



Entrevista:  
**Maurício Antônio Lopes**  
Pág. 06

# paraná cooperativo

Ano 10  
Número 109  
Julho/2014



Av. Cândido de Abreu, 501 - CEP 80530-000 - Curitiba - Paraná - www.paranacooperativo.coop.br



Olavo Aparecido,  
produtor de maracujá  
e cooperado da Coaprocor

## UM SONHO POSSÍVEL

Unidos por meio do cooperativismo,  
agricultores paranaenses somam forças  
e agregam valor à produção, obtendo  
melhor renda e qualidade de vida



Adão Elias de Oliveira (segundo da esquerda para direita) com familiares durante breve descanso dos afazeres da lavoura: "diversificando, a agricultura torna-se viável"

## Um sonho possível

Reportagem e fotos: Ricardo Rossi

**Unidos por meio do cooperativismo, pequenos agricultores paranaenses somam forças e transformam em realidade seus projetos de diversificação e agroindústria, obtendo melhor renda e qualidade de vida**

De casamento marcado com Ângela, Gerson contemplava seu cafezal. A beleza da florada prenunciava farta colheita. E o agricultor fazia planos para o futuro. Organizados em associação, os produtores de Corumbataí do Sul, Noroeste do Paraná, preparavam-se para negociar em conjunto a promissora safra. Mas o tempo fechou às cinco horas da tarde. Era 25 de outubro de 1999, primavera, e uma devastadora tempestade de granizo caiu sobre o município. Em minutos, plantações, casas e barracões foram destruídos pelas pedras de gelo. Em outra pro-

priedade, o agricultor Olavo observava sua mulher acalmando a filha de um ano e, apesar dos estragos na lavoura, acreditava ser possível recuperar parte do cafezal. De fato, no ano seguinte, as plantas que não foram estragadas pelo granizo, estavam prontas para produzir. Foi então que o pior aconteceu. Em julho de 2000, uma forte geada dizimou por completo as plantações de café do município. Centenas de produtores que tinham na cultura sua principal fonte de sustento, ficaram sem alternativa de renda. O medo da fome fez muita gente abandonar o campo e



Maracujá revigorou a economia de Corumbataí do Sul e região



Indústria de polpa da cooperativa vai processar 800 toneladas de frutas em 2014

Corumbataí perdeu cerca de 20% de sua população de 4.900 habitantes.

Gerson e Olavo decidiram permanecer. A atenção da associação de agricultores locais se voltou para uma questão emergencial: encontrar uma nova alternativa agrícola para a região – e que pudesse gerar resultados rápidos. A geografia acidentada do município inviabiliza o plantio em larga escala de grãos como soja e milho. Técnicos do Emater/PR sugeriram a fruticultura como saída para os produtores, e apostaram todas as fichas numa fruta em especial, o maracujá. Apenas sete agricultores ligados à associação, dentre eles Gerson e Olavo, aceitaram o desafio e iniciaram o plantio. Em seis meses fizeram a primeira colheita. Os bons resultados encorajaram outros produtores a dedicarem-se à fruticultura. Unidos, os agricultores perceberam que podiam não só superar as duras consequências do desastre climático que os afetou, mas também prosperar e melhorar a renda e a qualidade de vida de suas famílias. Em 2009, eles resolveram fundar a Cooperativa Agroindustrial de Produtores de Corumbataí do Sul e Região, Coaprocor, que atualmente congrega cerca de 800 cooperados. Gerson Rodrigues da Cruz é o presidente da cooperativa e ainda faz planos para o futuro, um futuro que está diretamente ligado ao cooperativismo. “Estimamos fechar 2014 comercializando cerca de 3 milhões de quilos de maracujá e mais 600 toneladas de outras frutas. O maracujá ainda é o principal produto, mas diversificamos e os cooperados produzem também goiaba, moran-

