais bonito e saudável estiver, melhor será sua apresentação. Portanto deve-se cuidar na produção,

colheita e principalmente no manuseio dos produtos para que fiquem de forma mais natural e sem sofrer injúrias para a comercialização.

No setor laticínios o beneficiamento existente é a transformação do leite em: iogurte onde comporta a maior parte do leite, sendo produzido três vezes por semana num total de 840 kg, destes pequena parte é distribuída em potes plásticos de peso líquido de 240 g e a maior parte em potes de polietileno com tampa de rosca com um peso líquido de 1 kg; queijo minas com peças pesando de 280 a 320 g; o queijo colonial são produzidas peças de 1 kg, mas que são divididas em quatro partes, variando de 240 a 260 g o pedaço para a comercialização em feiras; o queijo tipo *port salut* são produzidos peças com peso que variam de 440 a 460 g; a ricota e o *keschmier* são produzidos a partir do soro dos queijos e distribuídos em potes de plásticos com um peso líquido de 240 g; a nata é retirada com um desnatadeira elétrica de todo o leite e deste, parte é transformada em manteiga, ambos são distribuídos em potes de plásticos com peso líquido de 240 g e no caso da manteiga para lojas tem-se também a distribuição em sacos plásticos com peso de até 1 kg.

No setor laticínio no caso dos queijos tipo colonial e *port salut* o embalagem e a etiquetagem é feita momentos antes de ser distribuído, pois os mesmos ficam na sala de refrigeração para o processo de cura. O queijo minas é embalado na hora, mas as etiquetas são colocadas antes de saírem para a comercialização. Isto ocorre para que a etiqueta (por ser de papel) não umedeça e desmanche com a condensação da água que os produtos liberam após saírem da refrigeração, para as caixas de isopor que serão utilizadas para o transporte até seu destino final. Todos os potes com o *iogurte*, ricota, *kaschmier*, nata e manteiga, recebem a etiqueta assim que são embalados e armazenados.

Na panificadora ocorre a transformação de matéria-prima em pães e cucas integrais, e biscoitos doces e salgados integrais, cujo processo ocorre a partir da mistura e ligamento dos ingredientes sendo posteriormente assados em fornos elétricos, depois de frios embalados em sacos plásticos e fechados por um nó ou com o auxílio de uma seladora. Os tamanhos dos pães são padronizados e pesam em média 500 g, as cucas possuem um peso de 600 g, os biscoitos também são produzidos com tamanhos padronizados para que possam ser embalados de forma uniforme nas embalagens de sacos plásticos com um peso de 200 g. Para a granola faz-se a mistura dos ingredientes e vai ao forno quente onde são torrados/aquecidos até atingirem o ponto ideal, após frio a granola é embalada em sacos plásticos com capacidade de 200 g e selada. Para os pães de queijo, faz-se a mistura dos ingredientes depois as bolas do pão de queijo, embaladas em sacos plásticos até um peso de 500 g e armazenados sob refrigeração.

Todos os produtos derivados da padaria recebem etiquetas no momento em que são embalados. Os pães, cucas e pães de queijo recebem uma etiqueta com a descrição dos ingredientes, a data de fabricação, data de validade e o peso líquido. Os biscoitos e as granolas após selada a embalagem recebem uma lapela de papel que vem pronta da gráfica com todas as informações necessários incluindo o código de barra. Somente é colocado a cada produção uma etiqueta com a data de fabricação e validade.

### **3.5.3 Embalagens**

O sítio atualmente utiliza embalagens bastante simples mas viáveis de acordo com a forma e quantidade produzida de cada item. As embalagens tem como principal característica ser um material orgânico/material reciclável (ver Anexo IV). Tem-se uma preocupação muito grande com produtos não recicláveis (pois os mesmos agridem a natureza), indo ao desencontro do principal lema do Sítio que é “preservar a natureza produzindo ecologicamente”.

No setor horta não é adotado nenhum tipo de embalagem própria, os produtos somente são acondicionados em uma caixa de polietileno do tipo CN60 (Polietileno de Alta Densidade Estabilizado contra Ultra Violeta - um ciclo de vida útil de 10 a 15 anos) com dimensões internas de 293cm x 332cm x 528cm (comporta até 60 litros).

No setor padaria são utilizados sacos plásticos de rolos de 5 kg para pães e cucas e o fechamento é através de um nó com a sobra do saco. Os biscoitos e a granola são acondicionados em sacos plásticos um pouco mais resistentes do que os utilizados para os pães e cucas, e apresentam um tamanho padrão para cada tipo de produto, sendo que a capacidade máxima é de 200 g. Os mesmos são selados/fechados com o auxílio de uma seladora e em seguida coloca-se uma lapela de papel com a impressão de todas as informações referente ao produto, conforme figura 4.

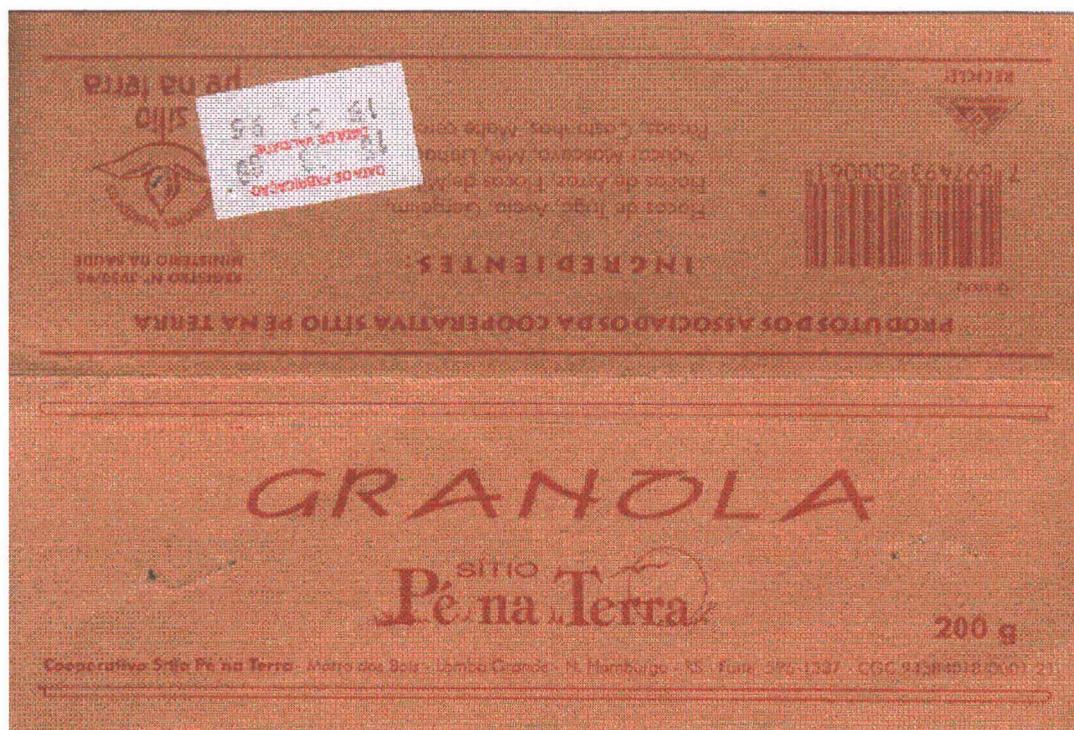


Figura 4 - Modelo da Lapela de Papel usada nos biscoitos e granolas.

Os produtos adquiridos de terceiros como as geleias, os sucos, molho e massa de tomate, o mel já vem em caixas de papelão com divisórias de modo que um vidro não bata no outro, podendo assim haver quebra da embalagem. Estas caixas comportam de 12 a 24 itens dependendo do tamanho da embalagem. Para os sucos e molhos de tomate, são caixas com capacidade de 12 vidros (garrafas de 1 litro) com dimensão de 25cm x 25cm x 35cm. O mel, as massas de tomate e geleias grandes, são acondicionadas em caixas com capacidade de 12 vidros (peso líquido de 600 g) com dimensão de 15cm x 30cm x 40cm. Os vidros pequenos de geleias (peso líquido de 300 g) em caixas de 24 unidades com dimensões de 10cm x 30cm x 45cm.

No setor laticínios utiliza-se para o iogurte de 1 kg, potes de polietileno com tampa de rosca. Este pote vem rotulado da fábrica com a descrição do produto, código de barra, necessitando somente colocar a data de fabricação e da validade do produto. Para o iogurte pequeno, nata, manteiga, ricota e kaschmier, são utilizados potes de polietileno com um peso líquido de 240 g, com uma tampa que fecha com uma leve pressão, é colocado uma etiqueta auto-adesiva em forma de círculo na tampa, identificando os dados do produto, conforme figura 5.



Figura 5 - Modelo de etiqueta auto-adesiva, usada nos potes de 240 g.

Para os queijos é utilizado saco plástico de 1 kg e fechados com um nó da sobra do saco, recebendo em seguida uma etiqueta identificando o produto. No caso dos queijos o embalamento é feito somente momentos antes do produto sair para a comercialização.

As embalagens de transporte para os produtos derivados da laticínios, depende do tipo de produto. O queijo tipo minas e o iogurte grande (1 kg) são acondicionados em caixas de isopor com tamanho de 40cm x 50cm x 70cm, todas revestidas com madeira para reforçar as caixas e uma vida útil maior da mesma, este trabalho é realizado na marcenaria da Cooperativa por um cooperativado, cada caixa (lado de dentro isopor e o lado de fora madeira) comporta 50 potes de 1 kg de iogurte, mantendo a temperatura por até 5 horas. Os queijos tipo *port salut* e o queijo colonial são acondicionados em uma caixa térmica com dimensões de 30cm x 30cm x 50cm, com uma capacidade de até 15 kg, mantendo sua temperatura por até 12 horas. Os potes com peso líquido de 240 g (iogurte, nata, manteiga, ricota e kaschmier) são acondicionados em bandejas com tampa, feita de fibra de vidro que foi moldada/fabricada na própria Cooperativa (primeiro fez-se uma fôrma/molde, depois várias cópias) com capacidade para comportar 12 potes pequenos, podendo manter a temperatura - em que se encontravam os produtos - por um dia inteiro se bem fechado. As bandejas possuem também um encaixe de uma bandeja sobre a outra, facilitando o transporte. A bandeja possui dimensões de 12cm x 20cm x 50cm, conforme pode ser observado na figura 6.

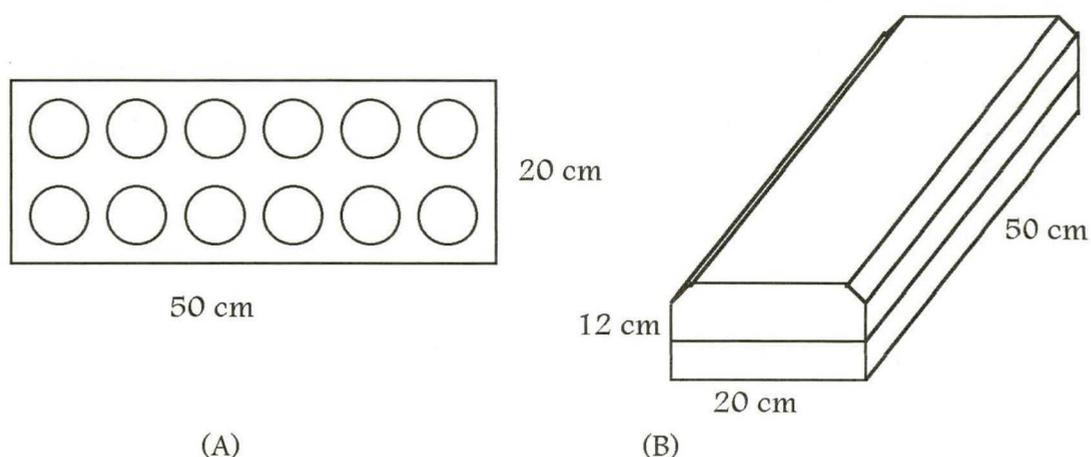


Figura 6 - A) Molde da bandeja de fibra de vidro;  
B) Visão do exterior da bandeja e sua tampa de encaixe.

A aquisição das embalagens é de atravessadores e fábricas da região, sendo feita uma encomenda prévia para sempre ter embalagens em estoque. As embalagens geralmente são entregues no Sítio ou dependendo do produto é retirado junto aos atravessadores.

### 3.5.4 Transporte

O sítio tem um grande fator favorável que é estar situado próximo a grandes centros. A distância do sítio a cidade mais próxima é 12 km, isto faz com que o transporte tenha um custo bastante baixo. O transporte utilizado é o rodoviário e suas vias de acesso são bastante boas, possuindo somente 2 km de estrada de chão sendo o restante estradas asfaltadas ou calçadas.

A cooperativa possui atualmente dois carros para efetuar as entregas dos produtos distribuídos no sítio, uma Toyota ano 80 que é usada para fazer a feira de São Leopoldo nas quartas pela manhã e buscar o leite nas propriedades, como também algumas outras matérias primas que são adquiridas próximas ao sítio. Para percorrer as distâncias maiores o sítio possui um carro Mercedes-Bens (MB 180 D - é um automóvel fechado tipo furgão), cuja aquisição foi em 1994 de um cidadão Canadense (amigo do proprietário do sítio) que alugou uma casa pertencente ao sítio por 5 anos e em troca deu a MB, que hoje é o principal meio de transporte para a comercialização dos produtos da Cooperativa. Carro este, que tem um custo de manutenção e seguro alto, podendo chegar até R\$ 500,00 mensais, mais o combustível com um gasto geral de em média de R\$ 350,00/mês.

As hortaliças são distribuídas em caixas de polietileno do tipo CN60, onde os produtos são colocados de forma a não ficarem danificados, colocando sempre produtos pesados por baixo e os mais leves ou folhosos por cima. As caixas são de encaixe e uma é sobreposta a outra, facilitando assim o transporte.

Os produtos de padaria como pães, cucas, biscoitos e granolas também seguem nas caixas CN60, com a mesma função de melhor acomodação do produto e encaixe de uma caixa sobre a outra, sempre com o cuidado de que uma caixa não danifique ou deforme o produto da outra caixa.

Todo o trabalho de entregas é realizada por três cooperativados, duas pessoas são responsáveis por fazer diariamente a entrega das cestas domiciliares e a distribuição dos produtos nas lojas em Ivoti, Estância Velha e São Leopoldo, a terceira pessoa é responsável pela entrega nas lojas e pelas feiras em Novo Hamburgo e Porto Alegre, estas atividades são realizadas com a MB. A feira de São Leopoldo por ser próximo do sítio é feita com a Toyota que é conduzida por um outro cooperativado que deixa os produtos mais uma pessoa responsável no local e retorna novamente ao meio dia para retirar a barraca da feira com a pessoa que ficou expondo.

O custo de transporte para realizar diariamente as entregas de cestas domiciliares, a entrega dos produtos nas lojas e a ida ao local das feiras, é compensador e se torna baixo se considerarmos que a distância percorrida não é muito longa e pela fato de que a cada entrega faz-se contatos com novos clientes, proporcionando assim sua propaganda.

Toda manutenção necessária nos automóveis é realizada na oficina da Cooperativa, somente quando não é possível resolver o problema, faz-se o uso de uma mão-de-obra especializada externa, principalmente quando se trata da MB, onde o custo das peças e manutenção se torna bastante elevado dependendo do problema.

### **3.5.5 Legislação**

A Cooperativa Sítio Pé na Terra está cadastrada como Micro Empresa e deverá requerer um Alvará Sanitário para o funcionamento de estabelecimentos industriais ou comerciais de gêneros alimentícios. Deverá também fazer a Inscrição no Cadastro de Contribuinte do ICM, sendo que o órgão responsável é a Inspeção de Tributos Estaduais da Secretaria da Fazenda.

Segundo o artigo 23 da Constituição Federal, o ICM é um imposto de competência dos Estados e do Distrito Federal e que atinge as “operações relativas à circulação de

mercadorias realizadas por produtores, industriais e comerciantes, imposto que não será cumulativo e do qual se abaterá, nos termos do disposto em Lei Complementar, o montante cobrado nas operações anteriores pelo mesmo ou por outro Estado (Constituição Federal, Art. 23, II)”.

Na prática: a entrada de mercadoria confere ao destinatário, um crédito equivalente ao imposto que será pago pelo remetente. Em contrapartida, toda a saída de mercadoria obriga a um débito de imposto. A cada contribuinte cabe recolher a diferença entre os débitos e os créditos de ICM ocorridos em determinado período, (Werner, 1984).

Os contribuintes recebem um número cadastral básico, de caráter permanente, que os identificará em todas as suas relações em órgãos da Secretaria da Fazenda e constará obrigatoriamente tanto nos documentos que apresentarem às repartições públicas estaduais, como no livros, Notas Fiscais e demais documentos exigidos pela Legislação Tributária Estadual.

Mas alguns produtos são isentos do ICM, como as hortaliças e produtos semi-industrializados, quando da saída do estabelecimento de produção, para o caso da Cooperativa. A mesma emite Nota Fiscal de Produtor quando entrega produtos em lojas e recebe uma contra-nota que será apresentada a exatoria estadual para a retirada de outros blocos de notas fiscais, ficando isenta do pagamento do ICM. Os produtos comercializados nas feiras e cestas domiciliares são registradas nas notas como produtos diversos/avulsos.

Na fiscalização consta o registro dos produtos e a descrição de cada produto, o qual também precisará constar nos rótulos dos mesmos. No Ministério da Saúde tem-se o número do registro da saúde de cada produto. Este número é classificado como o código de barra, cujo número é composto pelo número do país, número da empresa e o número do produto, sendo que este código é subordinada às normas EAN em São Paulo/SP, conforme Anexo XII.

