



BOLETIM SEMESTRAL



RotaLocal
LEVANDO A PRODUÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR ATÉ VOCÊ

SETEMBRO | 2020 - EDIÇÃO 1

APRESENTAÇÃO

Essa iniciativa de comercialização surgiu durante conversas entre o ICV e as organizações da agricultura familiar nos **Encontros de Parceiros** do projeto Redes Socioprodutivas. No final de 2019, a pauta do encontro era compreender e levantar ideias de **como continuar a parceria** mesmo se o projeto Redes Socioprodutivas finalizasse ou não recebesse mais recursos. Na ocasião, discutimos

crédito, comercialização e os empreendimentos comunitários. Uma das sugestões dos(as) agricultores(as) para melhorar a comercialização foi criar uma parceria entre as diferentes organizações comunitárias, com uma ação coordenada na venda dos produtos com apoio do ICV. A partir do que escutamos, decidimos testar esse arranjo de comercialização hoje chamado **Rota Local**.



A Rota Local iniciou no final de janeiro de 2020, através de um projeto complementar ao Redes Socioprodutivas do Fundo Amazônia chamado Incentivos Econômicos para Preservação das Florestas em Mato Grosso, apoiado pela Good Energies. É um projeto piloto, ou seja, ainda estamos **experimentando** formas de agir e ativar a comercialização com preços justos para a agricultura familiar.

A Rota Local atua na articulação com os agricultores na produção, em negociações com os mercados (clientes), assessoria na logística de entrega e na emissão de notas fiscais, bem como repasses

financeiros. No último semestre, foi produzida a identidade visual da Rota Local e realizada a aquisição de embalagens personalizadas para verduras e de um caminhão com baú refrigerado para logística.

Esse boletim tem o objetivo de compartilhar as ações que foram feitas ao longo desses seis meses, já que, em tempos de Covid-19, é a melhor forma de conseguirmos manter a comunicação dessa rede atualizada. **O ICV está sempre aberto a receber contribuições para ampliar o impacto positivo com as associações e cooperativas que apoiamos, entre em contato conosco!**



ORGANIZAÇÕES ATUAIS PARCEIRAS DA ROTA LOCAL

A fim de valorizar o engajamento coletivo, a Rota Local atua com famílias organizadas em associações e cooperativas. Atualmente, a parceria se dá com algumas famílias ligadas à: Cooperativa dos Produtores Hortifrutigranjeiros de Paranaíta (Coopervila); Associação Guadalupe Agroecológica (AGuA); Associação dos Produtores Orgânicos de Alta Floresta (ASPOAF); e Associação Comunitária dos Produtores do Assentamento Vila Rural II (ACOPAVIR II).

Os clientes da Rota Local ao longo do primeiro semestre de 2020 estão todos localizados na cidade de Alta Floresta/MT, e foram: Machadão Atacadista, Supermercado Kinfuku, Supermercado Araguaia, Frigorífico JBS, Hospital e Maternidade Santa Rita e

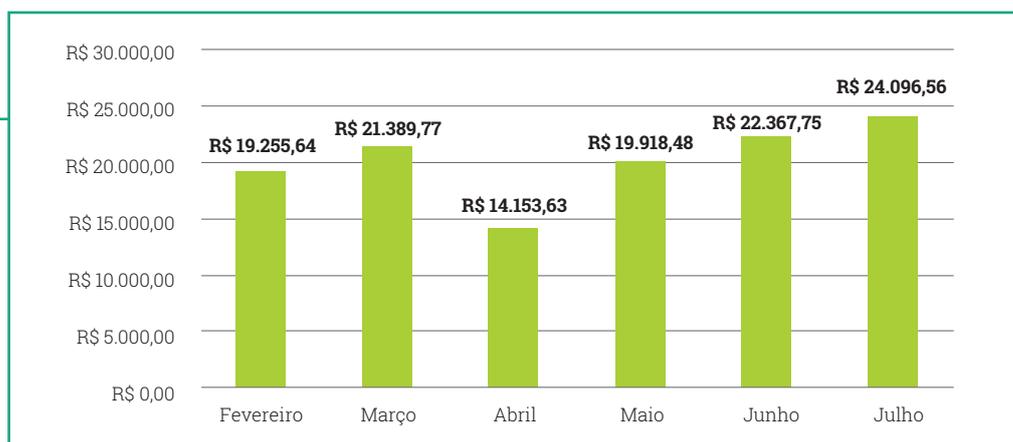
Paolla Restaurante. Os acordos comerciais com tais clientes são firmados após o diálogo e concordância por parte dos agricultores. A definição de preços visa assegurar valores justos que garantam boa remuneração e viabilidade econômica aos empreendimentos comunitários. **Mas essa não é uma tarefa fácil!** Principalmente na safra de determinados produtos, fornecedores de diversas categorias oferecem preços muito baixos na praça, gerando alta concorrência e queda drástica de preços no mercado regional. **A organização da agricultura familiar precisa acontecer de forma ampla, em termos de oferta de produtos e preço, para que todos tenham poder de negociação adequadamente remuneração adequada pelos seus produtos.** É um longo caminho a percorrer.

