

## **Introdução**

Este documento é uma breve descrição de iniciativas de produção e comercialização alternativas que favorecem a pequena produção local e comercialização através de circuitos curtos, que vão ser conhecidas no âmbito de um conjunto de visitas de campo organizadas pelo CIDAC.

Estas visitas têm como objetivo dar a conhecer algumas das práticas e experiências de promoção da Soberania Alimentar existentes em Portugal, desta feita, com um enfoque muito particular para as questões da comercialização, através de um contacto direto que permita estabelecer um diálogo vivo entre atores.

## **Leitura rápida: Circuitos curtos de comercialização**

O que é um circuito curto de comercialização?

Circuitos curtos são modos de comercialização que funcionam na base de vendas diretas ou com apenas um intermediário entre o produtor e o consumidor.

Este paradigma de comercialização não é um fenómeno novo, sendo uma forma de comercialização mais adequada para métodos de produção tradicionais, de pequena escala que se baseiam no consumo local. Hoje em dia é promovido por diversos movimentos internacionais e nacionais, que encontram nestes circuitos respostas a questões sociais e ambientais, de sustentabilidade, de biodiversidade e de Soberania Alimentar.

Exemplos de modelos comuns em Portugal incluem:

A venda de cabazes hortícolas

A criação de grupos de consumo

A participação de produtores em feiras e em mercados de produtores

Estas iniciativas, implementadas conforme as condições dos contextos locais, e com objetivos próprios, beneficiam não somente o produtor mas também o consumidor. Além do benefício óbvio monetário para os pequenos produtores, que deste modo conseguem um melhor escoamento dos seus produtos e um maior controlo sobre os seus preços de venda, este formato torna-se um comércio de proximidade, não só em termos geográficos, mas também no cultivar de relações entre os atores. O contacto entre produtor e consumidor resulta num maior grau de confiança entre eles, alimentado pela possibilidade dos consumidores receberem mais informações sobre o produto (por exemplo, as formas de cultivo ou os processos de transformação) e saberem a origem do mesmo.

## **Visitas de Campo: à descoberta da Soberania Alimentar em Portugal**

No entanto, existem em Portugal vários desafios para o bom funcionamento deste tipo de iniciativas, nomeadamente a necessidade e a capacidade dos pequenos produtores conseguirem adaptar-se a todos os enquadramentos normativos exigidos, (fitosanitários, fiscais, legislativos, administrativos).

Apesar de não serem grandes distâncias percorridas, os custos associados com a distribuição dos produtos acabam por ser impeditivos para um número significativo de produtores que pretendem vender os produtos nos núcleos urbanos mais próximos à sua produção. A natureza por vezes irregular das entregas, a distribuição geográfica dos pontos de venda, e as pequenas quantidades procuradas, aumentam o custo, não só de dinheiro mas também do tempo gasto pelo produtor para fazer como que os seus produtos cheguem ao consumidor final.

A redução de atores e intermediários implica também que estas iniciativas de circuitos curtos tenham que adquirir competências na área da organização de encomendas e cabazes, marketing e vendas para poderem chegar a atores mais acostumados a um modelo de consumo baseado na comodidade e conveniência da grande distribuição. O que implica investimentos adicionais de tempo e dinheiro.

### **Visita à iniciativa “Da Nossa Terra” de Penafiel**

[www.danossaterra.pt](http://www.danossaterra.pt)

Produzir Localmente. Consumir Localmente.

“Da Nossa Terra” é uma iniciativa que nasceu em Março de 2012 com o objetivo de promover a produção e consumo de produtos agrícolas locais em Penafiel e na região do Vale do Sousa.

Desenvolvida pela Cooperativa Agrícola da Penafiel em parceria com o pelouro de Desenvolvimento Rural da Câmara Municipal de Penafiel, “Da Nossa Terra” facilita a comercialização de produtos locais dos pequenos produtores para entidades de grande consumo fazendo com que o escoamento dos produtos não seja limitado a pequenas lojas. Esta iniciativa possibilita também a participação dos agricultores locais no sistema das compras públicas, o que tem resultado no abastecimento de treze cantinas escolares do Concelho.

A importância da produção e consumo local é reconhecida, tanto para a economia local como para a sociedade e faz parte da estratégia local para promover o desenvolvimento sustentável, para combater o abandono das terras, para a criação de emprego e a valorização do trabalho agrícola.

## **Visitas de Campo: à descoberta da Soberania Alimentar em Portugal**

Procurando dar resposta aos desafios da produção e comercialização em circuito curto “Da Nossa Terra” apoia os agricultores a criarem as infraestruturas necessárias para resolverem problemas que tipicamente dificultam o escoamento dos produtos dos pequenos produtores, um exemplo sendo a criação de um sistema de transportes coletivos que alivia os custos de transporte.

Outra questão para o fornecimento das grandes entidades é a adaptação ao consumo local por parte dos consumidores. Portanto, para facilitar a adaptação à sazonalidade dos produtos, e o fornecimento de produtos desconhecidos nas cantinas, “Da Nossa Terra” contratou uma nutricionista para ajudar as entidades com a criação de ementas que aproveitem os ingredientes disponíveis.

