

**15632 - Análise comparativa dos processos de gestão em diferentes estratégias de comercialização de grupos da Rede Ecovida de agroecologia na região Centro do Paraná**

I Congresso Paranaense de Agroecologia – Pinhais, 2014

*Comparative analysis of management processes in different marketing strategies of groups Ecovida network of agroecology in the central region of Paraná  
I Paranaense Congress of Agroecology – Pinhais, 2013*

PIRES, Andrea<sup>1</sup>; GEBAUER, Jéssica Taís<sup>2</sup>; PEREZ-CASSARINO, Julian<sup>3</sup>; COSTA, Tiago

1 Acadêmica do curso de Agronomia na Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS) – Campus Laranjeiras do Sul, andrea.pires.8@hotmail.com; 2 Acadêmica do curso de agronomia na UFFS - Campus Laranjeiras do Sul , [jhe\\_tais@hotmail.com](mailto:jhe_tais@hotmail.com); 3 Professor do curso de Agronomia da UFFS - Campus Laranjeiras do Sul, julian.cassarino@uffs.edu.br; 4 Professor do Curso de Ciências Econômicas da UFFS - Campus Laranjeiras do Sul, tiago.costa@uffs.edu.br

### Resumo

Uma estratégia agroecológica de comercialização exige a construção de diferentes mecanismos de mercado, sendo que sua gestão possui dinâmicas distintas, por isso o objetivo desse artigo é fazer uma análise comparativa a partir do mapeamento de processos feito com o software *Bizagi Process Modeler* de algumas das formas de comercialização de produtos agroecológicos existentes no centro do Paraná, baseando-se na experiência dos grupos COOPERJUNHO e AGAECO, focando na comercialização que estes realizam por meio do PNAE, a feira de produtos agroecológicos que ocorre no município de Rio Bonito do Iguaçu e a proposta de compras da agricultura familiar por meio do PAA compra institucional para os restaurantes universitários da Universidade Federal da Fronteira Sul. Com o mapeamento de processos de cada um dos grupos foi possível compreender a gestão de cada um deles e as diferentes formas de comercialização adotadas e a partir disso realizar a análise comparativa de modo mais eficiente.

**Palavras-chave:** Agroecologia; comercialização alternativa; PNAE; PAA; feiras ecológicas.

**Abstract:** In different places alternative forms of marketing may have different dynamics, so the purpose of this article is to make a comparative analysis from the process mapping done with Bizagi Process Modeler some forms of marketing of existing agroecological software products at the center of Paraná, based on the experience of the groups COOPERJUNHO and AGAECO, focusing on marketing they perform through the Program, the fair agroecological products occurs in Rio Bonito Falls and the proposed purchases of family farming through buying PAA institutional restaurants for college, Federal University of South border With process mapping each of the groups, it was possible to understand the management of each of them and the different forms of marketing adopted and from that make the most efficient mode of comparative analysis .

**Keywords:** Agroecology; alternative marketing; PNAE; PAA; ecological fairs

### Introdução

A agroecologia como ciência busca novas alternativas de produção, bem como de comercialização. Segundo Perez-Cassarino e Ferreira (2013, p.179) “trata-se de configurar processos que articulem as dimensões sociais, econômicas, culturais e

ambientais que redesenhem as relações de produção, abastecimento, processamento e consumo dos alimentos”.

De acordo com Sevilla-Guzmán e Soler (2009) a prática da agroecologia, bem como os estudos dessa tem crescido nos últimos anos, e demandam, em suas estratégias, o desenvolvimento de novas formas de articulação entre a produção e consumo.

O desenvolvimento da produção possui relação direta com as formas de comercialização destes produtos. Dessa forma é ressaltada a importância de novas formas de comercialização, tendo como base o estudo teórico, bem como acompanhamento de experiências já existentes, evitando assim que esses produtos fiquem voltados apenas a um mercado, ou a um grupo específico de pessoas, fazendo com que a comercialização agroecológica possa ser vista de modo mais amplo e orientada pela perspectiva da promoção da soberania e segurança alimentar e nutricional (PEREZ-CASSARINO, 2013).

Podemos citar como algumas das formas alternativas de comercialização já existentes as feiras, os mercados institucionais como o PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) e o PAA (Programa de Aquisição de Alimentos), e os circuitos de circulação de produtos.

Em diferentes lugares essas formas de comercialização alternativas possuem dinâmicas distintas de organização produtiva, logística e principalmente de gestão, que demandam diferentes níveis e tipos de conhecimento e informação por parte das organizações de agricultores. Nesse sentido, o objetivo desse artigo é fazer uma análise comparativa a partir do mapeamento de processos feito com o software *Bizagi Process Modeler* de algumas das formas de comercialização de produtos agroecológicos existentes no centro do Paraná, baseando-se na experiência dos grupos COOPERJUNHO e AGAECO, localizados respectivamente em Laranjeiras do Sul e Turvo, focando na comercialização que estes realizam por meio do PNAE, a feira de produtos agroecológicos que ocorre no município de Rio Bonito do Iguçu e a proposta de compras da agricultura familiar por meio do PAA compra institucional para os restaurantes universitários da Universidade Federal da Fronteira Sul.

