



Associação para o Desenvolvimento da Agropecuária Orgânica

OPÇÃO POR UM NOVO MODELO ECONÔMICO

Nina Blem Charity

ADAAO – Assoc. p/ Desenv. Agropec. Org.
Av. Cons. Gomes de Freitas 5110
60.833-480 Fortaleza - CE (0XX 85 239-3375)
adao@secrel.com.br

SERTÃO VERDE
Av. Oliveira Paiva, 1840 sala 05
60.822-131 Fortaleza – CE (0XX 85 271-3479)
ncharity@secrel.com.br
www.sertaoverde.com.br

ADAO – Choosing a New Economic Model

How it all began

In the year of 1996, Agric. Eng. Richard Bryan Charity, with local government support, prepared groups of producers and technicians in 17 regions of the state of Ceará, Brazil, in Bio Dynamic Agriculture. This was quite a challenge being that the use of chemicals is very ingrained in the Northeast of Brazil where drought, poverty, and near illiteracy reign over smallholders.

Impressed with the outcome, one smallholder asked for help to continue producing organically both in relation to the organic agricultural methods and a possible market outlet. Government support was only available for one year so a group of consumers came into action. The population of Fortaleza eats basically only cilantro, potatoes, tomatoes, carrots and green peppers, so besides the novelty of organic farming there was also the aspect of spreading information about many unknown vegetables.

In 1997, based on the principals of Associative Economy and the CSA experience, in Europe and the US, a group of twenty families and one smallholder decided to get together and create a system beneficial for the producer and for the consumer. Thus ADAO was born. Together a yearly budget and a list of desired vegetables was made and divided so as to reach a sum which could please both the producer and the consumer.

How it is today

At the present moment the consumer associate pays a monthly fee (which doesn't vary with inflation or production difficulties) and can choose between **free choice** or **a weekly box with 10 different varieties** of organic vegetables according to the season. If more vegetables are desired they can be purchased at the side, by the kilo, according to three price categories which were determined by taking into account difficulty of production and quantity to a kilo. The "Free Choice" option

pays the same monthly fee as those who receive the “box” independent of having reached that value or not.

The system allows the purchase of organically certified vegetables (IBD seal) at lower prices than the conventional equivalents at retailers, whilst producers earn more than if they sold to middlemen.

There are also associates which are producers of eggs, poultry, milk and derivatives also certified and available to consumer associates on distribution days.

This presentation involves the details of the dynamics, creativity and companionship of up to 450 consumer associates, integrated with 11 producer associates, since 1997. This financially self-supporting system, which unites consumers and producers under the same roof, has revealed itself to be an important instrument of development and practical environmental education.

A **ADAO** reúne um sistema de trabalho que se enquadra dentro da chamada **Economia Associativa** apregoada na **Agricultura Biodinâmica** e a **Antroposofia** de **Rudolf Steiner**. Desta forma atua tanto como **economia solidária** quanto como **comércio justo**.

O que é a economia associativa?

É tratar a vida econômica com consciência, tomando-se nas próprias mãos as coisas da vida que nos dizem respeito. Caminha-se para a auto-gestão e auto-estruturação dos sistemas econômicos dos quais fazemos parte. São dados os seguintes passos nesta direção:

- Criar a consciência de que só podemos alcançar nossas metas, anseios, desejos porque outros também prestaram sua contribuição;
- Interesses comuns podem agrupar-se em órgãos associativos;
- Parcerias devem ser vividas no encontro real. Devem ser criados órgãos com atividades concretas e reais onde estes encontros possam ocorrer;
- Parcerias são relações baseadas em acordos livremente assumidos, mas que exigem a obrigatoriedade do cumprimento. Nas parcerias nos tornamos co-responsáveis pela situação dos outros;
- Parcerias exigem veracidade, franqueza e abertura. Onde há sonegação de informações, perde-se a capacidade de julgamento;
- Predisposição à renúncia de interesses próprios a favor do todo.
- A formação de órgãos associativos deve ocorrer segundo regras da auto-gestão. Uma delas diz que um órgão superior só deve assumir as tarefas que não possam ser feitas pelo nível imediatamente inferior. Cria-se a promoção ao incentivo individual.

“Extraído de Chão e Gente, Udo Herrmanstorfer. Out 1996”.

