MERCADO

COMO EMPREENDER NO MERCADO DE PRODUÇÃO ORGÂNICA

SEBRAE

SUMÁRIO

A produção orgânica no Brasil	4
Como garantir a qualidade orgânica	8
Regularização da produção orgânica: como obter o registro formal para a comercialização no Brasil	9
Como acessar novos mercados de produção orgânica	12
A importância da prospecção de canais de distribuição	16
Como negociar seus produtos	18
Como conquistar e manter fiéis novos clientes	19
Quais os principais gargalos do segmento?	20
Conheça as principais tendências e oportunidades do setor	22
Conclusão	23

A PRODUÇÃO ORGÂNICA NO BRASIL

De acordo com dados do Conselho Brasileiro da Produção Orgânica e Sustentável (Organis), o mercado brasileiro de orgânicos faturou, em 2018, R$ 4 bilhões, resultado 20% maior do que o registrado em 2017. Já o mercado global de orgânicos, sob a liderança dos Estados Unidos, Alemanha, França e China, movimentou o volume recorde de US$ 97 bilhões, em 2017. Em 2016, esse faturamento havia sido de R$ 3 bilhões. No primeiro ano do levantamento, em 2010, o setor havia faturado R$ 500 milhões.

A crescente se dá, sobretudo, devido aos hábitos saudáveis de alimentação que estão cada vez mais inseridos na rotina da população, beneficiando o crescimento do mercado de produtos orgânicos. Nos hectares brasileiros destinados à produção orgânica, são produzidos arroz, café, castanha do Brasil, cacau, palmito, açaí, guaraná, mel, cana-de-açúcar, ovos e laticínios, sendo que o país exporta para 76 países. Entre os principais produtos exportados estão as oleaginosas, açúcar, mel, frutas e castanhas.

Segundo pesquisa realizada pela Organis (2017), o maior mercado de orgânicos está na região Sul, onde o consumo é duas vezes superior à média nacional. Uma parcela de 15% da população urbana compra alimentos orgânicos com regularidade nas grandes capitais, e os benefícios para a saúde são a principal motivação. Os consumidores também reconhecem outras vantagens, como a contribuição ao meio-ambiente e as melhores características dos produtos se comparados aos convencionais.

O Brasil apresenta 5.072.152 estabelecimentos agropecuários (IBGE - 2018), sendo as propriedades orgânicas representadas em 0,3% (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA - 2017). Segundo dados do Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos (CNPO) do MAPA, em 2017 a Bahia tinha 386 unidades de produção orgânica cadastradas.

No entanto, para ser considerada orgânica, além de ser isenta de agrotóxicos, hormônios, antibióticos ou qualquer organismo geneticamente modificado, a produção deve ser baseada em práticas ecológica e socialmente sustentáveis. Um dos programas mais importantes para impulsionar a produção orgânica no país é o Plano Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica "Planapo", que tem como missão articular políticas de incentivo para o cultivo de alimentos orgânicos com base agroecológica.

E quais são os benefícios para o produtor?

A importância da produção orgânica está em preservar a terra, oferecer alimentação de qualidade à sociedade e ainda produzir, no modelo chamado agroecológico, com respeito à biodiversidade e aos ciclos biológicos. O manejo na agricultura orgânica valoriza o uso eficiente dos recursos naturais não renováveis, bem como o aproveitamento dos recursos naturais renováveis e dos processos biológicos alinhados à biodiversidade, ao meio ambiente, ao desenvolvimento econômico e à qualidade humana.

Apresentando uma série de benefícios para o produtor, a produção orgânica:

Não utiliza fertilizantes sintéticos e agroquímicos

Com a aplicação correta do manejo orgânico tem-se a diminuição dos gastos com insumos sem diminuição da produção;

É sustentável

Utiliza da reciclagem de compostos orgânicos para adubação e de inimigos naturais ou alternativas biológicas para o controle de pragas;

É versátil

O método pode ser aplicado em qualquer tipo de cultura, desde hortaliças até cana-de-açúcar e frutíferas, para produção de açúcar e vinho, respectivamente;

Recebe financiamentos especiais do governo

Com o Plano Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica do Ministério do Desenvolvimento Agrícola tais incentivos tendem a aumentar nos próximos anos;

Não degrada o solo

Sem a adição constante de agroquímicos, a biologia do solo é preservada, promovendo melhor estrutura, aeração, controle de doenças e pragas sem gerar resíduos para o solo e lençol freático;

Não prejudica a fauna

Tanto polinizadores quanto organismos aquáticos foram muito prejudicados com o uso abusivo de agroquímicos, levando alguns à beira da extinção;

Alta demanda para exportação

A Apex-Brasil, ligada ao Ministério das Relações Exteriores, é responsável por inúmeros produtores que exportam suas mercadorias principalmente para países da União Europeia.

