

Conversando com Augusto Aguiar Rocha: MEU QUINTAL ORGÂNICO

A alimentação orgânica se tornou um tema de importância crescente nos últimos anos. Partindo de iniciativas individuais até a criação de áreas exclusivas de venda, dentro de grandes redes varejistas nacionais, o espaço percorrido pelos produtores de alimentos orgânicos foi longo e, por vezes, marcado por obstáculos a serem superados, desde a iniciativa em se produzir dessa maneira, à criação de uma logística de distribuição, à formação de preço dos alimentos, até a criação de uma legislação que permita alto grau de rastreabilidade, que teve como consequência, um crescimento da credibilidade dos alimentos orgânicos comercializados, onde as certificações nacionais e internacionais são um passo essencial a ser dado. Navegando por todos esses temas que constituem a opção por produzir um alimento que seja socialmente mais responsável, essa entrevista foi realizada com um produtor de alimentos orgânicos que tem como clientes moradores na região central do Estado de São Paulo. A entrevista foi realizada no dia 31 de outubro de 2019, com o engenheiro agrônomo Augusto Aguiar Rocha que conjuntamente com seu irmão, Guilherme Rocha, fundaram a fazenda produtora de orgânicos denominada Meu Quintal Orgânicos, em 2013, localizada no município de Cordeirópolis, região central do Estado de São Paulo. Os temas aqui abordados não são específicos, mas, sim, se direcionam às mesmas demandas que navegam na mente e nas discussões dos produtores orgânicos do Brasil.



Meu quintal orgânicos foto produtores

Caro Augusto, por favor, se apresente, deixe um pequeno histórico e contextualize a atuação da empresa.

Eu sou Augusto Rocha. Junto com meu irmão Guilherme Rocha, somos os empreendedores do negócio. Estamos aqui desde novembro de 2013, antes mesmo de nos formarmos em Engenharia Agrônoma pela ESALQ. Nossa formatura foi em janeiro de 2014. Começamos com uma área plantada de mandioca, bem pouca coisa, mais ou menos 150 pés de mandioca, e uma horta de 5 mil metros quadrados. Hoje, no total são 16 hectares, 160 mil metros quadrados. São 4,5 hectares de horta e o restante da área em sistema de plantio sem irrigação, onde temos culturas como abacate, banana, mandioca, batata doce, abóbora cabotiá, coisas que a gente produz mais na época das águas.

Quando da opção de vocês em adentrar ao universo do orgânico, chegaram a realizar uma pesquisa de mercado ou foi uma escolha mais empírica, ligada a uma realização pessoal?

No final de 2013, a gente foi fazer o estágio profissionalizante em um local chamado Yamaguishi, que é uma iniciativa de produção orgânica em Jaguariúna, que tem mais de 30 anos de produção. Na época eu e meu irmão ficamos morando lá na comunidade de origem japonesa, que aplica um sistema cooperativo diferenciado de caixa único, alimentação e moradia coletiva. Foi uma experiência diferenciada para nós. Nessa ocasião decidimos unir essas vivências que a gente teve em outras propriedades com a experiência da universidade. Embora tenha sido uma opção pessoal, que envolve um modelo de vida, é lógico que a questão econômica faz parte de qualquer negócio. Mas a opção em produzir alimentos orgânicos foi justamente por acreditar que isso seria o correto a ser feito. Por não acreditar no sistema predominante denominado de "agricultura convencional", a gente optou por trabalhar naquilo que acreditávamos para poder usufruir disso também como seres humanos.

Parece-me que vocês recorrem muito ao conhecimento científico, ou seja, vocês acreditam muito nessa correlação entre conhecimento científico e aplicação no meio.

A pessoa, de modo geral, tem o costume de comentar que a prática é muito diferente da teoria. Nós não acreditamos nisso! A gente recorre, de forma constante, ao uso de literatura ou de trabalhos científicos atuais, a fim de sanar problemas cotidianos que possam surgir durante a gestão da fazenda orgânica. Sempre buscamos de nos cercar do maior número de informações possível, a fim de sanar problemas que surgem no cotidiano da propriedade. Assim, buscamos literatura e até mesmo anotações pessoais oriundas das disciplinas que cursamos durante o decorrer do curso de Engenharia Agrônoma. Os estudos científicos evoluem e, logicamente, surgem mudanças de procedimentos originadas da evolução desses mesmos estudos. Essas mudanças também devem ser aplicadas na prática. Sem a teoria você ficaria testando soluções de forma empírica o tempo todo.