A Cooperativa possui atualmente sete produtos com o código de barra, que são os cinco tipos de biscoitos, a granola e o iogurte de 1 kg. Este registro somente é possível, após uma inspeção no local de produção.

Para a comercialização de seus produtos, a Cooperativa tem um Alvará de Licença liberado pelo Governo do Estado. A liberação da comercialização dos produtos na feira em São Leopoldo é obtida pela Prefeitura Municipal de São Leopoldo. Em Novo Hamburgo foi adquirido um lote da Prefeitura Municipal, na Rua onde acontece a feira, para a exposição dos produtos da Cooperativa. A feira que acontece em Porto Alegre é através da sociedade que a Cooperativa mantém com a Coolmeia, tendo assim o direito a um espaço próprio para a exposição de seus produtos.

#### 4. CONSIDERAÇÕES GERAIS

Notou-se no presente estágio que o mercado de produtos agrícolas orgânico está em expansão, pois as pessoas já estão exigindo alimentos isentos de agrotóxicos, onde percebe-se o interesse e o prazer em adquirir um produto orgânico. O mercado ainda é bastante restrito, pois o produto orgânico ainda não existe em grande escala e às vezes o custo de produção é superior ao convencional. Mas o nível de consumidores varia de acordo com a conscientização em consumir um produto diferenciado, ou vai de acordo com o nível salarial de cada um, tornando então um mercado mais elitizado, pois este nível varia de médio à alto, mas podendo também atingir pessoas que possuem ideologias próprias, conscientes com a preservação da natureza, mesmo sem um bom poder aquisitivo.

Quanto a comercialização definida por Marques & Aguiar (1993), “é uma atividade produtiva, e aqueles que a desempenham justificam um pagamento pelo seu trabalho”, podemos então acreditar que a comercialização agrícola é para o produtor, o retorno do capital e trabalho investido, além de um retorno econômico que faz com que o produtor prossiga suas atividades ano após ano. De acordo com estas e outras definições já citadas concluímos que a comercialização é a viabilizadora do sistema produtivo, pois sem uma organização da comercialização, a produção pode não sair da propriedade.

Conforme citações de Marques & Aguiar, os parâmetros da comercialização são as transformações de posse, forma, tempo e espaço. O primeiro parâmetro, que é a transformação de posse, corresponde à transferência do produto do local de produção para o consumidor final. A segunda diz respeito à atividade onde há o emprego de recursos produtivos para transformar o produto da sua forma bruta em produto processado e em condições de ser consumido, proporcionando satisfação ao consumidor. As alterações de tempo acontecem porque a produção agrícola é sazonal, isto é, ocorre em épocas e estações do ano bem definidas, mas deve ser consumida durante todo o ano, recorre-se então ao armazenamento para a estocagem e a conservação do alimento para consumo fora da época de safra. Já as transformações espaciais, se dá porque o produto é produzido fora da região de consumo, sendo então necessário o transporte do produto para os locais de consumo, para torná-lo produto acessível ao consumidor.

Em qualquer atividade de produção de processo biológico, é preciso considerar as quatro transformações que ocorrem dentro de um processo de comercialização. Contudo, sempre que pensarmos em iniciar qualquer atividade produtiva, obrigatoriamente teremos

que planejar e analisar o potencial de consumo, o potencial de produção e o potencial de comercialização.

Quando analisamos as características do processo da comercialização, na indústria Borner Ltda., verificamos, que dentro dos produtos processados, ocorrem os quatro tipos de transformações, enquanto que com o cogumelo comercializado *in natura* passa somente por três transformações. Por exemplo o cogumelo produzido na Borner em Gaspar/SC, é comercializado em Blumenau/SC e permanece na prateleira do varejista, sofre as transformações de espaço (de Gaspar/SC para Blumenau/SC), de posse (do produtor para o consumidor), e de tempo (do dia que saiu da propriedade até o dia em que o consumidor o retirou da prateleira do supermercado para ser consumido).

Ainda quanto aos parâmetros da comercialização, o mesmo pode ser analisado no Sítio Pé na Terra, quando pensamos na produção das hortaliças que são comercializadas basicamente em feiras e nas cestas domiciliares. Neste caso ocorre somente as transformações de posse (do produtor para o consumidor) e de espaço (do Sítio em Novo Hamburgo/RS para Porto Alegre/RS). Já os produtos da laticínio e da padaria, sofrem as quatro transformações se considerarmos quando os produtos são comercializados fora do município de produção. Por exemplo o Iogurte que é produzido no Sítio em 27 de setembro e é consumido em 02 de outubro em Porto Alegre, ocorrem alterações na forma (de leite para iogurte), no tempo (de 27 de setembro para 02 de outubro), no espaço (de Novo Hamburgo/RS para Porto Alegre/RS) e na posse (do produtor no Sítio para o consumidor em Porto Alegre/RS).

O nosso objetivo da realização do estágio, foi de analisar alguns aspectos da comercialização de produtos agrícolas. Conforme foi relatado no corpo deste relatório, iremos agora discutir todos os itens, dentro de cada propriedade.

#### **4.1 OS ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO NA BORNER LTDA.**

Durante a execução do estágio, pode-se observar a demanda de mercado que existe em relação ao cogumelo, apesar de o mesmo ainda não ser um produto comum na mesa do brasileiro. O perfil do consumidor no caso do cogumelo por ser um produto com um custo de produção alto, atinge a classe média alta, mas como em todos os casos o produto *in natura* tem um valor mais baixo do que os produtos industrializados que agregam valor, pode ser adquirido por todos os tipos de nível salarial, dependendo então do paladar de cada um.

Como pontos favoráveis devemos mencionar que a produção, industrialização e comercialização de produtos livres de agrotóxicos, faz com o produto se torne especial. Pois sabe-se que são poucos os produtores que seguem como um ideal de vida a produção orgânica, que tenham sustentação para produzir e que tenham a conscientização de que seu trabalho não está agredindo a natureza, contribuindo para que se tenha uma vida mais natural.

Dentro do que foi aqui relatado, iremos levantar os pontos favoráveis e principalmente os pontos desfavoráveis na Borner, no processo da comercialização.

#### **4.1.1 Dimensionamento de Mercado**

Quando da pesquisa de mercado, observou-se que o produto em questão (o cogumelo) teria mercado, pois até então não havia muita oferta no mercado, mas detectou-se também a pouca popularidade do mesmo. O cogumelo é ainda um produto bastante elitizado, como também muito desconhecido entre o mercado consumidor em geral. Este fato, faz com que se tenha um bom trabalho de *marketing*, divulgando e demonstrando o produto.

A Borner, quando pensou em produzir cogumelos, somente se preocupou com o mercado *in natura*. Ao estabelecer o peso mínimo de 16 g e máximo de 42 g, como parâmetro de comercialização *in natura*, a empresa estabeleceu que os pesos fora desses limites são considerados excedentes. Mas é importante salientar que de um potencial de produção a distribuição teórica em torno da média do padrão de comercialização, equivale a 70% da produção total, assim temos 30% que estão fora dos padrões de comercialização. A estes 30% deve ser dado um destino na comercialização (neste caso, o beneficiamento), contudo se nem ao menos é comercializado os 70% (potencial de comercialização), aos 30% será acrescido o não comercializado.

Um dos erros da Borner foi, não considerar o excedente normal na produção (fora de padrão), como também, não considerar as sobras dentro do potencial de comercialização. O intervalo entre 16 e 42 g deve compreender 70% da produção, contudo o potencial de produção dentro do intervalo não havia sido atingido ainda, pois estravam produzindo tão somente 44% *in natura*, ou seja, 62,8% da capacidade de produção. Uma empresa de produção primária deve sempre se programar para processar parte da produção, conforme pode ser observado na figura 7.

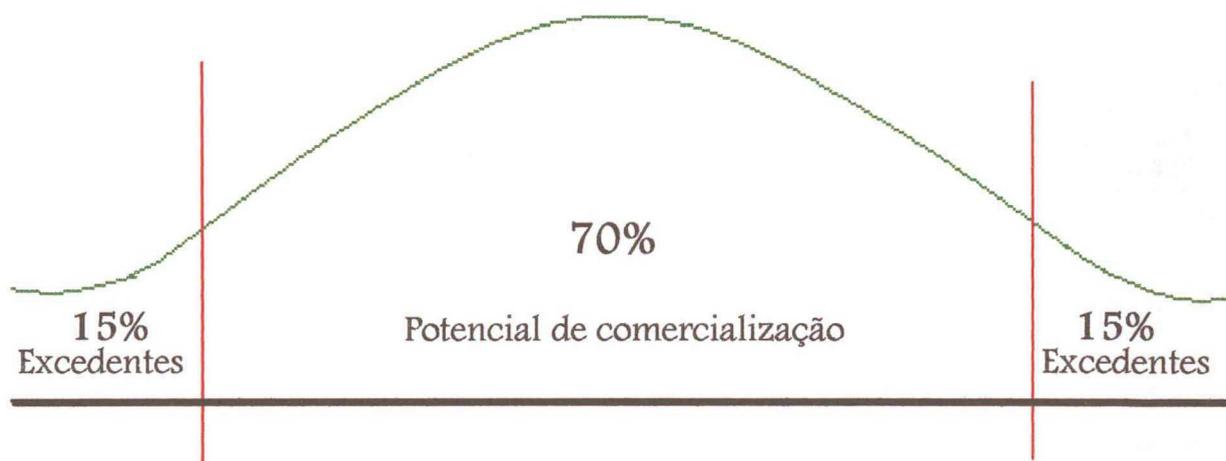


Figura 7 - Distribuição Teórica de um Processo Biológico de Produção, com parâmetro definido.

Partindo deste princípio da existência de excedentes e da possibilidade de sobras, a Borner deveria ter se preocupado com a parte a ser processada, antes de iniciar a produção. Evitando assim, a perda de parte da produção que muitas vezes foi descartada, por que venceu o período de consumo *in natura*, devido a não programação inicial do excedente da produção.

#### 4.1.2 Planejamento de Produção

O planejamento de produção consiste, basicamente, no acerto do programa de produção para um determinado período (um ano em geral), a partir das perspectivas de vendas, da capacidade de produção e dos recursos financeiros disponíveis. (Russomano, 1986).

Observou-se durante a realização do estágio, deficiências quanto ao aspecto do planejamento da produção. Segundo Marques & Aguiar (1993) “a comercialização da produção deve se iniciar bem antes de o produto estar pronto, aguardando o comprador”. Se observarmos por este prisma a Borner Ltda. não fez seu planejamento de comercialização antes de iniciar a produção, fez sim um estudo da viabilidade do produto e o mercado que poderia ser atingido. Esta falta de planejamento, fez com que os proprietários ficassem com o produto *in natura* para ser processado, mas sem nenhum mercado pré-definido e sem

instalações próprias para tal processo, no caso a cozinha industrial que consta na legislação como necessária para viabilizar a comercialização do produto industrializado.

O mercado consumidor que havia, não foi trabalhado corretamente, pois somente quando iniciou-se a produção é que de fato procuraram os compradores em potencial e o planejamento foi feito em função das instalações já montadas, de modo a otimizá-la.

Um dos erros foi não considerar o excedente normal da produção, como também as sobras dentro do potencial de comercialização.

A produção atual da Borner Ltda., pode ser observado na figura 8. Destacamos a curva de dois ciclos de produção. Esta curva corresponde ao período em que o cogumelo esta produzindo dentro de uma sala de produção.

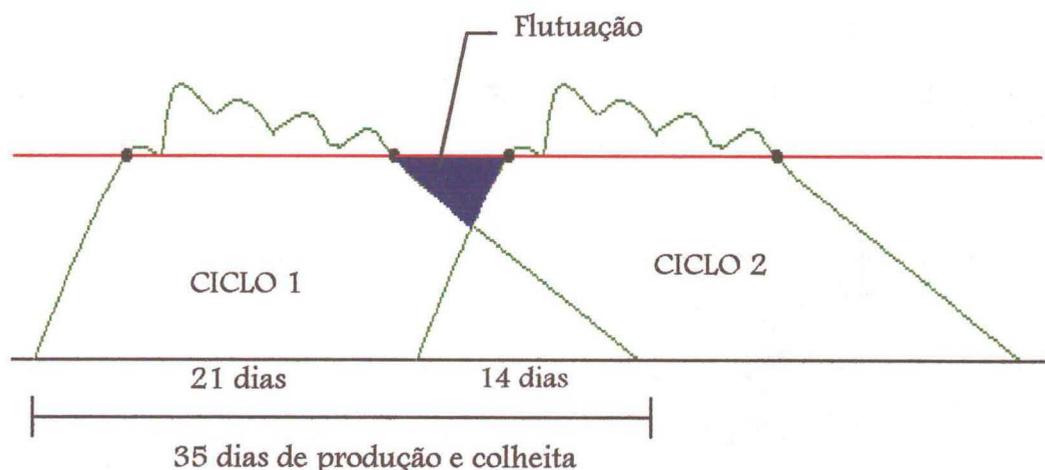


Figura 8 - Curva atual, da Produção do Cogumelo.

De acordo com a produção atual, somente 44% do potencial de produção, são comercializados *in natura*, sendo que os proprietários não haviam se programado para os excedentes (30%) como também não estavam distribuindo todo o potencial comercializável (70%). Esta falta de planejamento, fez com que fosse descartada grande parte da produção, ocasionando um prejuízo bastante considerável.

Outro ponto a considerar quanto ao cronograma atual, é que apesar de se ter dois ciclos alternados, ainda havia uma flutuação na produção, fazendo com que num certo período diminuísse a quantidade produzida, ficando dias com uma produção abaixo da média (23 kg).

A figura 9 mostra a curva ideal, para a produção do cogumelo, para que não haja flutuações, mantendo assim uma produção sempre constante. Podendo com isso planejar o potencial de comercialização, tornando desta forma a produção de cogumelos viáveis.

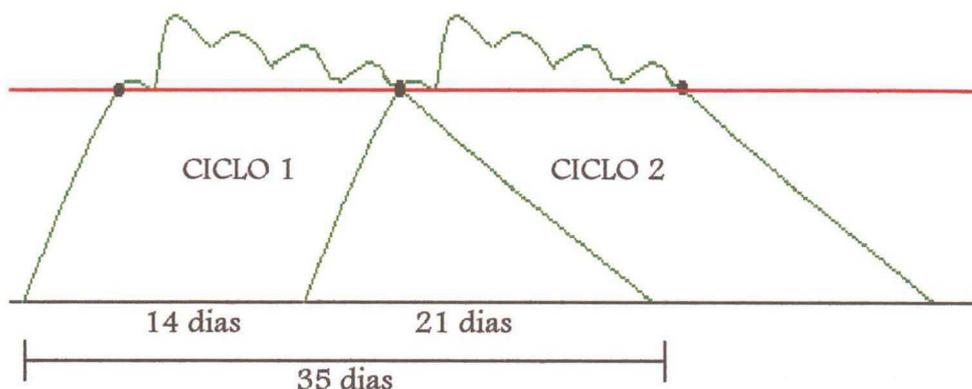


Figura 9 - Curva ideal, da Produção do Cogumelo.

Para conseguir a curva de produção ideal, é preciso iniciar um ciclo de cogumelo a cada duas semanas e não três como está sendo feito na Borner Ltda., mas para isto ser possível, são necessárias mais sala de produção, sendo que um ciclo permanece em uma sala pelo menos 56 dias (Ver cronograma no Anexo III).

Não havendo um planejamento de produção, antes de iniciá-la, as conseqüências podem ser desastrosas, como: a perda da produção, por não vencer o período viável de comercialização *in natura*, ocorrendo a deterioração física do produto; não conseguir armazenar o produto, se não processado, por falta de uma estrutura apropriada; e por final a falência da empresa por falta de planejamento inicial.

É preciso fazer uma análise de mercado, para então saber para qual mercado o produto se dirige, em que forma o produto deverá ser comercializado, quais as normas de vendas, qual será o preço do produto, enfim, decisões básicas que devem ser tomadas a partir da decisão de produzir (Marques & Aguiar, 1993).

Concluindo, é preciso que se defina antes de iniciar a produção, qual o potencial de consumo para o produto *in natura*, dentro do parâmetro de comercialização. Como já mencionado, dentro de qualquer processo biológico, tem-se um padrão de comercialização, que deverá corresponder no mínimo 70% da produção. Prevendo assim um excedente normal de 30% (que são os cogumelos pequenos e os superiores ao padrão estabelecido) mais eventuais sobras dentro do potencial de comercialização, viabilizando o seu

processamento, como também o potencial do mercado consumidor para o produto industrializado.

Para que a empresa tenha sucesso, é necessário que seus proprietários tracem normas claras e precisas sobre o que se espera do desempenho da empresa, bem como indicar parâmetros que permitem a aferição desse desempenho. O planejamento da comercialização muitas vezes envolve também a decisão sobre diferentes formas de processamento e preços para a venda da produção.

#### **4.1.3 Sistema de Colheita**

Quanto a este aspecto, notou-se a falta de homogeneidade de produção, dificultando a comercialização diária do produto. Por não haver um equilíbrio na produção, uma porque, o *Agaricus bisporus* apresenta dentro do ciclo fluxos de produção. Estes fluxos são períodos com piques de crescimento elevados e baixos de produção. É preciso então planejar a produção de modo que não haja flutuações conforme foi indicado na figura 9.

Para que se possa entender um mercado consumidor permanentemente, não podem haver flutuações quanto a colheita. Deste modo, mesmo com um cronograma de produção, onde sempre haverá duas salas em produção, tem-se flutuações. Para conseguir uma produção constante são necessárias no mínimo três ciclos de produção alternados, com um intervalo de duas semanas entre cada ciclo.