COMO GARANTIR A QUALIDADE ORGÂNICA

Do ponto de vista legal, para que seja considerado orgânico, um produto deve se enquadrar nas normas e princípios estabelecidos pela Lei 10.831, promulgada em dezembro de 2003.

Segundo a Lei, considera-se um sistema orgânico de produção agropecuária todo aquele em que se adotam técnicas específicas, mediante a otimização do uso de recursos naturais e socioeconômicos disponíveis e o respeito à integridade cultural das comunidades rurais, tendo por objetivos: a sustentabilidade econômica e ecológica; a maximização dos benefícios sociais; a minimização da dependência de energia não-renovável, empregando, sempre que possível, métodos culturais, biológicos e mecânicos, em contraposição ao uso de materiais sintéticos; a eliminação do uso de organismos geneticamente modificados e radiações ionizantes, em qualquer fase do processo de produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização; e a proteção do meio-ambiente.

Cinco práticas devem ser observadas para que uma produção possa ser considerada orgânica, segundo a Sociedade Nacional de Agricultura - SNA:

- Solo enriquecido naturalmente, sem receber agrotóxicos, pesticidas ou adubos químicos;
- Não utilização de sementes transgênicas;
- Animais criados livres, sem tomar hormônios de crescimento, anabolizantes ou outras drogas, e tendo o seu bem estar assegurado;
- Trabalhadores tendo os seus direitos e os de sua família preservados;
- Legislação sanitária atendida e correta disposição do lixo.

A certificação dos orgânicos no Brasil é de responsabilidade do MAPA, que, por intermédio do Sistema Brasileiro de Avaliação de Conformidade Orgânica (SisOrg), concede um selo de identificação aos produtos. Desde janeiro de 2011, os produtos orgânicos são obrigados a apresentar esse selo de garantia. Uma exceção é feita para os produtos da agricultura familiar, vendidos em feiras livres, nas quais o produtor deve apresentar uma Declaração de Cadastro. Assim, a relação de confiança entre consumidor e produtor é estabelecida a cada dia, e a garantia da correta procedência dos alimentos dá mais credibilidade ao segmento.

REGULARIZAÇÃO DA PRODUÇÃO ORGÂNICA: COMO OBTER O REGISTRO FORMAL PARA A COMERCIALIZAÇÃO NO BRASIL

A certificação "Produto Orgânico Brasil" fornece ao consumidor a garantia de estar levando para casa um produto isento de contaminação química. O selo assegura também que o produto é resultado de uma agricultura capaz de preservar a qualidade do ambiente natural, qualidade nutricional e biológica de alimentos e qualidade de vida para quem vive no campo e nas cidades.

No Brasil, para que um produto possa ser vendido como "orgânico", o produtor deve fazer parte do Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos, o que é possível se a unidade de produção passar por um dos três mecanismos de garantia da qualidade orgânica descritos a seguir:

Certificação por Auditoria

A concessão do selo do SisOrg é feita por uma certificadora pública ou privada credenciada no MAPA. O organismo de avaliação da conformidade obedece a procedimentos e critérios reconhecidos internacionalmente, além dos requisitos técnicos estabelecidos pela legislação brasileira.

No caso de contração da Certificadora por Auditoria, o produtor receberá visitas de inspeção inicial e periódicas e manterá obrigações perante o MAPA e a certificadora, com custo a ser estabelecido em contrato. Se o produtor descumprir as normas, a certificadora retira seu certificado e informa ao MAPA. A certificação é válida por 1 (um) ano a partir da data de sua concessão.

Sistema Participativo de Garantia (SPG)

Caracteriza-se pela responsabilidade coletiva dos membros do sistema, que podem ser produtores, consumidores, técnicos e demais interessados. Para estar legal, um SPG tem que possuir um Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade (OPAC) legalmente constituído, que responderá pela emissão do selo SisOrg.

