

## **Produtos Orgânicos: mercado para a elite ? <sup>1</sup>**

O comércio mundial dos produtos orgânicos ultrapassou as expectativas, nos últimos anos, atingindo cifras elevadas. Estima-se que o movimento total em 1999/2000 atingiu quase 21 bilhões de dólares, com os Estados Unidos liderando o mercado perfazendo sozinho 9 bilhões de dólares, seguido do total da Europa com 9,50 bilhões, e em terceiro o Japão com 2,20 bilhões. Analistas projetam taxas de crescimento para este tipo de comércio entre 15 a 30 %, e já para o final de 2001 está previsto que atinja 25 bilhões de dólares.

Na Europa a evolução da área cultivada com orgânicos teve um aumento muito rápido na década de 80 e 90, passando de 100 mil hectares em 1985, para 3 milhões de hectares em 1999/2000, ou seja, uma ampliação de 30 vezes. No Brasil, a área ainda é pequena ( = 100 mil hectares ) se comparada com a da Europa ou dos Estados Unidos, porém os consumidores brasileiros e a exportação fazem o comércio nacional de orgânicos crescer de 40 a 50 % ao ano, a maior taxa mundial. Dos 200 milhões de dólares estimados para comercialização em 2000, cerca de 80 % é destinado à exportação, o restante é comercializado em feiras e supermercados.

O que tem levado os agricultores a investir nesta nova maneira de produzir, ou seja, a produção agroecológica ou natural ? Em primeiro lugar, a grande mola propulsora deste novo paradigma tecnológico sem dúvida tem sido a demanda dos consumidores. Conscientizados da importância para a saúde humana dos alimentos sem agrotóxicos e com medo das contaminações causadas pelo mal da vaca louca, a dioxina e outros, os consumidores europeus têm influenciado mundialmente a preferência pelos chamados produtos verdes, agroecológicos ou orgânicos. Também a questão ambiental tem permeado esta nova e crescente tendência mundial, já que a sociedade está compreendendo que, para ter a natureza mais limpa e conservada, a água de melhor qualidade, é necessário proteger o meio ambiente, começando pela propriedade rural.

Para o produtor rural, a questão econômica tem peso muito grande. Muito desta mudança para o orgânico pode ser atribuído à crescente descapitalização por que vem passando o setor agropecuário nos últimos dez anos, incluindo aí o período do Plano Real, também chamado de Plano de Estabilização Econômica. Segundo levantamentos do Instituto Cepa/SC e Epagri, o preço dos insumos (incluindo sementes, adubos, mecanização, agrotóxicos, combustíveis, etc.) subiu, em média, mais de 100 % durante o Plano Real (julho de 1994 até agora, 2001). Todavia o que é mais inquietante para o produtor é que, nesse mesmo período, o preço das commodities por ele produzidas, principalmente pelo agricultor familiar, não tiveram o mesmo desempenho percentual. Pelo contrário, certos produtos como hortaliças e, recentemente, o caso do leite, tiveram reajustes mínimos ou até negativos, como comprovam os dados médios mensais de preços pagos e recebidos pelos agricultores a cargo do Icepa/Epagri.

Em face dessa situação, não tem sido raro no sul do Brasil, e especificamente em algumas regiões catarinenses, a presença de um forte êxodo rural, significando a desistência de milhares de famílias rurais ao negócio tradicional da agricultura, que não está mais compensando economicamente. Daí os atrativos que a produção orgânica está colocando para muitas famílias de pequenos agricultores sul-brasileiros, pela pouca ou quase nenhuma necessidade de compra de insumos caros e vindos de fora. Pelo contrário, a maioria dos produtos pode ser encontrada na propriedade ou na comunidade local ou regional. A reciclagem de materiais, a utilização de fertilização orgânica de origem animal, a adubação verde, caldas e extratos vegetais, etc. são insumos baratos e facilmente obtíveis. O uso de mão-de-obra familiar é característico da agricultura orgânica que exige mais trabalho que a agricultura dita convencional, porém o custo financeiro ou dispêndio de dinheiro é bem menor, pela substituição de insumos industrializados caros por materiais caseiros mais baratos.

Na região Sul do Brasil, a maioria dos produtores orgânicos são pequenos agricultores familiares que comercializam seus produtos principalmente em feiras agroecológicas municipais. Em Santa Catarina, há cinco ou seis anos, não existiam mais do que cinco ou seis associações

<sup>1</sup> Paulo Sergio Tagliari, Engenheiro Agrônomo, M.Sc. – Epagri/GMC – Florianópolis, SC

agroecológicas, e hoje já passam de 40 os grupos de agricultores orgânicos, somando mais de 2000 famílias que produzem ou estão em conversão para o orgânico ou agroecológico. Pesquisas feitas por este autor em feiras e supermercados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul mostram que as vendas diretas de agricultores para consumidores representam considerável economia de preço para estes últimos, e ao mesmo tempo remunerando condignamente os agricultores. Por outro lado, as vendas em supermercados geralmente agregam um sobrepreço que varia de 50 a 100 %, em média, superior ao das feiras livres, restringindo o comércio dos alimentos orgânicos somente para a camada da população considerada classe média e acima desta.

Uma grande feira agroecológica do sul do Brasil é a da Cooperativa Coolméia, de Porto Alegre, RS que reúne cerca de 30 associações de agricultores ecológicos. O que chama a atenção nesta feira é que, durante os treze anos de sua existência, a política de preços praticada para os consumidores que a visitam semanalmente é baseada na média dos preços dos supermercados da cidade, resultando que o cliente adquire um alimento de alto valor biológico por preço semelhante ao convencional praticado nos comércios tradicionais.

A comercialização dos orgânicos tende a ser cada vez mais praticada pelos grandes circuitos que acabam encarecendo o custo final dos orgânicos para os consumidores nesta fase, pela tendência da oligopolização ou monopolização do mercado e até cartelização. Além disso, grandes e médios produtores estão entrando avidamente neste novo e promissor mercado, e poderão desbancar os pequenos pela produção em escala, resultando em problemas para a agricultura familiar.

Por outro lado, o mercado institucional já é uma realidade no Sul do Brasil. Apesar das experiências serem poucas, porém a expectativa é promissora. Em Porto Alegre, Florianópolis e Criciúma, só para citar alguns exemplos, já estão funcionando as merendas escolares orgânicas. São feitos contratos entre associações de produtores orgânicos, como é o caso da Agreco, que possui mais de 200 famílias associadas de agricultores orgânicos no sul catarinense, e determinadas escolas primárias, cujos alunos, crianças principalmente, têm a oportunidade de se alimentar a baixo custo. Por seu lado, os agricultores recebem preços melhores do que se fossem vender a intermediários. Além do que garantem um mercado cativo que só tende a crescer nos próximos anos.

A elitização dos alimentos orgânicos é um fato, pelo própria lei de oferta e procura, onde a demanda por alimentos de alta qualidade é ainda bem maior do que a oferta. No entanto, através de políticas públicas adequadas, é possível atender os anseios da população, atendendo também as necessidades dos agricultores. Mais do que isso, as próprias organizações de agricultores orgânicos e associações de consumidores vêm organizando esquemas de comercialização que evitam muitas intermediações (feiras, vendas diretas com cestas diversificadas, etc.) tornando o alimento orgânico mais acessível às várias camadas da população.

<sup>1</sup> Paulo Sergio Tagliari, Engenheiro Agrônomo, M.Sc. – Epagri/GMC – Florianópolis, SC