

COMERCIALIZAÇÃO SUSTENTÁVEL E SEGURANÇA ALIMENTAR: CAPACITAÇÃO DOS PRODUTORES DA REGIÃO DO *CAMPUS* LAGOA DO SINO

Pollyana Bengosi Lopes¹
Angelo Luiz Fazani Cavallieri²

¹ graduanda em Engenharia de Alimentos na Universidade Federal de São Carlos, *campus* Lagoa do Sino; extensionista no Projeto Comercialização com Segurança Alimentar; bolsista em iniciação científica no Projeto de Pesquisa, Capacitação e Desenvolvimento Tecnológico em Agroecologia.

² Professor Coordenador do curso Engenharia de Alimentos da Universidade Federal de São Carlos, *campus* Lagoa do Sino.

O projeto de extensão iniciou-se no ano de 2016, procurando colaborar com ações que identificassem as demandas de produtores familiares da região do *campus* Lagoa do Sino, da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), com diversas atividades voltadas para o desenvolvimentos dos produtores e seus produtos, como ciclos de treinamento voltados para Boas Práticas de Fabricação e inovação na comercialização, além de diferencial, se comparado ao que antes era oferecido ao mercado que eles tinham. Registros dessa capacitação podem ser acompanhados nas imagens a seguir:



Imagem 1: Curso expositivo para preparo de molho de tomate e geleia de maracujá.

Foram abordadas questões que os próprios produtores apontaram como dificuldade. No curso de geleia de maracujá, por exemplo, um dos produtores alegou que sempre havia perda de maracujá, pois não havia saída ou comércio. Foram introduzidas noções de higiene e segurança alimentar e base explicativa sobre preparo de geleias, em específico, a de maracujá. Após esse treinamento outros produtores comercializaram a geleia de maracujá e de outras frutas, além de produtores em conserva, utilizando as Boas Práticas de Fabricação. Um exemplo de inovação foi a comercialização de doce de leite e geleia de maracujá mesclados na mesma embalagem. No curso de preparo de molho de tomate, visou-se o mesmo desperdício desse vegetal, pelo mesmo motivo do maracujá, e foram abordadas novamente as noções de higiene e Boas Práticas de Fabricação, além de todo o processamento do molho, do início ao fim.



Imagem 2: Curso de Minimamente Processados e Processamento de Tempero.

Na imagem 2 foi registrado o curso de vegetais minimamente processados, visando auxiliar os produtores na comercialização de vegetais seguros e práticos, com o mínimo de processamento, e também o curso de processamento de tempero caseiro, para acrescentar no conhecimento dos produtores e aumentar a gama de produtos comercializados. Têm-se previsão de mais três cursos de capacitação ainda neste semestre, aguardando disponibilidade na agenda dos mesmos.

Além dos cursos de capacitação, os produtores familiares tiveram a oportunidade de comercialização dos produtos nas feiras organizadas no *campus* da Universidade e também em forma de cestas que são entregues aos clientes já fidelizados.



Imagem 3: Feira realizada no campus, sob tendas adquiridas com recursos da Universidade.



Imagem 4: Feira realizada no campus, sob tendas adquiridas com recursos da Universidade.



Imagem 5: visitas às propriedades dos produtores foram feitas visando melhorias na produção.



Imagem 6: organização e montagem das primeiras cestas pelos discentes.



Imagem 7: panfleto de divulgação da feira de produtos idealizados pelos discentes colaboradores do projeto.



Imagem 8: placa de identificação das famílias para a feira de produtos feita pelos discentes colaboradores do projeto.



Imagem 9: placa de identificação dos preços para a feira de produtos feita pelos discentes colaboradores do projeto.

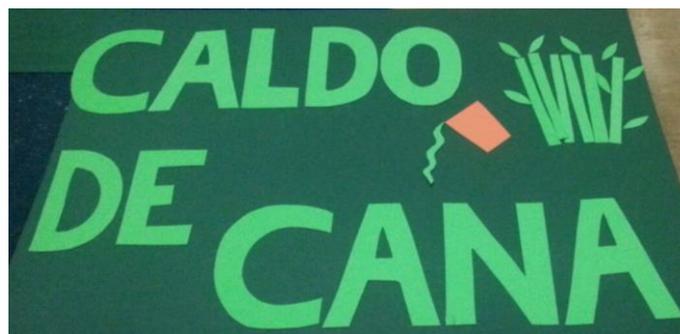


Imagem 10: placa de identificação da barraca para a feira de produtos feita pelos discentes colaboradores do projeto.

O público alvo corresponde a professores, alunos e servidores do *campus* Lagoa do Sino, comunidades de produtores da agricultura familiar do entorno do *campus* e busca, ao final, estabelecer uma rede de comercialização segura, mais justa e direta entre estes atores. A feira de produtos alimentícios desses agricultores familiares é uma das formas de comercialização proposta nesta rede e vem acontecendo a cada 30 dias no *campus*, no ano de 2018, envolvendo toda a comunidade acadêmica e os produtores.

Os produtos *in natura* são ofertados de acordo com a sazonalidade e as cestas são montadas com a participação em partes iguais de cada produtor, em questão de valor. Além de um desconto de dez por cento com relação aos produtos comercializados na feira, os consumidores fidelizados no Clube COMSAL poderão ter descontos em outros comércios na cidade de Campina do Monte Alegre-SP.



Imagem 11: primeira cesta de 2018 montada com os produtos ofertados de acordo com a sazonalidade.



Imagem 12: equipe COMSAL 2018 reunida.



Imagem 13: cestas prontas para serem entregues.



Imagem 14: feira acontecendo.

Em resumo, diversas ações vem sendo realizadas no sentido de diversificar a oferta de produtos, e treinamentos são ofertados para consolidar a rede, respeitando os princípios de segurança alimentar, valores tradicionais, solidariedade e higiene.