No caso da certificação por OPAC, o produtor deve participar ativamente do grupo ou núcleo a que estiver ligado, comparecendo a reuniões periódicas. O próprio grupo garante a qualidade orgânica de seus produtos, sendo que todos tomam conta de todos e respondem, juntos, se houver fraude ou qualquer irregularidade que não apontarem e corrigirem. Se o produtor não corrigir, o grupo deve excluí-lo, cancelar o certificado e informar ao MAPA. A certificação é válida por 1 (um) ano a partir da data de concessão.

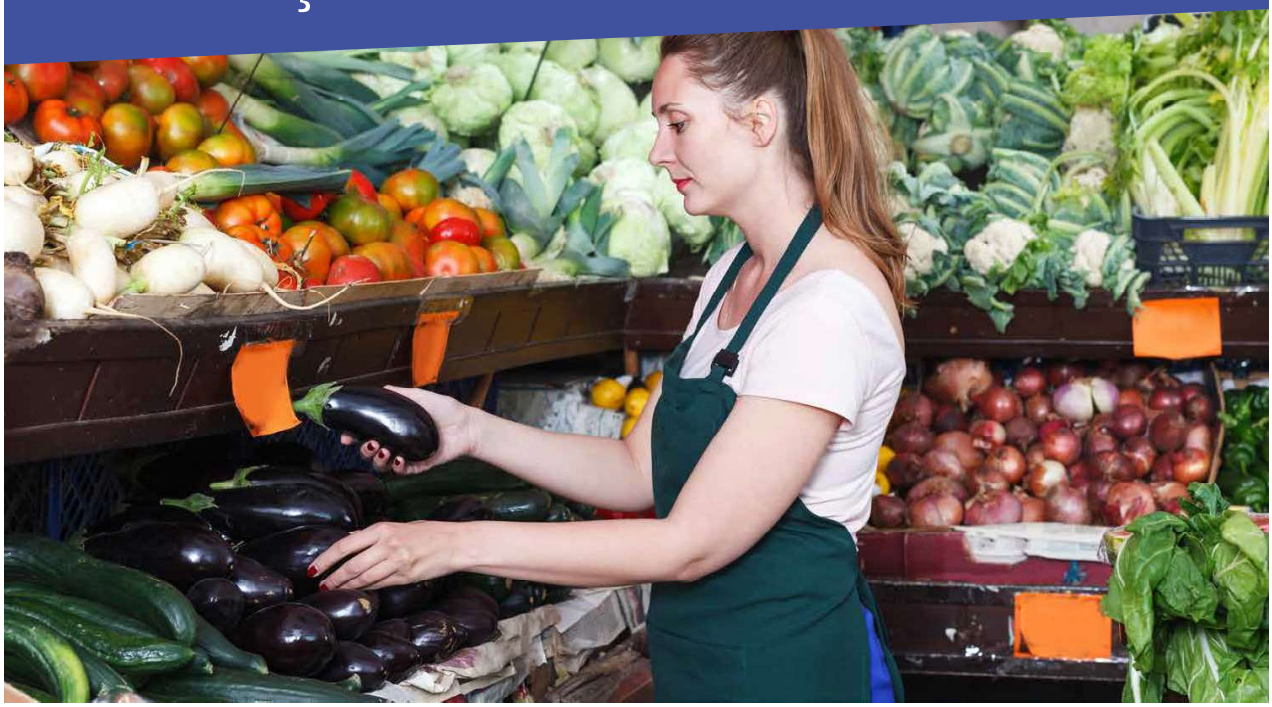
Controle Social na Venda Direta

A legislação brasileira abriu uma exceção na obrigatoriedade de certificação dos produtos orgânicos para a agricultura familiar. Exige-se, porém, que os produtores se organizem em grupo e se credenciem em uma Organização de Controle Social (OCS) para realizar a venda direta (feiras e compras do governo) sem certificação, junto ao MAPA, que emitirá documento comprobatório, a Declaração de Cadastro.

Diversas informações sobre as tecnologias adequadas e permitidas legalmente para a produção orgânica no Brasil, que ajudam agricultores que pretendem entrar nesse mercado ou aprimorar os conhecimentos já adquiridos, estão disponíveis no site do Ministério da Agricultura (www.agricultura.gov.br) do Centro de Inteligência – CI Orgânicos (www.ciorganicos.com.br).