go, acerola, laranja, poncã, banana, manga, caqui, uva e figo, entre outras. Pelo menos 800 mil quilos são processados e transformados em polpa na unidade industrial da cooperativa, inaugurada em 2012. Estamos estudando um projeto para avançar também na produção e venda de sucos prontos no varejo”, afirma Gerson, que mesmo com os reveses climáticos não alterou seus planos de matrimônio. Ele casou-se com Ângela um mês após a chuva de granizo. O casal tem um filho, Jean. Exemplos como a da Coaprocor demonstram que o cooperativismo pode ser um caminho a ser trilhado para organizar grupos com objetivos em comum, otimizar seus negócios e gerar melhores condições de desenvolvimento. Nos mais diversos setores da economia há pessoas que querem empreender, ampliar sua produção, evitar os atravessadores, conquistar mercados com criatividade e inovação, transformar dificuldades em oportunidades. Para essa gente, que trabalha pesado e quer prosperar, o cooperativismo pode significar um casamento feliz entre o sonho e os meios de torná-lo realidade. “É para isso que uma cooperativa existe. O cooperativismo é um instrumento para que as pessoas realizem seus objetivos e obtenham prosperidade e melhor qualidade de vida”, afirma o presidente do Sistema Ocepar, João Paulo Koslovski.

**Segurança** – Mesmo que o café hoje seja a atividade com menor participação na propriedade, e traga lembranças de tempos difíceis, seu Olavo Aparecido Luciano, 46 anos, não abre mão de um cafezinho. E

nos convida a beber uma xícara. “Às vezes, por questão de preço, o agricultor erradica por completo uma cultura e parte para outra alternativa. Na minha visão, para o pequeno produtor, é muito melhor diversificar e permanecer com aquilo que já produz, tentar colocar outra cultura, mas não deixar aquilo que tem e conhece, porque o agricultor não desenha o mercado vindouro”, pondera. Apesar de ser contrário à erradicação dos cafezais na região, foi a fruticultura que transformou sua realidade. “Há 15 anos, minha propriedade tinha cerca de 4 hectares. Com o maracujá consegui prosperar e hoje tenho uma área de 30 hectares, onde produzo também caqui, figo, laranja, poncã, uva, além de eucalipto e leite. Cerca de 80% da renda que obtenho vem da fruticultura”, explica.

Cooperado fundador da Coaprocor, Olavo ressalta a segurança na comercialização como um dos principais benefícios da cooperativa. “Um



Para Gerson Rodrigues da Cruz, presidente da Coaprocor, os três pilares para o crescimento da cooperativa são assistência técnica, industrialização e profissionalização



Cooperado Olavo Aparecido Luciano: "a Coaprocor comercializa nossa produção de forma justa, o que é muito importante. O maracujá que produzimos é considerada a melhor fruta do Brasil"

produtor sozinho, como eu, morando a 11 km da cidade, não teria condições de colocar sua produção de maracujá nos mercados de São Paulo e Curitiba, como a Coaprocor faz. Sem a cooperativa estaríamos nas mãos dos atravessadores, que só aparecem quando o mercado está favorável. Em momentos difíceis eles o abandonam", frisa. "A função do produtor é produzir; comercializar é com a Coaprocor", enfatiza, lembrando que a cooperativa fornece as frutas dos cooperados para cerca de mil escolas públicas do Paraná, por meio dos programas governamentais de apoio aos pequenos produtores.

O agricultor também exalta o trabalho constante de assistência técnica, compartilhado entre cooperativa, prefeitura e Emater/PR. "O maracujá que produzimos é considerado por estudos de compradores como a melhor fruta do Brasil, em sa-

bor, tamanho e coloração", diz, orgulhoso. Sobre o futuro, Olavo considera que o processo de industrialização por que passa a cooperativa é irreversível para garantir a expansão das atividades dos cooperados. Ele acredita que a diversificação seguirá e tem esperanças de que a renda continue a crescer. "Se um dos meus filhos quiser permanecer no campo, penso que terá condições de viabilidade. Estamos modernizando e diversificando, quase não uso mais enxada e foice. E a cooperativa nos apoia, comercializando nossa produção de forma justa, o que é muito importante", conclui. Dos três filhos de Olavo, a mais velha, Taís, que tinha 6 anos quando a geada destruiu os cafezais da família, já deixou a propriedade e foi estudar em Campo Mourão.

**Indústria** – Os estoques de maracujá estão em alta na Coaprocor. O pico da safra, que vai de março

a agosto, ainda não se encerrou e a produção esse ano foi elevada, estimada em 3 milhões de quilos. Lei elementar de mercado, a boa produção, que nesse ano acontece em todo o país, puxou os preços para baixo. O produtor cooperado comercializa seu produto em caixa de 15 quilos, quando o maracujá é destinado às vendas *in natura*, ou por quilo, no caso das frutas destinadas à industrialização. O valor da caixa, que no começo do ano era de R\$ 25, estava cotada em julho a R\$ 17, enquanto o preço do quilo caiu de R\$ 1, no início da safra, para os atuais R\$ 0,65.