Histórico da ADAO

No ano de 1996, foi desenvolvido um programa envolvendo o BNB (Banco do Nordeste), EPACE (Empresa de Pesquisa Agropecuária do Ceará) e EMATERCE (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Ceará) no qual produtores e técnicos agrícolas de 17 regiões do Ceará foram treinados em Agricultura Biodinâmica. Durante este ano os produtores receberam orientação do engenheiro agrônomo Richard Bryan Charity. Os custos de treinamento e dos insumos (fosfato natural, sementes para adubação verde, material para compostagem, etc.) foram cobertos pelo Banco do Nordeste. Ao finalizar o programa um dos produtores, Nazareno Oliveira Barbosa, entusiasmado com os ótimos resultados na sua propriedade quis continuar cultivando desta forma. Para que isso fosse possível era necessário criar um mercado garantido com pessoas que quisessem produtos de qualidade orgânica.

Foi agendada uma palestra pública, em março de 1997, no auditório do Banco do Brasil, em Fortaleza, enfocando 3 assuntos:

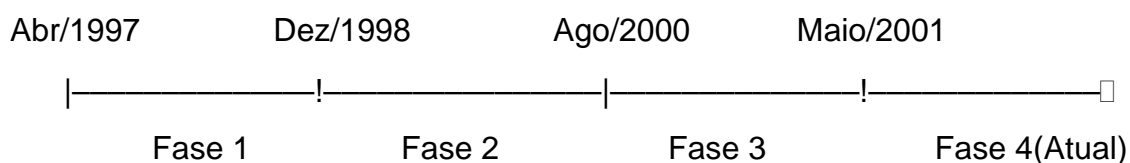
- O que é Agricultura Orgânica;
- Resultados do Programa BNB-EPACE-EMATERCE;
- O Sistema CSA / AMC (Community Supported Agriculture / Agricultura Motivada pelo Consumidor), esclarecendo as características de uma Associação de duas classes – produtor/consumidor - e os princípios da Economia Associativa, assim lançando a semente que germinou, cresceu e tornou-se a ADAO.

No dia 16 de Abril de 1997, após várias reuniões em que se elaborou um estatuto, a ADAO foi fundada. Cargos de Diretoria (composta por: presidente, vice-presidente, diretor administrativo-financeiro, diretor técnico e secretária), de caráter voluntário, foram votados e preenchidos. Uma cota mensal individual a ser paga por cada associado consumidor foi estabelecida de acordo com um levantamento de custo anual de produção, incluindo uma renda mínima para o produtor. Este valor foi dividido por 12 meses e rateado entre os associados consumidores. Cada família se comprometeu a pagar de imediato três

mensalidades que futuramente se tornaram: adesão, caução e primeira mensalidade. Isso foi necessário para que o produtor tivesse recursos para iniciar o plantio. Após três meses recebemos nossa primeira cesta.

Desenvolvimento

Durante os anos ocorreram algumas mudanças de elevada significância no âmbito organizacional da associação. Podemos observar estas fases distintas.



Fase 1 - Início

Esta primeira fase compreende o período no qual a Associação era composta por apenas um produtor. Não havia funcionários. A organização era informal, como uma grande família. Um dos associados fazia a distribuição (um só dia) e era remunerado com um valor estipulado em assembléia. Em meados de 1998 observou-se a necessidade de haver uma secretária contratada para cuidar da parte administrativa: adesões, boletos, e repasse aos produtores. Ao final de 1998 a Associação já continha 120 consumidores e 2 produtores o que marca o início de uma fase de ingresso de outros produtores (fase 2).

Fase 2 - Escansão

Sentindo uma demanda crescente na quantidade e diversidade de produtos, a diretoria organizou um novo curso para capacitação de produtores, os quais seriam convidados a ingressar na Associação. Em abril de 1999, a ADAO já contava com 10 produtores. Este número chegou a 12. Devido ao número de consumidores não ter aumentado na mesma proporção que o dos produtores houve um certo desequilíbrio na relação produtor/consumidor, ponto nevrálgico do sistema AMC. Estudando a variação no número de produtores e consumidores,

verificou-se que a relação ideal é de um hectare para 60 consumidores. Então, quando se atingiu o número de 12 produtores, um ou dois com mais de um hectare, seriam necessários aproximadamente 900 consumidores para absorver a produção e, como existiam apenas 470, foi inevitável que produção atingisse quantidades excessivas.