Para auxiliar os produtores de alimentos orgânicos no país, o Ministério da Agricultura ainda conta com as Comissões de Produção Orgânica (CPOrgs), espalhadas por inúmeras unidades da Federação, e que são responsáveis pela coordenação de ações de fomento à agricultura orgânica.

COMO ACESSAR NOVOS MERCADOS DE PRODUÇÃO ORGÂNICA



Para comercializar seus produtos e acessar esse mercado emergente, é importante estar preparado para vender e negociar. Para isso, é preciso ter informações apuradas e atualizadas sobre a sua empresa, produtos e serviços, além de estar preparado para informar detalhadamente as seguintes questões:

- Missão e visão da empresa/empreendimento;
- Tempo de atividade no mercado;
- Produtos e serviços ofertados ao mercado;
- Principais clientes e parcerias comerciais;
- Capacidade produtiva anual/mensal e dados do processo produtivo;
- Inovações na produção, no produto e no processo de gestão;
- Crescimento do negócio e da atividade nos últimos anos;
- Preocupações com o cliente e consumidor.

A relação de confiança entre produtor e consumidor e o controle de qualidade são dois conceitos fundamentais na produção orgânica. É essencial que o empreendedor saiba passar as informações sobre o produto que vende com grande nível de detalhamento e conhecimento. Quanto mais informações você tiver, maior será sua capacidade de negociação. Portanto, é também imprescindível estar preparado para responder adequadamente:

- Características do seu produto e do processo produtivo;
- Diferencial do seu produto em relação ao produto da concorrência;
- Preços praticados para o seu produto e pela concorrência no mercado;
- Condições e políticas de vendas da sua empresa;
- Descontos praticados, procedimentos e garantias na venda do produto.

Depois dessa fase de preparação, é hora de planejar como acessar o mercado de produção orgânica e buscar novas oportunidades para comercializar seus produtos. O desafio do empreendedor é empregar as forças para aproveitar melhor as oportunidades do mercado e minimizar o impacto das ameaças.

Para acessar o mercado de produtos orgânicos e colocar seu produto em circulação, o primeiro passo é definir estratégias de:

- Capacidade de produção para atender ao mercado;
- Preço e política de venda;
- Quantidade disponível para vender para o novo mercado;
- Canais de distribuição que a empresa pode atender;
- Comercialização do produto.

Produtos orgânicos devem ser cultivados sem agrotóxico ou adubo químico, por isso exigem um cuidado também no seu armazenamento e distribuição para manutenção da qualidade. A logística é peculiar e é preciso estar atento às estratégias de mercado para a precificação do produto, o que garantirá bons resultados na comercialização e no giro do mesmo nos canais de distribuição.

Para vender na feirinha, o produtor sem certificação deve apresentar a Declaração de Cadastro. Neste caso, só o produtor, alguém de sua família ou de seu grupo pode estar na barraca, vendendo o produto. Essa Declaração deve ser mostrada sempre que o consumidor e a fiscalização pedirem.

