

MANUAL

DO

Arma

Zen

Como Comercializar Produtos Orgânicos e
Agroecológicos Localmente
Um Guia PRÁTICO



ÍNDICE

01. Introdução

02. Arma-Zen: Conectando Produtores e Consumidores Locais

04. O Manual Zen do Arma-Zen

05. O Arma-Zen Agroecológico: Cultivando Conexões Locais

07. Fases do Arma-Zen: Uma Jornada de Experiências e Descobertas

- 2017: Quitandinha

- 2018: Amigo Apoiador

- 2019: Ampliação dos Modelos

- 2023: Assinante Mensal

- 2024: Modelo Atual - Assinante Anual

12. Características Essenciais para uma Parceria Saudável no Mercado de Produtos Orgânicos

13. Pontos Fortes do Arma-Zen

13. Pontos de Aperfeiçoamento no Arma-Zen

14. Manual Zen do Arma-Zen: Passo a Passo

- Análise de Mercado

- Planejamento Estrutural e Financeiro

- Estratégias de Marketing Digital e Tradicional

22. Conclusões

23. Origem e Contexto de Criação do Manual Zen do Arma-Zen

24. Agradecimentos

24. Referências

25. Material de Apoio

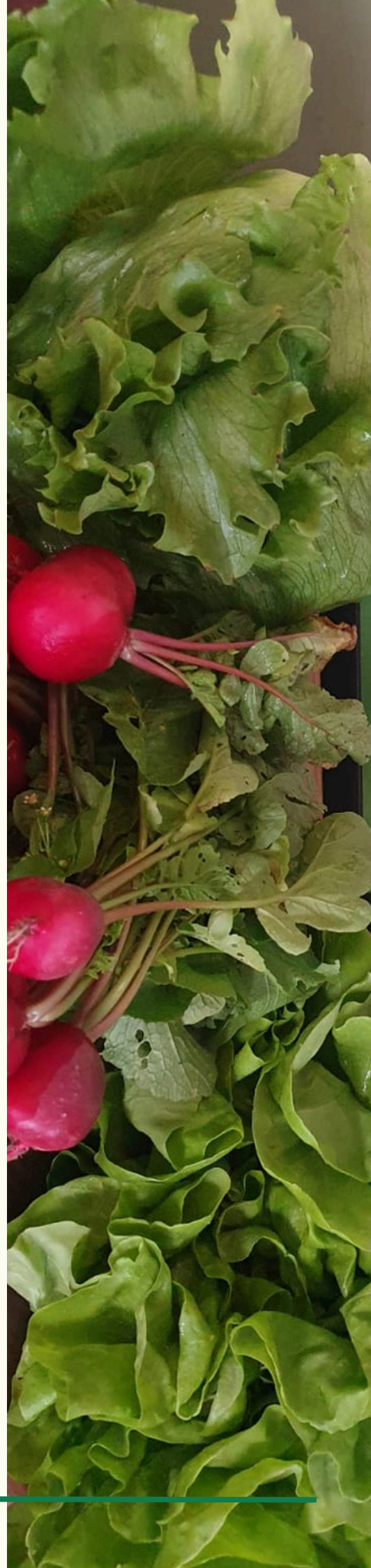
Introdução

Este é um guia prático sobre como comercializar produtos orgânicos e agroecológicos produzidos localmente pela agricultura familiar e é o resultado de uma caminhada iniciada pelo Instituto Giramundo Mutuando em 2017 com o apoio do INTERSSAN - Centro de Ciência e Tecnologia para a Soberania e a Segurança Alimentar e Nutricional da UNESP de Botucatu-SP, Brasil.

Este manual reflete o desejo histórico do Giramundo mostrar a todas as localidades do país que, embora seja desafiador, é sim possível construir um circuito curto de comercialização da produção orgânica das agricultoras* familiares, a partir de sua associação direta com o consumo local, onde se encontram duas pontas de um processo de mudança que a transição agroecológica expressa: agricultoras locais em transição agroecológica ou certificados como orgânicos de um lado e, de outro, consumidores/as conscientes e engajados no fortalecimento da agricultura familiar local.

Essa elaboração foi realizada a partir da sistematização reflexionada da trajetória da experiência do Arma-Zen do Giramundo em busca de uma saída para as ciladas do tal “nicho de mercado da produção e consumo de produtos orgânicos”, onde consumidores de média e baixa renda não tem a sua vez.

*Dado que a língua portuguesa é provida de linguagem de gênero, preferimos utilizar o gênero feminino nesse e-book, dada a importância das mulheres tanto na produção como na decisão sobre o que vamos consumir como alimentos. Sabendo, efetivamente, que sem feminismo, não há Agroecologia.





Arma-Zen: Conectando Produtores e Consumidores Locais

A construção de cadeias curtas agroalimentares vem, nos últimos anos, ganhando mais força. E a parte engajada da sociedade busca, por meio do alimento, uma oportunidade de se conectar à produção local, valorizando proximidade, valores compartilhados e fatores ambientais e culturais. Os movimentos em prol do consumo alimentar produzido localmente surgem como resposta crítica aos circuitos longos de produção e consumo de alimentos, às crises econômicas e às preocupações quanto à insegurança alimentar. Adicionalmente, a crescente consciência ambiental e a busca por um estilo de vida saudável impulsionam a demanda por alimentos orgânicos livres de agrotóxicos e substâncias prejudiciais à saúde. Desse modo, a venda de produtos orgânicos localmente pode representar uma promissora oportunidade para pequenos negócios.

Nesse contexto, o "Arma-Zen de produtos agroecológicos e orgânicos do Instituto Giramundo Mutuando" emerge como uma tecnologia social que conecta uma rede de consumidoras à produtoras agroecológicas locais, agregando valor social e ambiental ao

ato de se alimentar. O Arma-Zen viabiliza o fornecimento de alimentos frescos e agroecológicos aos consumidores locais, ao mesmo tempo em que serve como canal de comercialização para a produção familiar. Para isso, são gerados processos como a organização para produção e do consumo, a inovação agroecológica local na produção e o engajamento de produtoras e consumidoras na construção de políticas que contribuem para sistemas alimentares mais inclusivos, saudáveis e sustentáveis.

Por meio de um sistema transparente e eficiente, o Arma-Zen valoriza produtoras rurais locais e contribui para a construção de uma cadeia produtiva mais justa e sustentável, reduzindo o desperdício de alimentos, por exemplo. O Arma-Zen tem como objetivos aproximar a produtora rural da consumidora final, estreitando os laços entre quem produz e quem consome, promovendo relações mais diretas e transparentes; sensibilizar para o consumo responsável e consciente, incentivando a adoção de hábitos e atitudes mais sustentáveis;

tornar os produtos financeiramente acessíveis aos consumidores, com preço justo para produtoras locais; priorizar e promover a produção local,



artesanal e não-convencional, fortalecendo a diversidade e a identidade da região; fortalecer a identidade de Botucatu como cidade produtora de orgânicos no interior paulista, consolidando a imagem da cidade como referência na produção sustentável, distribuição e comercialização de orgânicos; ampliar o acesso e consumo aos produtos orgânicos, promovendo saúde e sustentabilidade e; gerar sustentabilidade para os projetos do Instituto Giramundo Mutuando e garantir a realização de projetos em Agroecologia.

