



COMERCIALIZAÇÃO DE ORGÂNICOS: CIRCUITOS LONGOS E CIRCUITOS CURTOS

A logística de distribuição de produtos, desde a sua produção até o consumidor final, pode ser feita por meio de circuitos curtos ou longos. Quando a relação é direta entre o produtor e consumidor, sem a necessidade de intermediários, como no caso de feiras de produtor, dizemos que os circuitos são "curtos".

Por outro lado, quando a distância percorrida entre a produção e o consumo envolve a presença de mais de um intermediário, dizemos que os circuitos são "longos".



OS CIRCUITOS LONGOS

O que caracteriza os circuitos longos é a presença de mais de um intermediário entre o produtor e consumidor final, distanciando-os. Esse maior distanciamento traz consequências, como:

um maior desconhecimento de como o produto foi produzido;

a necessidade de inserir informações sobre a produção no próprio produto, indicando a maior demanda por produtos rotulados, embalados e necessidade de maior efetividade do sistema de rastreabilidade e certificação. A rotulagem e embalagem, em si, ganham maior importância para fornecer informações sobre a qualidade do produto ao consumidor.

Os circuitos longos, sobretudo as vendas em grandes redes de supermercados, atualmente, representam a principal forma de comercialização no mercado brasileiro. No entanto, tendo em vista as experiências no Brasil e, considerando o seu menor poder de influência sobre o preço final e as relações consideradas mais "difíceis", o agricultor familiar, muitas vezes, vê essas redes com maior desconfiança e até mesmo como uma ameaça .

“ APESAR DA MAIOR DISTÂNCIA ENTRE PRODUTOR E CONSUMIDOR FINAL, OS CIRCUITOS LONGOS PERMITEM A DISPONIBILIDADE DE UM PRODUTO QUE NÃO É PRODUZIDO LOCALMENTE, POSSIBILITANDO QUE UMA OFERTA MAIOR DE PRODUTOS CHEGUE ATÉ A MESA DO CONSUMIDOR.

Apesar de outras formas de comercialização por meio de circuitos mais curtos estarem ganhando destaque no Brasil, como as feiras, entrega de cestas orgânicas em domicílio e até mesmo as vendas institucionais, não podemos ignorar a importância das grandes distribuições no varejo.

Deve-se ressaltar que a boa relação entre o intermediário e o produtor é fundamental para que a comunicação com o consumidor final seja de qualidade, pois o intermediário (distribuidor, ou o próprio varejo) passa a exercer o papel de comunicador da qualidade de origem desse produto .

Existe a necessidade de, cada vez mais, “comunicar melhor” e garantir ao consumidor final a qualidade orgânica dos produtos, bem como o seu direito de escolha nos pontos de venda do varejo, sobretudo por considerar novas “marcas” de produtos entrando no mercado orgânico.



OS CIRCUITOS CURTOS

O conceito de circuito curto está relacionado à proximidade entre o produtor e consumidor e a não existência de intermediários entre os mesmos.

Para DAROLT (2013), no Brasil não há uma definição oficial de circuitos curtos, mas na França convencionou-se chamar de circuitos curtos aqueles que possuem até um intermediário entre o produtor e o consumidor final.

“ OS CANAIS DIRETOS DE
COMERCIALIZAÇÃO PROMOVEM
UM MAIOR “EMPODERAMENTO”
DO AGRICULTOR E O MELHOR
ATENDIMENTO AOS PRINCÍPIOS
BÁSICOS DA PRODUÇÃO ORGÂNICA:
MAIOR DIVERSIFICAÇÃO DA
PRODUÇÃO, COM REMUNERAÇÃO
JUSTA AO PRODUTOR E GERAÇÃO
DE CREDIBILIDADE NA RELAÇÃO
COM O CONSUMIDOR.



Em relação às experiências brasileiras, há casos de relação direta, sem intermediários, com venda direta entre produtor-consumidor e outros com um intermediário, como no mercado municipal, por meio de outro produtor, vendas em eventos ou em associações ou cooperativas de produtores.

Mais do que o número de intermediários, a importância da proximidade entre produtor e o consumidor possui algumas vantagens como:

a melhor remuneração e maior controle sobre as sobras e seu próprio negócio;

a valorização do produtor, sua história e seu local de produção;

o menor gasto energético com o transporte e, conseqüentemente, mais sustentável ambientalmente.

Apesar de algumas desvantagens, como o maior tempo gasto com comercialização e a tendência de crescimento limitado, os benefícios sociais e ambientais da relação mais direta entre produtor e consumidor são muito relevantes .

“ OS PRINCIPAIS EXEMPLOS DE CIRCUITOS CURTOS SÃO AS FEIRAS LIVRES, A ENTREGAS EM DOMICÍLIO, OS PEQUENOS MERCADOS LOCAIS, TURISMO RURAL COM VENDAS NA PROPRIEDADE E ATÉ MESMO AS COMPRAS INSTITUCIONAIS.