#### **4.1.4 Distribuição**

Neste aspecto, segundo Marques & Aguiar (1993), o trabalho da distribuição produzirá as utilidades básicas e essenciais a certo bem para que o consumidor possa consumi-lo, que são: utilidade de forma, de lugar, de tempo e de posse. Dentro deste parâmetro podemos concluir que a distribuição é a saída do produto da propriedade para um local, onde poderá ser dado uma forma diferenciada ao produto (beneficiamento), sendo armazenado e posteriormente distribuído, para que chegue ao consumidor final.

Recomenda-se uma distribuição diária para o cogumelo fresco, fazendo com o produto não fique estocado nenhum dia e sim seja distribuído de segunda a segunda.

#### a) Forma de comercialização

O canal de comercialização é do tipo composto, tem-se somente um intermediário que é o varejista (produtor - intermediário - consumidor), podendo ser melhor se a comercialização fosse direta ao consumidor, do tipo simples. Como sugestão, um ponto que consideramos bastante importante é a participação em feiras livres, este tipo de comercialização faz com que o produtor tenha um contato direto com o consumidor e principalmente, pode comercializar o seu produto por um preço real (maior), razão de não passar por nenhum intermediário.

Um dos principais problemas quanto a forma de comercialização, é que não houve um planejamento quanto a comercialização, buscou-se os compradores depois de já ter iniciado a produção.

Outro problema que se pôde observar na Borner Ltda., foi a falta de uma pessoa específica para o processo de comercialização. Os dois proprietários tem a função de administrar, gerenciar e supervisionar todas as atividades na propriedade, e ainda fazem a comercialização que deveria ser específica de um dos proprietários. Com isso seria preciso contratar uma outra pessoa que ajudasse na administração, para que um dos proprietários se dedicasse somente a comercialização. Podendo então conquistar novos clientes através da pesquisa de comercialização, da criação e procura da propaganda, das informações de mercado, onde podemos resumir como sendo o *marketing* da empresa.

Neste aspecto de divulgação é de suma importância para a empresa, ter disponível uma pessoa para realizar a degustação do produto nos supermercados ou outros locais de entrega, porque muitas pessoas nunca provaram e sentem medo de levá-lo para provar, portanto a degustação faz com que o consumidor prove, goste e leve o produto para sua casa. Não somente a degustação, mas considerando também, o desconhecimento do produto, fazendo em áreas de venda, demonstrações de como processar o produto. Por exemplo demonstrar como se opera o produto, na preparação de qualquer receita, ou simplesmente como se “refoga” o produto. Isto porque muitos consumidores desconhecem a utilização do produto, portanto a necessidade de distribuir receitas e instruções quanto a preparação do cogumelo, fato este que a empresa já vinha fazendo.

#### b) Beneficiamento e forma de apresentação

O principal problema quanto ao beneficiamento, foi a falta de planejamento, pois começaram a beneficiar o cogumelo, como conseqüência e não como planejamento. Esta falta de planejamento trouxe outras conseqüências, como o dimensionamento da cozinha

industrial fora do planejamento; a diversidade de beneficiados não estava definido; a falta de mão-de-obra especializada para executar esta atividade, entre outras.

A cozinha industrial já deveria ter sido planejada antes de iniciar a produção, quando é o momento em são traçados as diretrizes, para o sucesso da empresa. Já prevendo que haveria excedente de produção, que não estaria dentro do potencial de produção a ser comercializado *in natura*.

A diversidade de beneficiamento dos produtos, também já deveria ter sido testada e analisada todos os tipos de processamento, para não correr riscos de perda posterior do produto já processado, sem uma análise prévia.

Atualmente todos os produtos processados, já passaram por testes até chegar num padrão que correspondesse os padrões ideais de um produto industrializado, como: o tempo de fervura; a quantidade de condimentos; o número ou a combinação dos ingredientes; o período de conservação do produto; o tipo ideal de embalagem, entre outros.

#### c) Embalagem

As embalagens precisam ser definidas antes de iniciar a produção. Ao contrário do que deveria ser feito, eles foram adaptando o tipo de embalagem através de diversas tentativas até atingirem o modelo ideal. Com esta atitude, a empresa ficou com um montante de embalagens, no caso baldes plásticos de 2 kg, por não servir para conservar o cogumelo processado, se não fosse adicionado um conservante químico. Fato este que fugia do objetivo da empresa que é produzir sem o uso de produtos químicos.

#### d) Transporte

O transporte é parte fundamental na comercialização para que o produto chegue até o consumidor. Portanto, o meio de transporte depende do tipo de produto e a distância que o produto irá percorrer.

Na Borner o automóvel utilizado não era o ideal, para efetuar o transporte dos produtos comercializados *in natura*. Pelo fato do produto necessitar de um ambiente mais refrigerado, numa temperatura de 15 a 20°C, para sua conservação, o meio de transporte deveria ser um automóvel tipo Fiorino com baú climatizado. A Fiorino porque não havia a necessidade de um carro maior, pelo montante distribuído diariamente.

#### e) Legislação

Para viabilizar a comercialização dos produtos processados, tem-se a exigência do Ministério da Saúde a cozinha industrial, dentro dos trâmites legais para a produção.

Portanto para a parte processada ficaram subordinados a legislação, para comercializar fora do município. A Borner estava finalizando as obras da cozinha industrial, podendo então obter o alvará da saúde para processar e comercializar seus produtos.

### **4.2 ASPECTOS DA COMERCIALIZAÇÃO NO SÍTIO PÉ NA TERRA**

Observou-se durante o estágio que os produtos orgânicos distribuídos pelo Sítio Pé na Terra vem sendo bem aceitos desde a fundação do sítio. As formas de comercialização são viáveis e variáveis, atingindo um mercado consumidor bastante diversificado.

O perfil do consumidor, para as assinaturas de cestas, são pessoas da classe média alta, conscientes da qualidade biológica do produto e da procedência; os produtos distribuídos nas lojas, são para consumidores na sua maioria naturalistas; já os consumidores que visitam o sítio, são pessoas que apreciam a natureza; nas feiras livres os consumidores são bastante variados, mas principalmente pessoas conscientes da aquisição de um produto orgânico.

Pode-se observar durante o estágio no Sítio que existem alguns fatores que são prejudiciais num processo produtivo, como: rivalidades internas, que vem desde o tipo de atividade de cada um, até a distribuição das sobras, desentendimentos estes que prejudicam o desempenho de suas funções e em conseqüência atingem a Cooperativa como um todo; a falta de um controle econômico total das entradas e saídas de produtos e serviços na Cooperativa, pois o fator economia precisa estar claramente discriminado para que se possa saber as receitas e despesas no final de cada mês, podendo então detectar qual o setor que está trazendo prejuízos e/ou qual o setor que está trazendo um melhor ganho econômico, para então poder avaliar a Cooperativa como um todo.

A Cooperativa tem uma estrutura toda montada e se não for bem aproveitada toda a área tem-se grandes prejuízos, pois os gastos são significantes tanto com pequena ou grande produção. Portanto é preciso aproveitar toda a estrutura existente, gerando o máximo de produção, através de um estudo e planejamento geral do sítio, para tornar viável a Cooperativa como um todo.

Dentro do que foi exposto neste relatório, iremos levantar os pontos favoráveis e principalmente os pontos desfavoráveis no sítio quanto ao processo da comercialização.

#### **4.2.1 Dimensionamento de Mercado**

Desde o início das atividades no sítio, começou-se a produzir e então a procurar os clientes potenciais. Detectou-se então que com as entregas de cestas domiciliares, poder-se-ia produzir para o mercado: de pessoas que valorizam um produto de boa qualidade e principalmente sem agrotóxico; pessoas que gostam da comodidade de receber toda semana uma cesta de produtos frescos; e, pessoas que tem um nível salarial bom para manter este sistema. Este tipo de mercado favorecido na época fez com que se prosseguisse na atividade, sem se preocupar muito com o potencial de consumo. Com a formação da Cooperativa, continuou-se com esta atividade e ainda não se preocupando em abrir o leque de consumidores.

Um estudo de mercado para pesquisar o que o consumidor quer, como, quanto, qual o preço ou em que forma o produto deve ser apresentado, não foi realizado. Teve sim muitas divulgações do sítio, em redes de televisão ou através de amigos

O dimensionamento de mercado deverá ser pesquisado, de modo que se obtenha informações básicas sobre o produto que queremos jogar no mercado ou até mesmo quais os produtos que o mercado consumidor quer ou ainda ver qual o tipo de consumidor que podemos atingir. Estas são informações necessárias para poder dimensionar a produção e viabilizar a comercialização. Prevendo sempre todos os aspectos tanto de forma, posse, espaço e tempo, onde geralmente encontramos os quatro tipos de transformações no processo da comercialização.

#### **4.2.2 Planejamento de Produção**

Como já foi citado anteriormente, para qualquer processo produtivo ser viável, é preciso fazer um planejamento da produção, como todos os aspectos ligados a comercialização.

A comercialização deve ser planejada antes mesmo de iniciar a produção, traçando diretrizes e os objetivos para a empresa, analisando também as condições ambientais, financeiras e técnicas da empresa. Para o sítio faltou o planejamento da comercialização antes de iniciar com a produção.

No setor horta não se tem nenhum planejamento detalhado, o que se tem é experiência. O cronograma de produção apresentado no corpo do relatório, foi montado a partir de informações obtidas do chefe da horta. A quantidade produzida é baseada no número de cestas semanais, procurando então dimensionar uma parte a mais para ser comercializado nas feiras. Tem-se então condições de fazer um planejamento anual com hortaliças de épocas e as que podem ser produzidas fora de época em estufas.

Para fazer o planejamento de produção é preciso conhecer alguns fatores relacionados a cultura, como: o ciclo completo da cultura; suas exigências nutricionais; as condições ambientais favoráveis da cultura; a época ideal de cultivo; cultivares adaptadas as condições climáticas da região; variedades resistentes à pragas e doenças; variedades precoces ou tardias; entre outras. Com estes fatores mais o quanto se quer produzir, pode fazer o planejamento da produção de uma propriedade. Mas respeitando sempre o potencial de consumo, prevendo o excedente normal na comercialização mais as sobras dentro do potencial de produção a ser comercializado, para ser processado e então comercializado.

Dentro do sistema de horta do sítio, deve-se variar a produção, dando certa prioridade para produtos fora de época, podendo assim ganhar o consumidor e ainda comercializar por um preço superior, quando considerado aos produtos de época que tem em grandes quantidades e com isso barateando o preço.

Um dos erros do sítio, é não considerar o excedente normal da produção das hortaliças, para um beneficiamento evitando assim perdas. Este beneficiamento poderá ser a produção de *picles* (conserva no vinagre).

Nas micro-indústrias tanto de laticínio como a padaria, tem-se uma produção aquém da capacidade. No caso da laticínios, a estrutura foi inicialmente planejada para a produção de leite existente no sítio que era superior a 400 litros/dia, mas atualmente a produção própria é bem inferior (50 litros/dia), não prevendo a possibilidade de beneficiar o leite de terceiros. Hoje tem-se um beneficiamento de 300 litros/dia (destes 250 litros/dia são de terceiros), sendo que sua capacidade de produção pode ser no mínimo 100% superior, mas para isso ser viável é necessário um planejamento e maior mão-de-obra.

Quanto ao setor padaria, também seria possível aumentar a produção, desde que tenha uma organização de dois turnos de trabalho e houver uma maior demanda. Poder-se-ia, dar preferência para a produção de alguns itens como o iogurte e os biscoitos, que são produtos de maior demanda e de melhor retorno. Contudo, para ser viável tal produção seria preciso inicialmente, procurar o mercado consumidor.

Uma abertura de mercado para supermercados poderá ser um grande ponto a favor para o Sítio, principalmente para os produtos como o iogurte, os biscoitos, as granolas e queijos, mas para isto será preciso aumentar muito a produção, sendo que a quantidade atual não é representativa para grandes redes de supermercados.

Outro ponto a analisar é comercialização dos brotos de alfafa, que tem um custo de produção baixo, podendo ganhar mais de 200% sobre o valor de produção, por esta razão é preciso analisar o mercado em que pode ser distribuído este item.

Enfim, é preciso uma melhor administração para o sistema de comercialização, e também a otimização da estrutura do sítio quanto ao potencial de produção em todos os setores.

#### **4.2.3 Sistema de Colheita**

Este aspecto, se torna desfavorável para o sítio, quando analisado o setor horta. Isto porque pela não homogeneidade de produtos comercializados semanalmente, que não é o caso da composição das cestas que sempre se tem previamente planejada, mas sim quando pensamos na comercializado das hortaliças em feiras. Por não se ter um número exato que será comercializado, sempre se faz a colheita de um montante baseado na venda da semana anterior, correndo o risco de faltar o produto ou de sobrar grande quantidade. Esta sobra retorna para o sítio e não se tem um destino pré-determinada, pode ser consumido pelos associados ou então para a alimentação dos animais, que neste caso não trará o retorno que deveria. Como já foi salientado, em toda produção deve-se programar para processar parte da produção.

#### **4.2.4 Distribuição**

Como a distribuição é parte da comercialização, devemos considerar todos os seus aspectos:

##### **a) Forma de comercialização**

Este aspecto possui pontos favoráveis, porque tem-se um contato direto do produtor com consumidor, isto porque a maior parte dos produtos comercializados no sítio são do tipo simples (produtor - consumidor), como as cestas domiciliares e as feiras livres, esta ligação é um ponto positivo tanto para o produtor como para o consumidor. O produtor vende o seu produto diretamente ao consumidor, ganhando o lucro real do produto, e para o consumidor a vantagem é saber a procedência do produto que está

adquirindo. A outra pequena parte, que podemos definir como  $\frac{1}{4}$  dos produtos comercializados é do tipo composto (produtor - intermediário - consumidor) como a venda nas lojas especializadas ou de produtos naturais, a vantagem desta comercialização é divulgação que o sítio terá, pois os consumidores destas lojas são adeptos da natureza.

Detectou-se a necessidade de uma pessoa específica para a procura de clientes, pois atualmente a pessoa responsável pelas entregas também faz as divulgações dos produtos para então conseguir novas vendas. Será necessário então, além dos três cooperativados envolvidos com a distribuição, mais uma pessoa que possa se dedicar a efetuar os pedidos, agendar as visitas ao sítio, enfim que esteja todo o tempo disponível para concretizar a comercialização dos produtos do sítio. Quando esta atividade fica nas mãos de duas ou mais pessoas, pode haver falhas de comunicação entre uma ou outra, prejudicando então o processo de comercialização e em consequência toda a Cooperativa.

O turismo ecológico é outro ponto importante que deverá ser analisado cuidadosamente, fazendo assim uma agenda de turismo, pois esta atividade é muito rentável atualmente por estar na moda, mas principalmente porque as pessoas estão ficando saturadas dos grandes centros, necessitando de um ambiente mais natural em contato com a natureza.

#### b) Beneficiamento e forma de apresentação

Se faz o beneficiamento, porque sempre haverá excedentes no parâmetro de produção. E, dentro do próprio parâmetro pode haver excedentes, primeiro porque é possível que haja uma produção a mais do que o necessário, segundo porque é possível que se venda menos do que o planejado, originando, sobras de produção.

Contudo deve se revisto o ponto das sobras do setor horta, para serem processados ou até mesmo a secagem. Por serem produtos com grau de perecibilidade diferentes, deve-se dar um destino diferenciado para cada cultivar.

Quanto a forma de apresentação de produtos, também estas não foram planejadas inicialmente. Somente depois de já terem iniciado a produção em alguns casos, é que foi definido a apresentação destes. Como exemplo podemos citar os biscoitos, onde levou-se um certo tempo para estabelecerem o padrão, ou seja, o tamanho de cada biscoito. Atualmente tem-se um tamanho padrão para todos os cinco tipos de biscoitos, facilitando o manuseio e o empacotamento, com isso também adotou-se um tamanho de embalagem padrão para o biscoito. Esta embalagem é de plástico em forma de saco, com maior resistência, para que não rompa com o manuseio.

### c) Embalagens

Inicialmente não havia sido definido o tipo de embalagem, por isso passou-se por vários testes até chegar numa embalagem mais adequada, mais resistente e melhor para o transporte. Foi-se adaptando embalagens que fossem recicláveis, pois dentro de um sistema ecológico deve-se sempre, pensar em retirar o menos possível da natureza e tentar transformar/reaproveitar o máximo.

Parte das embalagens utilizadas atualmente já vem rotuladas da fábrica, com todas as descrições exigidas no rótulo. As embalagens no geral são armazenadas com uma semana a 10 dias antes de necessitar o uso delas.

Se considerarmos que, tanto as embalagens, como todos os outros aspectos relacionados a comercialização deveriam ser planejados antes mesmo de iniciar a produção, podemos concluir que todo o sistema está errado, pois no caso do sítio, foi-se programando a produção de acordo com a demanda.

### d) Transporte

O transporte é fundamental dentro do sistema de comercialização, pois é por meio do transporte que a maioria dos produtos saem da propriedade para chegarem na mão do consumidor.

O meio de transporte adotado no sítio não é climatizado, mas é adequado para o transporte dos produtos derivados do setor horta e padaria. Já para os produtos da laticínios necessitaria um carro com baú climatizado. Para superar esta deficiência os produtos de laticínios são armazenados em caixas de isopor. Sendo prejudicial para os produtos e consequentemente para o consumidor, quando da necessidade de transporte longo ou que tenha uma duração maior que 4 horas. Para manter a temperatura menor que a ambiente, principalmente no verão, tem-se grandes dificuldades.

Observou-se que seria de grande importância a presença de uma logomarca no carro que efetua as entregas, como ponto de divulgação do sítio. Atualmente o carro é totalmente branco e não possui nenhuma identificação do Sítio. Este ponto será marcante, pois fará com que o Sítio se torne conhecido, trazendo como resposta novos clientes.