O Arma-Zen visa tornar-se um centro de referência de comércio justo e solidário para a rede de produtoras agroecológicas locais, consolidando-se como um local de comércio de produtos orgânicos, agroecológicos, artesanais e da agricultura familiar e camponesa, fortalecendo, assim, iniciativas locais de redes de produção e consumo de alimentos orgânicos e

agroecológicos da agricultura familiar. A principal missão do Arma-Zen é gerar renda para famílias produtoras e possibilitar o acesso da população urbana a produtos de alta qualidade a preços acessíveis, popularizando o consumo consciente e sustentável de produtos agroecológicos na localidade. O arranjo produtivo e comercial desenvolvido pelo Arma-Zen visa ao aumento da produção local de alimentos orgânicos, algo essencial na promoção da saúde das produtoras, consumidoras e da natureza. Após a leitura desse manual, esperamos que o leitor tenha um melhor entendimento sobre como distribuir alimentos de forma justa e sustentável, por meio de um modelo produtivo alinhado com a conservação da biodiversidade, segurança alimentar, redução da desigualdade social e comércio justo - temas estes que perpassam pelo conceito de Desenvolvimento Sustentável.



O "Manual Zen do Arma-Zen"

O "Manual Zen do Arma-Zen" é um guia abrangente, com um passo a passo para quem pretende empreender no setor de produtos orgânicos, apresentando e explicando o desenvolvimento, a evolução e o funcionamento da experiência do Arma-Zen Agroecológico do Giramundo sobre o fornecimento de produtos agroecológicos provenientes de produtoras locais para a população da cidade de Botucatu-SP, Brasil. O manual traz informações sobre a localização, o contexto e os antecedentes do Arma-Zen, incluindo a problemática que se deseja solucionar. Por meio de uma análise profunda da trajetória, processos, metodologias, marcos significativos, aprendizados e desafios enfrentados durante o desenvolvimento dessa tecnologia social, o manual explora detalhadamente como o Arma-Zen se desenvolveu, destacando os aspectos fundamentais que contribuíram para o seu sucesso. Desse modo, por meio de uma compreensão multidimensional de todo o processo, diversas visões emergem e dão espaço para diferentes perspectivas, valorizando a diversidade de experiências e interpretações. Aprendizados positivos, alternativas aos negativos, bem como as ameaças e oportunidades apresentadas durante o desenvolvimento da tecnologia social em questão são apresentados, com erros e acertos sendo compartilhados, de forma a contribuir para o aprendizado coletivo e o

aperfeiçoamento contínuo do projeto. Por fim, abordamos temas como entendimento do mercado, planejamento inicial do negócio, estratégias de venda, fidelização de clientes e gestão do negócio, com o propósito de que a experiência do Arma-Zen sirva, efetivamente, de inspiração e orientação para que outros coletivos comunitários possam replicar essa experiência em outras localidades. A partir da compreensão da dinâmica da organização, uma integração sinérgica e produtiva será possível, transformando e disparando gatilhos de processos necessários para dar início a novos projetos baseados na experiência do Arma-Zen.

Com informações detalhadas e dicas práticas, o Manual Zen é uma leitura essencial para associações e cooperativas de agricultura familiar ou para empreendedoras urbanas que desejam conectar produtoras e consumidoras orgânicas locais. Com as informações e estratégias aqui apresentadas, você estará bem equipada para lançar e crescer a sua operação de produção e consumo de produtos orgânicos. Boa sorte e sucesso!





O Arma-Zen Agroecológico: Cultivando Conexões Locais

Localizado na cidade de Botucatu, interior de São Paulo, o Arma-Zen Agroecológico é muito mais do que uma pequena loja que reúne produtos orgânicos, agroecológicos e artesanais da agricultura familiar e camponesa. É um espaço onde se entrelaçam história, sustentabilidade e comunidade.

Botucatu se destaca por sua rica tradição em agroecologia e produção orgânica e, também, por concentrar movimentos e organizações ligadas à preservação ambiental e diferentes estilos de agricultura de base ecológica, especialmente a agricultura biodinâmica. Porém, também enfrenta o avanço de grandes monoculturas, como cana-de-açúcar, eucalipto, laranja e soja, com níveis crescentes de êxodo rural e impactos socioambientais significativos. Como uma resposta a esse cenário, surgiu em 2017 o Arma-Zen Agroecológico, mobilizando voluntários ligados ao Instituto Giramundo Mutuando e promovendo a aproximação entre produtoras e consumidoras locais. Logo em seguida, o Arma-Zen obteve o apoio do Centro de Ciência e Tecnologia para a

Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (INTERSSAN), da Universidade Estadual Paulista (UNESP), a partir de ações de extensão e pesquisa.

O Arma-Zen foi criado, num primeiro momento, para também ajudar a gerar recursos para os projetos de desenvolvimento da Agroecologia capazes de prover o acompanhamento de famílias produtoras para que estas gerassem mais renda a partir da ampliação do acesso ao mercado impulsionado por consumidoras que buscam produtos com mais qualidade e com preços mais justos, mirando a popularização do consumo de produtos orgânicos locais.

A relação com consumidoras e fornecedoras é baseada em transparência e compromisso. O Arma-Zen pratica a Economia Solidária, mostrando o preço de custo e aplicando margens justas para produtoras e consumidoras.

O fortalecimento da relação com as fornecedoras (produtoras) acontece por meio de um contrato formal que representa o compromisso de se associar, incluindo os dados principais das produtoras, as características da

produção e os certificados de produtos orgânicos. Ao se associar ao Instituto, a produtora recebe apoio em diversas frentes, como no estímulo à certificação (quando é do desejo da produtora) e à conversão para orgânicos ou à transição agroecológica, bem como orientações no processo de embalagens e etiquetas e algum acompanhamento técnico gratuito quando o Giramundo tem equipe técnica disponível por algum projeto de assessoria agroecológica.

As consumidoras do Arma-Zen, em sua maior parte, já são conscientes sobre o consumo de alimentos orgânicos e são atentas às causas sociais e ambientais. O Arma-Zen comercializa hortifrutigranjeiros, pães, farinhas, grãos, cogumelos, chás e alguns produtos processados como leites, chocolates, produtos de higiene pessoal, artesanatos, kombucha, iogurte, entre outros. A escolha desses produtos precisa atender a pelo menos um dos seguintes itens, como: ser local, proveniente de pequenas produtoras ou da agricultura familiar, orgânico, artesanal e integral, sendo que os dois primeiros itens são considerados os mais importantes.



O Arma-Zen já envolveu mais de 50 iniciativas de produção de base artesanal e ecológica e aproximadamente 200 consumidoras. Sua atuação vai além do espaço físico onde se intermedeia a produção e o consumo, pois promove feiras de comercialização direta local com vistas ao fortalecimento da Agroecologia no território. O número de pessoas diretamente beneficiadas por essa tecnologia social soma, desde o início, cerca de 500 pessoas, entre consumidoras e agricultoras familiares e pequenas produtoras rurais e urbanas, entre outras.

Em resumo, o Arma-Zen Agroecológico é um exemplo inspirador de como a conexão entre produtores e consumidores pode transformar a forma como nos alimentamos, fortalecendo a comunidade e o meio ambiente. Com base nessa pequena introdução, caracterizamos a Arma-Zen como um espaço de produtos locais que atende consumidoras associadas ou não, que podem realizar contribuições recorrentes e que demonstram interesse em manter-se próximas às produtoras. Assim, pretendemos explanar sobre esse modelo de relação (produtora-consumidora), identificando as características que o define como um modelo de cadeia curta agroalimentar que pode ser seguido por futuras empreendedoras na área de comércio local de produtos orgânicos e agroecológicos.

Fases do Arma-Zen: Uma Jornada de Experiências e Descobertas

Aqui, apresentamos as diferentes fases pelas quais o Arma-Zen passou, mergulhando na riqueza de sua experiência, como tudo o que foi realizado e alcançado com todas as dificuldades e desafios encontrados ao longo do caminho. As informações disponíveis estão organizadas e os resultados são apresentados de forma cuidadosa, a fim de permitir uma análise participativa e minuciosa dos dados e informações, buscando-se compreender profundamente o que ocorreu desde a sua criação. Por fim, compartilhamos nossas conclusões com o intuito de contribuir para a produção de novos conhecimentos e enriquecimento de nossa jornada.