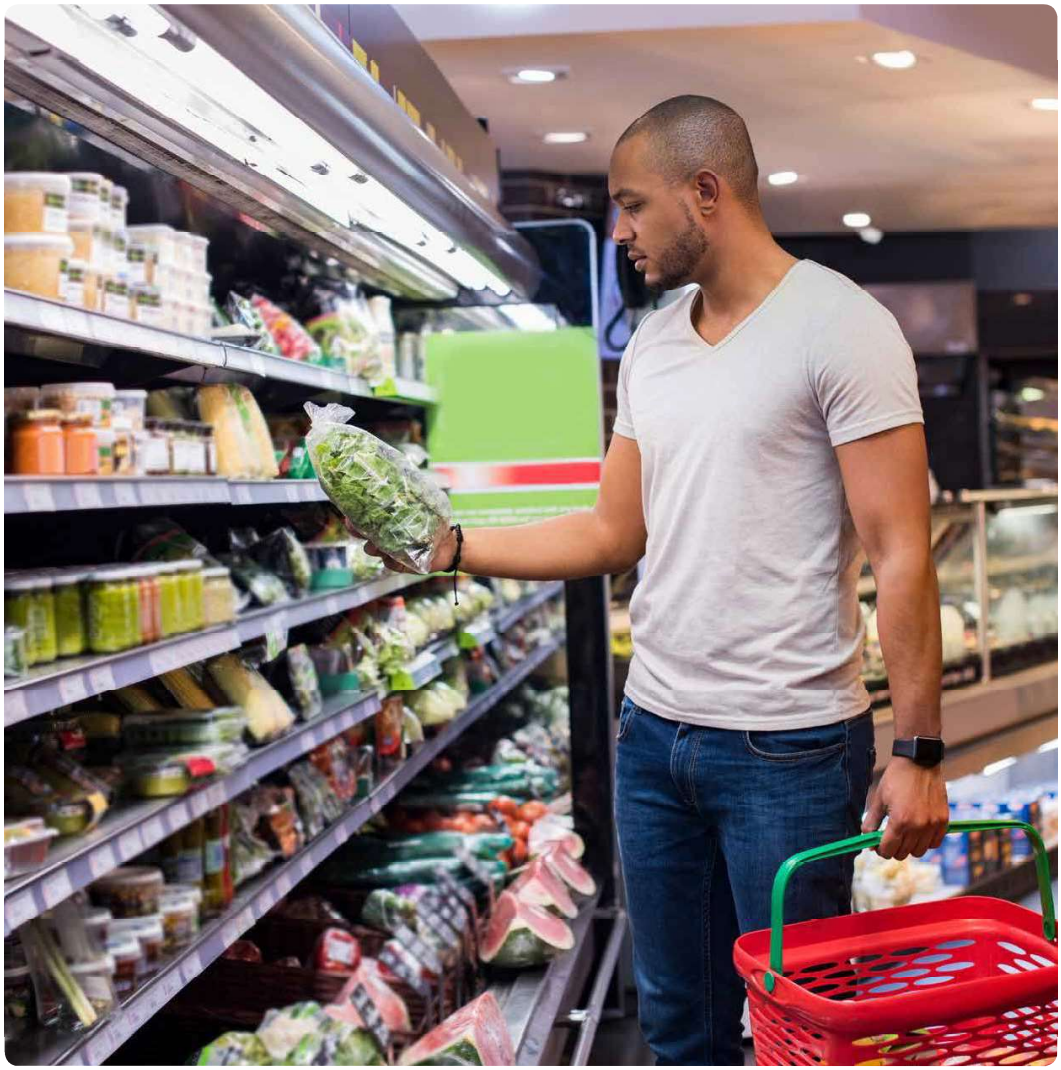
Já os produtos vendidos em mercados, supermercados e lojas, devem estampar o selo federal do SisOrg em seus rótulos, sejam produtos nacionais ou estrangeiros. Se o produto for vendido a granel deve estar identificado corretamente, por meio de cartaz, etiqueta ou outro meio.

Os restaurantes, lanchonetes e hotéis que servem pratos orgânicos ou pratos com ingredientes orgânicos devem manter à disposição dos consumidores, listas dos ingredientes orgânicos e dos fornecedores deste ingredientes.

Decidir qual o melhor canal de vendas para o seu produto é essencial. Seja através de um representante comercial, de um atacadista, de um distribuidor, de um varejo ou venda direta ao consumidor final; cada um apresenta peculiaridades distintas de atuação. O importante é definir o mais adequado e se planejar para atendê-lo.

O público deste segmento de mercado realiza compras baseadas na qualidade e na maneira como o produto foi produzido. Posicioná-lo de forma adequada, ampliar a oferta no mix de produtos e encontrar nichos de mercado onde o novo produto possa ser inserido, trabalhando-se especificidades do produto, pode ser uma estratégia de acesso a mercado.

Não se pode esquecer, no entanto, que o produto orgânico, como qualquer outro, requer pesquisa de mercado, planejamento da produção e marketing adequado. Quem determina a permanência no mercado é o consumidor e suas necessidades e preferências devem ser respeitadas.



A IMPORTÂNCIA DA PROSPECÇÃO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

O processo de gestão das vendas e do processo logístico é de fundamental importância para o sucesso das vendas. Fazem parte do processo as etapas de vendas, encaminhamento dos pedidos, separação do pedido, emissão da nota fiscal e separação do produto.