Para garantir a compra de toda a produção crescente dos cooperados, a Coaprocor precisou investir na agroindústria. É a fabricação de polpa que possibilita a utilização da totalidade dos maracujás produzidos, que são processados e podem ser congelados e preser-



Hélio da Silva Vieira, o Helinho, funcionário da Coaprocor: “estava com a mala pronta para ir a Curitiba, procurar emprego, mas o pessoal da cooperativa me chamou e disseram que eu teria uma chance”

vados por tempo maior, à espera de melhores preços na entressafra. Em 2014, pelo menos 800 mil quilos serão transformados em polpa, alta de 167% em comparação ao ano passado, quando foram processados 300 mil quilos. “Se a cooperativa não existisse, pelo menos 75% da produção local se perderia”, afirma o presidente. “Ano após ano conseguimos comercializar as frutas produzidas pelos cooperados, porque temos equipes de vendas atuando em vários mercados. A qualidade de nossa produção é um fator positivo para as vendas, mas a industrialização contribui, pois oferecemos 25 tipos de polpas de frutas”, frisa.

De acordo com o dirigente, os produtos industrializados já respondem por 40% das vendas. “A polpa é comercializada principalmente no Paraná, para mais de 100 municípios. Por meio das polí-

ticas públicas de apoio aos pequenos produtores, fornecemos nossos produtos para cerca de mil escolas da rede estadual e municipal. Nas vendas dos produtos *in natura* os principais mercados são Curitiba, Maringá e São Paulo”, explica. A Coaprocor gera 64 empregos diretos, 25 deles na indústria. “Estamos crescendo, em média, 20% ao ano. Estimamos fechar 2014 com um faturamento de R\$ 8 milhões”, prevê. Sobre o projeto sucos, Gerson afirma que os estudos estão em fase adiantada. “Pretendemos trabalhar também com frutas orgânicas, produtos naturais que entrarão no mercado com a marca Coaprocor”, adianta. Nenhuma dúvida sobre qual fruta será o carro-chefe também no projeto sucos. “O maracujá é o nosso rei. Ele foi alavanca para o processo de diversificação da cooperativa, mudou hábitos e culturas

na agricultura regional e gerou novas oportunidades”, enfatiza.

Hoje com 3.900 habitantes, Corumbataí do Sul já sente os reflexos da diversificação promovida pela Coaprocor. “Pelo menos 40% da economia do município é resultado da fruticultura, que tem sido muito importante para os pequenos produtores. Precisamos diversificar ainda mais nossa agricultura, investindo em assistência técnica buscando uma melhor qualidade. Somos parceiros da cooperativa nesse trabalho”, afirma o prefeito Carlos Rosa Alves.

Segundo ele, o êxodo rural, problema constante do município, tem sido amenizado pela ação da cooperativa, que garante a comercialização e gera alternativas de renda para os produtores. “É um forte incentivo para a economia local”, diz. A expansão da Coaprocor consegue segurar na cidade pessoas que, de

outra forma, certamente mudariam para grandes centros em busca de oportunidades de trabalho. É o caso de Hélio da Silva Vieira, o Helinho, funcionário da cooperativa. Em 2012, aos 38 anos, ele foi contratado pela Coaprocor e, pela primeira vez em sua vida, teve a carteira de trabalho assinada. "Estudei só até a 4ª série e sempre trabalhei por dia, fazendo bicos, colhendo mandioca e batata, ou fazendo entregas na cidade. Estava com a mala pronta para ir a Curitiba, procurar emprego, mas o pessoal da cooperativa me chamou e disseram que eu teria uma chance", lembra. O salário de Helinho, que mora com a mãe e a irmã, é fundamental para a renda da família. "As coisas melhoraram e não penso mais em deixar Corumbataí", afirma.