2017: Quitandinha

O Arma-Zen foi criado em 2017, inicialmente como uma pequena loja física, a “quitandinha”, situada no Centro de Botucatu-SP, envolvendo a comercialização de produtos orgânicos, agroecológicos e artesanais, provenientes da agricultura familiar e camponesa. Nessa fase, o Arma-Zen adotou uma metodologia inovadora: a organização colaborativa entre consumidoras e produtoras locais visando promover sistemas alimentares saudáveis e sustentáveis e fortalecendo os laços entre a comunidade e a terra que a nutre. Nesse modelo inicial, o principal desafio foi a capacidade de manter um estoque girando, ou seja, a necessidade de capital de giro e planejamento empresarial. Nesse sistema, o desperdício pode chegar a 10% de tudo o que é comercializado.



2018: Amigo Apoiador

A partir de 2018, o Arma-Zen passou a fazer entrega de cestas agroecológicas por planos de assinatura mensal. As cestas, montadas semanalmente, tinham um número definido de itens e as consumidoras as buscavam na loja ou as recebiam em casa via entregas (delivery).

Esse modelo de assinaturas permitiu a continuidade do trabalho do Arma-Zen e a comercialização de todos os produtos a preço de custo estabelecido pelas produtoras. Nesse modelo, o Arma-Zen não colocou nenhuma porcentagem de ganho em cima dos produtos. A associada, assim, se tornou uma mantenedora do espaço e apoiadora de suas causas, como o consumo consciente com produtos acessíveis para o consumidor e com preço justo para as produtoras locais; o fortalecimento da rede de produtores locais, artesanais e não convencionais e da Agricultura Familiar; e a democratização do consumo de orgânicos na cidade de Botucatu. Além de apoiadora da causa do Arma-Zen, a associada também contribuía para a continuidade dos projetos do Instituto Giramundo Mutuando, a Agroecologia e a Soberania Alimentar, através do fortalecimento da Agricultura familiar e camponesa.

Para se associar, as interessadas podiam escolher um dos valores para uma doação mensal: R\$20,00 (justo); R\$30,00 (bom); R\$40,00 (solidário). Os membros associados recebiam informativos e pagavam um valor

especial nos vários produtos do Arma-Zen, além de ganhar uma carteirinha de fidelização do "amigo apoiador" do Arma-Zen onde, a cada R\$50,00 em compras, recebiam um carimbo no verso de sua carteirinha. Ao completar 15 carimbos, podiam escolher até dez produtos do Arma-Zen a preço de custo ou desconto de 10% em um dos cursos do Giramundo; ou anúncios gratuitos na "Rádio Gira", que foi uma tentativa de rádio comunitária do Instituto Giramundo.

Ao final do mês, a amiga apoiadora recebia uma fatura com o valor dos produtos adquiridos e a mensalidade da assinatura escolhida. E, mais importante, contribuía para que o Arma-Zen pudesse continuar em sua missão.

Arma-Zen
Caros Parceiros!
É com imensa alegria
que anunciamos o oferecimento
das Cestas de Orgânicos
do ArmaZen!

• PLANO QUINZENAL OU SEMANAL
• CESTA DE ORGÂNICOS MÉDIA (7 ITENS) OU CESTA DE ORGÂNICOS GRANDE (10 ITENS)
• DIA DA ENTREGA: SEMPRE AS SEGUNDAS DAS 11H AS 19H
• SERVIÇOS OPCIONAIS

Podemos que os interessados preencham o cadastro com formulário de adesão no link: <https://goo.gl/forma/QIAZCD4b5HILTeu1>
Caso queiram começar a receber as cestas ainda neste mês, confirmem o interesse efetuando o pagamento do plano escolhido até a quinta-feira no ArmaZen, para começarem a receber a cesta na segunda-feira da semana seguinte. Haverá um desconto proporcional caso a adesão ocorra quando o mês já tiver começado.
Caso queiram começar a receber as cestas apenas no mês seguinte, confirmem o interesse efetuando o pagamento do plano escolhido até o último dia do mês no ArmaZen, para começarem a receber a cesta na primeira segunda-feira do novo mês.
A adesão ao plano das Cestas é mensal, ou seja, você pagará o valor mensal do plano de cestas que desejar. Sugermos a adesão por pelo menos 3 meses pago em 3 parcelas no cartão.
As adesões antecipadas nos ajudam no planejamento e na segurança da produção dos agricultores!

Cesta de Orgânicos Média
(7 ITENS: 2 FOLHASAS | 2 FRUTAS | 2 LEGUMES/RAÍZES | 1 ERVA/PANC)
Plano Quinzenal: R\$ 110 (2 cestas por mês) | Adicional de processamento: R\$ 130
Plano Semanal: R\$ 220 (4 cestas por mês) | Adicional de processamento: R\$ 260
Valor de Referência por Cesta: R\$ 55/semana | Adicional de processamento: R\$ 65/semana

Cesta de Orgânicos Grande
(10 ITENS: 3 FOLHASAS | 3 FRUTAS | 3 LEGUMES/RAÍZES | 1 ERVA/PANC)
Plano Quinzenal: R\$ 130 (2 cestas por mês) | Adicional de processamento: R\$ 150
Plano Semanal: R\$ 260 (4 cestas por mês) | Adicional de processamento: R\$ 300
Valor de Referência por Cesta: R\$ 65/semana | Adicional de processamento: R\$ 75/semana

Serviços Opcionais
No formulário de Adesão é possível optar por 3 serviços adicionais:
• **Adicional de Processamento:** para quem necessita de praticidade no dia-a-dia: abóbora cortada, folhosas lavadas e secas, alho-poró, couve picados, etc. Valor descrito na tabela acima.
• **Produtos Adicionais:** além da cesta que você virá retirar no Arma-Zen, você poderá escolher outros diversos produtos disponíveis para venda na nossa loja. Para escolher os produtos para entrega a domicílio, você receberá, semanalmente, a lista de produtos via WhatsApp. Seu pedido adicional deverá ser enviado por email para armazen@mutuando.org.br / Assunto: Pedido Adicional. Será aberto uma conta em seu nome no Arma-Zen com fechamento mensal. O pagamento das extras poderá ser realizado diretamente no ArmaZen ou através da emissão de um boleto bancário enviado para seu e-mail. O valor da emissão do boleto será incorporado ao total de sua conta no mês (R\$ 4).
• **Adicional de Entrega:** caso você não consiga retirar a cesta no ArmaZen, oferecemos a opção de entrega por motoboy. O pagamento será efetuado diretamente com o entregador e o valor dependerá da localização (entre R\$5 e R\$15).

R. Cardoso de Almeida 1207
Centro Botucatu SP
armazen@mutuando.org.br
14 9 9842 1125 | 3354-7868

Debito e Crédito: VISA, MasterCard, Elo, Nubank, Hipercard, Diners Club, American Express, SoluCard
Cartões Especiais: 5, SOLUCARD

Este formato durou alguns anos e passou por três modelos:

- 1) cestas por tamanho (P, M, G), sem extras, com o preço dos produtos e margem de lucro;
 - 2) cestas por tamanho (PP, P, M, G), com extras, com preço dos produtos e margem de lucro;
 - 3) cestas com assinatura mensal e valor dos produtos repassados ao consumidor sem margem de lucro, apenas os custos e o valor mensal do associado, que variava conforme a preferência da consumidora.
- A consumidora podia, nesse momento, escolher quais produtos queria por meio de um formulário Google, pelo computador ou smartphone e os pedidos eram realizados às quintas-feiras. As entregas e retiradas eram realizadas às segundas-feiras, entre 11h e 13h, na loja do Arma-Zen, na sede do Instituto Giramundo.