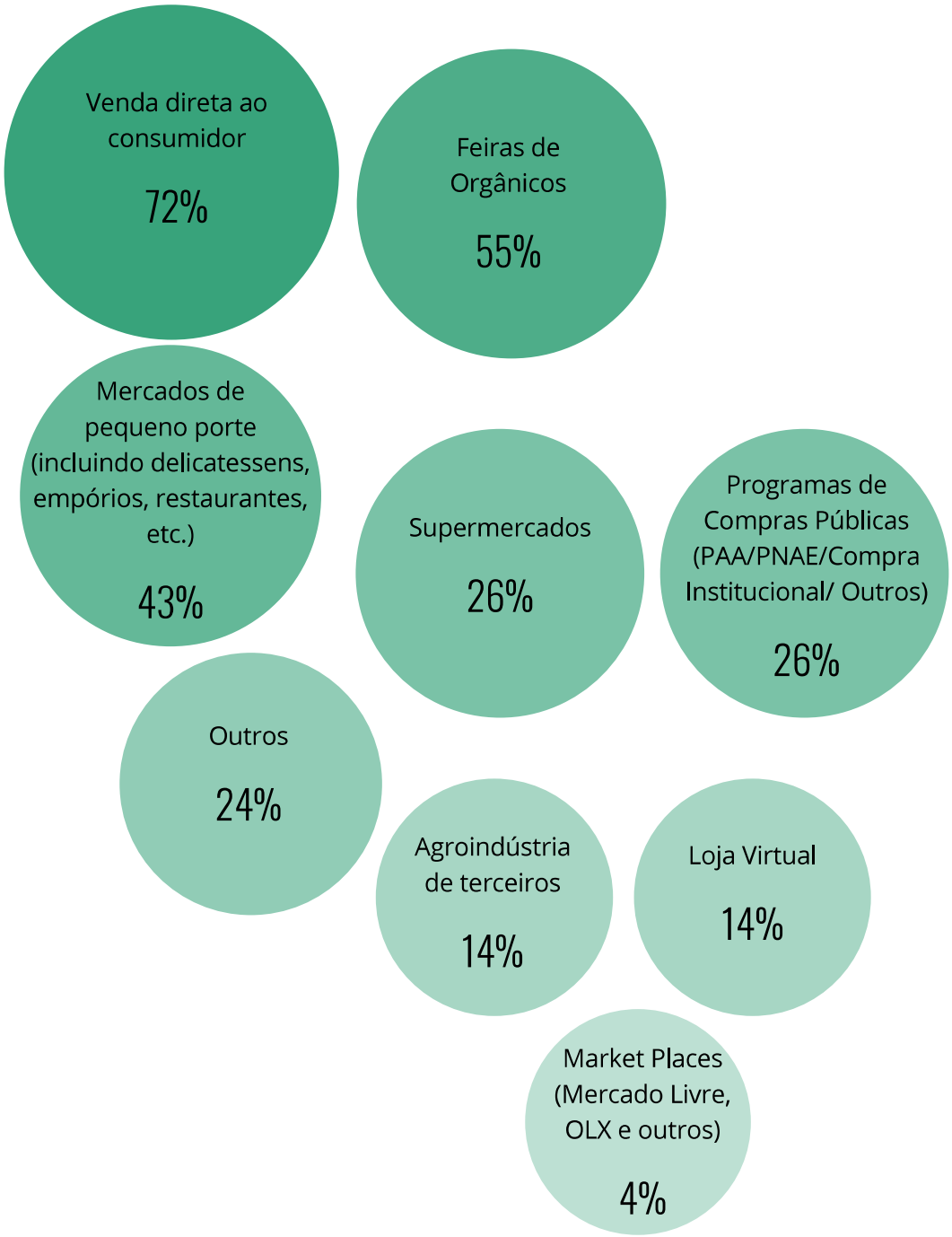
Um comprador de um canal de distribuição, seja ele um representante comercial, distribuidor ou varejo, buscam no produto: certificação e a garantia sobre a qualidade do produto, preços competitivos para o tipo de produto; uma distribuição adequada; o cumprimento de prazos de entrega.

Os principais canais de distribuição são atacadistas, distribuidores e os varejos de supermercados, mercados, delicatessens, restaurantes, lojas especializadas de produtos naturais e probióticos e delicatessens. Independente do canal adotado, a gestão de produto e relacionamentos com o canal são de fundamental importância para o sucesso e a obtenção de resultados.

Cada vez mais familiarizado com a tecnologia, o consumidor já não se limita a um único caminho para procurar produtos ou serviços. Ele quer ter muitas opções apresentadas de maneira prática e ágil.

