



VOZES da  
AGRICULTURA  
*ecológica*

*Capítulo 8*

GILMAR  
BELLE

janeiro, 2018

Laércio Meirelles



janeiro, 2018

# Gilmar Belle

**G**ilmar Belle nasceu em 1971. No mesmo lugar onde seu pai e avô nasceram, na comunidade Nossa Senhora do Caravaggio, localizada na Linha Almeida, interior do município de Antônio Prado, Nordeste do Rio Grande do Sul.

Recordo-me quando o conheci. Era o ano de 1991 e o trabalho com Agricultura Ecológica estava sendo muito comentado na Pastoral da Juventude Rural (PJR) da qual Gilmar participava.

Ouvi do seu primo, Nelson Belle, agricultor e fundador da Associação dos Agricultores Ecologistas de Ipê e Antônio Prado (Aecia), que Gilmar queria começar a trabalhar com Agricultura Ecológica. Como era comum naquela época, imediatamente fomos visitá-lo. Era um momento no qual existiam pouquíssimas famílias que se interessavam pela proposta que a equipe técnica do Centro Ecológico levava às comunidades. Assim, quando chegava aos nossos ouvidos o interesse de algum produtor em começar a trabalhar sob os princípios da Agricultura Ecológica, essa demanda era atendida quase imediatamente.

No linguajar da região, a família do Gilmar era “forte”. Isso significava que tinha boas condições de produção, no caso, terra e equipamentos, boa produção

e boa renda. Em outra maneira de dizer, agricultores familiares relativamente capitalizados. Em uma várzea drenada e com boa estrutura de irrigação, produziam hortaliças em uma escala maior do que as outras famílias envolvidas com a Aecia até aquele momento. Principalmente cenoura, tomate, repolho, cebola e beterraba.

Seus pais, Atílio e Alice Belle, haviam sido, nos anos 1970, um dos grandes plantadores de cebola do município, o que ajudou a alavancar a renda da família. Antes da cebola, o esquema de pousio, roça e queima, tendo como cultivos principais o milho e o trigo.

Gilmar conta que além do primo, também seu irmão mais velho, Vilson Belle, nessa época, já morando na cidade, conversava com ele sobre começar a produzir “sem químicos”, para usar outra expressão comum entre as famílias agricultoras.

— *Conversamos aqui em casa e decidimos por fazer a transição em uma pequena área. Mas acabamos convertendo toda a propriedade, nunca mais usamos adubo ou veneno. Sabíamos que fazia mal e não gostávamos de lidar com agrotóxicos. Quando vimos que havia uma chance de produzir e vender bem sem usar esses produtos nos jogamos de cabeça.*

A família usou uma estratégia que considero precisa. Fez a transição, mas seguiu trabalhando nas culturas com as quais tinha experiência. Para famílias como essa que usam os insumos recomendados, ou seja, boa dose de adubos de alta solubilidade e agrotóxicos, deixar de utilizá-los já significa uma mudança significativa. Melhor que essa mudança seja feita em terreno conhecido, quero dizer, em cultivos nos quais exista conhecimento acumulado na família de como trabalhar com eles. Gilmar confirma essa percepção:

— *Fomos bem, começamos a produzir de forma ecológica o que já tínhamos experiência no convencional. No início, éramos os únicos que levávamos cenoura para a feira. Cheguei a vender 700 molhos em um só sábado. Hoje nem*

*planto mais, todo mundo tem!*

Fizeram a transição em toda a área e inundaram de verduras a Feira de Agricultores Ecologistas, naquele momento organizada pela Cooperativa Ecológica Coolméia de Porto Alegre. Não apenas cenoura, mas beterraba, repolho, brócolis e outras espécies. Tudo através da Aecia, na qual associaram-se em 1992. Deixar de vender na Ceasa a preços de atacado e que oscilavam muito, para vender na feira, a preço final e muito mais constante, compensava, com sobras, o menor volume vendido. Mas, como disse Gilmar, pouco a pouco, foram aparecendo outras famílias com potencial para serem horticultores e a produção desses itens pulverizou-se entre dezenas de propriedades.

Com esse quadro, ao longo destes vinte e cinco anos, a família Belle migrou da horticultura para a fruticultura. Com uma área de terra privilegiada em termos topográficos, o limite da família sempre foi mão de obra. Na região, o dia de um trabalhador é muito caro, e só se justifica, se se justifica, para atividades muito específicas.

A capacidade de trabalho e de gerenciamento da família chamam a atenção. Pergunto a área de algumas das frutas que vejo enquanto caminhamos e fico sabendo que são 2,35 hectares de uva, 2,5 de pêssego, 0,5 de citros, 0,3 de mirtilo, 5 de maçã, 1 de figo e 0,3 de caqui. Plantam, ainda, boa quantidade de tomate em estufas, cebola, batata inglesa, moranga e milho, dentre outros cultivos.