2019: Ampliação dos Modelos

Alteração dos valores e modelos com a finalidade de adequação à diversidade de consumidoras existentes até então. Os diferentes modelos foram montados da seguinte forma:

- Cesta Média Semanal (4 cestas de 7 itens no mês) - R\$220,00/mês
- Cesta Média Semanal (4 cestas de 7 itens no mês) + Adicional de Processamento - R\$260,00/mês
- Cesta Média Quinzenal (2 cestas de 7 itens no mês) - R\$110,00/mês
- Cesta Média Quinzenal (2 cestas de 7 itens no mês) + Adicional de Processamento - R\$130,00/mês
- Cesta Grande Semanal (4 cestas de 10 itens no mês) - R\$280,00/mês
- Cesta Grande Semanal (4 cestas de 10 itens no mês) + Adicional de Processamento - R\$320,00/mês
- Cesta Grande Quinzenal (2 cestas de 10 itens no mês) - R\$140,00/mês
- Cesta Grande Quinzenal (2 cestas de 10 itens no mês) + Adicional de Processamento - R\$160,00/mês

Mudar o mundo depende de como você consome

NOVAS CESTAS
Faça parte do nosso Grupo de Consumo de orgânicos!

Qual tipo de cesta é melhor para você?

	P R\$45/semana	M R\$60/semana	G R\$75/semana
1 tipo de folha	1 kg frutas variadas	2 tipos de folha	3 tipos de folha
1 kg legumes / raízes	1 kg legumes / raízes	2 kg frutas variadas	3 kg frutas variadas
1 erva ou PANC	1 erva ou PANC	2 kg legumes / raízes	3 kg legumes / raízes
	1 erva ou PANC	1 erva ou PANC	1 erva ou PANC

Compare o preço mensal e a frequência*

	P	M	G
SEMANAL	R\$ 180	R\$ 240	R\$ 300
QUINZENAL	R\$ 90	R\$ 120	R\$ 150

* Os valores dos planos semanal e quinzenal foram calculados para consumo de 4 e 2 cestas por mês.
Excepcionalmente, meses com 5 semanas terão 1 cesta a mais, alterando o valor a ser pago naquele mês.

Quer folhosas lavadas e higienizadas?

Adicione R\$ 10 ao valor unitário da cesta

Que tal adicionar produtos da mercearia local?

	PÃO R\$15/semana	BEBIDA R\$10/semana	SNACK R\$15/semana
	Pão ciabatta Pão de forma Pão de hambúrguer Pão caseiro	Kombucha Iogurte 500 ml* *escolha: Integral ou desnatado, natural ou morango.	Brownies Biscoitos Orgânicos Frutas desidratadas Castanha (100g) e outras surpresas...

Monte seu kit da mercearia

	PÃO	BEBIDA	SNACK
R\$ 60	R\$ 40	R\$ 60	
R\$ 30	R\$ 20	R\$ 30	

- Você pode adicionar Pão, Bebida e/ ou "Snack" da mercearia local no plano mensal da sua cesta.
- Escolha a quantidade ideal dos produtos para você e sua família.
- A cada semana escolheremos um tipo de cada produto para compor seu kit, oferecendo diversidade para você não enjoar!

Quer que a cesta seja entregue?

Valor de R\$5 à R\$15 pago direto ao entregador

Débito e Crédito

Débito

Crédito

Cartões Especiais



2023: Assinante Mensal

A partir de 2023, a associada passou a pagar uma contribuição mensal fixa de assinatura, podendo escolher entre os três valores sugeridos: Social (R\$110,00 mensais); Justo (R\$150,00 mensais) e; Solidário (R\$200,00 mensais) e escolher os produtos que desejasse, sem necessidade de adquirir o modelo de cestas fechadas. A Associada era beneficiada com 10% de desconto nos produtos do Arma-Zen, que eram escolhidos em um formulário Google. Nesse modelo, a associada pagava o preço de custo determinado pela produtora acrescido de uma taxa mensal de manutenção do Arma-Zen. Havia a possibilidade de recebimento de uma cesta padrão, semanalmente, solicitada no ato da assinatura. A cada compra de R\$50,00, a associada recebia um carimbo na sua carteirinha. Ao completar 15 carimbos, podia adquirir 10 produtos do Arma-Zen com 20% de desconto e receber 10% de desconto na inscrição dos cursos do

Giramundo. Ao final do mês, a associada recebia a fatura com o valor de todos os produtos adquiridos acrescido da mensalidade da assinatura escolhida.

Nesses últimos 2 modelos de “preço de custo”, apesar de atrativo para as consumidoras, eles possuem como principal desafio a remuneração desigual para a operação do sistema, ou seja, quem mais consome, apesar de pagar uma mensalidade maior, não remunera a operação de forma satisfatória quando comparado a quem menos consome no sistema e paga a menor taxa de manutenção. Ou seja, quem mais consome é quem mais exige do sistema em termos de custos operacionais e, nessa modalidade, essa questão gerou vulnerabilidades para o sistema de comercialização.



2024: Modelo Atual - Assinante Anual

A partir de 2024, o Arma-Zen passou a utilizar o modelo de Assinatura Anual. Além disso, possíveis consumidoras não precisam, necessariamente, ser associadas para fazer pedidos. Os pedidos são feitos por uma plataforma de gestão de pedidos, pelo celular ou pelo computador do cliente. Ou seja, ao invés de formulários Google, passamos a utilizar sistemas/aplicativos já existentes no mercado. Após um estudo extenso dos aplicativos disponíveis e das funcionalidades necessárias para a operação do sistema, o Arma-Zen escolheu trabalhar com o sistema de gestão denominado “Nextar” (<https://www.nextar.com.br/>).

Nesse modelo, a associada paga uma assinatura anual de R\$30,00 e adquire produtos pelo preço de custo determinado pela produtora, acrescido de uma margem fixa de 35% do valor da compra, para que se possa remunerar a operação do sistema de comercialização. Como vantagem, pode efetuar os pagamentos mensalmente. As clientes não-associadas também podem escolher dentre uma grande variedade de produtos conforme a disponibilidade da semana, pagando o preço de custo mais 45% do valor da compra como margem para operação do sistema. Nesse caso, o pagamento deve ser feito a cada compra. O valor adicional ao custo dos produtos é utilizado para a manutenção dos serviços do Arma-Zen, que não tem fins lucrativos e busca contribuir tanto com

a consumidora quanto com as produtoras locais.

Dessa forma, com o passar do tempo, o Arma-Zen vem adaptando o seu formato de atendimento e possibilitando o aumento do consumo de produtos orgânicos e agroecológicos localmente e a redução no desperdício de alimentos por meio do sistema de encomenda antecipada de todos os produtos. Desse modo, oferece muito mais segurança e valorização à produtora rural, que só colhe o que já está encomendado, possibilitando, assim, o pagamento de valores mais justos por seu trabalho.

Mudar o mundo depende de como você consome



Faça parte do nosso Grupo de Consumo de orgânicos!

Através do nosso consumo temos a opção de construir um mundo mais justo, solidário e sustentável adquirindo bens e serviços que tenham sido produzidos e comercializados pelos princípios de localidade, respeito ao meio ambiente e aos agricultores familiares.

Dicas para o consumo consciente

1. Consuma alimentos e bens produzidos e transformados ao seu redor para apoiar a Economia Local
2. Opte por comprar do pequeno e médio comércio, grupos de consumo ou cooperativas
3. Escolha produtos orgânicos e agroecológicos, pois são feitos com métodos mais sustentáveis
4. Preserve sua saúde e de sua família optando sempre por orgânicos
5. Pense qual o impacto gerado na produção de qualquer bem e o caminho que ele realizou para chegar até você, ou seja, qual a pegada ecológica que este produto gerou?