### **Metodologia**

Os dados foram coletados pelos integrantes do GEECA (Grupo de Estudo e Extensão em Comercialização e Agroecologia), da Universidade Federal da Fronteira Sul *campus* Laranjeiras do Sul- PR, graduandos dos cursos de agronomia e ciências econômicas.

O levantamento dos dados se deu através de participação em reuniões, visitas técnicas e observação participante.

Para mapear a dinâmica desses grupos e entender como ocorre o processo foi utilizado a ferramenta BPM (*Bizagi Process Modeler*), que tem como finalidade trazer as informações evidenciando o modo como os processos são executados para que melhorias possam ser realizadas e os processos possam ser gerenciados

de forma a se tomar melhores decisões observando-o como um todo (NUNES, 2014).

Devido ao grande número de etapas dos processos, não é possível expor no espaço deste resumo expandido as imagens dos mapeamentos de processos, para tanto, foi criado um link onde podem ser observados os mapeamentos de cada grupo no endereço <https://www.dropbox.com/sh/aec143qcv4wgrq4/E1Lae1TmfS>.

### **Resultados e discussões**

Inicialmente será realizada uma descrição dos processos de gestão em cada estratégia de mercado de cada grupo e em seguida será feita uma análise das formas de comercialização abordada nos grupos baseando-se na notação BPM.

Iniciaremos com a feira de Rio Bonito do Iguaçu, sendo que esta começou a funcionar por iniciativa do Centro de Desenvolvimento Sustentável Capacitação em Agroecologia (CEAGRO), com apoio do Grupo de Estudos e Extensão em Comercialização e Agroecologia (GEECA), da Universidade Federal da Fronteira Sul. A feira é composta por famílias dos assentamentos Ireno Alves e Marcos Freire. É realizada toda quarta- feira desde abril de 2013 e conta com uma ampla variedade de produtos *in natura* e processados, todos oriundos da agricultura familiar.

Os outros grupos acompanhados foram a AGAECO, a qual é composta por agricultores familiares e faxinalenses, e a COOPERJUNHO, que é formada por famílias assentadas pelo Programa Nacional de Reforma Agrária. Ambos possuem atividades voltadas ao PNAE, e a COOPERJUNHO ainda realiza feiras no centro da cidade de Laranjeiras do Sul, porém no presente trabalho o foco foi apenas o mercado institucional.

Por último o GEECA acompanhou a proposta de compra de alimentos para os restaurantes universitários da UFFS, por meio do PAA compra institucional. Essa será uma nova metodologia que a Universidade irá implantar para que posteriormente possa ser utilizada por outras Universidades Federais. A principal diferença desta proposta está no fato de que a gestão será feita pela universidade, e não por uma empresa terceirizada e que os alimentos adquiridos serão advindos da agricultura familiar, preferencialmente agroecológicos.

A partir do acompanhamento destes grupos pode-se realizar mapeamentos de processos que possibilitou identificar, as estratégias que cada grupo utilizava e observar seus pontos positivos e aqueles que merecem maior atenção, a seguir estão uma análise comparativa feita a partir de todos os mapeamentos, os quais não foram apresentados no artigo por serem extensos.

Na feira do Rio Bonito do Iguaçu, pode-se observar muito entusiasmo por parte dos agricultores em realizar a feira, porém pela pouca experiência nesse tipo de comercialização, ocorrem falhas no atendimento dos clientes, como falta de

embalagens e troco, tendo como consequência um atraso no processo de venda e gastando mais tempo no atendimento do cliente.

No caso dos grupos da COOPERJUNHO e AGAECO o principal objetivo era mapear a gestão interna dos grupos, tratando de toda parte de documentação para edital do PNAE, até a distribuição dos produtos na comercialização. Podemos observar que no grupo da COOPERJUNHO ocorre maior distribuição do trabalho entre os integrantes da Cooperativa, ou seja, não ocorre sobrecarga. Já no grupo da AGAECO a dificuldade se encontra no fato de que a gestão envolve poucas pessoas, gerando maior desorganização na execução das atividades.

Fazendo um comparativo do grupo do Rio Bonito do Iguaçu que tem como atividade somente a feira, com a COOPERJUNHO e AGAECO que possuem venda de produtos no PNAE, observamos que na feira o processo burocrático é menor em relação ao PNAE, porém eles não tem garantia da venda dos produtos, ocorrendo variação nos quantitativos entre as semanas, o que não acontece no PNAE pois os produtores sabem a quantidade que irão vender e quanto irão receber.