ATIVIDADES COMERCIAIS

Apresentamos aqui todas as atividades comerciais que a Rota Local apoiou no primeiro semestre de 2020. Lembrando que essas atividades **não** geraram nenhuma receita para a **Rota Local**, mas se quisermos que esse seja um projeto permanente dessa rede de parceiros, que **não** dependa de **projetos**, precisamos pensar desde já em como manter os custos em médio e longo prazo.

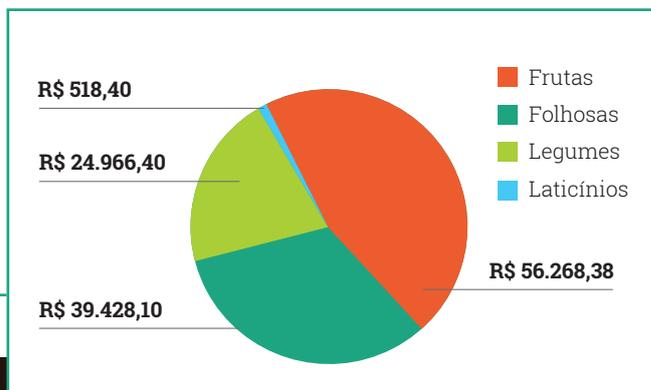
De fevereiro a julho de 2020 a Rota Local intermediou R\$ 121.181,81 em vendas.

TOTAL DE VENDAS - 2020



O gráfico abaixo mostra o valor de vendas de acordo com o tipo de produto comercializado. A venda de **frutas** se destaca em termos de recursos financeiros, especialmente a banana.