Características Essenciais para uma Parceria Saudável no Mercado de Produtos Orgânicos

Numa parceria comercial de produtos orgânicos, várias características são essenciais para promover a sustentabilidade, a confiança e a conexão entre produtoras, consumidoras e demais envolvidas. Um estudo conduzido pelo Instituto Chão em 2022 (<https://www.institutochao.org/>) destacou muitos fatores importantes nesse processo, como a relação de confiança, a cooperação e o bom relacionamento entre as partes. A transparência é chave na comunicação de questões relacionadas à origem dos produtos, condições de trabalho, negociação com preços justos e liberdade de definir o valor do produto. Isso permite às produtoras expressarem seu trabalho e qualidade adequadamente, sendo importante questões como gestão, fluxos, flexibilidade nas formas de pagamento, disponibilidade e diversificação de produtos, compreensão da variação da qualidade, regularidade e facilidade na compra/entrega, a garantia de pagamento etc, contribuindo para relações equitativas e sustentáveis.

O compartilhamento de valores, como respeito ao meio ambiente, atenção à saúde e ética, a importância da parceria para garantir o escoamento de produtos, e a importância de se sentir pertencente ao negócio também se mostram imprescindíveis nessa parceria. Resumidamente, uma parceria no mercado de produtos orgânicos requer alinhamento, comunicação, valores compartilhados e práticas justas entre a produtora/ fornecedora, a intermediária/ comerciante e a consumidora/ cliente.

Pontos Fortes do Arma-Zen

O Arma-Zen, desde sua criação, passou por altos e baixos dependendo do modelo adotado. Atualmente, apresenta um crescimento estável nas vendas, com a expansão da base de clientes e o aumento da frequência de pedidos, sendo possível a contribuição para os custos fixos mensais do Instituto Giramundo, como aluguel, luz, água, internet, comunicação, administração e gestão geral do Arma-Zen.

O Arma-Zen disponibiliza em seu menu diversos produtos orgânicos e agroecológicos. Tal fato aponta para uma vantagem estratégica do modelo, pois o segmento de consumidoras que priorizam esses produtos almejam pela praticidade de poder comprar uma variedade de produtos em um único local. A possibilidade de escolher os produtos que desejar também é um atrativo. Assim, a diversificação de produtos e a possibilidade de escolha são estratégias que devem continuar sendo ampliadas, pois possuem grande relevância para o seu público-alvo.

Um ponto de relevância para a produtora é o fomento da rede sustentável local, a conservação da biodiversidade, a segurança alimentar e o comércio justo, fortalecendo a produção de alimentos orgânicos, com benefícios à saúde e à natureza. Para a consumidora, a vantagem se dá na aquisição do próprio produto, do alimento orgânico e a preços acessíveis.

O Arma-Zen agrega pessoas que não buscam apenas pelos produtos orgânicos e agroecológicos em si, mas também aqueles que desejam apoiar e fazer parte de iniciativas que buscam trazer novas relações de trabalho e modos de vida mais sustentáveis, transmitindo esses valores à sociedade. Com isso, pessoas acabam se associando com a intenção de apoiar e participar deste movimento.

Pontos de Aperfeiçoamento no Arma-Zen

Por vezes, o sistema contou com poucos assinantes, o que gerou pouca demanda, inviabilizando a entrega de apenas poucos produtos. Quanto mais assinaturas, maior o volume de vendas e, conseqüentemente, maior motivação para as agricultoras produzirem mais quantidade e diversidade de produtos para o abastecimento local.

Houve uma fase em que o Arma-Zen não conseguiu suprir sua necessidade de produtos (especialmente frutas) e houve necessidade de acolher produtos vindos de São Paulo (Capital), encarecendo o processo e provocando a perda de produtos que estragavam. Devido à dificuldade de recursos humanos, cria-se, por vezes, uma dificuldade na rotina de compra e venda e uma falta de regularidade das compras, o que pode afastar algumas produtoras e fornecedoras.

O preço do alimento orgânico ainda é maior do que o do convencional, especialmente em se tratando das frutas e alguns tubérculos, o que pode afastar algumas consumidoras. Isso faz com que as consumidoras do Arma-Zen continuem a repetir a tendência de restrição a um nicho de mercado específico.

Por se tratar de uma venda personalizada, com dias específicos para pedidos e para entregas, torna-se necessário sincronizar os dias de entrega pelas produtoras e os dias de entrega às consumidoras, o que pode ser uma dificuldade adicional.



Manual Zen do Arma-Zen: Passo a Passo

A experiência do Arma-Zen Agroecológico do Giramundo e a literatura mostram que para vender cestas de produtos orgânicos é essencial considerar vários aspectos que vão desde o conhecimento do seu produto e público-alvo até as estratégias de venda e distribuição. Tudo isso a partir de um planejamento que possa estabelecer as diretrizes para a criação de uma operação especializada em vendas de produtos orgânicos, que deve incluir análise de mercado, projeções financeiras e estratégias de marketing. A organização deve buscar oferecer produtos de alta qualidade, promovendo saúde e sustentabilidade e atendendo à crescente demanda por alimentos orgânicos no mercado. Aqui, apresentamos um guia detalhado que pode ajudar a estruturar a sua operação.

Análise de Mercado

Entendendo o Mercado de Produtos Orgânicos

- Antes de iniciar seu empreendimento, é crucial entender o mercado de orgânicos. Comece com uma visão geral, avaliando a crescente demanda por alimentos saudáveis e sustentáveis e o potencial de crescimento do segmento de produtos orgânicos e naturais em sua região. Explore tendências e oportunidades no mercado.
- Avalie a concorrência e identifique parceiros estratégicos, como fornecedoras e outros negócios locais.

Conhecendo seu público-alvo: o consumidor de orgânicos

- A análise de mercado revela um aumento na conscientização das consumidoras sobre os benefícios dos alimentos orgânicos, resultando em uma demanda robusta e em crescimento. Seu foco deve ser em consumidoras preocupadas com saúde, qualidade de vida e sustentabilidade ambiental.
- Defina quem são as potenciais compradoras. Isso pode incluir pessoas interessadas em saúde e bem-estar, famílias que buscam uma alimentação mais saudável, moradores do bairro, mães, ativistas e trabalhadoras para compras do varejo ou, ainda, restaurantes, quitandas, lanchonetes e bares, feiras e eventos e lojas especializadas em produtos naturais para compras de atacado. Lembrando que o mercado de atacado, como restaurantes, exigem uma relação mais direta possível com as produtoras, já que navegam num mercado com preços muito pressionados pelos atacadistas de produtos convencionais ou mesmo orgânicos.

Seleção de Produtos para sua Operação

- Avalie quais produtos serão incluídos em seu negócio, enfatizando sua qualidade, origem e benefícios. Exemplos: produtos orgânicos em natura, semi processados e processados (frutas, verduras, legumes, pães, mel, laticínios); produtos comestíveis locais e artesanais; artesanatos; roupas; sementes e insumos de jardinagem; lanches rápidos (cafés, sucos e salgados), etc.
- Escolha uma variedade de produtos orgânicos de alta qualidade que sejam atraentes para seu público.
- Considere a sazonalidade e a diversidade dos itens.

Encontrando Produtoras e/ou Fornecedoras

Aqui nesse manual, consideramos que a palavra “fornecedora” engloba as categorias produtoras e agricultoras rurais, urbanas e fornecedoras de alimentos minimamente processados ou agroindustrializados, artesãs, etc.