Nesta época toda a produção era enviada principalmente à Fortaleza e distribuída igualmente entre todos associados consumidores. Havia núcleos bem pequenos em Sobral, Guaraciaba do Norte e São Benedito (os dois últimos na própria Serra da Ibiapaba). As mensalidades, pagas pelos consumidores, eram repartidas de forma proporcional ao número de hectares cultivados por cada produtor. Isto gerou uma reação bem interessante em ambas frentes. Os consumidores menos conscientes faziam grupos de até 5 famílias dividindo uma cota, portanto pagando uma só mensalidade; e por outro lado, produtores menos conscientes não se esforçavam para produzir sendo que sua renda era baseada em hectares cultivado e não produção. Os núcleos que não eram administradas diretamente pela sede em Fortaleza eram mal organizados e constantemente inadimplentes. Portanto criou-se um grave problema financeiro.

Além disso, o inverno (período de chuvas de janeiro a abril) de 2000 foi intenso, causando um excessivo ataque de pragas (drenagem insuficiente e conseqüente estagnação da proteossíntese – Trofobiose), e ocorreu a 1ª escassez de produtos conseqüentemente atingindo a composição das cestas básicas. Isso gerou uma certa insatisfação em um grande número de consumidores, cujo número caíra para 370, desencadeando a queda na renda dos produtores que durou de Abril até Agosto de 2000.

Se isso tudo não bastasse, também foi evidenciado um grande número de inadimplência também por parte dos consumidores em Fortaleza. O número de pagamentos atrasados chegou a 30 %.

Fase 3 - Buscando Soluções

Tendo em vista esses problemas e acreditando que um dos entraves para o aumento do número de associados consumidores fosse o grande tamanho da

cesta, foi tomada uma decisão audaciosa, em assembléia, em abril de 2000. Decidiu-se mudar a cesta para que houvesse 10 produtos semanais e opção de compras extra (com três categorias de preço – veja mais adiante), dependendo da necessidade de cada família. Dessa forma objetivávamos eliminar a situação de até cinco famílias dividir uma cesta assim aumentando o número de adesões e o consumo em geral. Mas o grande risco era que o valor da mensalidade também cairia em 40%, portanto novas adesões eram de suma importância. Instituiu-se a caução, um crédito no mesmo valor da mensalidade, para garantir o orçamento quando ocorre desistência sem aviso prévio de um mês. Apenas os associados fundadores não pagaram esta caução, pois já haviam pago três mensalidades (equivalente à adesão, mensalidade e caução) quando da fundação da associação. Com um programa de demissão voluntária cinco produtores se desvincularam da Associação, sendo assim possível equilibrar a relação produtor/consumidor em 1/70. Também ocorreu uma mudança no sistema de pagamento dos produtores que passaram a receber por quilo de produto ao invés de hectare cultivado.

Após várias tentativas de melhorar a organização e eliminar a inadimplência nos núcleos fora de Fortaleza foi necessário cancelá-los. Acreditávamos que se realmente houvesse o interesse de continuar existiria um grupo responsável por cada grupo.

Também foi muito debatida a questão de fornecer para os supermercados aumentando a área cultivada e assim possibilitando a ascensão econômica do produtor sem interferir no círculo AMC. Além da comercialização, a diretoria pensou e começou a elaborar um estatuto para a criação de um selo de controle de origem. No entanto nenhum destes projetos foi a diante por falta de pessoas que depusessem de tempo e possibilidade de fazer este trabalho de forma voluntária.

Um dos produtores (Nazareno) começou a prestar serviço de consultoria para novos projetos orgânicos além de proferir palestras. Isso representa um grande avanço profissional além de gerar uma outra fonte de renda.

Fase 4 - Momento Atual

Na Serra da Ibiapaba (cerca de 450 quilômetros de Fortaleza) encontram-se os quatro produtores de hortaliças e frutas que atualmente fazem parte da ADAO. Em municípios próximos a Fortaleza ficam as propriedades de onde vem os produtos de origem animal (ovos de galinha e codorna, coelho, capote, frango, leite, queijo, doce de leite, iogurte, creme-de-leite, manteiga da terra, mel) e polpa de frutas.

O Diretor Técnico da Associação dá orientação quando necessário. No início a frequência era muito maior do que atualmente. A certificação é feita pelo IBD – Instituto Biodinâmico e ocorre uma a duas vezes por ano. Está em discussão a necessidade de continuar com a certificação uma vez que o associado consumidor está intimamente ligado ao produtor, existindo uma relação de confiança. Além do mais os recursos poderiam ser aplicados em investimentos para melhorar a própria produção e/ ou administração.

Somos cerca de 370 associados consumidores. Este número tem se mantido estável nos últimos dois anos apesar de existir um movimento constante de entrada e saída de associados.