Como foi o processo de crescimento da empresa? Sempre há uma questão burocrática, mas vocês superaram tudo isso, correto?

A gente na verdade sempre buscou fazer as coisas com o pé no chão, então desde 2013 estabelecemos um planejamento. A legislação orgânica é bem rígida, então tudo relativo ao plantio é devidamente registrado desde o início: o nosso controle de mato e pragas, seja capina ou catação manual; a colheita, o plantio, as quantidades enfim, tudo isso é coletado, sistematizado, e mantido em arquivo. A legislação pede que tudo seja arquivado por 5 anos. A questão principal da criação do negócio mesmo é uma jornada do trabalho profissional do empreendedor, que se confunde muito com o pessoal. A gente trabalha acreditando na filosofia do orgânico e leva isso na vida pessoal. Nossa rede de relacionamento também tem essa filosofia. Temos muitos parceiros, muita gente que nos incentiva e que também acredita que a alimentação orgânica é a melhor solução para a saúde humana.

Você tem sentido que as pessoas estão realmente mudando a visão sobre a alimentação humana?

Isso sem dúvida está acontecendo, o mercado orgânico está em expansão, no último ano se não me engano cresceu 30% e foi, do ramo de alimentos, o que mais cresceu, então as pessoas tem criado a consciência que a alimentação na verdade é muito importante para nós porque ela constitui o corpo da gente. A gente percebe, principalmente nas feiras livres que, muitas vezes, a pessoa chega de forma discreta e sem conhecimento e

começa a interagir conosco a fim de entender o que está acontecendo. Ou seja, nas feiras orgânicas temos a possibilidade de estabelecer esse esse diálogo direto com o cliente final. Desse modo, conseguimos gerar a disposição, nesse consumidor, de experimentar um item ou levar um produto para a casa. Muitas vezes, esse produto abre as portas para que essa pessoa comece a perceber realmente a diferença desse alimento, para com o convencional. Fazemos com que o consumidor perceba que se o alimento tem um valor final de venda acima do convencional, mas ele entrega também algo acima desse valor, em termos de saúde humana

Sabemos que, na maioria das vezes, o alimento orgânico não é tão atraente, visual e “bonito” como os convencionais. Até que ponto as pessoas entendem que o produto orgânico tem suas características próprias?

A partir do momento que o consumidor fica, por longos períodos, consumindo os produtos orgânicos, ele percebe momentos de melhora e piora da qualidade dos alimentos, ocasionados pela sazonalidade. Da mesma forma, o valor final muitas vezes oscila também. Na “época” de determinado produto, ele pode chegar a preços muito comparáveis com o convencional, em outros momentos ele terá o preço acima. Não tem como escapar. Isso está ligado ao ambiente climático em que você está inserido. Se você quer algo de fora provavelmente vai ser um produto com qualidade inferior, preço mais alto, durabilidade menor.. é razoável de se entender isso porque é assim que a natureza funciona. A busca do saudável, muitas vezes, é o primeiro passo para você entender o contexto mais amplo da alimentação orgânica. São mudanças de postura que irão ocorrer com o decorrer do tempo.

Quais foram os primeiros obstáculos? E depois, como vocês foram construindo essa relação com os consumidores?

