

# COMÉRCIO DE PRODUTOS ORGÂNICOS

*VISITA DE ESTUDO À ALEMANHA (FEVEREIRO, 2007)*

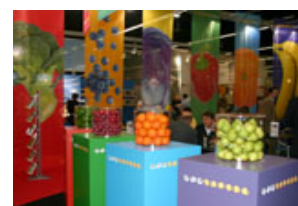


Hoje o mundo está de portas abertas para produtos mais saudáveis, mais seguros e mais respeitadores do meio ambiente. Para responder a um consumidor cada vez mais esclarecido e exigente que busca por produtos saudáveis, a tendência atual tem sido no sentido de utilizar o termo *natural*, orgânico ou *Bio*, passando ao consumidor a mensagem que o produto *“foi produzido e cresceu sem a utilização de agroquímicos”*. As formas de produção mais sustentáveis garantem ao consumidor um produto de melhor qualidade e esse tende, cada vez mais, a disponibilizar-se para pagar um valor adicional em relação aos outros produtos convencionais. O que no início eram apenas diversas iniciativas isoladas de pessoas que recusavam o uso de produtos químicos e métodos industriais de cultivo, tem-se transformado ao longo dos últimos anos num movimento respeitado e bem articulado a nível mundial. A tendência do consumo de produtos naturais e saudáveis criou nichos de mercado, instalando-se primordialmente nos centros urbanos, em lojas de produtos naturais especializadas e, cada vez mais, nas grandes superfícies, assumindo estas últimas um papel importante no alargamento desse setor. No mercado de orgânicos e naturais incluem-se produtos frescos, processados, industrializados e até artigos de beleza



e cuidados pessoais, produzidos com matérias-primas obtidas sob o modo de produção agroecológico e orgânico com práticas de agricultura sustentáveis. Assim, cadeias de supermercados e hipermercados em conjunto com políticas públicas adequadas são dois dos principais condutores desse crescimento do mercado. Essa articulação entre o comércio e políticas públicas tem evoluído de forma diferente de país para país. Em muitos países europeus, como no

caso da Suíça, mais de 70% dos produtos orgânicos são comercializados através de várias cadeias de supermercados. No entanto, no caso da Alemanha, país com o maior mercado de produtos orgânicos na Europa, o setor das lojas de produtos naturais é o responsável pelo maior escoamento desses produtos. Um dos aspectos fundamentais que dificulta uma maior inserção de mercado dos orgânicos no Brasil é falta de informação ao nível dos intervenientes da cadeia de distribuição e comercialização, os quais têm um papel determinante na escolha dos produtos e esclarecimento dos consumidores.



É nesse contexto que a **AGROSUISSE** promove este curso de especialização proporcionando, para além da componente teórica em sala, uma visita de estudo à Alemanha, país que possui o maior mercado de orgânicos da Europa. Durante a Visita de Estudo, além de visitas a lojas especializadas e grandes superfícies, será possibilitada a participação na **BioFach 2007**, maior evento anual desse segmento reunindo milhares de expositores provenientes do mundo inteiro e no qual decorrerão vários eventos paralelos como conferências e seminários dedicados ao tema.

## INFORMAÇÕES e CONTATOS

Tel.: + 55 (21) 2247-0821 Fax.: + 55 (21) 2267-3644

E-mail.: [jnpinto@agrosuisse.com.br](mailto:jnpinto@agrosuisse.com.br) URL.: [www.agrosuisse.com.br](http://www.agrosuisse.com.br)

Confira a descrição do curso a seguir:

## DESCRIÇÃO DO CURSO

**Objetivos:** Identificar os principais atributos dos produtos orgânicos, caracterizar seus consumidores e construir estratégias de marketing de produto e institucional adequadas a esse mercado. No final do curso, os participantes deverão estar aptos a:

- Conhecer o modo de produção orgânico e agroecológico assim como os atributos conferidos aos seus produtos;
- Caracterizar sócio e culturalmente o consumo e as influências de fatores como o ambiente, urbanização, saúde e capacidade de acesso;
- Conceber e implementar estratégias de marketing institucional e de produto para esse segmento de mercado.