Parte do orçamento mensal é destinado ao pagamento de:

- ☐ Contas de telefone, água e luz;
- ☐ Sistema de vigilância monitorada;
- ☐ Pagamento das prestações da aquisição da sede – empréstimo obtido com a ABT – Associação Beneficente Tobias (este valor recentemente fora redirecionado para investimentos no campo)
- ☐ Inspeção e taxas de certificação;
- ☐ Secretária e auxiliar;
- ☐ Serviço de terceirização da distribuição;
- ☐ Gastos adicionais como compra de materiais para escritório, faxineira, etc.

O consumidor, ao se associar, recebe informações sobre os principais objetivos da Associação e também uma breve explicação sobre o sistema de produção adotado pelos agricultores. A taxa inicial, atual, é de R\$ 175,24 sendo R\$79,00 de adesão (inclui embalagens), R\$ 48,12 referente à primeira mensalidade, e R\$ 48,12 da caução. Ao se associar faz-se a opção pela **Cesta Básica Mínima (CBM)** ou **Escolha Livre**. Na escolha livre o associado terá que pagar o valor da mensalidade independentemente de consumir o valor total ou não. Quem opta pela CBM receberá uma cesta que já está pronta no início da distribuição. Em ambos casos é possível consumir além da mensalidade (de acordo com a tabela de categorias abaixo; que também é aplicada na ‘escolha livre’) sendo que cada associado adiciona um valor, de acordo com sua previsão de consumo, no seu boleto bancário. Este crédito adicional será transferido ao mês seguinte caso não seja completamente utilizado.

Composição da CBM:

- 2 variedades de folhagens, sendo que sempre recebe 2 pés de alface e mais uma folhagem (repolho, espinafre, acelga etc.);
- 2 de “raízes”, sendo que sempre recebe cenoura enquanto que a outra varia (batata doce, macaxeira, beterraba, etc.);
- 3 de temperos, sendo 1 molho de cada, como salsinha, coentro, cebolinha, manjeriço, etc.;
- 3 de frutos, como chuchu, pepino, pimentão, vagem, quiabo, abobrinha etc.

A composição da CBM é de acordo com os produtos enviados no dia, e variam semanalmente. O associado pode decidir mudar de opção, de CBM para Escolha Livre ou vice-versa, contanto que a mudança seja colocada em prática no início do mês.

Tabela de produtos de acordo com o preço em categorias

Categoria 1 R\$ 0,62 / kg	Categoria 2 R\$ 1,50 / kg	Categoria 3 R\$ 3,25
Abóbora	Abacate	Agrião
Batata doce	Abobrinha	Alface
Capim limão	Acelga	Alho-porró
Chuchu	Banana	Brócolis
Laranja	Berinjela	Cebolinha
Macaxeira	Beterraba	Coentro
Milho verde	Cebola	Couve-flor
	Cenoura	Hortelã
	Couve-folha	Manjerição
	Espinafre	Pimentão
	Mamão	Quiabo
	Manga	Rúcula
	Maracujá	Salsinha
	Pepino	Tomate
	Rabanete	Vagem

O padrão de preços adotado depende da dificuldade de plantio ou leveza do produto (tomate e salsinha são da mesma categoria, no entanto um molho de salsinha sai por cerca de R\$0,40). Os preços são constantes durante o ano, independem da influência da sazonalidade. A mudança de preços ocorre por votação em assembléia, O fato de não existir um indivíduo intermediário, no processo de comercialização, possibilita o estabelecimento do valor real do produto, garantindo preços estáveis.

Os produtos são sempre frescos, colhidos na tarde do dia anterior à distribuição. A ADAO acaba por influenciar a adoção do hábito de consumo de certos produtos que não são tradicionalmente consumidos em Fortaleza como

rúcula, agrião, alho-porró e rabanete entre outros. Além do fornecimento dos produtos, há uma preocupação em esclarecer as diversas alternativas de uso de certos produtos na culinária. Os produtos excedentes ou não retirados pelos associados são destinados à doação. Entidades carentes como creches, asilos de velhos, hospitais e a população carente local podem buscar estes produtos na parte da tarde.

O sistema AMC (CSA)

A sigla **CSA** significa **Community Supported Agriculture** cuja tradução para o português resulta em **Agricultura Motivada pelo Consumidor**, **AMC**.