O primeiro obstáculo é sempre o social! Veja o cenário: nós recém-formados - dentro de uma instituição centenária e reconhecida, onde você tem a ambição de ser também grande, de alçar grandes voos e aí, nesse momento, nós optamos por iniciar um trabalho de formiguinha, por iniciativa própria, numa área onde não há como progredir se você não acreditar no projeto. Te classificam como verdureiro, que produz hortifrúti, enfim você não tem o glamour de falar que é engenheiro agrônomo de uma empresa de grande porte. Então o status social foi o primeiro confronto na criação do Meu Quintal como empresa. Eu e meu irmão somos de origem urbana, não tínhamos nenhum vínculo com a área rural, nosso vínculo era simplesmente chácara de recreio no final de semana e, agora, se torna nossa profissão e destino. Dentro dessa percepção de que a agricultura que era praticada não era uma agricultura condizente com o que a gente acreditava, percebemos que quem faz a agricultura se transformar é o consumidor. Nas décadas de 1970 e 1980 os supermercados chegam oferecendo ao consumidor - durante todo o ano - produtos que antes só eram encontrados em suas respectivas épocas. Então a partir disso, você entende que há uma ruptura do vínculo da produção com o consumidor final. Acreditamos que é necessário retomar o diálogo. A gente deve trazer as informações, não só vender o alimento que nutre o corpo, mas o alimento e a informação necessária sobre ele. Em termos de modelo de negócio, começamos com as cestas que era composta de itens fixos, mas toda semana a gente variava o alimento. Eram sempre três itens de folha, dois itens de raiz, uma fruta. Mas percebemos que as pessoas queriam diversidade. Então começamos a trazer os possíveis parceiros para próximo de nós, para produzir outros itens e dar a possibilidade de a pessoa montar a cesta dela, personalizando a cesta. Também nos ligamos à Associação dos Agricultores Naturais de Campinas/ANC, Associação dos Produtores Orgânicos de São Paulo. Um fator importante no processo evolutivo da empresa é que começamos a perceber também que as feiras livres eram um lugar onde conseguíamos bater esse papo direto com o consumidor final. E aí começamos a fazer as feiras livres de forma cotidiana.

Em termos logísticos, antes vocês entregavam esse alimento diretamente. E hoje, vocês continuam entregando os alimentos?

O delivery segue sendo feito por nós mesmos. Em muitos casos não sou eu mais quem faz o delivery, mas é sempre a mesma pessoa, um colaborador nosso, com nosso carro e que consegue muitas vezes conversar e entender as necessidades do consumidor e esclarecer dúvidas: "olha esse brócolis veio um pouco menor dessa vez, porque já esquentou muito. Isso está acontecendo de tal forma, por causa dessas questões climáticas. Como semana passada choveu muito, não estamos conseguindo entregar rúcula essa semana." Enfim, não é um entregador qualquer mas, sim, um colaborador que conhece todo o processo e que consegue dialogar, porque está inserido dentro do nosso sistema de produção.

Antes da entrega nós temos a colheita e armazenamento. Como se dá esse processo no caso de vocês? Normalmente o alimento orgânico é um pouco mais perecível do que o não orgânico. Como vocês solucionam essa questão?

A partir do momento que trabalhamos com cestas e com feiras, a gente tem a demanda de forma organizada. Nas entregas individuais a pessoa faz o pedido no site e já agenda quanto virá retirar. A gente só colhe o que já está vendido. Nos organizamos de uma forma que o nosso produto não espera, ele é encomendado e colhido. A gente não colhe para vender, a gente colhe vendido. Não temos estoque. O nosso estoque, por bem dizer é vivo, ele está no campo. A gente colhe, após planejada ou executada a venda e, no barracão, você tem o fracionamento, a limpeza, a embalagem e vai direto para a câmara fria. Esse produto que está na câmara fria só espera a retirada pelo motorista.

Como vocês formam o preço do alimento?

É difícil, pelo menos para nós, entendermos exatamente o valor do produto, porque ele é muito atrelado a condições climáticas. Um alface, que no inverno demora 55, 60 dias para ficar pronto, no verão com 45 dias está pronto. Mas nem sempre é dividido assim. Determinada semana está muito quente ou em outra semana o frio atrasou o atrasou. Então o produto que era para outra semana já está pronto e encavala na mesma semana. Você tem o dobro de produção. A instalação de algum tipo de controle mais preciso só seria possível se tudo fosse muito padronizado. Mas temos o preço de custo de produção e de operação, o que nos gera algumas variáveis para a formação do preço final. A praça traz um preço referência de mercado para nós. Muitas vezes a gente vai fazer a venda de um produto na cidade do interior e é um determinado preço, outras vezes vou para o grande aglomerado urbano e é outro preço, ocasionados pelas despesas de deslocamento, de pedágio, dentre outros. Então assim, trabalhamos o preço final muito atrelado ao que nos mostra as características locais e a logística para se chegar a determinada praça. Existem algumas iniciativas de levantamento de preços de produtos orgânicos, como os que o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada/CEPEA-Esalq/USP faz. Tem gente começando a trabalhar com isso, começando a lançar relatórios, de valores, dentre outras coisas, mas eu acho que ainda há uma demanda pequena, devido à quantidade pequena de agricultores orgânicos. De forma geral tentamos oscilar pouco, trabalhar em uma média, tanto na alta, quanto na baixa

A gente tem percebido uma demanda cada vez maior em relação às PANC's (Plantas Alimentícias Não Convencionais). Como o Meu Quintal Orgânico se relaciona com as PANC's?