**Profissionalização** – Na Coaprocor, além de agroindústria, a palavra mais pronunciada é profissionalização. "Os diretores, assim como eu, são pequenos agricultores que se viram obrigados a assumir o desafio de administrar a cooperativa. Aos poucos fomos nos preparando e estudando para a função, mas é claro que precisamos nos aperfeiçoar ainda mais na gestão do empreendimento cooperativo", reconhece o presidente. Gerson

relata que pouco tempo atrás o índice de pessoas com ensino superior em Corumbataí era baixo, realidade que está mudando, pois os jovens estão tendo acesso à melhor educação. "Vários colaboradores e filhos de cooperados estão estudando agronomia e veterinária. Com o suporte do SESCOOP/PR (Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo) queremos ampliar ainda mais o processo de profissionalização na cooperativa", ressalta. Para o dirigente, os três pilares para o crescimento da Coaprocor são assistência técnica, industrialização e capacitação. Nesse último item, ele acredita que uma inversão silenciosa está ocorrendo e mudará o perfil do agricultor nos próximos anos. "Muitos jovens que deixaram o campo e foram para a cidade estudar, um dia voltarão com conhecimento e uma visão empreendedora. Isso não acontece da noite para o dia, leva tempo, mas as pessoas que se dedicarão à agricultura no futuro serão altamente qualificadas e conseguirão produzir mais e obter melhor rentabilidade", prevê.

**Campos de morango** – Encontramos o agricultor Adão Elias de Oliveira, 57 anos, em plena lida nos campos de morango. Com a ajuda da esposa, cunhados e parentes, ele

estava preparando mudas para a primeira safra da fruta, novo item produtivo na diversificada propriedade de 14 hectares. Na área, também são produzidos maracujás, uva, caqui, milho verde, mandioca, laranja, poncã e café. "Antigamente plantava só feijão, milho e café. Com a fruticultura, estou conseguindo bons resultados", relata. "Diversificando, a agricultura torna-se viável. Ficar só no café não tem como, por problemas de preço e também dificuldade em encontrar mão de obra. O trabalho é pesado e, com a idade avançando, é preciso caçar um jeito de encontrar um serviço menos pesado", explica. Na opinião de Adão, que faz parte do Conselho Fiscal da Coaprocor, a cooperativa agrega e fortalece os pequenos produtores, que produzem em áreas de até 50 hectares, perfil ao qual se encaixam a quase totalidade dos cooperados. "A gente luta e briga pela Coaprocor e temos crescido. Vale reconhecer que há muitos parceiros, que nos dão uma ajuda importante. É seguir trabalhando e pedir a Deus que continue dando certo", resume.

A cerca de 5 km dali, na propriedade dos irmãos Matesco, é a laranja que anima os produtores a ampliar a diversificação. Em 2013, eles produziram 20 mil quilos da fruta. Mas, o café ainda responde por 70% da renda das quatro famílias que retiram seu sustento de uma área de 50 hectares. "Tivemos uma geadada ano passado e decidimos reduzir os cafezais, e já começamos a substituir por outras culturas. Além da laranja, produzimos maracujá, morango e mandioca. Outra dificuldade do café é a falta de mão de obra", afirma Wilson Matesco, 52 anos. Os Matesco estão vivenciando uma transição da tradicional cultura do café para as novidades da fruticultura. "A Coaprocor é de grande valia, porque sem a cooperativa não teríamos a quem vender nossa produção de frutas. Por ela também nos motivamos a diversificar e iniciar novos cultivos", diz Carlos Cezar Matesco, 49 anos.



Família Matesco: transição da cultura do café para as novidades da fruticultura



O produtor João Batista Campos reaproveitou a estrutura do café e a adaptou para a secagem de sementes de maracujá

## Natura adquire sementes da Coaprocor

Em 2009, uma parceria com a Natura, uma das principais empresas de cosméticos do Brasil, trouxe uma nova fonte de rendimentos para a cooperativa. As sementes de maracujá das frutas beneficiadas na agroindústria da Coaprocor, que eram descartadas, passaram a ser adquiridas pela empresa. Lavada e seca, a semente é enviada à unidade industrial da Natura, no Pará. Transformada em óleo, vira matéria-prima para os produtos da Linha Natura Ekos. “A cada ano, a Natura adquire de 50 a 100 toneladas de sementes. Recebemos participação na receita das vendas dos produtos fabricados com nossa matéria-prima. Em 2014, estimamos que os negócios com a

empresa vão render cerca de R\$ 200 mil para a cooperativa”, afirma o presidente Gerson Rodrigues da Cruz.