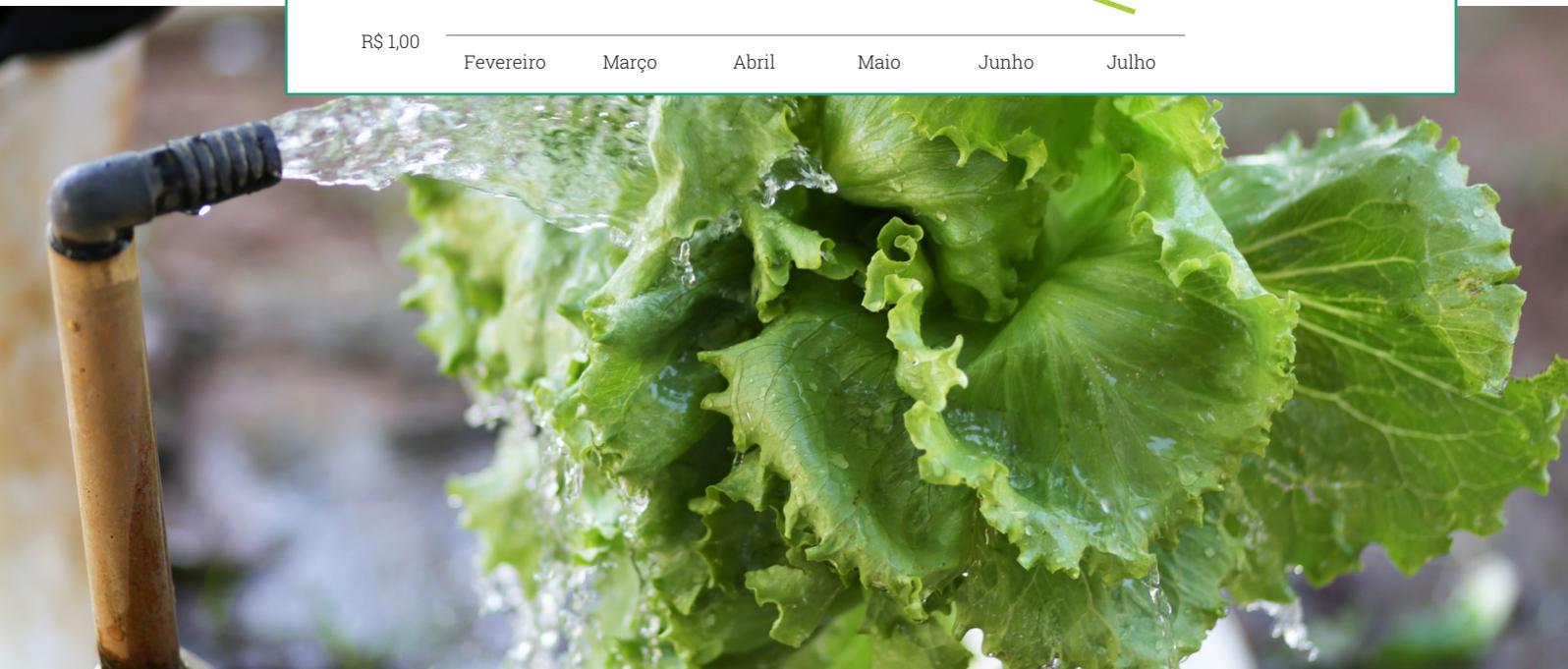
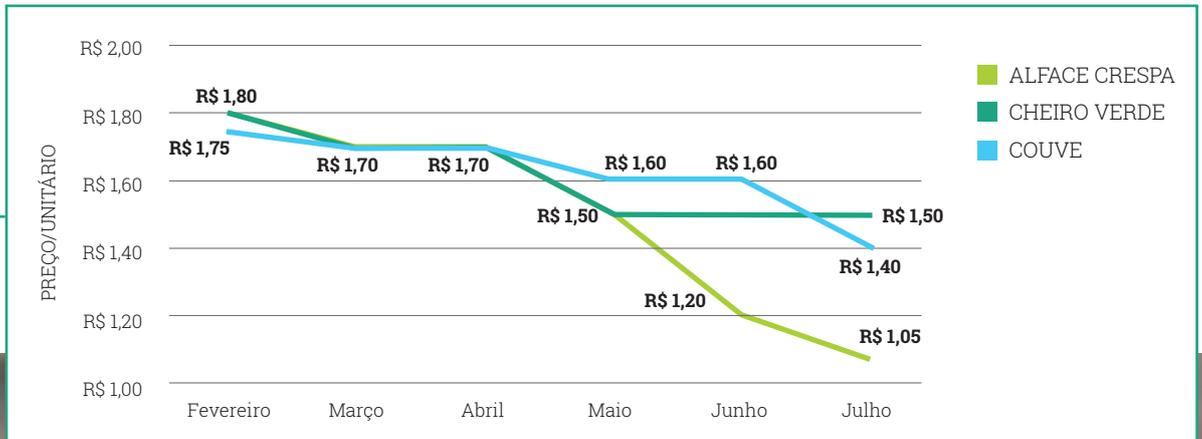
VENDAS - 1º SEMESTRE (TIPO DE PRODUTOS)



Os acordos comerciais são realizados conforme a oferta dos produtos e negociação dos preços com os comércios.

A variação dos preços ocorre principalmente nas hortaliças folhosas, determinada pela oferta desses produtos na região em diferentes épocas do ano, sendo o período das chuvas o momento mais crítico de produção, diminuindo a oferta e elevando o preço final. Na figura abaixo, é possível observar essa variação de preço nas folhosas ao longo dos 6 meses.