Gostamos e achamos importante. A ideia de consumo de uma planta alimentícia não convencional é de recorrer a uma planta que foi simplesmente esquecida pelo mercado. A gente tem algumas iniciativas de produção de PANC's que costumamos comercializar. Em

determinadas épocas do ano aparecem caruru, azedinha, dentre outras, A gente colhe, leva para feira e vende. Esse sistema de trabalhar direto com o consumidor final também dá essa liberdade. Caso eu tenha dez maços de caruru eu levo para a feira, eu não preciso ter uma plantação de caruru em escala organizada para atender uma demanda de supermercado programada, aonde eu tenho um compromisso via contrato que eu tenho que entregar. No caso da feira livre, eu tenho dez essa semana, levo dez, na próxima tenho cinco, levo cinco. Esse modelo de comercialização ajuda a introduzir as PANC`s no processo de comercialização.

O que representa ter uma certificação nesse universo da alimentação orgânica? Ela traz algum benefício? Como é esse processo?

O mercado orgânico, devido sua natureza, precisa da certificação. A certificação é muito importante na manutenção do mercado, porque ela é a confiança do consumidor. O consumidor de orgânicos, normalmente, é mais informado que o consumidor convencional. Se interessa pelas propriedades do alimento. Então quando o consumidor vai buscar um alimento orgânico, seja onde ele estiver em território nacional, normalmente ele busca o selo de certificação. Quando ele vê o selo Orgânicos do Brasil, a título de exemplo, ele sabe que aquele alimento tem procedência, tem rastreabilidade, foi certificado. Então a certificação é a garantia de procedência do produto. No caso de ser um alimento saudável, que não tem a certificação, você não consegue identificar se houve fraude. Se você pega uma cebola, mesmo dentro do prazo de 180 dias de produção, eu pergunto: como você, consumidor, vai ter certeza de que aquele produtor, em algum momento daquele ciclo vegetativo, não fez algo que foge da legislação que rege os orgânicos, a IN 46/2011? Então assim, a certificação vem justamente para tirar esse problema do consumidor, e trazer a garantia de que aquilo ali tem certificação, foi auditado, então foi feito da maneira correta. A agricultura orgânica é muito mais que um respeito meramente ambiental. Ele passa por todo um contexto de responsabilidade social, você tem que ter os colaboradores com a carteira assinada, você tem que respeitar períodos de férias, tem que receber os clientes como visita, tem que ser aberto aos questionamentos. Existem visitas surpresa, tanto do Ministério da Agricultura, quanto da empresa de auditoria e certificação. Então sabemos que só não passar veneno é uma coisa muito pequena.

Até que ponto a tecnologia pode alavancar os negócios da alimentação orgânica, e como é o uso dessa tecnologia por vocês?

O grande problema da agricultura, de maneira geral, é a mão de obra. A tecnologia veio para auxiliar nessa questão. Creio que o principal impacto da inovação tecnológica dentro da agricultura seria nesse processo. Mas desde o início, a empresa que criamos se baseou em tecnologia, notadamente na forma de comercializar os produtos, onde adotamos uma plataforma operativa dentro de sistema de e-commerce, em que a aquisição dos produtos é realizada de forma eletrônica. Em termos de logística, como já dito, esse é o ponto vital para que o nosso sistema funcione sem o armazenamento de produtos perecíveis. Caso não fosse assim, cairíamos em um modelo mais custoso, onde eu necessitaria ter uma loja física, que abrigaria uma prateleira onde o produto perderia a qualidade. Então no meu ver a tecnologia nos ajuda muito nesse sentido da economia de custos.