### e) Legislação

Para a produção de derivados do leite ou mesmo produtos de padaria, mas principalmente derivados do leite, o Ministério da Saúde é bastante exigente quanto as condições das instalações de produção. Exige-se instalações com interior branco de

preferência com azulejos brancos; abundância de água; equipamentos inoxidáveis; uniforme branco; banheiros feminino e masculino; entre outros.

Antes de liberar a produção é feito uma inspeção sanitária, para então liberar o alvará sanitário. O sítio está em conformidade com a legislação exigida.

## 5. CONCLUSÕES

Pode-se concluir depois de toda a análise feita, que a comercialização é um fator primordial num processo produtivo, pois quando o produto está pronto ele precisa chegar ao consumidor e para que isso aconteça é necessário que se tenha planejado a comercialização, com pesquisa de mercado, propaganda, divulgação e todos os aspectos que envolvem o sistema da comercialização. A produção agrícola como qualquer outra produção, precisa ser planejada em todos os seus aspectos de produção, como também todos os parâmetros da comercialização, que são as alterações de posse, de forma, de tempo e de espaço. São transformações que ocorrem durante o processo de comercialização.

A comercialização é um mecanismo primário para a coordenação das atividades de produção, distribuição e consumo. É o conjunto das operações ou funções realizadas no processo de levar os bens e serviços desde o produtor primário até o consumidor, ou seja, consiste no processo de transferência de produtos.

Pode-se concluir também que a agricultura orgânica apresenta-se como uma sofisticada trajetória em direção ao futuro na busca de novas formas de comercializar, produzir alimentos e se relacionar com a natureza. O mercado para estes produtos é considerado elitista, uma vez que estes possuem preços superiores ao mercado convencional. Este fato constitui um entrave para a expansão do mercado uma vez que poucos consumidores tem a oportunidade de adquirir os produtos. Porém, acredita-se que os preços dos produtos orgânicos estejam altos neste momento pelo fato de ter pouca oferta, a fim de diferenciá-los qualitativamente dos produtos convencionais. A tendência é que aumente o número de adeptos a agricultura orgânica, em função da não sustentabilidade do sistema agroquímico. Com isto, a médio e longo prazo os preços dos produtos orgânicos tenderão a baixar, visto que a oferta de produtos será maior. Além disto, o custo de produção de produtos sem a aplicação de agrotóxicos é inferior ao do sistema convencional, mas devido a perdas devido a pragas ou doenças, faz com que se tem menor quantidade de produtos no mercado.

O estágio proporcionou uma grande experiência prática nas atividades ligadas a comercialização de produtos agrícolas orgânicos. Observou-se a grande importância de se ter um produto sem nenhuma aplicação de agrotóxicos, principalmente para os produtos que são consumidos *in natura*, fato este que reflete principalmente na saúde humana.

Um ponto a destacar que é de suma importância, é o trabalho realizado em grupo, apesar das dificuldades de entendimentos entre os integrantes do grupo, tem-se muitas

vantagens se compararmos a um pequeno produtor familiar. Com uma maior mão-de-obra pode-se executar diversas atividades, dando assim sustentabilidade à propriedade. A sustentabilidade é hoje um ponto primordial para o pequeno agricultor, pois o futuro da agricultura será de pequenos grupos de produtores, unidos tanto na produção como na comercialização, para conseguirem se manter no meio rural. Infelizmente este fato é bastante real atualmente, devido a falta de apoio por parte dos governantes, onde o pequeno produtor está cada vez mais em extinção, e nós como profissionais na área temos a responsabilidade de alertar o produtor rural, trazendo alternativas com menor dependência possível ou até sem a presença de produtos de síntese químicos, fazendo com que a propriedade seja sustentável.

Quanto a formação acadêmica, pode-se dizer que o curso de agronomia possibilita um conhecimento abrangente, indispensável no gerenciamento de uma unidade agrícola. Uma formação eclética permite ao profissional perceber as falhas num processo produtivo, mas só é realmente válido quando considerarmos todo o processo. Esta formação exige uma busca constante de conhecimento, pois todos os dias estamos descobrindo novas formas e funções para tudo e todas as coisas.

A formação da academia, tem sido aquém do necessário, há dificuldades no estudo e compreensão de mecanismos pelos quais a natureza atua e isto entrava a resolução de problemas num processo produtivo. Durante a formação básica houve deficiência quanto à compreensão e aplicação de um método de raciocínio, que é percebido através da pouca argumentação e da dificuldade em organizar nossos conhecimentos. Esta deficiência se mostrou claramente na execução do estágio e na realização do relatório, onde encontrei dificuldades em estabelecer objetivos e organizar meus pensamentos.

A falta de uma coordenação de estágio e a preparação do acadêmico é um ponto que deve ser considerado e avaliado pela entidade. Tanto o estágio de conclusão de curso e de vivência deveriam receber tratamento distintos, partindo do ponto que ninguém domina toda a verdade, sendo que os estudos poderiam ser direcionados para pontos específicos beneficiando tanto ao estagiário como fundamentando posteriores publicações do centro.

A Universidade apesar das limitações que enfrenta é o lugar que possibilita desenvolver o conhecimento, seja por metodologias de estudo e pesquisa, seja por proporcionar o contato humano entre pessoas tão diferentes. Posso concluir que para mim apesar das dificuldades encontradas no decorrer do curso, como a falta de tempo integral para dedicação ao estudo, a falta de ajuda financeira durante os seis anos na universidade, mas apesar de tudo isto, a força de vontade, a necessidade do saber e aprender sempre prevaleceram e fizeram com que todas as dificuldades encontradas fossem pequenas em relação ao conhecimento a ser adquirido.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- /01/ MACHADO, L. C. P. Definição da Agricultura Sustentável. Florianópolis-SC. Depto. de Zootecnia/CCA/UFSC. 1996. [texto impresso].
- /02/ MARQUES, P. V. & AGUIAR, D. R. D. de. Comercialização de produtos agrícolas. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993. 291 p.
- /03/ MOLENA, O. O moderno cultivo de cogumelos. 1ª Ed. São Paulo:Nobel, 1986. 170 p.
- /04/ NETO, J. F. Manual de horticultura ecológica: guia de auto-suficiência em pequenos espaços. São Paulo:Nobel, 1995. 141 p.
- /05/ PRIMAVESI, A. Agricultura sustentável. São Paulo:Nobel, 1992. 142 p.
- /06/ REIS, A. J. dos & SETTE, R. S. Comercialização agrícola e marketing rural. ESAL/FAEPE. 127 p.
- /07/ STEELE, H. L. & et alli. Comercialização agrícola. Ed. Atlas S.A., 1a. ed., São Paulo, 1971, 445 p.
- /08/ WERNER, R. A. Aspectos legais da industrialização artesanal de alimentos. Florianópolis, Werner. Coordenação de Horticultura, 1984. 95 p.
- /09/ Apontamentos de aulas, durante o Curso de Agronomia (agosto/91 a agosto/96).

## **7. ANEXOS**

ANEXO I - Todo Sistema de Produção do Cogumelo.

ANEXO II - Questionário aplicado pela Borner Ltda, na cidade de Blumenau-SC.

ANEXO III - Cronograma do Planejamento de Produção do Cogumelo.

ANEXO IV - Legislação para Produtos Orgânicos.

ANEXO V - Produtos dispensados de Registro.

ANEXO VI - Documentos necessários para Registro de Alimentos.

ANEXO VII- Fatura de cobrança (bloquetes).

ANEXO VIII - Estatuto Interno do Sítio “Pé na Terra”.

ANEXO IX - Regimento Interno do Sítio “Pé na Terra”.

ANEXO X - Fotos tiradas nas feiras livres, realizadas pelo Sítio.

ANEXO XI - Informativos do Sítio Pé na Terra, de agosto e setembro de 1997.

ANEXO XII - Documento enviado à Cooperativa Sítio Pé na Terra Ltda ME, concedendo o direito ao uso dos códigos de produtos padrão EAN-13.

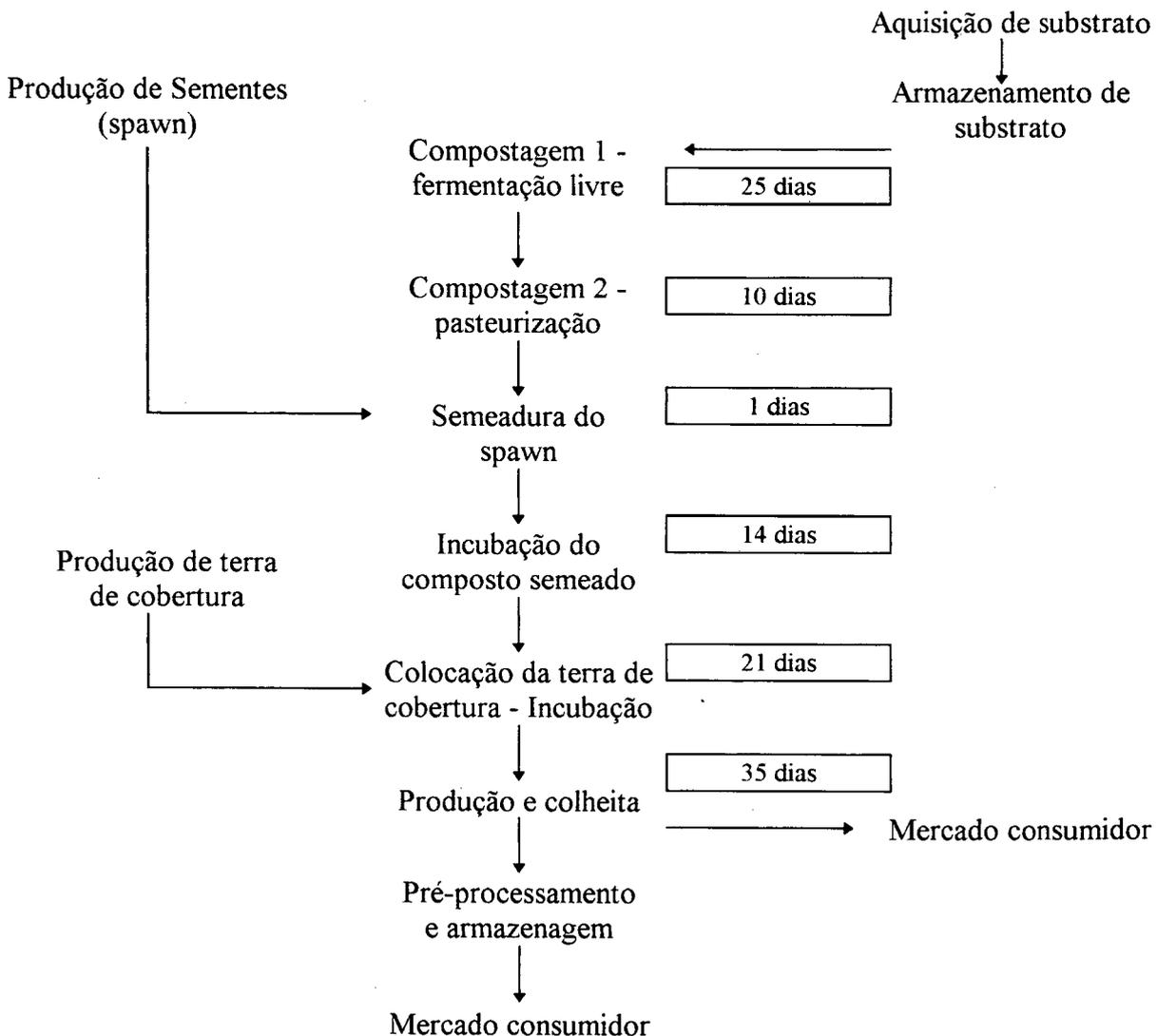
## ANEXO I

Sistema de Produção do Cogumelo.

## O SISTEMA DE PRODUÇÃO DO COGUMELO

Quanto ao sistema de produção do champignon, em nossas condições na sua maioria, segue-se um processo produtivo que é baseado no módulo chamado **Plurizona**, é um processo realizado em área distintas, sendo que cada área é específica à uma etapa da produção.

As etapas de produção no sistema **Plurizona** podem ser vistas a seguir:



Considera-se mais interessante se produtos como o composto, a terra de cobertura e sementes forem preparados por terceiros, fora da propriedade de cultivo, por pessoas especializadas que tenham somente uma atividade e podendo assim trabalhar com técnicas mais novas. Mas na propriedade faz-se todas as etapas de produção do cogumelo, com exceção da preparação das sementes, conforme pode ser visto a seguir:

### a) Produção de Sementes (spawn)

A semente (spawn) consiste em grãos de cereais invadidos (colonizados) por micélio do fungo. A preparação da semente, "spawn" ou micélio é a fase mais delicada no processo de produção e deve ser feita em rigorosa condição de limpeza, pois dela resultará toda a produção final.

O "spawn" para o uso na propriedade, é obtida de um laboratório especializado de São Paulo/SP, sendo uma aquisição de grande importância, pois a preparação do "spawn" exige um investimento, mas principalmente extremo cuidado na preparação, para que se obtenha uma semente sadia.

### b) Preparação do Substrato

O substrato tem como finalidade fornecer ao cogumelo que é um ser saprófita e heterotrófico, um meio orgânico, rico em nitrogênio e carbono.

O substrato para a produção do cogumelo *Agaricus bisporus* é conseguido quase que exclusivamente através de métodos de compostagem com sucessão microbiológica controlada, objetivando uma conversão de matéria orgânica adequada a invasão e frutificação do cogumelo e impróprio para microorganismos competidores e/ou patógenos.

A matéria prima utilizada na propriedade, para a formação do substrato, é a palha de trigo e o esterco de galinha. A palha de trigo é resistente e elástica, é de melhor qualidade se relacionado com a palha de arroz. A palha é originária de Campos Novos/SC, por um custo de R\$ 160,00/ton (já incluso o custo de transporte). O esterco de galinha é originário de Massaranduba/SC à 34 Km de Gaspar/SC. O esterco é oriundo de frangos de postura de galpão. Custo com frete incluso é de R\$14,00 por 10 m<sup>3</sup>.

Poderia-se usar palha de arroz, que tem próximo a propriedade, mas é inviável, porque para adquirir a palha seria preciso que os interessados recolhem a palha no campo. Mas por ser arroz irrigado, o manejo é difícil a palha sairia úmida e difícil de estocar, o custo da mão-de-obra não compensaria. Por isso opta-se em usar a palha de trigo que vem até à propriedade em fardos e seco, tudo na época da safra de trigo, somente tem se ter o cuidado de estocar a palha para o ano todo.

No processo de compostagem são feitas camadas alternadas de palha de trigo com camadas de esterco, onde é pisada e bem molhada, formando uma pilha de 3 m de largura por 1 m de altura e um comprimento suficiente para encher o pasteurizador após o final da fermentação livre. Nesta fase de anaerobiose, as bactérias específicas tem a função de quebrar a lignina, facilitando a atividade dos microorganismos da próxima etapa, a fermentação livre.

Na etapa seguinte é formada uma pilha mais estreita e mais alta (1,8 x 1,8 m), sendo virada a cada 3 dias, para que haja uma boa oxigenação. Nesta fase a pilha deve atingir uma temperatura de 68 a 75°C e uma umidade de 72%. Nas últimas viradas não deve-se adicionar água, pois entram os microorganismos aeróbicos (bactérias, actinomicetos, fungos mucoráceos e protozoários).

Esta etapa é chamada de compostagem 1 (fermentação livre), onde consiste na fase de pré-fermentação (anaeróbica) com uma duração de 12 a 15 dias, e a fase de fermentação (aeróbica) com uma duração de 12 dias, ou seja a fermentação livre tem uma duração de 24 a 27 dias, e permanece dentro do galpão.

Na fase de pré-fermentação para uma tonelada de composto, utiliza-se a 1.000 kg de palha de trigo, 350 kg de esterco de aves e 20 kg de uréia, cujo procedimento é molhar e pisar bem, com 3 viradas. Já na fase de fermentação com o processo de virada adiciona-se 8 kg de sulfato de amônia na primeira virada e molha-se bem, no terceiro dia adiciona-se 8 kg de superfosfato triplo, virando e molhando bem a pilha. Dois dias depois é

adicionado 10 kg de gesso, sendo que somente faz-se a virada da pilha, não adiciona água. Com mais dois dias faz-se uma nova virada e adiciona-se cal com pH 8.

A etapa seguinte é a compostagem 2 que é a fermentação controlada que ocorre dentro do pasteurizador, ou seja o composto é colocado do galpão para o pasteurizador, onde permanecerá por 10 dias. Esta fermentação tem como objetivos a destruição dos organismos prejudiciais com a pasteurização e a obtenção de um meio nutritivo seletivo com o condicionamento da temperatura e oxigenação. Durante a pasteurização a temperatura deve permanecer por 8 a 12 horas a 58 - 60°C, não podendo ultrapassar este limite que causaria danos irreparáveis ao substrato. Após a pasteurização a temperatura deve permanecer entre 50 - 55°C, sendo que na véspera da semeadura deve ir baixando até alcançar 25 - 30°C.

### *c) Semeadura*

Nesta fase deve-se ter o máximo de cuidado com a higiene do local e com os utensílios a serem usados, como também as roupas e as mãos dos operadores que irão executar a função da semeadura. O procedimento na propriedade segue alguns padrões que após a limpeza necessária, faz-se uma desinfestação com formol diluído, nos corredores e materiais que serão utilizados na semeadura, afim de eliminar todos os microorganismos competidores existentes no local.

O composto sai do pasteurizador com uma temperatura de 25 a 30°C, ideal para receber o "spawn", é colocado em sacos plásticos de 100 ℓ - sacos estes feitos exclusivamente para a propriedade, cuja resistência foi testada e aprovada - onde são colocados 3 baldes de composto alternados com um punhado de "spawn".