Levando em consideração a metodologia adotada pela UFFS, para aquisição de alimentos para os restaurantes universitários por meio do PAA compra institucional podemos interligar com o PNAE, da AGAECO e da COOPERJUNHO, pois grande parte das ações feitas por eles entra nas ações que devem ser executadas pelas organizações formais no processo de compras feito pela UFFS, e parte das ações executadas pela UFFS entra nas ações que devem ser executada pela SEED e pelas escolas, isso se deve ao fato de que apesar do PAA e PNAE serem políticas diferentes possui varias semelhanças. Mesclando os dois processos a UFFS seria responsável no caso por lançar a chamada pública e realizar o pagamento, emitir termo de aceite e receber os produtos, o que no caso do PNAE seria função da SEED e das escolas, respectivamente. Já no caso da AGAECO e COOPERJUNHO, dentro do processo as mesmas realizam todas ações que devem ser executadas pelas organizações.

A principal diferença que pode ser verificada nos processos é em relação a quantidade de grupos envolvidos no processo. No caso da UFFS temos como atores apenas a instituição e as organizações formais. No caso da AGAECO, os além da associação estão a SEED, os produtores e as escolas, e no caso da COOPERJUNHO além dos já citados entra como ator também a CRESOL (Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária).

### **Conclusões**

Com o mapeamento de processos de cada um dos grupos, foi possível compreender a gestão de cada um deles e as diferentes formas de comercialização adotadas e a partir disso realizar a análise comparativa de modo mais eficiente.

Dentre os grupos AGAECO e COOPERJUNHO, onde ambos tem a venda dos seus produtos destinados ao PNAE, podemos considerar que a COOPERJUNHO possui uma gestão mais organizada em comparação a AGAECO, pois ocorre melhor distribuição das atividades entre os atuantes da cooperativa. Já a AGAECO

enfrenta problemas de sobrecarga de tarefas por possuir poucas pessoas que atuam mais ativamente na gestão.

Já no mapeamento de processos realizado na Feira do Rio Bonito do Iguaçu é possível identificar duas situações, onde a primeira um ponto positivo, que está relacionada principalmente a grande quantidade de produtos que é ofertado todas as semanas, a segunda situação pode ser considerado um ponto negativo pois feira encontra um problemas de organização devido a pouca experiência dos feirantes, tornando o processo de venda mais demorado.

Observando o mapeamento de processos realizado que apresenta a metodologia de aquisição de alimentos por meio do PAA compra institucional para os restaurantes universitários da Universidade Federal da Fronteira Sul, podemos concluir que é uma iniciativa inovadora por parte da universidade e que posteriormente pode servir como modelo para outras Instituições.

De uma forma geral, as principais diferenças entre as estratégias analisadas se encontram na complexidade das formas de gestão, sendo que no mercado institucional (PAA e PNAE), a demanda por documentação, registros e controle de fluxo financeiro é muito maior em relação à feira. Por outro lado, a feira demanda um esforço maior de participação por parte das famílias, uma vez que estas tem que comparecer todas as semanas ao local de comercialização.

Em todos os processos, em diferentes níveis de acordo com o grupo analisado, observam-se problemas para realização de controles financeiros e manutenção das prestações de conta em dia, o que ocasiona atraso nos pagamentos no caso do mercado institucional e pouco controle do fluxo de vendas na feira.

Há um desafio para as políticas públicas e organizações de ATER que é o de desenvolver métodos de gestão e formas de capacitação dos agricultores adequados à sua realidade, sendo um dos desafios de pesquisa e extensão observados a partir deste estudo inicial realizado.

#### **Referências bibliográficas:**

NUNES, E. Gerenciamento de processos de negócio – BPM, disponível em <<http://www.ecrconsultoria.com.br.html>> acesso em: 21 de março de 2014.

PEREZ-CASSARINO, J.; FERREIRA, A. D. D. ; Agroecologia, construção social de mercados e a constituição de sistemas agroalimentares alternativos: uma leitura a partir da rede ecovida de agroecologia. In: NIERDELE, P. A.; ALMEIDA, L. DE,; VEZZANI, F. M.; (Org.). **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura**. Curitiba: kairós, 2013. p.171-215.

PEREZ-CASSARINO, Julian; FERREIRA, Anjela Duarte Damasceno. Agroecologia, Construção Social de Mercados e a Construção de Sistemas Agroalimentares Alternativos: Uma leitura a partir da Rede Ecovida de Agroecologia. Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura 2013. Disponível em : <<http://www.fn-de.gov.br/programas/alimentacao-escolar/alimentacao-escolar-material-de-divulgacao>>. > Acesso em 22 jul. 2013.