Pontos Básicos

- É uma associação com duas classes: consumidores e produtores;
- Sem fins lucrativos;
- A Diretoria é composta por: presidente, vice-presidente, diretor administrativo-financeiro, diretor técnico e secretária. Os cargos da Diretoria são ocupados voluntariamente;
- Realização de assembléias: Geral – uma vez por ano
Extraordinária – quando necessário
- É feito um orçamento anual por hectare de produção, acrescido de um valor para despesas pessoais do produtor (altera de produtor para produtor dependendo de quantos anos já está na associação), que é votado e aprovado em assembléia. Atingir esse orçamento com sucesso depende da contribuição de 1/12 do orçamento anual a cada mês por parte dos consumidores, que dividem igualmente esse valor entre si, gerando uma cota mensal.

Orçamento Anual da Associação = Custo de Produção + Depreciação de máquinas e equipamentos + Assistência Técnica + Custos Administrativos + Despesas Pessoais do Produtor;

**Cota individual Mensal = Orçamento Anual da Associação /
Nº de Consumidores / 12 meses.**

- A aprovação do orçamento cria consciência e gera discussões ricas sobre o custo de produzir e a qualidade de vida tanto do produtor quanto do consumidor.
- O consumidor tem a possibilidade de atuar no processo de produção, podendo escolher espécies a serem cultivadas (personalização do produto);
- O consumidor conhece a origem do seu produto, tendo a oportunidade de realizar visitas à área de produção por conta própria ou quando organizadas pela diretoria;
- O produtor conhece quem vai consumir seus produtos e procura mantê-los satisfeitos;
- Existe uma parceria com base de confiança mútua;
- Custos administrativos são incluídos no orçamento anual, bem como assistência técnica e depreciação de máquinas e equipamentos;
- Oportunidade única de convívio entre trabalhador rural, geralmente de baixa escolaridade, com o habitante urbano de média a alta escolaridade;

Pontos restritivos – desvantagens

- Participação efetiva de poucos consumidores nas assembléias, no início apenas 30 % dos consumidores compareciam e infelizmente esta porcentagem tem diminuído. Isto resulta em uma situação em que poucos votam, tomando as decisões por todos;
- O fato de ser uma instituição sem fins lucrativos limita os recursos financeiros para a profissionalização, o que não contribui para um maior acompanhamento técnico e tampouco para uma administração/ distribuição ágil;
- Outro ponto importante é a questão dominial da terra. O consumidor patrocina, durante anos, a obtenção de insumos (pós de rocha, sementes

de leguminosas,etc.) destinados à recuperação do solo sem garantia (contrato) de perpetuidade.

Pontos positivos - vantagens

- Instrumento de desenvolvimento rural;
- Educação ambiental eficaz;
- Transferência de tecnologia;
- Possibilidade de oferecer estágio que engloba produção, distribuição, certificação e administração.
- O produtor assume a responsabilidade sobre o seu processo de desenvolvimento, ou seja, ele próprio opta por seu progresso ou fracasso profissional.
- Um produtor 'fiscaliza' a manutenção de 'orgânico' do outro.
- Os produtores aprendem a trabalhar em equipe e se expressar em público.
- O processo de certificação garante o aprimoramento constante dos produtores, tanto no âmbito administrativo como técnico;

Conclusão

A parceria desenvolvida, entre consumidores e produtores, na ADAO, é um exemplo vivo de uma atividade econômica associativista bem sucedida. Essa conclusão se reforça quando consideramos que já inicia seu sexto ano de funcionamento.

Analisando o **histórico**, podemos verificar que cada fase é importante para a obtenção de experiência e fortalecimento da associação, além de incentivar tentativas de **mudanças**. É necessário lembrar que uma associação desta natureza, envolvendo relacionamentos humanos, é um **processo vivo** e exige **flexibilidade**. Outro ponto importante é a **relação numérica** entre produtores e consumidores, de modo a garantir a sua **saúde econômica**.

Este **Novo Modelo Econômico**, uma opção a ser replicada em outras regiões do Brasil, está embasado em três pontos fundamentais:

- A **Economia Associativa**: por garantir uma renda digna aos produtores e preços acessíveis aos consumidores, visando praticar tanto **economia solidária** quanto **comércio justo**.
- A **Agricultura Orgânica**: por ser uma atividade ecologicamente correta;
- O **Intercâmbio Sócio-cultural**: por ser uma parceria entre produtor e consumidor, atuando tanto no campo quanto na cidade e assim possibilitando o desenvolvimento e crescimento cultural de ambas partes.