Em quais termos você pensa que a legislação dificulta ou facilita os negócios dos orgânicos? Como está a legislação nesse sentido? Como ela pode contribuir para a melhora do processo de produção de orgânicos certificados no futuro?

A gente enxerga um problema na agricultura convencional que é a falta da rastreabilidade

Relatório "Brazilian Food and Beverage Market Report 2012" OSEC – Business Network Switzerland. Zürich, CH, 2012, disponível em <https://authorzilla.com/5eK8b/brazil-39-s-food-and-beverage-market-switzerland-global-enterprise.html>, acessado em 18/11/2019

que ocorre hoje. E atualmente, temos a opção de adotarmos várias maneiras de rastrear um alimento. Esse alimento pode ser codificado, com uso do código de barras, do QRCode, dentre outros sistemas, de maneira a facilitar a rastreabilidade. Creio que a legislação pode contribuir caminhando nesse sentido. No que tange aos orgânicos, o MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento é responsável direto pelas normas, no caso, a IN 46/2011, alterada pela IN 35/2017. Se isso hoje é possível dentro da alimentação orgânica, também seria possível dentro da convencional. No entanto a escala dos alimentos convencionais é muito maior e um dos problemas mais sérios que enfrentamos é a pouca quantidade de assistentes técnicos, engenheiros que existem hoje para uma fiscalização eficaz. A gente tem um território nacional muito grande, que abriga uma interligação muito complexa de vias, permitindo que produtos do Norte/Nordeste, cheguem ao Sul/Sudeste e vice versa. Devido a essa dimensão e ao volume da agricultura brasileira, o poder de fiscalização é muito baixo. Então isso é deixado de lado, e se torna um problema, na medida que você pode ter produtores convencionais que produzem hortaliças e que muitas vezes, podem conseguir ter acesso a produtos não autorizados para aquela cultura.

Um estudo internacional de uma organização suíça, a OSEC, comentou em um de seus relatórios¹, a algum tempo atrás, que um dos marcos da mudança da questão orgânica no Brasil, em termos mercadológicos, foi a criação de setor dedicado exclusivamente à alimentação orgânica, por parte de um grande retail nacional. O que vocês pensam sobre isso? É verdadeira essa afirmação?

Eu penso que sim porque, de maneira geral, eles já entenderam essa lógica, e isso que está acontecendo é o que vai acontecer com as grandes redes daqui para a frente. Temos várias outras redes que já se programaram até 2025, para ter a mesma sessão de orgânicos dentro de cada loja. Então você percebe que é uma coisa que deu certo. Não vai haver confusão, não vai haver mistura, não vai haver o produto convencional e orgânico lado a lado, atrapalhando um ao outro.

Existe algum incentivo fiscal para produção orgânica?

Existem linhas de créditos com taxa reduzida de financiamento, então você consegue fazer algumas coisas assim. O governo tem um programa também, que é o programa de alimentação escolar, o Programa Nacional de Alimentação Escolar/PNAE, que prioriza a compra de produtos saudáveis para a merenda, que sejam oriundos de produtores orgânicos. O município tem uma porcentagem para comprar de produtores que são certificados, dão prioridades e pagam um acréscimo que, se não me engano, de 30% em cima da tabela do convencional. Então temos esse, especificamente voltado à alimentação escolar. Há também o Programa de Aquisição de Alimentos/PAA que vai para instituições como presídios, ou outras casas de longa permanência, com as de repouso. Por outro lado, são incentivos que o Governo dá, mas da mesma forma ele incentiva os orgânicos, eles incentivam outras produções convencionais. Então o cenário que encontramos é que o Governo traz incentivos para a agricultura orgânica, no entanto, gera benefícios, de forma até maior, para a produção do alimento convencional, pelos métodos convencionais.

Uma frase sua interessante e conhecida é “A planta conversa com você”. Gostaria que você falasse um pouco sobre essa frase.