Introduzido o micélio (semente), comprime-se ligeiramente o substrato, sempre com o cuidado de sistematizar o composto nivelando o melhor possível evitando depressões. O composto deve ter cerca de 20-30 cm de altura no saco, após comprimido e retirado o ar, cobre-se então o composto com a sobra do saco plástico, para impedir a evaporação ou como medida preventiva contra infecções. Essa cobertura é executada do modo que toda a superfície do substrato seja protegido pelo plástico. Leva-se então os sacos fechados para a sala de incubação.

### *d) Incubação*

Feita a semeadura faz-se a incubação do composto, é nesta fase que ocorre a invasão do micélio do fungo que é propiciada com o baixo nível de gás carbônico e a temperatura de 25°C. A umidade relativa ideal durante a incubação é de 90 a 95%.

A sala de incubação possui um sistema de climatização/ventilação controlada, com uma área de 60 m<sup>2</sup>, comporta de 650 a 700 sacos com composto de 30 cm de altura, compostos em prateleiras.

Após o enchimento da sala, faz-se uma desinfecção com Formol diluído, em toda a sala, afim de combater outros fungos e bactérias competidoras que eventualmente se encontrem no ambiente, que contaminariam o substrato. A sala permanecerá numa temperatura de 25°C, num período de aproximadamente duas semanas, sendo irrigada diariamente.

Passados 13 a 15 dias o substrato foi invadido pelo micélio, formando os cordões micelares. Faz-se então, imediatamente a cobertura com solo esterilizado<sup>1</sup> de aproximadamente 3 cm de espessura.

---

<sup>3</sup>Esterilação por calor, ou compostos químicos, como brometo de metila.

### e) Terra de Cobertura

A terra de cobertura é necessária pois favorece os fatores de frutificação como: a diferença de concentração de CO<sub>2</sub> entre o composto e a superfície da terra; a presença de alguns microorganismos (*Pseudomonas putida*) que auxiliam a frutificação; e, a relação C/N mais baixa da terra de cobertura. Além destes fatores serve para impedir o ressecamento do substrato, mantendo assim a reserva de água para sustentar a evaporação e a evopotranspiração; proteger o composto dos ataques dos parasitas e microorganismos que podem infectá-lo; favorecer a frutificação do micélio e a subsequente formação de grãos e cogumelos.

A terra de cobertura utilizada na propriedade é de 100% de turfa ácida (vermelha), proveniente de Criciúma/SC, por ter um bom poder de retenção de água e ser bem porosa para permitir a livre circulação do ar. Esta terra é desinfetada com formal, umidificada até atingir 70% de umidade, e feita uma calagem para um pH de 7,0 a 7,5.

Após a abertura dos sacos (a sobra dos sacos é enrolada até a altura do substrato) é colocado uma camada homogênea de 3 cm de espessura e com os sacos permanecendo abertos, o composto fica incubando por mais uma semana, é quando baixa-se a temperatura para provocar a frutificação. Deve-se regar 4 a 5 vezes nos três primeiros dias, para proporcionar o grau de umidade correto à terra. Depois a terra deve ser regada a cada 3 dias com 1ℓ de água/m<sup>2</sup>).

Deve-se manter a temperatura do substrato entre 25 a 27°C, mas para a formação dos grãos a temperatura do substrato deve ficar entre 18 e 20°C. Após o micélio ter-se desenvolvido o suficiente na terra de cobertura (6 a 8 dias), ventila-se para elevar o nível de O<sub>2</sub> e induzir a frutificação. A formação dos primeiros grãos, ocorre após 16 a 20 dias.

### f) Produção e Colheita

A colheita é feita com as mãos, por ligeira torção na base do cogumelo, ou com auxílio de uma faca inoxidável (para não oxidar). Os cogumelos não nascem todos ao mesmo tempo, com isso deve-se fazer colheitas diárias até o término da produção, é preciso colher os cogumelos ainda fechados, e se apresentarem estirpe ou pé muito longo é sinal que vai abrir logo, então colhe-se, pois cogumelo aberto perde seu valor comercial. O tamanho do cogumelo varia com a demanda, se não precisa do produto deixa-se crescer mais.

A sala de cultivo, apresenta as mesmas características da sala de incubação, necessitando somente um sistema de climatização mais eficiente.

A temperatura ideal para a produção é de 16°C, enquanto que o composto de 18°C. Controla-se a temperatura de acordo com o pique de produção desejado. Se elevar um pouco a temperatura acelera a produção, sendo que com 20°C diminui a qualidade do cogumelo. Com a queda de temperatura pode-se diminuir a produção, dependendo do interesse do produtor.

Durante o período de produção, faz-se uma irrigação diária com água e cloro, afim de manter uma certa umidade para o desenvolvimento do fungo, sendo que o mesmo é basicamente composto por água. É feita uma aplicação com formol logo após a colocação da terra de cobertura. Faz-se uma aplicação preventiva com fungicida e inseticida 7 dias antes de iniciar a produção, ou seja, 13 dias após a colocação da terra de cobertura.

Os primeiros cogumelos começam a nascer, com aproximadamente 16 dias, após a cobertura com a terra. Os cogumelos crescem por um período de um mês, sendo que o crescimento ocorre por fluxos.

Os primeiros fluxos produzem mais cogumelos, sendo que vai diminuindo a medida que vai completando um mês de produção, podendo chegar a produzir de 5 - 6 fluxos.

É necessário que se tenha sempre, um bom controle fitossanitário e manejo adequado, para obter um produto saudável e de boa qualidade. Esta qualidade depende de vários fatores, mas essencialmente da temperatura, da reciclagem e da renovação do ar e da umidade relativa.

### *g) Limpeza*

O championista precisa adquirir uma mentalidade “fitossanitária” sem a qual será impossível obter sucesso no cultivo desse fungo.

O maior cuidado é durante a colheita, porque é nessa fase que há mais facilidade de contaminação por cogumelos podres, deteriorizados ou doentes. Outro inimigo é constituído pelos insetos vetores de doenças.

A propriedade segue algumas regras para evitar contaminações durante a fase de produção, como: sempre iniciar a colheita na sala com a produção mais recente e terminar na mais velha; antes de passar para a sala seguinte, faz-se a desinfecção das facas e das mãos; terminada a colheita, retira-se das salas todos os cogumelos defeituosos, doentes ou em estado de putrefação ou deteriorados por microorganismos competidores; o cogumelo é muito sensível ao manuseio, por isso segura-se o cogumelo pelo pé e não pelo chapéu.

O procedimento realizado na propriedade quanto a cuidados fitossanitários preventivos, tem possibilitado produções com grande sucesso, quase nenhuma contaminação. Existe um esquema muito criterioso quanto a colheita, onde segue-se todos os cuidados necessários e exigidos para se obter um bom resultado com o cultivo de cogumelos.

Uma das metas da propriedade é não usar produtos químicos (agrotóxicos) como controle fitossanitário durante o período de produção, por isso faz-se um controle preventivo antes de iniciar a produção, e principalmente o máximo de higiene para evitar contaminações e qualquer indício/foco de contaminação retira-se o saco da sala. Com todos estes cuidados, tem-se no final um produto de melhor qualidade e mais saudável.

## ANEXO II

Questionário aplicado pela Borner Ltda, na cidade de  
Blumenau-SC.

PROPOSTA Nº- \_\_\_\_\_

LOCAL- \_\_\_\_\_

DATA- / / .

I ) RAZÃO SOCIAL -  
ENDEREÇO-  
CIDADE -  
FONE-

CEP-

UF-

I ) RESPONSÁVEL-  
ENDEREÇO-  
CIDADE-  
FONE-

CEP-

UF-

II) PROPOSTA COMPRA ( À CONFIRMAR )

ENTREGA SEMANAL-

QUINZENAL-

MENSAL-

OUTRO PLANO-

DIA PREFERENCIAL-

PREÇO NCZ\$ -

FORMA PGTO-

PLANO PGTO-

QUANTIDADE ESTIMADA-

COGUMELO-

TIPO-

FORMA ENTREGA-

1- COZINHA-

2- SERVIÇO-

3- CLASSIFICAÇÃO ( EMBRATUR)-

4- Nº OPÇÕES ( TOTAIS )-

( C/ COGUMELOS )-

5- DISCRIMINAÇÃO - PEIXES , AVES, CARNES, OUTROS,-

-

-

-

-

-

-

6- COGUMELO-

7- TIPO-

8- FORMA PREFERENCIAL-

9- MOVIMENTO-

10- Nº REFEIÇÕES TOTAIS ( SERVIDAS) -

11- Nº REFEIÇÕES DISCRIM. ( SERV. )-

12- LOCAL COMPRA-

13- OBSERVAÇÕES-

### ANEXO III

**Cronograma do Planejamento de Produção do Cogumelo.**

## CRONOGRAMA DO PLANEJAMENTO DE PRODUÇÃO

### - OCUPAÇÃO DAS SALAS DE CULTIVO - (INCUBAÇÃO E PRODUÇÃO) PARA 1996

MES	SEM	SALA			
		III	I	II	IV
JAN	01	02	17	18	01
	02	02	17	18	01
	03	02		18	01
	04	03	02	18	01
	05	03	02		01
FEV	06	03	02		01
	07	04	02	03	01
	08	04	02	03	
	09	04	02	03	
MAR	10	05	02	03	04
	11	05		03	04
	12	05		03	04
	13	06	05	03	04
	14	06	05		04
ABR	15	06	05		04
	16	07	05	06	04
	17	07	05	06	
	18	07	05	06	
MAI	19	08	05	06	07
	20	08		06	07
	21	08		06	07
	22	09	08	06	07
JUN	23	09	08		07
	24	09	08		07
	25	10	08	09	07
	26	10	08	09	
JUL	27	10	08	09	
	28	11	08	09	10
	29	11		09	10
	30	11		09	10
AGO	31	12	11	09	10
	32	12	11		10
	33	12	11		10
	34	13	11	12	10
SET	35	13	11	12	
	36	13	11	12	
	37	14	11	12	13
	38	14		12	13
OUT	39	14		12	13
	40	15	14	12	13
	41	15	14		13
	42	15	14		13
NOV	43	16	14	15	13
	44	16	14	15	
	45	16	14	15	
	46	17	14	15	16
	47	17		15	16
DEZ	48	17		15	16
	49	18	17	15	16
	50	18	17		16
	51	18	17		16
	52	01	17	18	16

**LEGENDA:**

Média de safras por ano = 17

- Período de Colheita
- Período de Incubação
- Período com Terra de cobertura

## ANEXO IV

Legislação para Produtos Orgânicos.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Portaria nº \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19\_\_\_\_

O Ministro de Estado da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária, no uso de suas atribuições, considerando:

Que existe uma demanda cada vez maior de produtos obtidos de forma orgânica (ecológica, biológica, biodinâmica, doravante orgânica) para a qual se cria um novo mercado de produtos de origem vegetal e animal;

Que é necessário criar medidas que normatizem a agricultura orgânica, garantindo condições de igualdade entre os produtores e assegurando a transparência dos processos de produção, processamento e comercialização;

Que os produtos orgânicos apresentam vantagens adicionais no que se referem à saúde humana, à proteção do meio ambiente e dos recursos naturais;

Que o mercado, no Brasil e exterior, requer mecanismos de certificação que garantam a qualidade biológica dos produtos desses sistemas de produção;

Que a produção de caráter orgânico compreende um sistema produtivo específico, devendo cumprir normas regulamentares distintas da produção convencional;

Que a produção orgânica implica conceito mais amplo e essencial, que é a agricultura sustentável.

Que aqueles que produzem, processam e comercializam produtos de caráter orgânico devem estar sujeitos a um conjunto de regras, resolve:

Aprovar as normas que se seguem para a produção, processamento e comercialização de produtos orgânicos.

1. NO ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Art. 1º A produção, tipificação, processamento, envase, distribuição, identificação e certificação da qualidade de produtos agrícolas orgânicos, deverão estar sujeitos a regulamentação do COMITÊ NACIONAL DE PRODUTOS ORGÂNICOS, a todo sistema e disposições da presente Portaria.

## II. DO CONCEITO

Art. 2º Se entende por produto orgânico aquele produzido em sistema de produção sustentável no tempo e no espaço, mediante o manejo e a proteção dos recursos naturais, sem a utilização de produtos quimicamente sintetizados, mantendo o incremento da fertilidade e vida dos solos e a diversidade biológica e que permita a identificação clara por parte dos consumidores, das características aqui referidas, através de um sistema de identificação e certificação que assegure tais características.

## III. DA IMPORTAÇÃO

Art. 3º Todo produto a ser importado com esta denominação de verá ingressar com prévia aprovação de certificadora nacional credenciada.

## IV. NORMAS DE PRODUÇÃO

### 1. SOBRE A TRANSIÇÃO

Art. 4º Para que um produto receba a denominação de orgânico, deverá ser proveniente de um sistema onde tenham sido aplicadas as bases estabelecidas na presente Portaria, por um período mínimo de 02 (dois) anos consecutivos, considerando como tais os produtos da segunda ou terceira safra e sucessivas. O período de transição poderá ser estendido ou reduzido de acordo com os antecedentes que comprovem tal situação, por parte das instituições certificadoras.

### 2. MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Art. 5º Máquinas e equipamentos usados na produção primária não podem conter resíduos contaminantes, dando-se prioridade ao uso de equipamentos exclusivos à produção orgânica.

### 3. SOBRE A PRODUÇÃO PRIMÁRIA

#### 3.1. SOLOS PLANTAS E PASTOS

Art. 6º Tanto a fertilidade como a atividade biológica do solo deverão ser mantidas e incrementadas mediante, entre outras, as seguintes condutas:

- a) proteção ambiental;
- b) respeito e proteção à biodiversidade;
- c) sucessão animal-vegetal;
- d) rotação de culturas;
- e) cultivo mínimo;
- f) sustentabilidade e incremento da matéria orgânica no solo;
- g) adubação orgânica;
- h) fertilização com produtos não sintetizados e de baixa solubilidade;
- i) associação de culturas;
- j) ausência de agrotóxicos;
- l) manter faixas de segurança com propriedades lindeiras com cultivo convencional.

Parágrafo Único. É vedado o uso de fezes humanas como fertilizantes, bem como lixo urbano ou de esgoto, exceto em projetos não alimentares com acompanhamento de consultores credenciados.

Art. 7º O manejo de pragas, doenças e de plantas espontâneas deverá realizar-se mediante a adoção conjunta das seguintes condutas:

- a) aumento e continuidade da diversidade do ambiente;
- b) seleção de espécies e variedades resistentes;
- c) meios mecânicos de controle;
- d) rotação de culturas;
- e) associação de culturas;
- f) alelopatia;
- g) outras medidas mencionadas no ANEXO II da presente Portaria.

Parágrafo 1º O uso de agrotóxicos sintéticos, seja para combate ou prevenção, inclusive na armazenagem, não é permitido.

Parágrafo 2º Quando necessário, para garantir a produção e/ou armazenagem e não exista substituto orgânico, excepcionalmente e de acordo com a orientação da certificadora, poder-se-ão usar esses agrotóxicos sintéticos, não podendo, porém, ser os produtos comercializados como orgânicos.

Art. 8º As sementes e mudas deverão ser oriundas de sistemas orgânicos. Na impossibilidade disso, a certificadora orientará o procedimento a ser seguido.

Art. 9º Os produtos de origem silvestre que requeiram a denominação de orgânicos, deverão ser analisados e inspecionados por instituições credenciadas. A certificação será específica para a área de extração, desde que tal prática não comprometa a estabilidade daquele ambiente.

### 3.2. PRODUTOS DE ORIGEM ANIMAL

Art. 10 CRIAÇÃO: Os produtos devem provir de animais criados por produtores rurais certificados como orgânicos. Para a certificação dos produtos, esses devem estar sob manejo ecológico, respeitando o bem-estar animal, com acompanhamento da certificadora.

Art. 11 Os alimentos não orgânicos permitidos na alimentação animal são os especificados no ANEXO III.

Parágrafo Único O nível de utilização desses alimentos será definido pelo Comitê.

Art. 12 Animais e seus produtos só obterão certificação orgânica, caso suas áreas de forragem ou pasto tenham também esse reconhecimento.

Art. 13 Em toda criação deve-se atender ao bem-estar animal em termos de espaço, movimentação e comportamento próprio da espécie.

Art. 14 O transporte pré-abate e abate dos animais devem contemplar princípios humanitários e de bem-estar animal e assegurar a qualidade da carcaça.

Art. 15 Manter-se-ão os registros, à disposição da certificadora, de toda e qualquer administração de medicamentos a animais. Após a administração, é obrigado a comunicação à certificadora.

### V. SOBRE O PROCESSAMENTO

Art. 16 Se entende por processamento as técnicas de transformação, conservação e envase de produtos de origem vegetal e/ou animal. Somente será permitido o uso de aditivos e outros produtos de origem branda, conforme mencionado no ANEXO IV da presente Portaria, que deverão ser mencionados no rótulo das embalagens.

Art. 17 Máquinas e equipamentos utilizados no processamento dos produtos orgânicos, deverão estar comprovadamente livres de resíduos de produtos não credenciados.

Art. 18 Em todos os casos, a higiene no processamento será um fator não decisivo para o reconhecimento de qualidade, quanto os aspectos propriamente agrícolas da produção. Nenhuma unidade de processamento poderá ser certificada, se esta não estiver enquadrada na legislação em vigor.

Parágrafo Único A higienização das instalações e equipamentos deverá ser feita com produtos biodegradáveis. Caso esses produtos não estejam disponíveis, deverá ser consultada a certificadora.