O que virava lixo tornou-se oportunidade de renda. Bom para produtores como João Batista Campos, 46 anos. Em sua propriedade de 40 hectares, a diversificação foi a saída para amenizar os problemas com o café – aos poucos os cafezais foram dando espaço para a fruticultura, principalmente maracujá e caqui. Os terreiros e demais estruturas para a secagem do café ficaram subutilizados. Até que, há quatro anos, o agricultor aceitou o desafio de processar as sementes de maracujá. “Reaproveitei a estrutura do café, só que agora adaptada para a

secagem de sementes. No começo havia certa dúvida por ser uma novidade. Mas eu tentei e deu certo, tanto que as receitas que obtenho com as sementes de maracujá, cerca de R\$ 1.100 por mês, respondem por mais da metade dos rendimentos da propriedade”, afirma.

Em março de 2013, a Coaprocor recebeu um prêmio da Natura, como a fornecedora com a maior evolução de qualidade. Diretores da cooperativa foram a São Paulo receber a homenagem. “Além de repartir as receitas com a cooperativa, a empresa também divulga a cooperativa em seus materiais de marketing, uma ação muito positiva para a Coaprocor”, conclui o presidente.

# Novos projetos podem surgir

Em entrevista à revista Paraná Cooperativo, a gerente de Relacionamento e Abastecimento da Sociobiodiversidade da Natura, Simone Conte, fala sobre as razões e os diferenciais da parceria da empresa com a Coaprocor.

**Paraná Cooperativo** - Por que a Natura tornou-se parceira da Coaprocor, cooperativa de pequenos produtores de Corumbataí do Sul, interior do Paraná?

Na parceria com comunidades agroextrativistas, a Natura encontrou um caminho eficiente para implementar um novo modelo de negócios e buscar a utilização sustentável dos insumos da biodiversidade brasileira.

A parceria da Natura com a Cooperativa dos Produtores de Corumbataí do Sul (Coaprocor) surgiu a partir da oportunidade de ampliar o aproveitamento da produção de maracujá, característico da agricultura da região.

Desta forma, as sementes da fruta, que até 2009 eram descartadas, após a despolpa, passaram a ser lavadas, secas e enviadas para a Unidade Industrial da Natura no PA (ECOPARQUE) para a extração de óleo.

Este resíduo tornou-se então, uma das matérias-primas utilizadas na fabricação de produtos cosméticos, diversificando-se assim as oportunidades de negócio e geração de renda para a cooperativa e sua base social.

**Paraná Cooperativo** - A Natura repassa à cooperativa parte das receitas obtidas com os produtos que utilizam sua matéria-prima. Como funciona esse sistema de repasses e por que a Natura compartilha sua receita com uma fornecedora?

A Natura compartilha sua receita em cumprimento a obrigação legal de repartir benefícios quando acessa e utiliza uma planta da biodiversidade

brasileira para desenvolver e comercializar seus produtos.

A finalidade desta repartição de benefícios é a conservação da própria biodiversidade. O sistema de repasses é acordado junto ao provedor da planta conforme os atuais marcos legais regulatórios do país para este tema.

No caso da Coaprocor, além do acesso e repartição de benefícios pelo uso do maracujá em nossos produtos, desenvolvemos uma relação de fornecimento com a compra de sementes para extração de óleo, aproveitando um resíduo anteriormente descartado pela cooperativa na fabricação da polpa e diversificando assim as oportunidades de negócio e renda para a cooperativa.

**Paraná Cooperativo** - O maracujá e outras frutas produzidas pelos cooperados da Coaprocor estão conquistando mercado por sua qualidade e sabor. A Natura acompanha o trabalho de qualificação da cooperativa?

Sim, a Natura através da GRAS - Gerência de Relacionamento e Abastecimento da Sociobiodiversidade - tem uma equipe de colaboradores a campo cobrindo todas as regiões do país. Através desta área, a Natura realiza encontros periódicos com as cooperativas fornecedoras. Nestes encontros construímos a relação de parceria comercial com foco no atendimento de nossa demanda, a partir da realidade, cultura, capacidade produtiva e qualificação local. O objetivo é contribuir através de nossos negócios, para o uso sustentável dos recursos utilizados na fabricação de produtos cosméticos.

