



Cultivar produtos para vender

Num relance

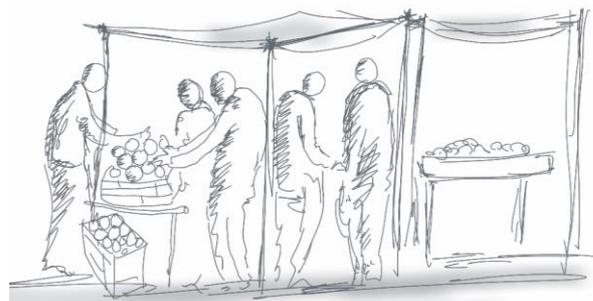
- **Etapa 1 - Mobilizar e organizar os agricultores em grupos.** Isto permite que os agricultores se tornem muito mais eficientes a produzir, comercializar e vender os seus produtos. Sempre que possível, utilize grupos já existentes.
- **Etapa 2 - Identificar e compreender o mercado.** Obtenha o máximo de informação possível sobre a procura existente para os produtos, os custos e os preços de venda, etc.
- **Etapa 3 - Identificar a ajuda ou os conhecimentos especializados que são necessários.** Pense na informação, formação, aconselhamento, serviços e recursos que são necessários e tente aceder-lhes.
- **Etapa 4 - Cultivar, colher e processar os produtos.** Ponha em prática tudo o que aprendeu na Etapa 3. Considere a possibilidade de acrescentar valor aos produtos antes de os vender.
- **Etapa 5 - Comercializar e vender.** A aglomeração de produtos leva muitas vezes a um poder de negociação colectivo e a melhores preços para os agricultores. Contudo, poderá nem sempre resultar.
- **Tente preparar-se para o que possa correr mal.**



Porquê utilizar esta ferramenta?

A agricultura tradicional em pequena escala ajuda normalmente as pessoas a produzir o suficiente para comer, mas raramente para vender. Cultivar alimentos para consumo caseiro é muito importante, especialmente para as comunidades em áreas rurais. No entanto, por si só, poderá nem sempre proporcionar alimentos em quantidade suficiente, seguros e nutritivos. Isto porque quando os agricultores se centram apenas em cultivar o suficiente para comer, não conseguem muitas vezes produzir *alimentos em quantidade suficiente, diversificados e nutritivos* e não têm *rendimentos* bastantes para comprar alimentos adicionais ou outros bens essenciais.

Esta ferramenta oferece orientação e aconselhamento para os agricultores que desejem começar a produzir alimentos suficientes para consumo caseiro e para vender. Ajudará a comunidade a aumentar a produção, a acrescentar valor aos produtos e a compreender como aceder aos mercados. Isto, por sua vez, originará maiores rendimentos e melhor nutrição nas comunidades.



Sensibilização

Crianças e jovens

Clima e ambiente

Conflito e construção da paz

Corrupção e governação

Gestão de risco de desastres

Discriminação e inclusão

Comida e meios de subsistência

Género e violência sexual

Saúde e VIH

Influenciar responsáveis

Migração e tráfico de pessoas

Água, saneamento e higiene



Descrição breve

Esta ferramenta descreve as medidas que uma comunidade poderá tomar para cultivar produtos que possa vender para gerar um rendimento.



Tempo necessário

As medidas descritas nesta ferramenta podem ser tomadas ao longo de vários meses.



Chaves para o sucesso

- Não devemos pressupor que os produtos que cultivamos são aqueles que as pessoas querem comprar.
- Antes de decidir o que vender, os agricultores devem informar-se sobre a procura existente para cultivarem ou fazerem produtos que as pessoas queiram comprar.
- O acesso à informação do mercado torna mais fácil para os agricultores negociar preços com os comerciantes.
- A comercialização colectiva com outros agricultores e a aglomeração de produtos aumenta frequentemente a confiança dos agricultores e o seu poder de negociação na altura de vender os produtos.
- É importante compreender as necessidades nutricionais. Ter alimentos para consumo e assegurar que são satisfeitas todas as necessidades nutricionais da família continuam a ser a prioridade para garantir a saúde de todos.
- É importante cultivar alimentos de modos ambientalmente sustentáveis.
- É importante que os agricultores tenham em consideração os padrões climáticos alterados e planeiem formas de se adaptarem às alterações climáticas.
- É aconselhável pensar nos eventos ou circunstâncias que *poderiam* ocorrer e afectar o plantio, a produção, a colheita, a comercialização e a venda e tentar planejar para tais eventualidades.