Art. 19 Para envase de produtos orgânicos deverão ser priorizadas embalagens compostas por materiais biodegradáveis ou recicláveis.

#### VI. SOBRE A ARMAZENAGEM E O TRANSPORTE

Art. 20 Os produtos orgânicos devem ser separados dos demais produtos de modo a evitar contaminações. No caso de surgimento de pragas, deverá ser comunicada imediatamente à certificadora, a fim de orientar quanto às medidas que devem ser adotadas.

Art. 21 A higiene do local de armazenagem e transporte será um fator necessário para a certificação de sua qualidade orgânica.

#### VII. SOBRE A IDENTIFICAÇÃO

Art. 22 Além de atender as normas vigentes quanto às informações que devem constar nas embalagens, os produtos de origem orgânica deverão conter um "selo de qualidade", específico para cada certificadora, atendendo as seguintes condições:

- a) será mencionado no rótulo a denominação "produto orgânico";
- b) o nome o número de registro da certificadora junto ao Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária;
- c) o número de registro do produto fornecido pela instituição que o certificou.

#### VIII. CONTROLE DA QUALIDADE ORGÂNICA

Art. 23 A certificação e o controle da qualidade orgânica serão realizadas por certificadora credenciada junto ao Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária.

Art. 24 O COMITÊ NACIONAL DE PRODUTOS ORGÂNICOS deverá manter um registro atualizado dos produtores certificados, bem como dos produtos e práticas mencionadas nos ANEXOS I, II, III, IV.

Art. 25 O Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária credenciará laboratórios de referência para análise de qualidade de produtos orgânicos.

#### DISPOSIÇÕES TRANSITÓRIAS

Art. 26 Os produtos oriundos de engenharia genética serão objeto de regulamentação futura.

#### DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 27 Os casos omissos serão resolvidos pelo COMITÊ NACIONAL DE PRODUTOS ORGÂNICOS.

Art. 28 Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação, revogando as disposições em contrário.

## ANEXOS

### Preâmbulo

Os produtos constantes dos Anexos I, II, III e IV só poderão ser usados, desde que cumpram as especificações constantes da Portaria nº /94, que regula a produção orgânica.

### ANEXO I

#### ADUBOS E FERTILIZANTES PERMITIDOS:

##### 1) DA PRÓPRIA PROPRIEDADE:

- Composto
- Esterco, esterco líquido
- Urina
- Restos de cultura
- Adubação verde
- Outros resíduos orgânicos

##### 2) COMPRADOS OU INCORPORADOS À PROPRIEDADE:

(somente autorizados se livres de resíduos tóxicos)

- Esterco ou esterco líquido
- Palha e outros materiais vegetais
- Restos industriais, chifres, sangue, pó de osso, pelo e penas, tortas, vinhaça e semelhantes - como complementos na adubação
- Algas e derivados
- Peixes e derivados
- Pó de terra, cascas e derivados - sem contaminação por conservantes
- Turfa sem aditivos sintéticos
- Enzimas; se produzidas naturalmente
- Ácido giberélico; aceite somente se sua produção for natural (fermentação)
- Cinzas
- Pó de rocha (basalto ou granito) ou semelhante
- Argilas ou ainda vermiculita
- Pó de alga ou extratos.

Somente se constatado necessidade através de análise:

- Algas; forma típica 1-0-2 ou 0-0-3
- Calcário
- Fosfato de rocha
- Escória de Thomas - termofosfato
- Adubos potássicos - K Mg de origem mineral natural -  $(S O_4)^2$
- Micronutrientes
- Sulfato de Magnésio
- Ácido bórico; não usar diretamente nas plantas e solo
- Carbonatos; para fonte de micronutrientes
- Guano.

##### 3) OUTROS

- Extratos, diluições ou molho de algas
- Molhos de plantas ou de microrganismos com composição conhecida
- Ativadores de crescimento à base de plantas ou microrganismos benéficos
- Preparados biodinâmicos
- Inoculantes de raízes, solo, composto; de origem natural somente (bactérias, insetos, nematóides, minhocas, controle biológico)
- Plásticos para cobertura; não devem ser incorporados no solo.

### ANEXO II

MEDIDAS E AGENTES QUÍMICOS PERMITIDOS NO CUIDADO E TRATAMENTO VEGETAIS E ANIMAIS:

1) MEIOS CONTRA DOENÇAS FÚNGICAS:

- Enxofre na fruticultura
- Pó de pedra
- Permanganato de potássio - 50 a 300 g/l; para desinfecção de instalações animais
- Preparações de enxofre
- (\*) 1/3 de sulfato de alumínio e 2/3 de argila (caulim ou bentonita) em solução de 1%
- (\*) Sais de cobre na fruticultura
- Própolis
- Cal hidratada; como fungicida somente
- Iodo
- Extratos de plantas.

2) MEIOS CONTRA PRAGAS:

- Feromônios naturais
- Preparados viróticos, fúngicos e bacteriológicos (só com permissão específica da organização competente)
- Extratos de insetos
- Extratos de plantas
- Emulsões oleosas (sem inseticidas químico-sintéticos)
- Sabão pastoso marron
- Café
- Gelatina
- Pós de rocha
- Álcool etílico
- Terras diatomáceas (com restrições)
- Ceras naturais (com restrições)
- Própolis (com restrições)
- Óleos etéricos (com restrições)
- Como solventes: álcool, amoníaco (NH<sub>4</sub>OH), acetona, óleos vegetais e minerais
- Como emulsionante: lecitina de soja

3) OUTRAS MEDIDAS BIOLÓGICAS RESPECTIVAMENTE BIOTÉCNICAS:

- Fomento e uso de inimigos naturais de causadores de doenças e parasitas das plantas culturais
- Armadilhas de insetos com inseticida permitido
- Armadilhas anti-coagulantes para roedores; não pode ser usada dentro de áreas certificadas
- Meios repelentes mecânicos (armadilhas e outros similares)
- Repelentes (materiais repelentes e expulsantes).

4) MEIOS DE CAPTURA, MEIOS DE PROTEÇÃO:

- Preparados que fomentam a força de resistência das plantas e que inibem certas pragas e doenças: preparados de plantas, própolis, calcário e extratos de algas, bentonita, pó de pedra e similares
- Cloreto de cálcio (contra empapamento nas maçãs)
- Leite
- Extratos de produtos de origem animal.

ANEXO III

COMPRA PARA O ARRAÇOAMENTO ANIMAL PERMITIDOS:

1) RUMINANTES

- Arraçoamento básico, como silagem, feno, palha, tubérculos, restos de cultura
- Cereais e derivados e outros grãos
- Restos industriais - livres de resíduos tóxicos
- Melaço.

2) NÃO RUMINANTES

- Grãos, tubérculos, raízes e bulbos
- Leite desnatado e soro de leite
- Torta de oleaginosas e seus derivados
- Gorduras
- Pó de osso
- Pó de peixe
- Restos vegetais livres de resíduos tóxicos
- Resíduos agroindustriais
- Melaço.

3) ADITIVOS PARA O ARRAÇOAMENTO ANIMAL:

- Leveduras, misturas de ervas
- Algas
- Misturas minerais e vitamínicas de origem animal.

4) ADITIVOS DE SILAGEM:

- Açúcar mascavo ou integral
- Cereais - farelo
- Soro de laticínio
- Melaço
- Sal.

ANEXO IV

ADITIVOS PARA PROCESSAMENTO E OUTROS PRODUTOS QUE PODEM SER USADOS PARA PRODUTOS ORGÂNICOS:

Nome	Condições Específicas
Água potável	
Cloridrato de cálcio	agente de coagulação
Carbonato de cálcio	
Hidróxido de cálcio	agente de coagulação
Sulfato de cálcio	agente de coagulação
Carbonato de potássio	secagem de uvas
Dióxido de carbono	
Nitrogênio	
Etanol	solvente
Ácido de tanino	auxílio de filtração
Albumina branca de ovo	
Caseína	
Óleos vegetais	
Gel de dióxido de silicone ou solução coloidal	
Carbono ativado	
Talco	
Bentonita	
Caolinita	
Perlita	
Cera de abelha	
Cera de carnaúba	

Microrganismos e enzimas usados em métodos de processamento. Para microrganismos modificados geneticamente, consultar a certificadora.

REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA CADASTRAMENTO DE INSTITUIÇÕES CERTIFICADORAS E SUA FORMA DE OPERAÇÃO

1. Obrigatoriedade: Nenhuma instituição ou empresa de pessoa física ou jurídica poderá certificar produtos orgânicos sem prévio credenciamento pelo Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária - MAARA. As Instituições deverão ter sede em Território Nacional registrada.
2. Requisitos Gerais Para a Tramitação da Inscrição e Registro.
  - 2.1. Preencher requerimento a ser desenvolvido pelo requerente, de forma completa.
  - 2.2. Anexar cópias dos estatutos sociais devidamente registrados em cartório e atas com distribuição de funções.
  - 2.3. Somente serão aceitas inscrições de certificadoras, cujos diretores e funcionários e pessoas envolvidas não tenham vínculo formal com empresas produtoras de produtos orgânicos.
3. Todas as Instituições deverão cumprir os seguintes requisitos ainda:
  - 3.1. Descrição do Sistema de Inspeção com lista de seus conselhos e inspetores, bem como sua capacitação.
  - 3.2. Descrição do Mecanismo de Certificação com regulamento de funcionamento detalhando a independência entre as suas etapas de funcionamento.
  - 3.3. Apresentação das Normas de Produção da certificadora.
  - 3.4. Sanções previstas pela certificadora em caso de descumprimento de suas normas.
4. Obrigações da certificadora credenciada:
  - 4.1. Permitir acesso ao Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária e seus representantes a toda informação ligada ao processo de certificação de produtores e processadores.
  - 4.2. Manter atualizados todos os informes relativos à certificação de produtores e processadores.
  - 4.3. Produzir um relatório anual das atividades de certificação que será entregue ao Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária.
  - 4.4. Manter independência de interesse econômico tanto do setor produtor, processador como comercial de produtos orgânicos.
  - 4.5. Realizar pelo menos 1 visita anual de inspeção às propriedades ou empresas certificadas e executar análises de controle quando necessário.
  - 4.6. O Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária se reserva ao direito de indeferir qualquer pedido de registro se estes não se enquadrarem nos quesitos acima.
  - 4.7. As empresas e entidades certificadoras que não cumprirem o exposto nas Portarias nº \_\_\_\_\_ serão passíveis de sanções previstas no Artigo nº \_\_\_\_\_ na Portaria nº \_\_\_\_\_. (OBS.: O MAARA fará sugestões de acordo com Leis Originárias).

## ANEXO V

Lista de produtos dispensados de Registro.

PRODUTOS DISPENSADOS DE REGISTRO

Ficam dispensados de registro no M.S. os seguintes produtos:

a) As matérias-primas alimentares e os produtos "in natura" como produtos desta classe temos: feijão, arroz, milho para pipoca, pimenta do reino em grão , grão de bico e outros. (Artigo 6º Decreto-Lei 986/69 e Resolução 1/68 da CNNPA).

Matéria-prima alimentar: toda substância de origem vegetal ou animal em estudo e/ou transformação de natureza física ou biológica.

Alimento in natura: todo alimento de origem vegetal ou animal, para cujo consumo imediato se exija, apenas, a remoção da parte não comestível e os tratamentos ' indicados para a sua perfeita higienização e conservação.

b) Os produtos de panificação, de pastelaria, de pastifício, de confeitaria, de doceria, de rotisseria e de sorveteria, quando, exclusivamente, destinado à venda direta ao CONSUMIDOR, efetuada em balcão do próprio PRODUTOR, mesmo quando acondicionados em recipientes, ou embalagens com a finalidade de facilitar a sua comercialização. (Portaria 09 de 23/02/90 D.O.U.).

c) Os aditivos intencionais inscritos na Farmacopéia Brasileira.  
(Artigo 6º Decreto nº 55.871/65).

d) Certas embalagens como porcelana, vidro, louça, derivados decelulose, borracha inodora entre outras conforme RESOLUÇÃO CNNPA nº 8/75.

NOTA: As empresas que produzem e comercializam os PRODUTOS DISPENSADOS DE REGISTRO não estão dispensados do Alvará Sanitário.

Nos dizeres rótulo devem constar: Produto Isento de Registro, de acordo com Legislação Vigente.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA REGISTRO DE ALIMENTOS

- 1 - Formulários de petição (FP-1 e FP-2) - 03 vias;
- 2 - Guia DARF e Guia DAR (02 vias autenticadas); -
- 3 - Relatório Técnico do produto: 02 vias
  - Nome do produto;
  - Marca ou denominação do produto;
  - Composição e fórmula do produto (Ingrediente composto descrevê-los e o Registro no M.S. do produto);
  - Sumário do processo de fabricação do produto;
  - Acondicionamento (embalagem, tipo, marca e nº Reg. no M.S.)
- 4 - Ficha de Cadastro - 02 vias;
- 5 - Texto de Rotulagem (datil. e assinados pelo repres. legal) 03 vias;
  - Nome do produto; - Cuidados de conservação;
  - Marca do produto; - Modo de preparo, se for o caso;
  - Razão Social e CGC;
  - Indústria Brasileira;
  - Ingredientes do produto (em ordem decrescente);
  - Peso líquido do produto;
  - Data de fabricação;
  - Validade do produto;
  - Registro M.S. nº \_\_\_\_\_
  - Lote;
- 6 - Alvará Sanitário em validade; com atividade de Indústria (cópia);
- 7 - Laudo de análise prévia, para registro de embalagens e aditivos;
- 8 - Para renovação registro apresentar certificado de reg. anterior;

OBSERVAÇÕES:

- Micro Empresa está isenta da taxa DARF, apresentar cartão atualizado;
- A documentação deverá ser datilografada;
- A documentação dará entrada no protocolo, entregue pessoalmente;
- Guia DARF - Código 6470 - 02 vias autenticada;
  - \* Informação prevista: taxa de registro de alimento;
- Guia DAR - Código 2127
  - \* Informação prevista: Atos da Saúde Pública;
- Deverá ser recolhida uma taxa para cada produto a ser registrado.

11/11/04





FICHA CADASTRO DE EMPRESAS - MÓDULO I

MINISTÉRIO DA SAÚDE  
SECRETARIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

1 INCLUIR  
 2 ALTERAR

DATA

ASSINATURA

10 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

RAZÃO SOCIAL

Nº DO PROCESSO

Nº DA AUTORIZAÇÃO

DATA AUTORIZAÇÃO

TIPO AUTORIZAÇÃO  
 1 ESPECIAL

ORIGEM  
 1 NACIONAL  2 ESTRANGEIRA

20 REPRESENTANTE LEGAL

NOME

CNPJ EMPRESA

30 ATIVIDADES AUTORIZADAS

1 ARMAZENAR

2 EMBALAR

3 DISTRIBUIR

4 EXPORTAR

51 FABRICAR

6 IMPORTAR

7 PRODUIR

8 REEMBALAR

9 TRANSPORTAR

10 OUTRAS

40 TIPOS DE PRODUTOS AUTORIZADOS

1 DROGA

2 MEDICAMENTO

3 INSUMO

4 CORRELATO

5 PROD DIETÉTICO

6 PROD DE HIGIENE

7 PERFUME

8 COSMÉTICO

9 SANANTE DERMIS

10 ALIMENTO

11 ADITIVO

12 EMBALAGEM

50 ENDEREÇO DA SEDE

AVENIDA RUA ETC

BAIRRO

MUNICÍPIO

NUMERO

SALA

CEP

UF

TELEFONE

## ANEXO VII

Modelo da Fatura de Cobrança (bloquetes).

CB

Controle do Cedente

001-9

001-9

001-9

Recibo do Sacado

Agência / Código Cedente 14835-0

Ficha de Caixa

Agência / Código Cedente 14835-0

BANCO DO BRASIL 001-9

Local de Pagamento

0019929538

10005109219

00014835185

9 000

Cedente QUILQUER AGENCIA

Cedente

BORNER PRODUCAO IND E COM AGRICOLA LTDA

Data do Documento

Nº do Documento

Espécie

Quantidade

Espécie Doc.

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Uso do Banco

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Instruções:

NAO DISPENSAR JUROS DE MORA  
TITULO SUJEITO A PROTESTO

Carteira

18-019

R\$

Quantidade

Acerto

Data Processamento

Agência / Código Cedente

0921-0 / 14835-0

Sacador / Avalista:

Código de Baixa:  
Autenticação mecânica



Ficha de Compensação

005.977-A

005.977-A

14835-0 0001

00.005.977-A

14835-0 0001

0010921-0 /

0921-0 /

0921-0 /

10921-0 /

14835-0 0001

## ANEXO VIII

**Estatuto Interno do Sítio “Pé na Terra”.**

ESTATUTO DA  
COOPERATIVA SÍTIO PÊ NA TERRA LTDA. - ME

I - DENOMINAÇÃO, SEDE, FORO E PRAZO

1. A sociedade cooperativa denomina-se COOPERATIVA SÍTIO PÊ NA TERRA LTDA. - ME, sendo uma cooperativa de trabalho.
2. A sede e foro da cooperativa é na cidade de Novo Hamburgo, RS, com endereço na Estrada do Morro dos Bois sem número, bairro Lomba Grande.
3. O prazo de duração da cooperativa é indeterminado.