**Paraná Cooperativo** - De que forma a Natura apoia a melhoria qualitativa da produção da cooperativa?

Por meio de colaboradores atuando presencialmente no campo,

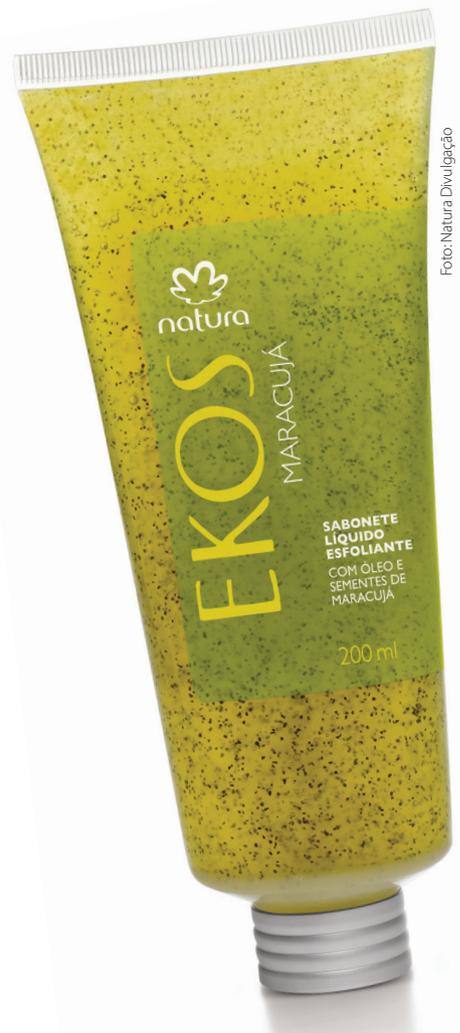


Foto: Natura Divulgação

Produto da linha Natura Ekos que é fabricado com matéria-prima extraída das sementes comercializadas pela Coaprocor. A cooperativa recebe participação nas vendas

construímos em conjunto com nossos fornecedores, estudos, capacitações, apoios e parcerias institucionais. O foco deste conjunto de ações é o fortalecimento das boas práticas de produção e gestão organizacional da cooperativa e sua base social. Diferenciamos assim nossa relação comercial, contribuindo para a sustentabilidade e agregando valor ao fornecedor e a empresa.

**Paraná Cooperativo** - Novos projetos podem ser realizados em parceria com a Coaprocor?

Sim, é uma cooperativa que pauta seu crescimento no compromisso com a ética, transparência e sustentabilidade, estando desta forma alinhada com a missão, crença e valores da Natura.

**Paraná Cooperativo** - Quais os produtos da Natura utilizam matéria-prima da Coaprocor?

Produtos da Linha Natura EKOS.

# Apicultores se fortalecem na Coofamel

Com cerca de 150 caixas de abelhas, o pescador e apicultor Eribert Libert Meyer, 60 anos, obtém uma renda anual de aproximadamente R\$ 9 mil, ou R\$ 750 por mês. “Quando comecei no mel, em 1998, era uma atividade complementar. Com a escassez de peixe no Rio Paraná e problemas de saúde que tive, é a apicultura que hoje garante minha sobrevivência e da esposa”, explica. O casal vive num pequeno sítio, como arrendatários, nas proximidades do Lago de Itaipu, no município de Santa Helena, na Costa Oeste do Paraná. O produtor obtém cerca de 1,5 mil quilos de mel ao ano. Para Meyer, o sustento na apicultura estaria comprometido não fosse a existência da Coofamel (Cooperativa Agrofamiliar Solidária dos Apicultores da Costa Oeste). “Por alguns anos estivemos nas mãos dos atravessadores, que pagavam o preço que queriam, levavam o mel que lhes interessava e sumiam. Ainda hoje tem atravessador que fica me sondando. Tenho muita raiva deles, pois muitas vezes não apareceram e não tive como vender minha produção”, lembra. “Com a cooperativa, tudo melhorou”, afirma o produtor, que



Eribert Libert Meyer: “por alguns anos estivemos nas mãos dos atravessadores, que pagavam o preço que queriam. Com a cooperativa, tudo melhorou”

participou das reuniões para a formação da cooperativa, em julho de 2006, que aconteciam na praça central de Santa Helena.

Oito anos depois, a Coofamel possui 156 cooperados, em 29 municípios da Região Oeste, e estima produzir, em 2014, cerca de 300 toneladas de mel. A sede, em Santa Helena, com estrutura

agroindustrial e administrativa de 600 metros quadrados, está instalada numa área de 4 mil m<sup>2</sup>. Em breve, novas obras iniciarão para a construção de uma estrutura de 336 m<sup>2</sup> que abrigará produtos hortifrutigranjeiros, novo segmento de atuação da cooperativa. A Coofamel também possui uma filial em Marechal Cândido Rondon, com registro SIF (Serviço de Inspeção Federal), apta a produzir produtos para vendas em todo o Brasil.