Este incentivo à comercialização por via de circuitos curtos enquadra-se no plano de desenvolvimento rural de Penafiel que inclui iniciativas complementares como o Bio Penafiel (formação e financiamento da certificação biológica de produtos), o Banco Municipal de Terras (terrenos disponibilizados a pessoas com baixos rendimentos e no desemprego) e o Mercado ao Ar Livre (mercado de produtos locais).

### **Visita à Casa do Sal, Salina Eiras Largas, Figueira da Foz**

[www.casadosal.pt](http://www.casadosal.pt)

A ideia de criar a “Casa do Sal” e voltar ao cultivo artesanal do sal nas Salinas Eiras Largas surgiu em 2005. O projeto foi desenvolvido e realizado dentro do programa para o desenvolvimento rural europeu LEADER, e aposta numa abordagem de comercialização baseada na colaboração e cooperação entre pequenos produtores, e continua neste espírito de trabalho solidário como um membro ativo da Rede Colaborativa do Mondego.

O objetivo do projeto é de contribuir para a revitalização da tradição da salicultura artesanal da Figueira da Foz, empregando um modelo de circuito curto de produção e comercialização que seja viável económica e socialmente para os micro e nano produtores de sal. Imprescindível para o sucesso comercial da “Casa do Sal”, é o trabalho em rede com os produtores e agricultores de pequena produção da região.

O facto da comercialização dos produtos ser gerido em rede facilita o acesso dos produtores a novos circuitos, tendo como consequência uma projeção maior para o escoamento dos produtos dos membros da rede. A “Casa do Sal”, consegue promover o escoamento de produtos destes pequenos produtores numa área geográfica muito maior do que se tivessem agido sozinhos. O dinamismo que resulta da cooperação e partilha de saberes desta forma de trabalho já levou à criação de novos produtos em parceria entre membros desta rede.

## **Visitas de Campo: à descoberta da Soberania Alimentar em Portugal**

Este trabalho é complementado pela venda direta a partir da “Casa de Sal” (em pessoa e online) e atividades que tentam valorizar as vertentes culturais da salicultura e que visam ensinar o grande público do valor real do sal, em todas as suas formas, quer para usos na alimentação como nos outros usos que tem no nosso dia a dia.

Neste âmbito, uma das áreas de atuação é a organização de visitas à Salina Eiras Largas para pessoas interessadas na salicultura que dá aos visitantes a oportunidade de conhecer como as salinas são aproveitadas de forma sustentável para o cultivo de outros produtos relacionados, como a salicornia. É uma oportunidade de sensibilizar o público sobre os desafios e prazeres da produção artesanal, destacando e reforçando a ligação que esta forma de trabalho tem com as tradições e a história da região.

### **Visita à TAIPA: Organização Cooperativa para o Desenvolvimento Integrado de Odemira**

Iniciativa do Cabaz do Mar

[www.cabazdomar.pt](http://www.cabazdomar.pt)

A trabalhar em parceria com a Associação Cultural e de Desenvolvimento de Pescadores e Moradores da Azenha do Mar desde Março de 2014, a cooperativa TAIPA encarregou-se da comercialização do projeto dos Cabazes do Mar. É um projeto inovador e único em Portugal que aplica os mesmos princípios de venda direta dos sistemas de cabazes hortícolas à venda de peixe. O objetivo desta forma de circuito curto é de possibilitar um pagamento mais justo aos pescadores e, ao mesmo tempo, de mudar a cultura dos consumidores face às espécies de peixe que tradicionalmente têm sido desprezados e mal aproveitados na gastronomia local.

Os Cabazes do Mar funcionam de forma semelhante aos cabazes hortícolas, e procuram incentivar o consumo de espécies de peixes do mar locais e sazonais, de forma a garantir aos pescadores um preço que reflita o valor do seu trabalho, encorajando formas de pesca sustentáveis. O consumidor encomenda um cabaz que é entregue ao domicílio de forma semanal, quinzenal ou mensal, conforme as suas necessidades. É assegurado que o peixe é sempre fresco, sendo comprado diretamente aos pescadores nas lotas do porto, aderindo a uma política de manter um preço mínimo de compra aos pescadores e vendido aos consumidores a um preço fixo de 22€ para um cabaz com três quilos de peixe, que é entregue amanhado e limpo.

Pensado para promover saberes e identidades locais ligados à pesca na Azenha do Mar e arredores, esta iniciativa visa também encorajar a valorização de espécies subvalorizadas de peixe locais, em vez de espécies “importadas” de outras zonas costeiras de Portugal, pela inclusão de um quilo destas espécies em cada cabaz.

## **Visitas de Campo: à descoberta da Soberania Alimentar em Portugal**

Receitas culinárias com conselhos sobre como cozinhar as espécies de peixes menos conhecidos e sugestões de consumo acompanham os cabazes, num esforço para ajudar os compradores a criarem novos hábitos de consumo de forma natural.

Outras áreas de atuação que complementam a venda direta incluem a dinamização de workshops de culinária liderados por pescadores profissionais que partilham os seus saberes quanto à preparação do peixe, o apoio à produção de artesanato que reflete e reforça a identidade local, e caminhadas guiadas onde os pescadores partilham histórias e os seus saberes sobre os trilhos e o mar.

setembro/2015

atividade realizada no quadro do projeto [DO CAMPO PARA O PRATO](#)

**com o apoio de:**