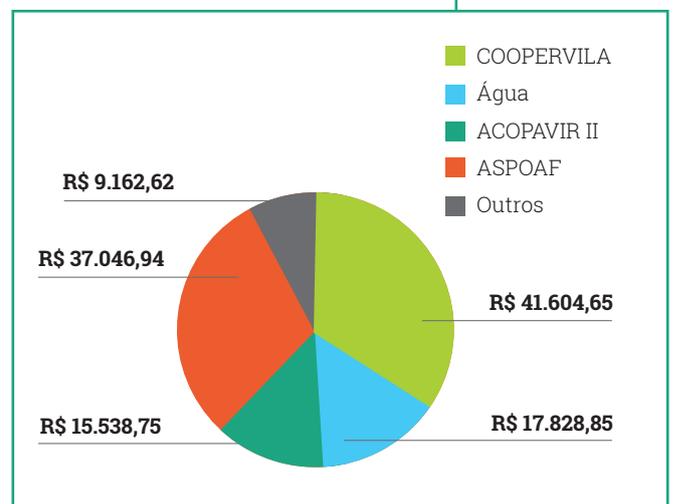
VARIAÇÃO DE PREÇO MÉDIO/MÊS



É muito importante que as associações e cooperativas compreendam essa oscilação de preços e quais são os períodos de maior oferta de determinados produtos para poder planejar a produção de outras variedades, complementando a viabilidade econômica da propriedade e evitando a concorrência injusta com produtos de preços excessivamente baixos.

O gráfico ao lado mostra a participação de cada organização nas vendas do primeiro semestre. "Outros" se referem a agricultores que possuem produtos que eram necessários na complementação dos pedidos feitos pelos mercados, ou que possuíam produtos em escala comercial que precisavam ser escoados.

VENDAS - 1º SEMESTRE





CUSTOS E PONTO DE EQUILÍBRIO

O sucesso de uma iniciativa está no olhar crítico de todo o processo, onde identifica-se todos os elementos que a tornam viável assim como os pontos que limitam o sucesso. Nas etapas iniciais do empreendimento, muitas vezes o foco se volta para a quantidade de produtos comercializados e o alcance a novos clientes, o que é supernatural e saudável para o crescimento da iniciativa, contudo é importantíssimo também o acompanhamento dos **gastos** envolvidos em cada etapa, a fim de

gerenciar os custos, evitando desequilíbrios futuros e até, em alguns casos, irreversíveis para a saúde e viabilidade do empreendimento, causando sua falência.

Com esse olhar na sustentabilidade da **Rota Local** e na transparência entre os atores envolvidos, estamos registrando mensalmente os custos operacionais, conforme a tabela abaixo.

DESPESAS	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO
3 Colaboradores (valor bruto com impostos)	R\$ 14.120,00	R\$ 14.120,00	R\$ 14.120,00	R\$ 14.120,00	R\$ 14.120,00	R\$ 14.120,00
Serviço – entrega (motorista)	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.950,00
Planos telefônicos	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Locação de Veículos	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Combustível	R\$ 2.837,18	R\$ 1.808,46	R\$ 0,00	R\$ 939,45	R\$ 2.103,73	R\$ 2.422,72
Manutenção Veicular	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas bancárias	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Embalagens	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 247,30	R\$ 247,30
Depreciação	R\$ 134,62	R\$ 134,62	R\$ 134,62	R\$ 134,62	R\$ 134,62	R\$ 135,62
TOTAL	R\$ 32.901,8	R\$ 31.873,08	R\$ 30.064,62	R\$ 25.004,07	R\$ 23.635,65	R\$ 24.305,64

Os custos elencados fazem parte de todos os processos que envolvem as ações da Rota Local. O caminhão foi adquirido recentemente, e anteriormente havíamos alugado um veículo para o transporte. Os valores de investimento foram R\$ 3.230,81 em materiais permanentes (caixas e outros insumos) e R\$ 242.300,00 do caminhão adquirido (e cerca de R\$ 8.400,00 de regularização e documentação do veículo).

Sabemos que um empreendimento pode levar alguns anos para conseguir atingir seu ponto de equilíbrio, quando as receitas conseguem pagar os custos. **Nesse caso, a reflexão que precisamos fazer é DE QUANTO a Rota Local precisa VENDER para pagar o custo de suas operações, ou pelo menos, uma PARTE desses custos.**

O **PONTO DE EQUILIBRIO** é o cálculo que fazemos para saber quanto precisamos vender para fechar as contas no final de cada mês. Em uma situação HIPOTÉTICA, se 10% das vendas fosse a margem retida pela ROTA LOCAL para cobrir todos os seus custos, teríamos que comercializar por mês **R\$ 243.056,40**.