- Para encontrar fornecedoras de produtos orgânicos no Brasil, você pode começar consultando a Organis (<https://organis.org.br/>), que oferece recursos e informações para conectar produtores e consumidores de orgânicos. Além disso, o Mapa das Feiras Orgânicas (<https://feirasorganicas.org.br/>) é uma ferramenta útil para localizar feiras e grupos de consumo, onde muitas vezes é possível entrar em contato direto com as agricultoras. Outra opção é acessar o Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos (<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/cadastro-nacional-produtores-organicos>) do Ministério da Agricultura, que lista produtoras certificadas em todo o país.
- Prefira produtoras locais que utilizem métodos sustentáveis de cultivo, que obedeçam a um adequado controle de qualidade e façam um armazenamento correto de seus produtos.
- Estabeleça uma rede de fornecedoras locais certificadas para garantir a frescura e qualidade dos produtos.
- Atente-se ao processo de aquisição dos produtos. Defina as entregas realizadas pelas agricultoras em seu espaço físico ou as entregas realizadas com frete (e o custo relacionado a isso).

- Se envolva ou crie redes agroecológicas no seu território, buscando fortalecer o associativismo e o cooperativismo entre agricultoras familiares e demais fornecedoras. Vincule-se ao movimento agroecológico na sua região e em nível estadual e nacional e auxilie na construção de políticas municipais e estaduais de Agroecologia e Segurança Alimentar e Nutricional. Conheça e vincule-se à Articulação Nacional de Agroecologia (ANA - www.agroecologia.org.br) e insira sua experiência no mapeamento de experiências agroecológicas do sistema Agroecologia em Rede (www.agroecologiaemrede.org.br).

Legislação e Certificações

- Cuide para que as fornecedoras consigam a certificação de orgânicos, especialmente aquelas vinculadas aos sistemas participativos de garantia, que agregam outros valores para além da questão financeira (ver Modalidades de Certificação Orgânica Lei nº 10.831). Outras certificações e protocolos podem ajudar a construir a confiança no seu sistema de comercialização. Mas não é uma obrigatoriedade ter a certificação para se produzir e comercializar um alimento fresco que foi produzido de forma sustentável sem resíduos de pesticidas e outros agroquímicos, desde que isso seja comunicado e sistematizado pela fornecedora.

Para os produtos agroecológicos sem certificação no Estado de São Paulo, é interessante fomentar o engajamento no Protocolo de Transição Agroecológica do Estado, isso pode facilitar o engajamento nos processos de certificação. Visitar fornecedoras é uma prática saudável e auxilia na construção de uma relação de confiança mútua. Certificações podem agregar valor ao seu produto e à sua marca e podem auxiliar as fornecedoras a organizar a gestão interna da produção. Uma dica: incluir os selos em sua embalagem e materiais de marketing pode aumentar a credibilidade da sua operação.

- Certifique-se de que está em conformidade com todas as regulamentações locais e nacionais relacionadas à venda de produtos orgânicos e a venda de alimentos no geral, incluindo aí o respeito à legislação sanitária.

Logística e Distribuição

- A logística é um componente vital da operação de comercialização. Aprenda sobre embalagens, rotas de entrega eficientes e como garantir a satisfação do cliente na entrega.
- Implemente um bom sistema de gestão de pedidos, estoque, vendas e entregas.
- Defina seus canais de distribuição, seja no próprio espaço físico, entregas a domicílio, em mercados locais ou através de assinaturas.
- No caso de operação no espaço físico, decida cuidadosamente a localização da operação, avalie as necessidades para a capacidade operacional e para a estrutura de comercialização (freezer, frigobar, geladeira expositora, prateleiras, depósito, almoxarifado, etc). Avalie a necessidade de equipe para atendimento.
- No caso de operação online, utilize uma plataforma de fácil navegação para a seleção e personalização de seus produtos. Desenvolva um site de e-commerce fácil de usar, onde os clientes possam comprar seus produtos com facilidade. Inclua opções de entrega flexíveis para aumentar a conveniência.
- Defina a estratégia operacional para a realização de entregas. A logística deverá ser planejada para garantir entregas eficientes e pontuais, que mantenha a qualidade dos produtos até chegar ao consumidor final. Considere opções de entrega local e parcerias com serviços de entrega em domicílio, considerando um serviço caracterizado por eficiência e sustentabilidade.

Riscos e Estratégias de Mitigação

- Adote estratégias para identificar potenciais riscos e ameaças – operacionais ou processuais – advindos da tomada de decisão e atue de forma a minimizar seus impactos nas operações do negócio. Os riscos, aqui, incluem flutuações no fornecimento de produtos orgânicos e mudanças nas regulamentações. Estratégias de mitigação envolvem diversificação de fornecedoras e acompanhamento constante das tendências de mercado e legislação.

Atendimento ao Cliente

- Selecione produtos frescos para garantir que eles cheguem em perfeito estado às consumidoras. Cuide da apresentação visual, invista em embalagens atraentes e sustentáveis que reflitam os valores da sua marca. Uma boa apresentação pode fazer uma grande diferença na percepção do cliente.
- No caso de fornecer cestas, disponibilize opções de personalização conforme a preferência do cliente, além de um serviço de assinatura para entregas regulares, se desejar.
- Caso haja estoque, avalie os produtos que têm vencimento próximo e coloque-os em promoção para garantir a venda.

Relação com o Cliente

- Analise o comportamento e as preferências da consumidora. Diferencie as características dos produtos orgânicos dos convencionais, enfatizando a ausência de pesticidas químicos e a promoção da saúde.
- Eduque seus clientes potenciais sobre os benefícios dos produtos orgânicos locais produzidos pela Agricultura Familiar. Isso pode ser feito através de workshops, seminários online e conteúdo educativo em seu site e redes sociais.
- Compartilhe informações educativas sobre os benefícios dos produtos orgânicos e como eles contribuem para um estilo de vida mais saudável e sustentável.
- Ofereça um excelente serviço de atendimento ao cliente, com canais claros de comunicação para dúvidas e feedbacks (retornos). Isso ajuda a construir confiança e fidelidade à marca da sua operação de comercialização de alimentos saudáveis.
- Esteja aberto a feedbacks dos clientes e use essas informações para melhorar constantemente seus produtos e serviços.
- Encoraje e destaque avaliações e testemunhos de clientes satisfeitos para construir confiança e autenticidade.
- Compartilhe histórias de sucesso e testemunhos de clientes satisfeitos para humanizar sua marca e mostrar o impacto positivo de suas cestas na vida das pessoas.

Planejamento Estrutural e Financeiro

O plano estrutural e financeiro serve para detalhar os custos iniciais, as projeções de receita e as estratégias de precificação, cruzando com as reflexões que já vimos anteriormente. É uma prática importante e que equivale aos “planos de negócios” do mundo do empreendedorismo. Geralmente vale a pena contratar uma assessoria paga ou participar de uma oportunidade gratuita de aprendizagem sobre operações de comercialização. Desse modo:

- Entenda seu público-alvo a fim de estabelecer uma estratégia de preços eficaz.
- Avalie: investimento inicial, capital inicial, estoque inicial, caixa mínimo, rentabilidade, fontes de capital e financiamento, projetos crowdfunding (financiamento coletivo), eventos, brunchs (cafés da manhã longos e culturais), rifas e outras formas de gerar caixa, capital de giro e reserva estratégica.
- Liste os custos iniciais, projeções de receita e estratégias de precificação. Avalie seus custos diretos, indiretos, variáveis; valores de cada produto; material de escritório; manutenção de equipamentos (geladeiras e freezers, computador, etc); custos com reinvestimento; custos fixos.
- Realize uma análise de ponto de equilíbrio para determinar o volume de vendas necessário para cobrir os custos operacionais.
- Precifique seus produtos e, se for o caso, defina a sua margem grande o suficiente para: remunerar cada vez melhor as pessoas que tocam a operação; pagar as fornecedoras com a pontualidade combinada e constituir fundos de investimentos no desenvolvimento da operação, de reserva, entre outras sobras possível dependendo da natureza da operação.
- Estabeleça preços competitivos, considerando margens para associadas e vendas no atacado, garantindo uma margem saudável.
- Estime o faturamento mensal considerando o tamanho do mercado-alvo e a demanda por produtos orgânicos. Avalie seus custos e previsão de faturamento.