**Destinatários:** Profissionais do setor de comercialização de produtos orgânicos, nomeadamente, pessoas com responsabilidade ao nível da Direcção de Produção, Marketing e Comercialização de Supermercados, Hipermercados e outras lojas que comercializem ou pretendam vir a comercializar produtos orgânicos, agroecológicos e naturais.

**Metodologia:** O curso terá uma base teórica, lecionada em sala no Brasil por especialistas nos temas respetivos; Durante a visita de estudo à Alemanha serão organizadas palestras com produtores e visitas a lojas especializadas e grandes superfícies, bem como participação na **BioFach 2007** em Nuremberg, maior evento de orgânicos do mundo. Será distribuída documentação de suporte (papel e CD) sobre as matérias abordadas. No final será emitido um certificado de participação do curso.

**Preço:** O custo de inscrição é de **R\$ 10.000,00** e engloba a participação nos módulos teóricos no Brasil, documentação de apoio, passagem aérea, seguro de viagem, alojamento e refeições durante a Visita de Estudo à Alemanha e inscrição na BioFach 2007. Os pagamentos podem ser parcelados em duas vezes (23 de Janeiro e 13 de Fevereiro).

**Inscrições:** As inscrições, limitadas a 12 participantes, são efetuadas **até dia 23 de Janeiro** através do envio da *Ficha de Inscrição*, *Carta de Motivação* e cópia de *Carteira de Identidade e CPF*, por correio para AGROSUISSE (Rua Visconde de Pirajá, Nº 414, sala 1315, CEP. 22410-002 Ipanema, RJ), ou E-mail para João N. Pinto ([jnpinto@agrosuisse.com.br](mailto:jnpinto@agrosuisse.com.br)).

**Observações:** A realização do curso está sujeita ao preenchimento integral da turma. Os pagamentos devem ser efetuados à AGROSUISSE através de cheque ou transferência bancária.

## PROGRAMA

<b>MÓDULO I - COMERCIALIZAÇÃO, PRODUÇÃO E CONSUMO DE PRODUTOS ORGÂNICOS</b>  DATA: 3 Fevereiro (Sábado) HORÁRIO: 09:30H - 12:30H e 14:00H - 17:00H LOCAL: Rio de Janeiro (Sala a definir)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conceitos e princípios;</li><li>- Principais características do modo de produção agroecológico e orgânico;</li><li>- Caracterização Sócio-Econômica da produção, consumo e comércio mundial, modelos de produção e especialização, escala e vantagens competitivas;</li><li>- Panorama no Brasil e no Mundo;</li><li>- Evolução dos padrões de consumo;</li></ul>
<b>MÓDULO II - ESTRATÉGIAS DE MARKETING DE PRODUTOS ORGÂNICOS</b>  DATA: 10 Fevereiro (Sábado) HORÁRIO: 09:30H - 12:30H e 14:00H - 17:00H LOCAL: Rio de Janeiro (Sala a definir)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Segmentação e Posicionamento do mercado de Produtos Orgânicos;</li><li>- A Marca; O Produto; A Embalagem; O Preço; A Distribuição; A Comunicação;</li><li>- Publicidade; Relações Públicas; Merchandising e Promoção de Venda;</li><li>- Novas Tendências no Marketing de Biológicos: A história do ECO- Labelling: produtos verdes, éticos, sustentáveis, biológicos, de base natural, DOC e Comércio Justo;</li><li>- Requisitos das normas e certificação;</li><li>- Elaboração de planos e ações de Marketing específicos para orgânicos;</li></ul>
<b>VISITA DE ESTUDO À ALEMANHA</b>  (12 A 18 DE FEVEREIRO)	<p><b>Dia 12</b> - Viagem: Rio de Janeiro - Nuremberg <b>Dias 13 e 14</b> - Visita a produtores de Orgânicos, Lojas especializadas na venda de produtos naturais orgânicos e <i>grande distribuição</i>. <b>Dias 15, 16, 17</b> - Visita a <b>BioFach 2007</b> (visita aos expositores, participação em seminários e conferências). <b>Dia 18</b> - Viagem: Nuremberg - Rio de Janeiro</p>