O que fazer

São a seguir apresentadas algumas das coisas importantes em que pensar e algumas das perguntas fundamentais a fazer quando as comunidades começam a cultivar produtos para o mercado. Consulte também a **Ferramenta C2: Começar um negócio**, que inclui muita orientação relevante.

Etapa 1 - Mobilizar e organizar os agricultores em grupos

A primeira etapa consiste em juntar os agricultores para formar grupos. Os agricultores trabalham frequentemente como indivíduos, vendendo ocasionalmente pequenas quantidades de produtos excedentes no mercado. Contudo, organizando-se em grupos, os agricultores podem tornar-se muito mais eficientes a produzir, comercializar e vender os seus produtos. Adquirem um maior poder de negociação e têm uma voz mais forte.



Em vez de formar novos grupos, sempre que possível, é melhor utilizar grupos já existentes. Pense nas estruturas locais e nos grupos já existentes na comunidade. Estes grupos já existentes podem incluir escolas de campo para agricultores, grupos de auto-ajuda, grupos de mulheres, grupos de jovens, grupos de poupança e crédito, cooperativas de agricultores, comitês de desenvolvimento de aldeia, grupos de produtores de laticínios, etc.

Se não houver grupos na comunidade (ou se os grupos existentes não forem adequados), precisará de ajudar a mobilizar os agricultores para criarem novos grupos. Se forem criadas novas estruturas, tente assegurar que não há conflito com estruturas já existentes.

Há diversas formas pelas quais os agricultores podem ser organizados em grupos. Algumas comunidades adoptam um modelo simples de cooperativa, em que os agricultores são organizados em grupos de 10 a 20 indivíduos.

Em alternativa, poderia ser utilizada uma estrutura mais complexa, com potencial para ter maior impacto, como a que é promovida pela Farm Concern International (FCI), uma organização parceira da Tearfund no Quênia. A FCI trabalha com aldeias de 100 a 250 agregados familiares e mobiliza toda a aldeia para formar uma “aldeia comercial”. Todas as pessoas da aldeia - incluindo as pessoas portadoras de deficiência, os idosos e as pessoas que vivem com VIH - são convidadas a fazer parte da aldeia comercial, a não ser que desejem não participar nela.

No modelo FCI, cada um dos membros da aldeia comercial adere a um “grupo de produção comercial” (GPC), por vezes também chamado “comité de produção”. Estes grupos incluem geralmente cerca de 20 a 30 pessoas. O governo e outras partes interessadas são convidados a fazer parte destes grupos durante todo o processo. Para além de pertencer a um GPC, cada pessoa faz também parte de outro grupo com uma responsabilidade específica. Por exemplo:

- O grupo de Produção e Gestão de Recursos Naturais (GRN) - responsável por assegurar que os agricultores têm acesso aos recursos, insumos, competências e conhecimentos necessários para uma produção sustentável. Responsável também por assegurar a gestão sustentável da floresta local e das fontes de abastecimento de água. Este grupo necessitará de trabalhar, sempre que possível, em coordenação com os organismos governamentais, tais como as agências responsáveis pelo ambiente, a autoridade responsável pela água, a comissão florestal, etc.
- Grupos de poupança - responsáveis por assegurar que existem facilidades de poupança disponíveis para todos. Se a comunidade ainda não está a poupar, por exemplo, através de grupos de poupança e crédito, será importante incentivar a poupança no início deste processo. Consulte a **Ferramenta C2: Grupos de poupança crédito**.
- Grupo de comercialização e qualidade - responsável por identificar mercados e procurar formas de aumentar o valor de qualquer produto (veja adiante mais informação sobre como acrescentar valor).
- Grupo de capital social da aldeia - responsável por apoiar as necessidades da comunidade, como saúde, alimentação e nutrição.

Sensibilização
Crianças e jovens
Clima e ambiente
Conflito e construção da paz
Corrupção e governação
Gestão de risco de desastres
Discriminação e inclusão
Comida e meios de subsistência
Género e violência sexual
Saúde e VIH
Influenciar responsáveis
Migração e tráfico de pessoas
Água, saneamento e higiene

- Tecnologia social - responsável por projectos juvenis e por assegurar o acesso à tecnologia necessária para aumentar a produção ou o valor.
- Há uma comissão executiva que faz a supervisão e gestão de todo o projecto. A equipa executiva é constituída por representantes de cada um dos grupos.