II - OBJETIVO

4. A cooperativa tem por objetivo a defesa sócio-econômica de seus associados por meio de ajuda mútua de - les, como trabalhadores autônomos, na exploração agrícola e pecuária, a gro-industrial e agro-comercial.
  - 4.1. Para melhor cumprir seus objetivos, a Cooperativa poderá subdividir-se em setores com contabilidade separada.
  - 4.2. Como parte integrante de seus objetivos, a Cooperativa encarregar-se-á da compra e venda em comum de tudo o que se fizer necessário às suas atividades cooperativas.
5. A Cooperativa observará os princípios e a filosofia que inspirou a criação do Sítio Pê na Terra, praticando uma agricultura, uma indústria e um comércio sadios, sem o uso de produtos sintéticos e, principalmente, voltados à plena realização do homem: jamais os objetivos meramente econômicos serão os mais importantes, mas deverão estar em equilíbrio com os espirituais e sociais.
6. Constitui também objetivo social a educação cooperativista, o aprimoramento técnico-profissional dos associados e o desenvolvimento da vida comunitária.

III - DOS ASSOCIADOS

7. Poderão associar-se à Cooperativa os trabalhadores que exerçam suas atividades por conta própria, dentro da área de atuação da sociedade, em local de propriedade ou de uso da cooperativa.
  - 7.1. A Cooperativa não poderá ter empregados: todos os seus cargos deverão ser preenchidos por associados autônomos.
  - 7.2. O número mínimo de associados é fixado em vinte.

- 7.3. A área de ação da Cooperativa será a do município de Novo Hamburgo e cidades vizinhas, podendo ampliar-se para todo o estado do Rio Grande do Sul.
8. Para associar-se, o candidato preencherá uma proposta fornecida pela Cooperativa. Examinada e aceita a habilitação do candidato para a função específica que exercerá, subscreverá ele ao menos uma quota-parte do capital, nos termos deste Estatuto, e assinará o Livro de Matrícula.
9. São direitos e obrigações dos associados, além dos estabelecidos em Lei:
- tomar parte nas Assembléias Gerais, discutindo e votando os assuntos ali tratados;
  - votar e ser votado para cargos sociais, observadas as restrições estatutárias e legais;
  - examinar, na sede social, todos os registros da Cooperativa, inclusive contábeis;
  - retirar mensalmente, a título de adiantamento de sobras, quantia que lhe for fixada pela Assembléia Geral, com as restrições aqui constantes;
  - observar rigorosamente os preceitos do Regimento Interno;
  - integralizar as cotas de capital subscritas;
  - zelar pelo patrimônio social, colocando os interesses da coletividade acima dos individuais.
10. A responsabilidade do associado pelos compromissos sociais limita-se ao valor do capital por ele subscrito.
11. As inter-relações de trabalho dos associados serão estabelecida através de Regimento Interno que, aprovado pela Assembléia Geral, obrigará a todos os associados como se fosse parte integrante deste Estatuto.
12. Qualquer associado poderá ser eliminado da Cooperativa se cometer infração legal ou estatutária, inclusive inobservância dos preceitos do Regimento Interno.
- 12.1. A eliminação será decidida pela Assembléia Geral e reduzida a termo lavrado no Livro de Matrícula, firmado pelo Presidente, de cujo teor se expedirá cópia ao eliminado no prazo de dez dias.
- 12.2. A Diretoria poderá eliminar o associado com menos de três meses de matrícula por inadaptação ao trabalho ou à vida comunitária.
13. Além dos casos legais, será excluído da Cooperativa o associado que deixar de prestar trabalho cooperativo ou que estabelecer concorrência deautorizada com qualquer das atividades sociais.

#### IV - CAPITAL SOCIAL

14. O capital da Cooperativa, variável por natureza, será no mínimo de Cr\$ 1.000.000,00 (um milhão de cruzeiros).
- 14.1. O capital é dividido em quotas-partes cujo valor unitário será igual a 1% (um por cento) do valor do CUB-Custo Unitário Básico da construção civil no Rio Grande do Sul, arredondando-se para cima as frações menores que dez cruzeiros, o que resulta, na data da constituição, em Cr\$ 4.360,00 (quatro mil, trezentos e sessenta cruzeiros) por cota.
- 14.2. Cada associado obriga-se inicialmente a subscrever pelo menos uma quota-parte, integralizando-a à vista. A Assembléia Geral poderá aumentar a subscrição mínima e aceitar outras formas de integralização.

#### V - RETIRADA DO ASSOCIADO

15. Em qualquer caso de retirada do associado - demissão, eliminação ou exclusão - seus haveres serão calculados e pagos da seguinte forma:
- aguarda-se-á o fechamento e aprovação do próximo Balanço Geral para calcular as sobras que tocam ao afastado, salvo se a Diretoria preferir levantar balanço especial;
  - a tal valor somar-se-á o das quotas-partes integralizadas do capital;
  - deduzir-se-ão os prejuízos acumulados, na proporção das quotas do retirante;
  - somar-se-ão ou deduzir-se-ão os débitos ou créditos que o associado tenha junto à Cooperativa, inclusive os resultantes de obrigações estatutárias ou do Regimento Interno, tais como reparações da residência ocupada pelo associado;
  - o resultado final das operações acima será pago ao associado-retirante, ou a seus sucessores, em 48 parcelas mensais, iguais e sucessivas, monetariamente corrigidas pela variação do CUB, vencendo a primeira 30 dias após a aprovação do balanço.
- 15.1. A Diretoria poderá reduzir o prazo de pagamento dos haveres do associado se a situação financeira da Cooperativa assim o permitir.

#### VI - ÓRGÃOS SOCIAIS

16. A Assembléia Geral dos associados é o órgão supremo

da Cooperativa, com poderes para tomar quaisquer decisões convenientes ao desenvolvimento e defesa dela, ficando vinculado às suas decisões o associado ausente ou discordante.

16.1. A Assembléia Geral será convocada pelo Presidente, que a presidirá, ou por qualquer membro da Diretoria ou do Conselho Fiscal, ou por 5 associados no gozo de seus direitos.

16.2. A convocação será feita com dez dias de antecedência pessoalmente a cada associado, ou por edital afixado na sede da Cooperativa e publicado em jornal local.

16.3. Não havendo quorum suficiente para instalação da Assembléia, será convocada uma segunda e uma terceira, se necessário, com uma hora de intervalo entre cada convocação, desde que tais chamadas estejam previstas no edital.

16.4. O quorum para instalação da Assembléia Geral será:

- em primeira convocação: 2/3 dos associados;
- em segunda: metade mais um dos associados;
- em terceira: com pelo menos dez associados.

16.5. Cada associado terá direito a um voto, vedada a representação.

16.6. Os votos serão orais e abertos, salvo decisão em contrário da Assembléia, e as decisões serão tomadas por maioria simples dos presentes.

16.7. Membro da Diretoria, como demais associados, não poderão votar nas decisões de assuntos que a eles refiram de modo direto ou indireto, especialmente nas prestações de contas; mas poderão sempre participar dos debates.

16.8. De todas as reuniões de Assembléia Geral serão lavrada ata suscinta, que será apreciada e votada na reunião seguinte.

17. A Assembléia Geral Ordinária reúne-se uma vez por ano, no máximo noventa dias após o encerramento do exercício social, cabendo-lhe especialmente:

- deliberar sobre a prestação de contas do exercício anterior, compreendendo o relatório da gestão, o balanço e o parecer do Conselho Fiscal;
- dar destino às sobras e repartir as perdas;
- eleger, reeleger ou destituir ocupantes de cargos nos órgãos sociais.

18. A Assembléia Geral Extraordinária reúne-se sempre que necessário para deliberar sobre qualquer assunto de interesse social, sendo de sua competência exclusiva:

- reforma deste estatuto;
- fusão ou incorporação;
- mudança do objetivo social;
- dissolução voluntária da cooperativa e nomeação do liquidante;
- tomar as contas do liquidante.

toria e extraordinariamente sempre que um de seus membros convocar, competindo-lhe fiscalizar todas as operações financeiras da Cooperativa e emitir parecer sobre o balanço e o relatório anual da Diretoria.

#### VII - LIVROS E CONTABILIDADE

21. A sociedade deverá manter os seguintes livros:
- a. matrícula;
  - b. atas da Assembléia Geral;
  - c. atas da Diretoria;
  - d. atas do Conselho Fiscal;
  - e. de presença dos associados nas Assembléias;
  - f. outros obrigatórios por lei.
- 21.1. Os livros poderão ser substituídos por fichas ou outras formas eletrônicas mais modernas.
- 21.2. No Livro de Matrícula os associados serão inscritos pela ordem cronológica de admissão, dele constando:
- a. nome, idade, estado civil, nacionalidade, profissão e residência do associado;
  - b. data de admissão e afastamento do associado;
  - c. conta-corrente das quotas-partes do capital social.
22. Enquanto micro-empresa, a sociedade manterá somente um livro-caixa minucioso, donde extrairá mensalmente singelos balancetes demonstrando o total de receitas e despesas, de preferência por espécie, e o total das sobras e sua aplicação.

#### VIII - BALANÇO GERAL, FUNDOS E DESTINAÇÃO RESULTADOS

23. O exercício social será anual, encerrando a 31 de março de cada ano, data em que a Cooperativa levantará balanço geral.
- 23.1. Enquanto micro-empresa, o balanço será extraído do livro-caixa da maneira mais simples possível, pelo próprio Tesoureiro, que se socorrerá de ajuda externa, se necessário.
24. A distribuição das sobras será ao mesmo tempo proporcional às retiradas mensais de cada associado (9.d.), às suas cotas integralizadas e aos dias trabalhados.
- 24.1. Para efeito das disposições deste estatuto considera-se:
- a. RETIRADA: os saques mensais dos associados fixados pela Assembléia Geral a título de adiantamento de sobras conforme cláusula 9., d., supra, sem pre expresse em salários-mínimos;
  - b. RETIRADA AJUSTADA: é o total de retiradas do associado num período dado, expresse

em salários-mínimos, dividido pelo total de dias trabalhado pelo cooperativado que trabalhou o maior número de dias nesse período, e multiplicado pelo número de dias trabalhados pelo associado em questão;

c. SOBRA BRUTA: é o total da receita menos a despesa, sem considerar os investimentos e as retiradas dos associados;

d. SOBRA LÍQUIDA: é o resultado da sobra bruta menos as retiradas ajustadas e os investimentos.

24.2.

Da sobra líquida tocará:

a. 10% ao Fundo de Reserva destinado a reparar perdas e atender o desenvolvimento das atividades;

b. 5% ao Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social, destinado à prestação de assistência aos associados e seus familiares;

c. se a sobre líquida for maior que o valor das retiradas ajustadas, depois de constituídos os fundos acima, 10% dela será destinado a um fundo de auxílio ao desenvolvimento da agricultura orgânica, através da ajuda a outros agricultores, dos quais não serão jamais cobrados juros.

25.

Constituídos os fundos legais e, eventualmente, o estatutário, a Assembléia Geral dará destinação às sobras, podendo decidir pela distribuição ou capitalização delas.

25.1.

Se houver capitalização total ou parcial, as novas quotas-partes decorrentes do aumento serão distribuídas aos associados na mesma proporção a seguir preconizada (25.2.) e anotadas em suas respectivas matrículas.

25.2.

Se houver distribuição das sobras aos cooperativados, 75% (setenta e cinco por cento) da distribuição será repartido na proporção das retiradas ajustadas de cada associado e os restantes 25% na proporção das cotas integralizadas de cada um.

25.3.

Se o associado não integrou o quadro social durante todo o período coberto pela apuração, seus ganhos serão proporcionais ao tempo em que esteve matriculado, retornando a diferença para o caixa social.

26.

As perdas do exercício, se não cobertas pelo Fundo de Reserva, serão rateadas entre os associados na proporção de suas retiradas (24.1.a.).

#### IX - MICRO-EMPRESA

27.

Nos termos da Lei 7256/84, declaram os associados fundadores que a receita bruta anual da empresa não excederá o limite fixado no art. 2º, com posteriores alterações, e que a sociedade não se enquadrará em qualquer das hipóteses de exclusão relaciona-

19. A Cooperativa será administrada por uma Diretoria eleita pela Assembléia Geral para um mandato de dois anos, composta de três membros, sendo um Presidente, um Vice-Presidente e um Tesoureiro, renovando-se ao menos um terço de seus membros a cada mandato.
- 19.1. A Diretoria reunir-se-á ordinariamente uma vez ao mês ou mediante convocação de qualquer membro antes disso, lavrando ata resumida de cada reunião.
- 19.2. Não podem compor a Diretoria parentes entre si até o segundo grau, em linha reta ou colateral, assim como cônjuges.
- 19.3. Em caso de vaga na Diretoria, o Conselho Fiscal poderá indicar o substituto provisório, até que se reúna a Assembléia Geral.
- 19.4. A Diretoria compete:
- administrar os negócios sociais;
  - deliberar sobre a admissão de novos associados;
  - fixar as normas de disciplina não previstas no Regimento Interno;
  - decidir sobre os investimentos da sociedade, salvo quando o montante da obrigação for superior a dez CUBs, caso em que a Assembléia Geral deverá ser consultada;
  - fixar a retirada mensal por adiantamento de sobras de novos associados, 'ad referendum' da próxima Assembléia Geral;
  - movimentar contas bancárias, podendo cada membro individualmente assinar cheques;
  - alienar ou gravar bens imóveis, com expressa autorização da Assembléia Geral.
- 19.5. Ao Presidente compete, além das demais obrigações estatutárias e legais, a representação da sociedade ativa e passivamente, em Juízo ou fora dele.
- 19.6. Ao Vice-Presidente incumbe especialmente substituir o Presidente em suas ausências e impedimentos.
- 19.7. Ao Tesoureiro cabe a supervisão das contas da Cooperativa.
20. A administração social será fiscalizada por um Conselho Fiscal composto de três membros titulares e três suplentes, todos associados, eleitos em Assembléia Geral para um mandato de um ano, quando permitida a reeleição de apenas um terço de seus membros.
- 20.1. Os conselheiros fiscais não poderão ter entre si nem com os membros da Diretoria laços de parentesco até o segundo grau, em linha reta ou colateral.
- 20.2. O Conselho Fiscal reúne-se ordinariamente com a Dire-

das no art. 3º da mencionada Lei.

### X - DISSOLUÇÃO

28. A Cooperativa dissolver-se-á voluntariamente pelo voto de 2/3 das associadas presente à Assembleia Geral especialmente convocada para esse fim.
- 28.1. Os demais casos de liquidação e o respectivo processo observarão os preceitos da Lei.

### XI - DISPOSIÇÕES TRANSITÓRIAS

29. Durante o primeiro ano de funcionamento da Cooperativa serão levantados balancetes trimestrais para a juste de retiradas e destinação de sobras; no segundo ano os balancetes e ajustes serão semestrais.

Novo Hamburgo, 31 de março de 1992.

<i>Luciana</i>	<i>Vadair Ernesto Boschetti</i>
<i>Valdir &amp; Marcel</i>	<i>Selvina A. L. Boschetti</i>
<i>Cláudia A. Marchal</i>	<i>Sirlin Soares Andrade</i>
<i>José Odair <del>Justin</del></i>	<i>Helio Oliveira</i>
<i>Martane Margarida Justin</i>	<i>Telestino Lago</i>
<i>Ademir R. Bernocci</i>	<i>Leovir B. Sezer</i>
<i>Leia Grete Klug Bernwaldt</i>	<i>Maria Bernadete Behn West</i>
<i>Doraci Baum</i>	<i>Paulo Ignácio West</i>
<i>Cláudia Laga Baum</i>	<i>Elizeu de Jesus Lefrancis</i>
<i>Paulino César Lago</i>	<i>Cláudia A. Marchal</i>

## ANEXO IX

Regimento Interno do Sítio “Pé na Terra”.

REGIMENTO INTERNO DA  
COOPERATIVA SÍTIO PÊ NA TERRA LTDA. - ME.

Este Regimento tem por fim estabelecer normas e organizar o trabalho autônomo dos cooperativados, tendo em vista as peculiaridades do trabalho rural e o fato de que a quase totalidade dos associados reside na área explorada, razões pelas quais se faz imperiosa a regulação das inter-relações cooperativas através deste Regimento Interno.

1. HORÁRIO: embora sejam todos os cooperativados trabalhadores autônomos, reconhecem eles a necessidade de estabelecer certos horários, tendo em vista a íntima inter-dependência das tarefas. Fica, assim, estabelecido que os cooperativados farão todo o possível para iniciar o trabalho às 6:30 h, pela manhã, e às 13.30 horas, pela tarde. Cada setor poderá fazer pequenas modificações para adaptação ao trabalho específico, clima, disponibilidade, etc.
2. FINS-DE-SEMANA: concordam em trabalhar nas manhãs de sábado, deixando o trabalho dos sábados à tarde e domingos para atendimento em sistema de rodízio (plantões), a fim de serem observadas as rotinas inadiáveis (ordenha, irrigação, etc.). A Diretoria oferecerá sugestão de calendário de rodízio que, se não for modificado em reunião geral, será obrigatoriamente observado pelos cooperativados, admitidas as mudanças e trocas acertadas diretamente entre os interessados, desde que não prejudique o andamento do trabalho.
  - 2.1. O trabalho realizado nos plantões de fins-de-semana e feriados será contado em dobro para efeito de tempo trabalhado, no ajuste das retiradas e distribuição de sobras (Estatuto, 24.1.b.). Quem fizer a feira de Porto Alegre, sábado pela manhã, contará em dobro a tarde de sábado, que valerá um dia.
  - 2.2. As viagens de trabalho, os cursos e reuniões de interesse coletivo e o trabalho voluntário em fins de semana e feriados será contado simplesmente como dia de trabalho para o mesmo fim.
3. AUSÊNCIAS: o cooperativado que não comparecer ao trabalho, ou que abandonar seu posto, deverá providenciar absolutamente que um colega-cooperativado cubra a sua ausência de modo a não perturbar o andamento geral das atividades.
  - 3.1. Constitui falta grave, passível de eliminação, a ausência do cooperativado ao trabalho sem arranjar substituto para suas tarefas, salvo força maior, que deverá ser comunicada à Diretoria.
  - 3.2. Em caso de doença grave e incapacitante, a Diretoria providenciará um substituto e poderá continuar liberando as retiradas mensais ao substituído pelo período de três meses, findos os quais a Assembléia Geral deverá deliberar sobre a situação do associado.
  - 3.3. Para fins de ajuste das retiradas, o associado deverá anotar no li-

vro próprio todas as suas ausências, usando como unidade de tempo um quarto de jornada. Se o cooperativado não anotar as suas ausências antes de sair ou imediatamente após o retorno, será descontado em dobro o tempo da ausência, para fins de ajuste.