Segundo o presidente Pedro da Silva, o cooperativismo foi a alternativa dos produtores para se defenderem de um mercado dominado por oportunistas. De acordo com o dirigente, o cúmulo da situação de dependência dos apicultores ocorreu em março de 2006, quando a União Europeia proibiu a importação de mel bra-



Sede da cooperativa em Santa Helena: investimento de R\$ 1,3 milhão possibilitará lançamento de pelo menos oito produtos



Cooperativa comercializa 13 itens de mel, além de melado e açúcar mascavo. Próximo passo será atuar também com intensidade na produção de hortifrutigranjeiros

sileiro, alegando falta de controle de resíduos biológicos. “Centenas de produtores ficaram com mel estocado, sem mercado. Os atravessadores apareceram oferecendo valores irrisórios pelo produto. Foi então que as associações e grupos organizados de apicultores decidiram se reunir para encontrar uma saída e comercializar os es-

toques”, lembra. O apoio da Itaipu Binacional, do Sebrae/PR e da Unioeste (Universidade Estadual do Oeste do Paraná) foi importante para consolidar os projetos dos produtores, reconhece Silva. Em 15 de julho, a cooperativa foi fundada e os primeiros 40 cooperados logo perceberam que vender a produção não era o único desafio a ser superado. “Ficou evidente que precisávamos de mais qualificação, para oferecer um produto que atendesse às exigências do mercado. É o que estamos fazendo desde então, atuando para uma melhor assistência técnica e um manejo adequado”, explica o presidente. O embargo europeu ao mel brasileiro foi suspenso em 2008.

O apoio da Itaipu Binacional colocou em ação o trabalho da Biolabore (Cooperativa de Trabalho e Assistência Técnica do Paraná). “Três profissionais da Bio-

labore prestam assistência técnica aos cooperados da Coofamel. É uma parceria que acontece há sete anos e tem conseguido ótimos resultados”, afirma o presidente Lindomar Assi. Segundo dados da Coofamel, a média de produção por caixa, que no início da cooperativa não passava de 17 quilos, hoje chega, em condições climáticas favoráveis, a 70 quilos. O manejo foi aperfeiçoado, com a realização da troca de cera, evitando a ocorrência de mel com características escuras e ampliando a produtividade.

### Reguladora de mercado

- Mas, além da qualificação dos cooperados, a chegada da Coofamel acabou com a farra dos atravessadores. “Antes da cooperativa, o preço pago aos produtores era de R\$ 1,50 o quilo. Já de início a Coofamel passou a pagar R\$ 3, e a cada ano o valor foi subindo, chegando atualmente a R\$ 6. A



Segundo o presidente Pedro da Silva, foco da Coofamel é ampliar industrialização, abrindo espaço para a diversificação

cooperativa tornou-se uma reguladora do mercado de mel”, ressalta Silva.

**Varejo** – O segundo passo da cooperativa foi processar o mel e disponibilizá-lo para a comercialização no varejo em diferentes embalagens. Para isso, novamente o apoio de parceiros foi fundamental para a aquisição de equipamentos. “Fomos evoluindo, com a consultoria do Sebrae/PR, melhorando o marketing e o visual das embalagens. Aos poucos a demanda foi aumentando”, conta Silva. “No começo, eram apenas três embalagens – hoje temos 13 itens de mel, além de melado e açúcar mascavo”, diz. Os principais mercados da Coofamel são o Paraná, Mato Grosso do Sul e Santa Catarina. “Nosso foco é ampliar a industrialização de mel, mas também abrindo espaço para a diversificação, seja no melado e açúcar mascavo, como também nos produtos hortifrutigranjeiros”, frisa o dirigente. “Ainda é raro encontrar produtores que tenham na apicultura sua principal atividade. Em geral, a produção de mel é secundária, por isso precisa ser atrativa ao agricultor”, observa.