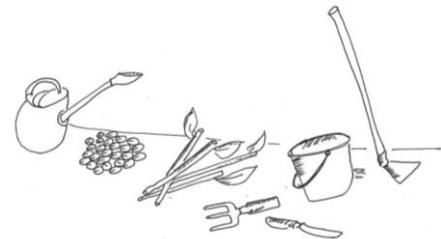
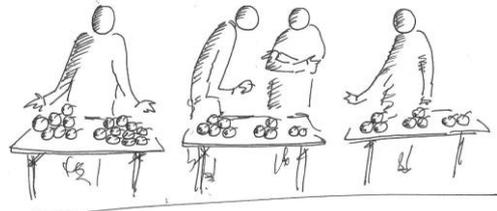
Seja qual for o modelo que a comunidade decida adoptar, os grupos ou estruturas necessitarão de ser verdadeiramente inclusivos - todas as pessoas da comunidade deverão poder aderir a um grupo se assim o desejarem. Não pode haver discriminação.

Como poderá assegurar que os homens, as mulheres, os jovens, os idosos, as pessoas de etnias diferentes e as pessoas portadoras de deficiência, ou outra diferença, são todos incluídos?

Etapa 2 - Identificar e compreender o mercado

Uma vez formadas as estruturas de grupo, os agricultores necessitarão de pensar no mercado para os seus produtos. É importante fazer as seguintes perguntas quando pensar no mercado:

- Para que culturas ou outros produtos agrícolas existe procura?
- Quais os produtos resistentes a seca/inundações/pragas?
- Qual é o valor nutritivo dos produtos?
- Qual é o custo da produção (ferramentas, sementes, insumos, etc.), e como se compara este custo com o preço de venda provável?
- As pessoas quererão comprar os produtos que queremos vender? Em que quantidades?
- Onde se situa o potencial mercado onde esperamos vender os produtos? É local, ou fica fora da comunidade?
- Já existe procura para os produtos, ou precisaremos de criar essa procura? Se já existe procura, onde é que as pessoas compram actualmente e poderemos competir com esses preços?
- Quem irá comprar os produtos?
- Os preços mantêm-se os mesmos durante todo o ano, ou variam? O que faz variar os preços?
- Poderemos aceder directamente aos mercados ou precisaremos de usar intermediários?



C2 CULTIVAR PRODUTOS PARA VENDER

- Que outras pessoas estarão envolvidas no processo de compra e venda dos produtos?
- Se existe um mercado físico, como serão os produtos transportados até lá?
- Se não existe um mercado físico estabelecido e os mercados são de natureza mais informal, os produtos precisariam de ser transportados, ou viriam os comerciantes à comunidade?



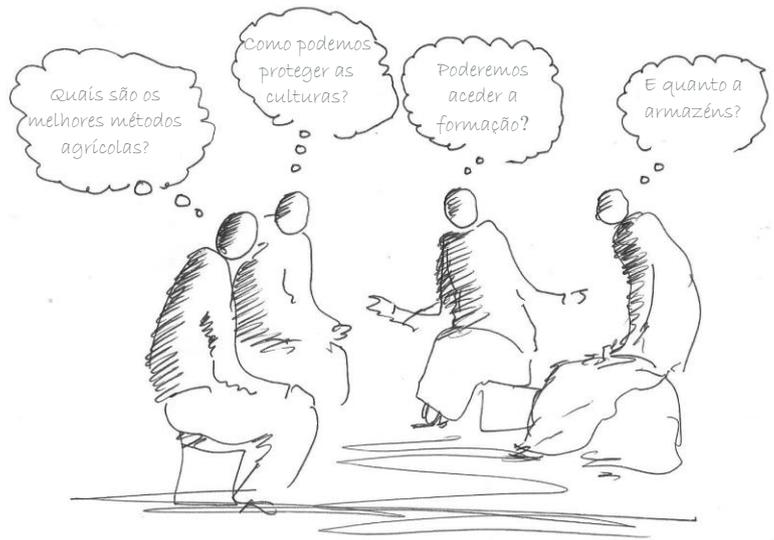
Um estudo de mercado pode ajudar a responder a algumas destas perguntas. Isto não tem de ser complicado. Consulte a **Ferramenta C2: Começar um negócio**, e Tearfund (2009) *Passo a Passo 80 - Microempresas* para mais informação.