3.4. Em caso de gravidez e parto, a Cooperativa assegurará a retirada mensal do adiantamento de sobras para a mulher pelo período de três meses, sujeito ao ajuste estatutário (o tempo não trabalhado será normalmente descontado no ajuste). Se a mulher parar por mais de três meses, o pagamento da retirada mensal será suspenso.

3.5. Salvo autorização especial da Assembléia Geral, nenhum associado poderá afastar-se voluntariamente por mais de 30 dias por ano do seu posto, ainda que tenha providenciado um substituto.

4. PREJUÍZOS: O associado é responsável por todos os prejuízos que causar à Cooperativa por culpa ou dolo, ficando ela autorizada a compensar os seus prejuízos com os haveres eventualmente devidos ao sócio afastado.

5. VIDA COMUNITÁRIA: Tendo em vista que quase todos os cooperativados residem e vivem comunitariamente num mesmo local, estabelecem-se que:

- a. nenhum associado pode manter terceiros em suas casas a título permanente sem autorização da Assembléia Geral;
- b. as visitas são sempre bem-vindas, desde que não haja abuso; a alimentação dos visitantes no refeitório comunitário é possível, mas o anfitrião deverá reembolsar as despesas, devendo ser fixado cada mês o valor das refeições;
- c. não será tolerado o uso de drogas no recinto da Cooperativa, constituindo falta grave qualquer transgressão deste preceito, exceto tabaco e moderadas doses de álcool;
- d. a manutenção das casas e jardins ocupados pelos cooperativados é de responsabilidade de cada um, devendo serem mantidos em ótima aparência e limpeza, constituindo falta grave o desleixo, pois compromete a harmonia do todo;
- e. constitui falta grave, igualmente, quaisquer atos atentatórios à convivência digna e respeitosa dos cooperados, tais como ofensas verbais ou físicas, indisciplina comunitária e outros atos contrários ao senso comum de convivência;
- f. em caso de afastar-se um associado da cooperativa, deverá devolver a sua casa no mesmo excelente estado em que a recebeu no prazo de 15 dias, após o que será considerado possuidor de má-fé. Se algo não estiver perfeito na casa do cooperativado, deverá ele ressal-

var a sua responsabilidade comunicando a Diretoria por escrito quaisquer problemas encontrados na ocupação, valendo para os fundadores a data-limite de 05 de abril de 92 para comunicar os problemas pré-existentes à ocupação.

g. a omissão do associado na conservação do patrimônio social é tão grave quanto a ação culposa, constituindo falta grave a sua ocorrência.

Novo Hamburgo, 31 de março de 1992.

Arquafis  
Valdir G. Mombach  
Claudete A. Mombach

José Odari ~~Justin~~  
Marlene Margarida Justin

- Odin R. Bernaldt

Leida Leite Klaus Bernaldt

Daakir Baum

- Claudete Lage Baum

- Paulino César Lago

Vadair Ernsto Bochetto

Selvina A. L. Boschetti  
Sílvi Soares Andrade

Helga Oliveira

Wlston Lago

Leopoldo B. Lago

Maria Bernadete Baum West

- Paulo Ignácio West

\* Elizeu de Lencas Aguiar

Claudemir A. Mombach.

## ANEXO X

Fotos tiradas nas feiras livres, realizadas pelo Sítio  
em Porto Alegre/RS e São Leopoldo/RS.



Feira Ecológica da Coolmeia - Porto Alegre/RS.



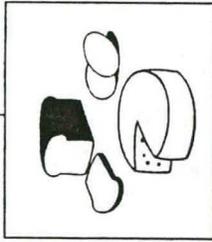
Feira livre em São Leopoldo/RS.

ANEXO XI

Informativos do Sítio Pé na Terra, de agosto e  
setembro de 1997.

# Composição dos Avulsos da Cesta

No informativo que acompanha a primeira cesta de cada mês, você vai receber uma lista dos produtos disponíveis e respectivos preços. Os laticínios e itens de padaria são de nossa produção, assim como parte dos ovos e do mel. Mas oferecemos também outros avulsos produzidos ecologicamente por produtores ou associações fiscalizadas, como por exemplo, suco de uva, geléias e extrato de tomate da AECIA - Associação dos Agricultores Ecologistas de Antônio Prado e Ipê; arroz cateto integral e ovos da Fundação Gaia, entre outros.



procura. Na medida do possível, tentamos encomendar o plantio deles a outros agricultores ecológicos para podermos atender essa demanda. Trata-se do tomate, batata inglesa, batata-doce (nem sempre), alho, cebola e feijão.

**Salvo sua instrução em contrário sempre que conseguirmos esses produtos eles serão servidos na cesta e cobrados como avulsos.**

Se você não fizer uma seleção prévia de avulsos, receberá automaticamente um **quilo de iogurte** por semana, um **pote (240g) de nata ou käschmier e produtos de padaria** dentre os seguintes: pão integral, pão especial, pão doce, cuca integral, biscoito doce, biscoito salgado, pão-de-queijo congelado e granola.

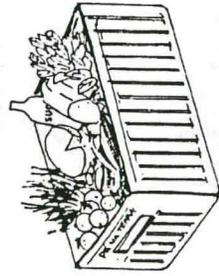
Importante: existem seis vegetais que nós não produzimos, por problemas de solo ou de clima, mas que são de grande

## ENTREGAS

Nós entregamos em São Leopoldo nas terças e quintas pela manhã, dependendo do endereço; em Novo Hamburgo nas quartas e sextas pela manhã; em Ivoti e Estância Velha, nas terças à tarde. Também participamos da feira na rua Lima e Silva, em Novo Hamburgo, às terças de tarde; e da feira dos agricultores ecológicos (Brique da Fledenção, em Porto Alegre), nos sábados pela manhã.

A entrega é feita em uma caixa plástica, que recolhemos vazia na semana seguinte, **juntamente** com os potes vazios de iogurte, nata, suco de uva, etc... Além disso, pedimos encarecidamente aos assinantes que nos doem na cesta os jornais velhos da semana e vidros de conserva vazios.

**Um favorzão:** facilitar ao máximo o trabalho do entregador, tendo a cesta pronta na hora da entrega e, quando for o caso, o pagamento.



COOPERATIVA SÍTIO

# Pé na Terra

Morro dos Bois - Lomba Grande - Novo Hamburgo - RS - Fone: 596.1337

## OPÇÃO PELA VIDA



**A**o tornar-se assinante da cesta Pé na Terra, você faz bem mais que uma opção por produtos que vão ajudar a sua saúde. É uma opção em defesa da Vida do Planeta. Um gesto individual que vai se multiplicando e viabilizando trabalhos como o nosso, onde a preocupação é com a qualidade alimentar e com o meio ambiente. Cada centavo pago a nós é uma transferência de recursos para uma atividade reconstruidora e sã; é um centavo que não vai para a agricultura química. Você participa conosco e, ao mesmo tempo, diz um **NÃO** à agricultura poluidora, espoliatória.

Nós somos mais de vinte pessoas vivendo em comunidade e trabalhando sob forma cooperativa. Nós gostaríamos que você fosse bem mais do que um simples freguês de alimentos: que fosse nosso cúmplice, nosso amigo, nosso conselheiro, nosso hóspede, nosso sócio. O Sítio está aberto para suas visitas, sua ajuda, suas sugestões, sua participação no nosso dia-a-dia.

O Planeta Terra (Gaia para os íntimos) exige que nos repensemos e que nos comprometamos com esta luta em defesa de todas as formas de Vida. Bem-vindo!

**"A doença pode ter qualquer pai, mas a mãe é sempre uma má alimentação"**  
(provérbio inglês)



Morro dos Bois - Lomba Grande - Novo Hamburgo - RS - Fone: 596.1337

O hábito constrói o caráter e o caráter constrói o destino. (Dorival Caymmi)

# MEL & IOGURTE SÃO PARA TODOS OS DIAS

*Mel por dentro e óleo por fora* - era a receita usada pelos gladiadores romanos encarar os combates e repor as energias gastas. Já o iogurte é usado para lavar os cabelos, exorcizar demônios e outros bichos. Não vamos tão longe. É um alimento quase completo, que deve ser incluído na dieta diária. São produtos abundantes nesta época. Aproveite.

## O HOMEM QUE PLANTAVA ÁRVORES

*Pode um homem, que na nossa sociedade é considerado velho, realizar um trabalho digno de Deus? A história de Elzéard Bouffier, que começamos a publicar nesta edição, mostra que é possível.*

**AGOSTO 96**

D S T Q O S S	
	1 2 3
4 5 6 7 8 9 10	
11 12 13 14 15 16 17	
18 19 20 21 22 23 24	
25 26 27 28 29 30 31	

**PRODUTOS NATURAIS INTEGRALIS DIETÉTICOS ESPECIAIS PARA DIABÉTICOS**

**hamonia**  
PRODUTOS NATURAIS

INDEPENDÊNCIA, 1153  
ESQUINA SÃO CAETANO  
FONE 592-6918  
SÃO LEOPOLDO

### FRANGO COM IOGURTE

**Ingredientes:** 1 frango inteiro cortado pelas juntas, uma cebola média ralada; 2 dentes de alho amassados, sal e pimenta-do-reino; uma lata de molho de tomate; 1 pimentão verde picadinho; 1 pimentão vermelho picadinho; dois copos de iogurte natural.

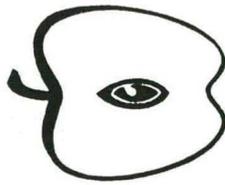
**Preparo:** tempere os pedaços de frango com cebola, alho, sal e pimenta-do-reino. Coloque-os numa forma refratária, um ao lado do outro. Despeje por cima os pimentões cortados e o molho de tomate. Cubra com papel de alumínio e leve para assar em forno pré-aquecido durante 20 minutos ou até que estejam assados, retire o alumínio, cubra com o iogurte e asse por mais 20 minutos.



### MAÇÃS ASSADAS COM MEL

Esta é uma antiga receita macrobiótica que conquista quase todos os paladares. Seleciona-se um grupo de maçãs, grandes, abrindo-se uma tampa cônica na parte superior da fruta. Com uma colher retira-se o miolo e recheia-se com mel e tampa-se. Em um tabuleiro de alumínio coloca-se um dedo de água e as maçãs, com a abertura virada para cima.

Assa-se o tempo necessário para que as frutas fiquem levemente murchas e marrons. Apesar do aspecto, é uma delícia para ser degustada morna, fria ou gelada.



### LISTA DE PREÇOS

iogurte, kg, sem embalagem	R\$ 2,30	Suco de Uva, 500 ml	R\$ 2,00
Pote iogurte - pote 250g	R\$ 0,80	Arroz - pacote 2 kg	R\$ 2,80
Nata, Käschnier, Quark ou Ricota (pote 240g)	R\$ 1,70	Açúcar Mascavo - kg	R\$ 1,80
Queijo tipo Minas Frescal - kg	R\$ 7,00	Molho de Tomate - 600g	R\$ 3,00
Queijo tipo Port Salut - kg	R\$12,00	Massa de Tomate - 250g	R\$ 3,00
Manteiga - pote 240g	R\$ 2,00	Geléia de Uva - 600g	R\$ 3,00
Pão Integral ou Mistio - 500 g	R\$ 1,50	Geléia de Maçã - 600g	R\$ 3,00
Cuca Integral - 600 g	R\$ 2,20	Pepino em conserva - vidro	R\$ 3,00
Biscoitos doce ou salgado - 200 g	R\$ 1,50	Ovos - dúzia	R\$
Mel, kg	R\$ 4,00	Alho, kg	R\$
Granola, 200g	R\$ 6,00	Tomate, kg	R\$
	R\$ 2,00		R\$

**INFANTIL**

# Os primeiros vãos de Nectarina

Lourdes Hübler

Com poucos dias de idade, Nectarina, uma abelha operária, já ensaiava os primeiros vãos. Carregava um pequeno balde onde colocava o néctar colhido. Estava sendo preparada pela mãe para desempenhar o melhor possível suas funções. Observava a terra, as flores, pois elas são fundamentais para o tipo de mel. Os favos de sua colméia, escondida no pinheiro, eram muito cobiçados porque se especializaram no mel para o coração e calmante. As abelhas mais experientes juravam que ele curava até *dor de cotovelo*.

A abelha-mãe aconselhava:

-Recolha das flores do maracujá!

Sensível e curiosa, Nectarina tentava acompanhar as borboleta e ficava horas ouvindo as histórias e acrobacias das andorinhas e se encantava com as poesias do bem-te-vi

-Vamos, filha, é preciso produzir! Poesia não enche barriga. Precisamos trabalhar.

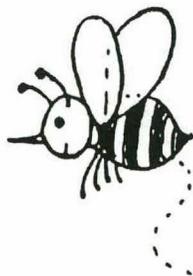
Trabalhar... produzir... - pensava Nectarina.

Mas, ah... A jovem abelha queria muito mais do que trabalhar todos os minutos do seu dia. Ela queria conhecer os mistérios da vida, os segredos e os perfumes de outras flores.

Um dia, durante um destes vãos, ela finalmente esclareceu algumas dúvidas. Por exemplo: as flores da laranja são ótimas para a produção de um mel que é muito bom para a pele; as flores do eucalipto, para o tratamento da tosse.

Descobriu algo mais importante ainda. Ela teve a certeza que a vida só tem sentido quando se é curioso, quando se tenta conhecer mais coisas, quando se põe perfumes, sons e muitas flores em nossos dias. E chegou à uma conclusão:

- Mãe, poesia pode não encher barriga, mas preenche os vazios da nossa alma!



Informativo da Cooperativa Sítio

Set/96

# Pé na terra

Quem não ama demais não ama o bastante (Brabutin)

## UM DIA COM OS PÉS NA TERRA (VISITE-NOS)

Para conhecer um pouco mais o nosso modo de vida, venha nos visitar. Almoce ou tome um gostoso café com a gente. Tudo a preços bem pequenos.

Um bom passeio para a Primavera é uma visita às nossas trilhas. Traga os amigos e passe uma agradável tarde no sítio. Colocamos à disposição dos ecoturistas três trilhas:

**Verde** - é a horta, onde se pode observar a agricultura orgânica, natural;

**Vermelha** - para apaixonados por caminhadas. Cruza a roça, a mata, o córrego e vai até o morro. Na subida os problemas vão ficando para trás e a gente chega leve, solto e feliz ao topo do morro mais alto do sítio;

**Amarela** - mais *ligh*, indicada para alunos da primeira à quarta séries.

Ah! Traga uma máquina fotográfica, pois com sorte poderás ver o João-de-Barro saindo da casinha, as garças, as ovelhas recém-nascidas, o tatu fujão, o quero-quero pernetta, os gaviões do alto do morro e... o resto não vou contar, fica por conta da surpresa. Vista uma roupa folgada, um tênis confortável e... *pé na terra!*

Contatos prévios com Jaqueline ou Lourdes pelo fone 596.1337.

**TIRE FÉRIAS DA ROTINA**

<b>PRODUTOS NATURAIS</b>	
INTEGRAIS	
DIETÉTICOS	
<b>ESPECIAIS PARA DIABÉTICOS</b>	
	INDEPENDÊNCIA, 1153 ESQUINA SÃO CAETANO FONE 592-6918 SÃO LEOPOLDO

Cooperativa Sítio Pé na Terra

Morro dos Bois - Lomba Grande-Novo Hamburgo/RS

Fone: (051) 596.1337

Edição: Dedé Ferlauto (colaborou Lourdes Hübler, Professora e Relações Públicas do sítio); Editoração: Marcos Matte.

## ANEXO XII

Documento enviado à Cooperativa Sítio Pé na Terra Ltda,  
concedendo o direito ao uso dos códigos  
de produtos padrão EAN-13.

São Paulo, 7/2/96

**A**  
**Coop. Sítio Pe na Terra Ltda ME**  
**Att: Jaqueline Escopel da Silva**

**REF.: CARTA DE LICENCIAMENTO**

Prezado Senhor:

**EAN BRASIL - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO COMERCIAL**, fundamentada sob a portaria nº 143 de 12 de Dezembro de 1984 e filiada EAN INTERNATIONAL, que reservou ao Brasil o direito de uso do código Nacional de Produtos, ceder a esta empresa o direito ao uso dos códigos de produtos padrão EAN-13 sobre os dígitos:

**74932 ( Setenta e Quatro Mil, Novecentos e Trinta e Dois )**

De acordo com os preceitos do Decreto nº 90595, de 29 de novembro de 1984, o código Nacional de Produtos é subordinado às normas EAN, desta forma o código deverá manter a seguinte estrutura lógica:

<b>7 8 9</b>	<b>74932</b>	<b>X X X X</b>	<b>X</b>
<b>BRASIL</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>PRODUTOS</b>	<b>DIGITO VERIFICADOR</b>

Quanto aos dígitos de Produto e o Dígito Verificador, alertamos que esta informação encontra-se no Guia de Referência nº 01, enviado anteriormente junto com o processo de filiação.

Este documento segue em 2 vias iguais. Favor datar, assinar e devolver uma via a esta entidade, para validar seu código.

Atenciosamente,

*SC De Martino*

Siomara Capello De Martino  
Gerente de Atendimento

.....  
Data: ...../...../.....