Como comentei, nós, criadores do Meu Quintal Orgânicos, tivemos origem urbana, e resolvemos fazer agronomia e trazer esse retorno para o campo. Quando iniciamos, nós fazíamos tudo, éramos só eu e meu irmão, e a partir do momento que você se insere de novo na área rural, que você começa a produzir e perceber as reações da planta e do solo, você percebe que a planta realmente mostra para você tudo aquilo que está acontecendo ao redor. Em certos momentos você percebe que a planta está muito confortável naquele

clima, naquele ambiente, naquela situação, e em outros não. Então você percebe as peculiaridades de cada época de ano, você começa a perceber que algumas plantas aparecem em tal época, em outras não. Você tem o banco de dormência de sementes que atua exatamente naquele comprimento do dia, naquela temperatura. Então você tem plantas entendem com o que está acontecendo aqui fora. Quando fomos para as aglomerações urbanas e mergulhamos no dia a dia frenético, perdemos essa sensibilidade e só quem está ali realmente todo dia, prestando atenção naquela planta, dando atenção a ela, consegue ter essa fineza no tato. Essa é uma coisa que aquele que está na cidade se distanciou muito, ele não encontra mais esse elo.

No entendimento de vocês, qual dimensão a alimentação orgânica pode chegar no futuro? Para onde vamos? Teremos algum grande obstáculo à frente?

Na minha concepção muito particular, eu nesse caso não tem muito certo ou errado, mas a questão principal é que sempre me vem à mente é "o mundo pode ser alimentado por agricultura orgânica? A gente consegue produzir alimento de qualidade, saudável para todos?" então a ideia que eu tenho é que é possível alimentar o mundo produzindo alimento orgânico exclusivamente. É muito mais um desafio de mudança social para o consumidor, do que um desafio de produção em si, uma mudança no modo de pensar que envolve também o produtor. E porque eu falo isso? A partir do momento em que você está em uma cidade no interior de São Paulo, aqui em Cordeirópolis, e você quer consumir blueberry todo café da manhã, você está forçando o meio em que vive. Você não está se atentando ao zoneamento climático em que estamos inseridos. Blueberry não é originário da nossa região. A partir do momento que a sociedade tiver o entendimento de que ela faz o mercado funcionar, ela faz os produtores produzirem, e ela entender o zoneamento climático que ela está inserida, nesse momento é possível alimentar o mundo produzindo alimentos orgânicos. Se você trocar o pãozinho francês, a farinha de trigo, por uma broa de milho ou um pão de mandioca, está fazendo um bem enorme, porque a nossa região é muito mais produtora de mandioca do que de trigo. No Brasil temos uma média nacional de produção de trigo de 2,5 toneladas por hectare. No entanto, na produção média de mandioca você tem 20, 20 e poucas toneladas por hectare. É um significativo acréscimo de dez vezes na produção, simplesmente você escolheu trocar o glúten, a farinha branca de trigo, por uma fécula de mandioca. São pequenas mudanças de atitude que acarretam grandes mudanças no campo. A mudança da conduta da produção orgânica é muito mais uma questão de alteração de hábitos do consumidor do que da parte técnica produtiva, porque a partir do momento que o consumidor entender isso, vai se produzir a partir do reflexo desse entendimento. A gente consegue produzir orgânico? Consegue, desde que você troque o mirtilo por jabuticaba, por pitanga... que você entenda que aqui o berry é amora. A gente consegue produzir isso, aqui na nossa região, determinadas épocas do ano. Enfim, essa reflexão e troca de consciência é que vai definir se a agricultura orgânica vai prevalecer em cima da convencional.

Finalmente cabe ressaltar que, para nós, é sempre uma satisfação poder estar aqui. No início foi uma escolha muito difícil para nós, eu com meu irmão. Até hoje sentimos a dificuldade em ser produtor, aonde o clima parece que está cada vez mais indo aos extremos, muito calor, muita chuva, muito frio. Está meio difícil entender o que está acontecendo. O sol ao extremo, um frio muito forte. Isso daí é muito ruim para a produção. Tanto o alimento que a gente consome, quanto a natureza, de maneira geral, preferem o equilíbrio. Para nós ainda existe essa dificuldade de ter essa profissão de produtor, mas é sempre muito gratificante a gente trazer junto com o que plantamos e colhemos, um pouco do que a gente aprende, sabe, percebe, e levar isso para as pessoas. Então quando você coloca na balança tudo vale à pena.

Para saber mais consulte o site: <http://meuquintalorganicos.com.br/home>
Entrevista realizada por Antonio Carlos Bonfato no dia: 31/10/2019.
Local: Fazenda Meu Quintal Orgânicos. Cordeirópolis/SP.