Etapa 3 - Identificar a ajuda ou os conhecimentos especializados que são necessários

- De que conhecimentos especializados, formação, serviços e recursos necessitará a comunidade para produzir, comercializar e vender os seus produtos?
- Os agricultores necessitam de aceder a financiamento? Consulte a **Ferramenta C2: Grupos de poupança crédito**.
- Que insumos são necessários? Deverão os agricultores comprar sementes, ou colher, guardar e plantar as suas próprias sementes? Quanto custarão os insumos?
- Como poderemos assegurar que as culturas serão resistentes às alterações climáticas e ambientais?
- Que métodos agrícolas protegerão e não irão prejudicar o ambiente? Consulte a **Ferramenta C2: Agricultura de conservação** para uma tal abordagem.
- São necessárias instalações de armazém? Como serão os produtos mantidos frescos e protegidos contra pragas, doenças e danos causados pela água?
- Os produtos colhidos necessitarão de ser embalados?
- Como serão transportados os produtos?
- Como poderá a produção ser aumentada de modo sustentável, mas sem ter de aumentar a mão-de-obra?
- Há alguma formação local a que os agricultores possam ter acesso?
- Que serviços existem fora da comunidade? Há serviços fornecidos pela administração local, ou que a administração local devesse fornecer, de que os agricultores pudessem beneficiar?
- Se a terra é escassa, como poderemos intensificar a produção em pequenas parcelas de terreno? Como poderemos maximizar a utilização do solo sem o degradar com o tempo?
- Como deveremos reduzir e gerir os nossos resíduos agrícolas?
- Como deveremos controlar as pragas e proteger as culturas contra doenças? Qual será o custo disto?
- Como iremos assegurar que as culturas têm água suficiente? Poderemos pensar em recolher a água da chuva? Consulte a **Ferramenta C2: Recolha de água da chuva**.
- Como poderemos assegurar a conservação do solo?

Sensibilização
Crianças e jovens
Clima e ambiente
Conflito e construção da paz
Corrupção e governação
Gestão de risco de desastres
Discriminação e inclusão
Comida e meios de subsistência
Género e violência sexual
Saúde e VIH
Influenciadores responsáveis
Migração e tráfico de pessoas
Água, saneamento e higiene

Todas estas perguntas poderão ser respondidas com a ajuda de especialistas locais. Poderia contactar trabalhadores de extensão agrícola da administração local, ONG locais ou fornecedores comerciais para ajudarem a encontrar respostas para estas perguntas? Certifique-se de que as pessoas a quem pede ajuda e orientação são de confiança e zelarão pelos interesses da comunidade. É importante que estas pessoas queiram que os agricultores tenham êxito e beneficiem. Há aldeias próximas que tenham seguido este processo? Seria possível aprender com a experiência delas? Consulte a **Ferramenta C1: Advocacia – comunicar com as pessoas no poder.**



Etapa 4: Cultivar, colher e processar os produtos

Uma vez organizados e com acesso aos conhecimentos, à informação e aos recursos de que necessitam, os agricultores podem começar a produzir. Devem ser usadas práticas agrícolas sustentáveis em termos de ambiente. Os agricultores poderão desejar acrescentar valor aos seus produtos antes de os venderem. Por exemplo, moer o trigo e vender a farinha poderá render mais do que vender o trigo não processado. Ou os amendoins podem ser vendidos conforme são colhidos - com casca, ou podem ser descascados primeiro. Os amendoins descascados são geralmente vendidos a um preço mais alto. Ou, se fossem de algum modo processados, por exemplo torrados ou transformados em manteiga ou óleo de amendoim, poderiam ser vendidos a um preço ainda mais alto. A fruta e os legumes podem ser transformados em compotas, *chutneys* ou sumos. O processo de acrescentar valor poderá também conservar o produto, fazendo com que dure mais ou custe menos a transportar.