Sendo assim, as empresas devem utilizar-se de diversas alternativas de comunicação para chegar ao cliente e expandir suas vendas e o alcance de sua marca. Isto é, deve tornar-se multicanal.

Confira quais são os canais de comercialização mais utilizados pelas empresas, segundo pesquisa realizada pelo Sebrae em 2018, no âmbito nacional:



COMO NEGOCIAR SEUS PRODUTOS

Para se colocar um produto novo no mercado, é importante ter conhecimento sobre o funcionamento do mesmo e definir as estratégias de produto, preço, distribuição e promoção que permitirão a inserção de um novo produto no mercado. Devem ser observadas questões como mix de produtos, garantias, certificação, qualidade e benefícios, embalagem adequada, conservação e frete.

Estar atento às estratégias de mercado para a precificação do produto garantirá bons resultados na comercialização do produto e no giro do mesmo nos canais de distribuição.

Não existem receitas prontas, mas o produtor pode escolher o tipo de venda que melhor se adapta às condições do seu negócio em função da estrutura disponível, mão de obra e aptidão produtiva.

COMO CONQUISTAR E MANTER FIÉIS NOVOS CLIENTES

Além de atender ao cliente de forma rápida e organizada, é preciso gerenciar relacionamentos para continuar vendendo sempre e mais. Para isso, valem algumas considerações:

Faça contatos e visitas mensais ao cliente, tanto para vender como para buscar um feedback do seu produto;

Mantenha sempre os canais de comunicação disponíveis para os clientes. Procure resolver o que não está adequado no processo;

Atenda os prazos e as condições acordadas na negociação.

Diferenciar os serviços e produtos também é essencial para conquistar clientes. Invista no marketing para fortalecer sua marca.

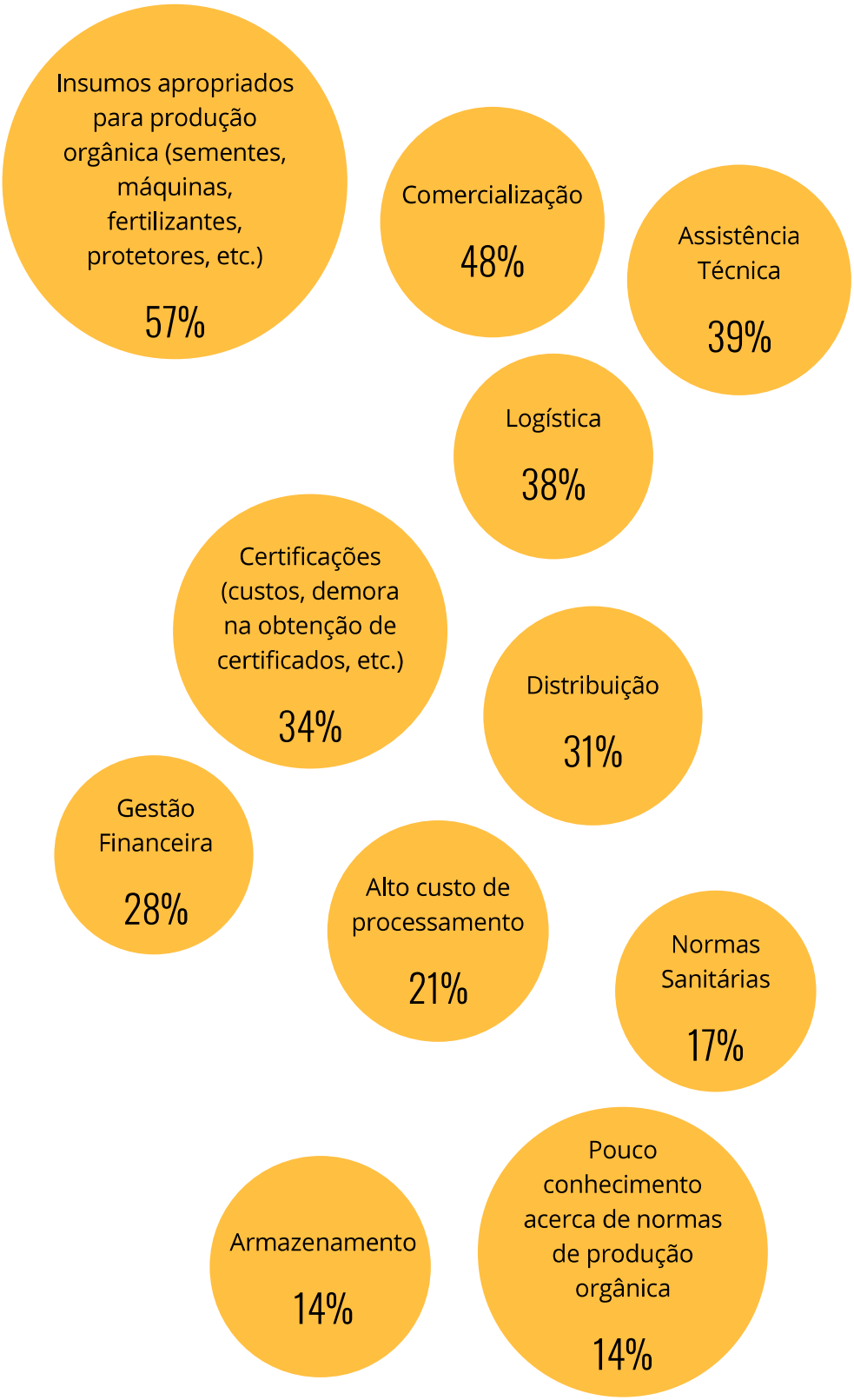
QUAIS OS PRINCIPAIS GARGALOS DO SEGMENTO?