Estratégias de Marketing Digital e Tradicional

Promover o consumo de produtos orgânicos (cestas etc) requer uma abordagem multifacetada que combine estratégias de marketing tradicionais e digitais abrangentes, que destaquem a qualidade e os benefícios dos seus produtos e alcancem um público amplo e diversificado.

Utilize diferentes canais de marketing para promover seu produto. Isso pode incluir redes sociais, email marketing, panfletagem, outdoors, participação em feiras locais e parcerias com influenciadoras que compartilham dos mesmos valores.

Marca e Identidade

- Desenvolva uma marca forte e reconhecível no mercado de orgânicos.
- Crie uma identidade visual forte e um slogan que transmita os valores da sua marca. Isso inclui um logotipo que transmita os valores de sustentabilidade e saúde, com paleta de cores e tipografia que serão usados em todas as suas comunicações.
- O design das cestas, por exemplo, também deve ser atraente e prático.

Marketing Digital

- O plano de marketing digital deve incluir estratégias como SEO*, marketing de conteúdo e campanhas em redes sociais para aumentar a visibilidade online.
- Parcerias com influenciadores digitais no nicho de saúde e sustentabilidade podem ser exploradas.
- Desenvolva um site profissional e mantenha presença ativa nas redes sociais. Utilize plataformas como Instagram e Facebook para compartilhar conteúdo atrativo sobre seus produtos, receitas, dicas de saúde e sustentabilidade. Postagens regulares, histórias e anúncios pagos podem aumentar o alcance e a visibilidade de seus produtos.
- Considere investir em publicidade paga online, como Google Ads ou anúncios no Facebook, para alcançar um público mais amplo.

***Search Engine Optimization (SEO)** é um conjunto de técnicas que tem como objetivo melhorar a visibilidade e o posicionamento de um site nos motores de busca (como o Google, por exemplo), conseguindo, assim, mais visitantes e, posteriormente, mais clientes para a empresa (<https://www.salesforce.com/br/blog/seo-boas-praticas-para-otimizar-o-seu-conteudo/>)

- Marketing de Conteúdo: Produza conteúdo relevante que possa educar seu público sobre os benefícios dos produtos orgânicos. Blogs, vídeos e podcasts sobre o estilo de vida orgânico e sustentável são excelentes formas de engajar sua audiência e podem ajudar a construir sua marca como uma autoridade no assunto.

Marketing Tradicional

- Participe de feiras e mercados orgânicos locais para aumentar a visibilidade da sua marca, interagir diretamente com as consumidoras e permitir que experimentem seus produtos diretamente.
- Faça parcerias locais, colabore com outros negócios locais, como cafés, restaurantes e outras lojas de produtos naturais, para oferecer seus produtos ou realizar eventos conjuntos. Isso pode incluir a colocação de produtos para venda ou a realização de eventos promocionais conjuntos.
- Implemente programas de fidelidade ou assinaturas que incentivem os clientes a fazerem compras recorrentes. Descontos, ofertas exclusivas e pontos de recompensa podem ser eficazes para manter os clientes engajados.
- Relações Públicas: Envie comunicados de imprensa e convide influenciadores ou jornalistas para experimentarem suas cestas orgânicas, de forma que eles possam ajudar a promover seus produtos orgânicos através de suas plataformas, gerando assim cobertura midiática. Comunique as práticas sustentáveis adotadas pela sua empresa, como embalagens ecológicas ou apoio a produtoras locais, que podem ser um grande diferencial para o público consciente.
- Publicidade Local: Anuncie em mídias locais, como jornais, rádios e outdoors. Isso pode ser particularmente eficaz em áreas onde o interesse por produtos orgânicos está crescendo.
- Eventos e Patrocínios: Patrocine eventos locais ou crie os seus próprios para promover sua marca e produtos. Isso pode incluir festivais de alimentos, corridas de caridade e outros eventos comunitários.
- Amostras Grátis: Ofereça amostras grátis de seus produtos em locais estratégicos ou como parte de uma promoção online para atrair novos clientes.
- Campanhas Temáticas: Crie campanhas temáticas em torno de datas comemorativas ou eventos sazonais para gerar interesse e vendas.
- Feedback dos Clientes: Encoraje os clientes a deixarem avaliações e feedbacks sobre seus produtos, e use essas informações para melhorar e promover sua marca.

Lembre-se de que a consistência e a autenticidade são fundamentais para construir uma marca de confiança e em todas as suas estratégias de promoção. Mantenha-se fiel aos valores da sua marca e sempre procure maneiras inovadoras de se conectar com seu público. Adapte suas estratégias conforme o mercado e as preferências dos consumidores vão se modificando.

Para mais informações e inspiração, você pode consultar recursos como a Campanha Anual de Promoção do Produto Orgânico (<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/mapa-promove-xx-campanha-anual-de-promocao-do-produto-organico>) lançada pelo Ministério da Agricultura, e o artigo Produtos orgânicos, um mercado em expansão (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/produtos-organicos-um-mercado-em-expansao,dc7a102229056810VgnVCM1000001b00320aRCRD>) do Sebrae. Com dedicação e criatividade, sua operação de produtos orgânicos vai prosperar e se destacar no mercado!

Conclusões

Montar e comercializar cestas de produtos orgânicos localmente é mais do que uma operação comercial ou um negócio; é uma contribuição para um mundo mais saudável e sustentável. Com dedicação e estratégia, é possível criar uma atividade comercial de sucesso que beneficie não apenas você, mas também sua comunidade e o meio ambiente.

Dessa forma, o Manual Zen do Arma-Zen é um guia inicial para a empreendedora que deseja navegar pelo potencial do mercado de alimentos orgânicos e deve ser adaptado e personalizado de acordo com as especificidades da sua operação e do seu público-alvo. Por fim, lembre-se de que a transparência e a autenticidade são chaves para conquistar e manter clientes no mercado de produtos orgânicos.



Origem e Contexto de Criação do Manual Zen do Arma-Zen

O Manual Zen do Arma-Zen é fruto do projeto "Redes de atores e iniciativas promotores de sistemas alimentares soberanos, inclusivos, saudáveis e sustentáveis" da Plataforma de Gestão do Conhecimento em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (PlaGeSSAN) do Centro de Ciência e Tecnologia em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (INTERSSAN) da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP), financiado pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI). Esse projeto apresenta o Arma-Zen Agroecológico desde o seu nascimento e desenvolvimento, a partir da sistematização dessa experiência de produção e consumo local de alimentos saudáveis, e pretende, dentre outros, mapear e fortalecer os atores envolvidos com a agricultura de base ecológica (Agricultura Familiar) e segurança alimentar.

Neste contexto, o Instituto Giramundo Mutuando, com sua iniciativa do Arma-Zen Agroecológico, foi contemplado para realizar a Sistematização de Tecnologias Sociais/Experiências Agroecológicas. E o Manual do Arma-Zen é o principal produto dessa sistematização, a fim de inspirar outras iniciativas parecidas em diferentes municípios. O Instituto Giramundo Mutuando vem articulando a agroecologia em territórios de agricultura familiar das regiões centro-

oeste e sudoeste do Estado de São Paulo nos últimos 25 anos e fundou, junto a outras organizações, a Articulação Paulista de Agroecologia (Rede APA) (www.agroecologiasp.org.br), assim como redes e articulações regionais de Agroecologia, das quais o Arma-Zen Agroecológico faz parte. A proposta busca atender prioritariamente os grupos vulneráveis do Estado de São Paulo, privilegiando as comunidades rurais, a fim de construir e fortalecer redes de consumidoras e produtoras como protagonistas das ações. Ao mesmo tempo, visa fortalecer o INTERSSAN (www.interssan.com.br e www.redesans.com.br) e o Sistema Agroecologia em Rede (www.agroecologiaemrede.org.br), como importantes ferramentas para o ensino, pesquisa e extensão na área. O Manual Zen do Arma-Zen é resultado de uma articulação da academia com o poder público e a sociedade civil para se impulsionar políticas públicas para o desenvolvimento sustentável voltadas à transformação dos nossos sistemas alimentares. Trata-se, portanto, de um projeto de pesquisa e desenvolvimento de cunho interdisciplinar e intersetorial para gerar conhecimento, produtos e processos que efetivamente contribuam para o desenvolvimento e inovação de sistemas alimentares do Estado de São Paulo, tomando como referência as políticas de Segurança Alimentar e Nutricional e de Agroecologia.