As seguintes ferramentas *Revelar* oferecem mais orientação:

- **Ferramenta C2: Agricultura de conservação**
- **Ferramenta C2: Reduzir as perdas após a colheita**
- **Ferramenta C2: Processamento e conservação de produtos frescos**

Etapa 5 - Comercializar e vender

As estruturas ou grupos comunitários que foram mobilizados ou criados podem apoiar o sucesso da venda dos produtos. Podem conseguir um preço mais alto juntando culturas ou produtos de diversos agricultores para os vender em quantidades mais elevadas. A isto chama-se às vezes a “aglomeração” de produtos. Quando os agricultores contactam individualmente um comprador, é geralmente o comprador que determina o preço. Porém, quando os agricultores estão organizados em grupos ou comités, e juntam os seus produtos, têm um poder de negociação colectivo que lhes dá uma voz mais forte e conseguem frequentemente melhores preços. Os agricultores também beneficiam porque gastam menos para transportar os produtos para o mercado. Isto é também melhor para os comerciantes, visto que os produtos estão todos num só lugar e eles deixam de ter de gastar tempo e dinheiro a ir de aldeia em aldeia, uma poupança de custo que pode ser passada para os agricultores. É importante que os agricultores tenham acesso aos preços do mercado antes de negociarem e acordarem nos preços, para saberem se lhes está a ser oferecido um preço justo. Os telemóveis são muito úteis para recolher esta informação.



Esta forma de trabalhar depende de os agricultores se manterem leais ao grupo e não venderem os seus produtos individualmente. Se um agricultor for contactado por um potencial comprador, deve comunicar esse preço à comunidade, para que seja tomada uma decisão conjunta. Tal disciplina dependerá da confiança mútua e da responsabilidade entre os agricultores. Este processo pode ser tornado eficaz pedindo aos grupos de agricultores que acordem num conjunto de regras sobre como irão todos comportar-se e assinem esse acordo. As regras podem incluir também consequências para qualquer pessoa que não as cumpra, como por exemplo ser temporariamente excluído de vendas conjuntas.

Sensibilização
Crianças e jovens
Clima e ambiente
Conflito e construção da paz
Corrupção e governação
Gestão de risco de desastres
Discriminação e inclusão
Comida e meios de subsistência
Género e violência sexual
Saúde e VIH
Influenciar responsáveis
Migração e tráfico de pessoas
Água, saneamento e higiene

É importante notar que, por vezes, a aglomeração de produtos não funciona. Pode resultar numa quantidade excessiva do mesmo produto a chegar ao mercado ao mesmo tempo, causando portanto uma queda de preços. Se isto acontecer, será mais eficaz escalonar o cultivo, a colheita e a venda dos produtos. Isto ajudará a manter a procura e os preços.

A aglomeração de produtos e a negociação dos preços podem também ser difíceis ou impossíveis quando os preços de determinadas culturas são regulamentados pelo governo. Por exemplo, nalguns países o preço do milho é determinado pelo governo e os agricultores não podem fixar o seu próprio preço. Se os agricultores decidirem que perderiam dinheiro nesse caso, poderão considerar opções de vender culturas alternativas para gerar mais rendimento.

Tente preparar-se para o que possa correr mal

A isto chama-se por vezes “planeamento de contingências”. O que acontecerá se o stock sofrer danos ou for roubado? Fazer um seguro será opção? Seria possível manter uma reserva de produto excedentário? O que acontecerá se as culturas ou as instalações do negócio sofrerem danos? Seria possível fazer um contrato para instalações alternativas partilhadas? Que outros eventos ou circunstâncias poderiam ocorrer? O que farão se as chuvas vierem tarde, ou não vierem de todo, ou se a área sofrer inundações, ou se houver uma praga de insectos ou fungos a atacar muitas das culturas? Como poderiam ser feitos preparativos para estes potenciais problemas?



Para mais informação

- Farm Concern International - <http://www.farmconcern.org/>
- Tearfund (2009) *Passo a Passo 80 - Microempresas* https://learn.tearfund.org/pt-pt/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/
- Tearfund (2017) *Passo a Passo 103 – Empreendedorismo* https://learn.tearfund.org/pt-pt/resources/publications/footsteps/footsteps_101-110/footsteps_103/

Ferramentas relacionadas:

- C1 – Advocacia - comunicar com as pessoas no poder [C1: *Influenciar responsáveis-1*]
- C2 – Compostagem [C2: *Clima e ambiente-1*]
- C2 – Agricultura de conservação [C2: *Comida e meios de subsistência-5*]
- C2 – Começar um negócio [C2: *Comida e meios de subsistência-6*]
- C2 – Criar hortas caseiras num contexto rural [C2: *Comida e meios de subsistência-8*]
- C2 – Criar hortas caseiras num contexto urbano [C2: *Comida e meios de subsistência-9*]
- C2 – Reduzir as perdas após a colheita C2: [C2: *Comida e meios de subsistência-10*]
- C2 – Processamento e conservação de produtos frescos [C2: *Comida e meios de subsistência-11*]