O acesso à inspeção e à certificação e a necessidade de desenvolver novas formas de processamento do alimento orgânico são os principais desafios para que os pequenos produtores e as empresas se mantenham bem colocadas no mercado orgânico nos próximos anos. O maior desafio ainda está no preço e na ideia do consumidor que ainda avalia o produto.

Produtores encontram dificuldades na adaptação aos padrões de qualidade para os produtos orgânicos.

A existência de altos custos com a certificação de produtos pode representar uma barreira à entrada no mercado, como também uma limitação para os produtores que já produzem produtos orgânicos, mas ainda não certificados.

Confira quais são os principais problemas/gargalos enfrentados pelos pequenos negócios:



CONHEÇA AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES DO SETOR

Demanda

Há cada vez mais consumidores interessados em alimentos que possam unir saúde e preservação do meio ambiente. E é, também, uma das categorias de alimentos que mais crescem nas prateleiras dos supermercados. Até 2050, a população mundial deve bater a casa dos 9 bilhões. Com isso a demanda por alimentos vai exigir da agricultura um caráter cada vez mais sustentável.

Exportação

O país é modelo de produção natural, o que significa a existência de um enorme mercado a ser explorado.

Maior valor agregado

O cultivo orgânico esbarra muitas vezes em custos um pouco mais altos. Para contrapor e justificar o valor, o produtor entrega um produto com maior qualidade e valor agregado.

Valorização do pequeno produtor

Para pequenas propriedades, a produção orgânica é opção a ser considerada, já que; pode atender nichos específicos de mercado ou mercados ainda em fase de expansão. Produção de alimentos congelados, como marmitas, utilizando somente produtos orgânicos.

Compras públicas

Programas governamentais que fomentam a entrada de alimentos orgânicos na merenda escolar podem ser oportunidades interessantes.

E-commerce

Cada vez mais difundida e utilizada pela população, a venda de produtos online é eficiente e atinge um número maior de consumidores, além de eliminar a necessidade de um ponto de venda.

CONCLUSÃO

Não há dúvidas de que o mercado de orgânicos no Brasil irá se expandir ainda mais nos próximos anos. A criação do Planapo e a implementação de leis que regulamentam a produção orgânica brasileira colaboram para o desenvolvimento da agricultura orgânica no País.

Os mecanismos de controle da produção e comercialização da produção orgânica também têm sido aperfeiçoados ao longo desses anos. Porém, mais conhecimento sobre a oferta e a demanda dos produtos oriundos da agricultura orgânica e dos insumos necessários na produção orgânica ainda são um desafio para a melhoria do planejamento do segmento.

O SEBRAE/BA pode te ajudar no acesso ao mercado de orgânicos. Procure um dos nossos pontos de atendimento e saiba mais sobre as soluções do nosso portfólio no âmbito da produção orgânica.

SEBRAE

www.pi.sebrae.com.br

0800 570 0800