Agradecimentos

Profa. Maria Marques de Oliveira -
coordenadora do INTERSSAN/ UNESP
Patrícia Apolinário - Coopplantas
Dep. Federal Vicente de Paula - Partido dos
Trabalhadores (PT)

Referências

Agroecologia em Rede (AeR).
<https://agroecologiaemrede.org.br/>
Arma-Zen do Giramundo. <https://mutuando.org.br/cestas-arma-zen/>
Articulação Paulista de Agroecologia (APA).
<https://agroecologiasp.org.br/>
Associação de Promoção dos Orgânicos (Organis).
<https://organis.org.br/>
Bauer AC et al. 2022. Novas formas de negócios - Instituto
Chão. Mestrado Profissional em Conservação da
Biodiversidade e Desenvolvimento Sustentável da
ESCAS/IPÊ.
Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec). Mapa
das Feiras Orgânicas. <https://feirasorganicas.org.br/>
Instituto Giramundo Mutuando. Documentos do drive.
Ministério da Agricultura e Pecuária. 2024. Cadastro
Nacional de Produtores Orgânicos.
<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/cadastro-nacional-produtores-organicos>
Ministério da Agricultura e Pecuária. 2024. Mapa promove
XX Campanha Anual de Promoção do Produto Orgânico.
“Produto Orgânico: Justo e Sustentável”.
<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/mapa-promove-xx-campanha-anual-de-promocao-do-produto-organico>
Projeto MCTI Emenda 2021. Redes de atores e iniciativas
promotoras de sistemas alimentares soberanos, inclusivos,
saúdáveis e sustentáveis na Plataforma de Gestão de
Conhecimento (PLaGeSSAN/MCTI).
Sebrae. 2023. Produtos orgânicos, um mercado em
expansão.
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/produtos-organicos-um-mercado-em-expansao,dc7a102229056810VgnVCM1000001b00320aRCRD>

Material de Apoio

Agronegócio. Relatório de inteligência. 29 de novembro a 6 de dezembro de 2021.

<https://polosebraeagro.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/03/2022111.pdf>

Brito D. Produtores de orgânicos devem seguir recomendações para ter certificação de qualidade.

Ministério da Agricultura e Pecuária. 2022.

<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/produtores-de-organicos-devem-seguir-recomendacoes-para-ter-certificacao-de-qualidade>

Brito F. Lucre com isso: Como Vender seus Produtos Orgânicos Localmente. 2023.

https://iloveflores.com/como-vender-produtos-organicos-localmente/#google_vignette

Chavez-Tafur J. Aprender com a prática: uma metodologia para sistematização de experiências. Brasil: ASPTA, 2007.

Como criar um plano de negócios para vender seu produto digital? 2023. <https://hotmart.com/pt-br/blog/como-criar-um-plano-de-negocios>.

ECOCERT. 2024. Produto sustentável e produto orgânico: qual a diferença? Organic farming | Sustainable agriculture. <https://www.ecocert.com/pt-BR/artigo/produto-sustentavel-e-produto-organico-qual-a-diferenca-5092312>.

Freire AG et al. Sistematização: conhecimento que vem das práticas. Revista Agriculturas: experiências em agroecologia. v. 3, nº 2, 2006 (corresponde ao v. 22, nº da Revista LEISA).

Inovação Sebrae. Porque e como empreender no mercado de orgânicos.

<https://inovacao-sebraeaminas.com.br/artigo/mercado-de-organicos>

Lima SK, Galiza M, Valadares A, Alves F. 2019. Produção e consumo de produtos orgânicos no mundo e no Brasil. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD_2538.pdf

Mãe Terra. Orgânicos, cada vez mais.

<https://www.maetera.com.br/sobre-mae-terra/7-principios/organicos-cada-vez-mais.html>

Ministério da Agricultura e Pecuária. 2020. O que são Produtos Orgânicos? <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/o-que-sao-produtos-organicos>.

Ministério da Saúde. 2022. O que são alimentos orgânicos. <https://www.gov.br/saude/pt-br/assuntos/saude-brasil/eu-quero-me-alimentar-melhor/noticias/2017/o-que-sao-alimentos-organicos>.

Organis. O que é produto orgânico.

<https://organis.org.br/o-que-e-produto-organico/>

Pineda J. Como montar uma loja de produtos naturais: o passo a passo + lista de tendências de produtos naturais. 2023. <https://www.tray.com.br/escola/montar-loja-de-produtos-naturais/>.

Polo Sebrae Agro. 2023. Comercialização de produtos orgânicos.

<https://polosebraeagro.sebrae.com.br/comercializacao-de-produtos-organicos/>

Ricardo J. Abrindo uma loja de alimentos orgânicos – modelo de plano de negócios de exemplo.

<https://economiaenegocios.com/abrindo-uma-loja-de-alimentos-organicos-modelo-de-plano-de-negocios-de-exemplo/>

Rocha P. Instituto aposta e venderá orgânicos pelo preço do produtor. Terra. 2015.

<https://www.terra.com.br/economia/compra-de-produtos-organicos-mais-baratos-loja-instituto-do-chao.00653eae0bbbd033a1b858461f4a9a04dl3RCRD.html>

Schneider S. A sustentabilidade e os produtos orgânicos. 2020. MIT Sloan Management Review Brasil. <https://mitsloanreview.com.br/post/a-sustentabilidade-e-os-produtos-organicos>.

Sheikh M. Plano de Marketing: como criar o seu (+ 20 modelos). Visme. <https://www.visme.co/blog/pt-br/plano-de-marketing/>.

heykin H. Como escrever um plano de negócios para o mercado de produtos orgânicos e naturais em 9 etapas: Lista de verificação. 2024.

<https://finmodelslab.com/pt/blogs/write-business-plan/how-to-write-business-plan-for-organic-natural-products-marketplace>

Silva DV, Barbosa LCBG & Borges JRP. A comercialização de produtos orgânicos: um olhar a partir das experiências existentes no Brasil.

https://www.uniara.com.br/legado/nupedor/nupedor_2018/4B/6_Danielle_Silva.pdf

Teixeira A. Plano de negócios para loja de produtos naturais: 7 passos. Feijão Veneza.

<https://blog.feijaoveneza.com.br/2021/09/01/plano-de-negocios-para-loja-de-produtos-naturais/>

Tordin C. Pesquisa compara diferenças de preços dos produtos orgânicos e convencionais entre supermercados e feiras livres. Agricultura familiar: Agroecologia e Produção Orgânica. Embrapa, 2020. <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/50241680/pesquisa-compara-diferencas-de-precos-dos-produtos-organicos-e-convencionais-entre-supermercados-e-feiras-livres>.

Manual Zen do Arma-Zen
Como Comercializar Produtos Orgânicos e Agroecológicos
Localmente: Um Guia PRÁTICO

Facebook: <https://www.facebook.com/ArmaZenAgroecologico/>

Instagram: https://www.instagram.com/armazen_agroecologico/

Website: <https://mutuando.org.br/cestas-arma-zen/>

WhatsApp: 14 98817 1076

MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



unesp
UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