**Investimentos** – A Coofamel está concretizando o mais alto investimento de sua história. Em abril de 2012, a nova sede da cooperativa foi inaugurada, com apoio da prefeitura de Santa Helena. Por sua vez, o suporte da Itaipu Binacional abriu caminhos para um financiamento de R\$ 700 mil do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). “No total, o projeto industrial terá aportes de R\$ 1,3 milhão, incluindo construção da estrutura – já finalizada - e a compra de equipamentos. Até setembro as instalações deverão estar aptas, adequando também essa unidade para o SIF (Serviço de Inspeção Federal). Vamos ampliar nossa linha de produtos, com oito novos itens, incluindo mel em embalagem blister, destinado a hotéis e que tem alto valor agregado”, explica. Segundo o dirigente, estudos indicam que a região tem capacidade para produzir 1 milhão de quilos de mel, muito acima dos 300 mil quilos produzidos pela cooperativa atualmente. “Observando questões de qualidade e sanidade, e investindo em assistência técnica, pretendemos ampliar o número de cooperados, melhorando nossa produtividade”, enfatiza.



Observando questões de qualidade e sanidade, Coofamel pretende ampliar a produtividade de seus cooperados

# Família aposta na fabricação de melado e açúcar

O trabalho para a fabricação do melado artesanal começa por volta das 5 horas da manhã. A cana de açúcar, colhida no dia anterior, é moída e o suco (garapa) é depositado em tachos colocados ao fogo para o cozimento. O fogo precisa ser forte e, depois de seis horas, o melado está pronto. O próximo passo é colocar o produto em embalagens e armazená-lo adequadamente. Depois, os tachos são limpos e ficam prontos para reiniciar a produção no dia seguinte. Às dez horas da noite o trabalho está concluído. Essa é a rotina da família Seefeld, que além de melado também produz açúcar mascavo, doce de abóbora e pão caseiro. Numa propriedade de 12 hectares em Linha Nova, em

Santa Helena, Mari Diane Seefeld Santiel, 28 anos, o marido Pedro Santiel, 43, o irmão Marlon Jair Seefeld, 32, e o pai, Ciro Seefeld, 59, estão conseguindo bons resultados apostando na diversificação. Embora o trabalho seja artesanal e braçal, os objetivos comerciais da família estão em sintonia com as demandas do mercado. “Se plantássemos soja e milho não haveria como ter rentabilidade suficiente para todos. Mas produzindo, beneficiando e comercializando de forma mais apurada, conseguimos ter um rendimento favorável”, diz Marlon. Em outras palavras, a agroindústria familiar. “Aprendemos a fazer melado e açúcar com nossos pais, que produziam para clientes fixos que

vinham buscar aqui na propriedade. Eu e meu marido decidimos dar continuidade ao trabalho, e começamos a vender também a supermercados, padarias e de porta em porta na cidade”, conta Mari Diane. Porém, as exigências de sanidade inviabilizaram as vendas para as redes de varejo. “Tínhamos uma estrutura rústica e foi preciso investir na construção de instalações adequadas conforme as normas da Vigilância Sanitária, que foram cumpridas com rigor”, lembra. Em 2011, com o financiamento obtido junto a programas federais de apoio a pequenos produtores, a família começou a ampliar o negócio. E foi então que o cooperativismo surgiu na vida dos Seefeld. “Era muito sofrido ter que plantar, colher, fazer todo o processo agroindustrial e ainda ter que sair para vender a produção. Agora a gente produz e a Coofamel comercializa”, diz Mari Diane. “A cooperativa nos ajuda muito e somos os donos do empreendimento”, ressalta Marlon.

Para o futuro, os Seefeld esperam ter uma regularidade mensal nas vendas, com a possibilidade financeira de contratar funcionários, pois hoje todo o trabalho é feito pela família. “Eu gostaria de voltar a estudar e concluir a faculdade”, diz Mari. “Já eu espero, em cinco anos, poder ir passear no Havaí”, afirma Marlon, causando uma gargalhada geral no engenho. Pouco depois, sério, pondera. “Tivemos o privilégio de aprender a trabalhar com nossos pais. A gente dá muito valor a isso e temos orgulho de dizer que produzimos melado artesanal, nos enche de orgulho manter essa tradição viva”, conclui. 🍯



Mari Diane Seefeld Santiel ladeada pelo irmão Marlon (esquerda) e o marido Pedro Santiel: “a gente produz e a Coofamel comercializa”

# Cooperativas impulsionam economias locais



Área rural de Corumbataí do Sul: diversificação na agricultura ameniza o êxodo e cria oportunidades de renda do município de 3.900 habitantes