Sabemos que essa conta é alta, então se pensarmos que os projetos do ICV podem ajudar a equilibrar esses custos, com as despesas de técnicos, aluguel de carro e outras, esse valor ficaria menor e muito mais próximo da realidade atual: **R\$ 48.183,40** em vendas cobriria os demais custos da operação de comercialização (cálculo na tabela abaixo).

DESCRIÇÃO DAS DESPESAS DO MÊS DE JULHO	CUSTOS	NECESSIDADE DE VENDA PARA COBRIR CADA CUSTO
Prestação de Serviço - entrega	R\$ 1.950,00	R\$ 19.500
Planos telefônicos	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
Combustível	R\$ 2.422,72	R\$ 24.227,00
Manutenção Veicular	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas bancárias	R\$ 60,00	R\$ 600,00
Depreciação	R\$ 135,62	R\$ 1.350,00
CUSTO TOTAL	R\$ 4.818,34	R\$ 48.183,40



APRENDIZAGEM

Atender as demandas dos mercados foi mais desafiador do que esperávamos. Há muitos pontos de ajuste. Logo no primeiro mês de operação, percebemos a necessidade de estoque e de caminhão baú refrigerado para evitar que os produtos chegassem queimados, murchos ou quentes aos clientes finais. Trabalhar com volumes maiores requer melhor coordenação nesta etapa da cadeia, já que a logística é mais complexa em nossa região, com maior tempo de transporte. Conseguimos inserir a ideia da Rota Local em um outro projeto do ICV (Incentivos Econômicos para preservação das florestas em Mato Grosso) e conseguimos comprar alguns insumos como caixas e materiais, e o tão sonhado caminhão baú refrigerado!

Em pouco tempo, outras necessidades surgiram, como a emissão de notas e pagamento. Não adiantaria apoiar os agricultores na logística se eles tivessem que se deslocar até a cidade para emissão de notas fiscais. O mercado também preferia fazer apenas um pagamento pelo volume adquirido via Rota Local. Foi aí que começamos a facilitar a emissão de notas fiscais online para os agricultores e intermediar os pagamentos feitos pelos mercados.

As embalagens também estavam fora do padrão, variando conforme o grupo de produtores, e acumulavam água, o que fazia o produto estragar mais rápido na prateleira. Com isso, trabalhamos na aquisição de embalagens adequadas a cada tipo de folhosa. As embalagens precisam ser adquiridas no mínimo 30 mil unidades, portanto faz muito sentido fazer isso de forma coletiva. Isso é ainda mais relevante considerando que o mercado exige a reposição das hortaliças folhosas que estragam nas prateleiras. A taxa de reposição dos produtos da Rota Local foi de 4,8%,

Vale dizer que a lógica de mercado visa somente o lucro, com margens altas no preço de venda e muita

negociação para aquisição de produtos com preços baixos dos fornecedores. A não ser que o produto seja único, diferencial, estamos todos os dias 'brigando' por preços mais justos.

Dois pontos importantes aqui: para não ficar preso a possíveis preços abusivos é preciso diversificar clientes e produtos ao máximo. O outro ponto é a importância da certificação orgânica para dar sentido ao modelo e buscar mercados diferenciados com valor agregado. É a forma de conseguir sair da competitividade com produtos abaixo do valor de mercado oferecidos na região ou pelo próprio CEASA.

Ajustes na outra ponta também se fazem necessários. É preciso trabalhar ainda mais o planejamento da produção e escalonamento com os agricultores (inclusive crédito e certificação), além de ampliar o alcance do projeto a novos grupos e agricultores, visando uma diversificação estratégica de produtos. No debate de criação de uma central de comercialização, as organizações teriam um importante papel nas comunidades, atuando como primeira etapa da centralização, classificação e estoque dos produtos. Mas percebemos que essa ação exige mudanças, capacitação e tempo. Envolver outras organizações de municípios mais distantes também exige que pensemos em uma logística reversa para que o custo do transporte não seja tão alto ao final da operação.

A atuação com o mercado também deixou claro que é **preciso classificar os produtos** por tamanho e aparência, a chamada padronização. Isso também nos permite negociar preços melhores, por produtos de mais qualidade. Ainda é preciso trabalhar isso na Rota Local, porém a pandemia do Covid-19 impossibilita ações estratégicas em campo nesse momento. Esperamos logo voltar em campo para aprimorar essa ideia que muito pode mudar a realidade de nossa região!

REALIZAÇÃO



APOIO