Vejo os pomares de pêssego e maçã e já penso na mosca-das-frutas, o inseto que mais danos comerciais causa nessas culturas. Essa denominação é usada para várias espécies de insetos diferentes, mas as duas mais conhecidas e que mais prejuízos causam são identificadas pelos seguintes nomes científicos: *Ceratitis capitata* e *Anastrepha fraterculus*. Uma boa parte dos agrotóxicos usados na fruticultura são para controlar a população dessas espécies. O dano que causam é

bastante conhecido do consumidor. Colocam seus ovos nas frutas que se desenvolvem para larvas. São os conhecidos “bichos” das frutas.

Quem nunca mordeu uma goiaba e se deparou com um, que atire a primeira pedra...

No caso da Agricultura Ecológica, tampouco a solução apresenta-se simples. A premissa básica do trabalho do Centro Ecológico, no que diz respeito à relação planta-inseto, é a Teoria da Trofobiose, do francês Francis Chaboussou. Reza que uma planta bem alimentada, em bom estado fisiológico, apresentará maior resistência ao ataque severo de algum inseto. Nos nossos resultados de campo parece que, por vezes, a mosca da fruta ignora essa teoria.

Refletindo sobre isso pergunto ao Gilmar o que ele faz para controlar a mosca. São anos de experiência e muitas tentativas para minimizar prejuízos. Ele começa a elencar alguns dos manejos dos quais já lançou mão. Plantou pinus ao redor dos pomares, pulverizou uma calda com a resina do próprio pinus, pulverizou leite, usou homeopatia<sup>1</sup>. Segundo ele, o ataque varia muito de intensidade a cada ano, sendo mais ou menos severo dependendo de fatores que ele não sabe precisar. Sua estratégia principal é o uso do que se denomina armadilhas para captura massal. Em todo o pomar, principalmente no seu entorno, e nas laterais leste e oeste, espalham-se garrafas



<sup>1</sup> Em 2005, Luís Carlos Diel Rupp, então coordenador do Centro Ecológico, defendeu sua dissertação: “Percepção dos agricultores orgânicos em relação à *Anastrepha fraterculus* e efeito de preparados homeopáticos no controle da espécie em pomares de pessegueiro”. Boa parte do seu trabalho foi realizado tendo como referência os pomares de pêsego do Gilmar Belle. A dissertação pode ser consultada em: [http://www.centroecologico.org.br/tese\\_detalhe.php?id\\_tese=22](http://www.centroecologico.org.br/tese_detalhe.php?id_tese=22)

pet com 4 furos no seu terço superior, com 100 a 200 ml de algum atrativo para as moscas, à razão de 80 armadilhas por hectare. Gilmar usa Cera trap, um produto comercial. Pode-se usar, também, sucos de frutas ou vinagres. Em alguns anos, Gilmar ensacou os frutos, com uma saquinho feito de papel encerado, semelhante ao de pipoca.

Solução que exige muita mão de obra, mas os resultados podem ser compensadores dependendo do mercado que está ao alcance do produtor. No caso do Gilmar, em pêssago, ocorreu dele ensacar e perder muita fruta por causa de uma enfermidade chamada de podridão parda. Esse problema, aliado ao alto custo da mão de obra, fez com que abandonasse essa alternativa.

Outra opção é colocar placas de 10x15cm de p.v.c., pintadas de amarelo, com iscas de postura pinceladas em gotas grossas sobre a placa e espalhadas da mesma forma que as armadilhas.

É comum, também, a aplicação de inseticidas naturais, principalmente óleo de neem, uma planta originária da Índia e que possui em suas sementes um óleo de comprovada ação inseticida e sem maiores prejuízos para a saúde humana. Essas duas últimas práticas não vêm sendo utilizadas pelo Gilmar.

Bom salientar que todas as alternativas que citamos e foram usadas por ele ao longo da vida, sempre estavam dentro do arcabouço de possibilidades aceitas no mundo da Agricultura Ecológica, por serem de pouco impacto ambiental e inofensivas à saúde humana.

Voltando ao que falávamos antes da mosca cair na nossa sopa, ou entrar na nossa conversa, ouço-o refletir que a carência de mão de obra não foi ou é a única razão pela qual, hoje, eles trabalham mais com fruticultura. O bom preço das frutas também ajudou nessa decisão. Mais ainda, o fato de terem se envolvido com uma agroindústria caseira. Caseira, mas não tanto. A estrutura que possuem, após 22 anos do primeiro litro de suco de uva, é digna de nota. São três famílias sócias, a

do próprio Gilmar, a família do Valcir Vedana e do Valdecir Camatti. Pergunto o que processaram no último ano. A resposta:

- 30 mil litros de suco de uva;
- 8 mil litros de suco de maçã;
- 40 mil néctares de 250 ml de diferentes frutas;
- 10 mil litros de vinagre de maçã;
- 5 mil litros de vinagre de uva;
- 5 mil vidros entre doces e geleias;
- 60 mil de vidros de molho e massa de tomate, diferentes tamanhos.

Esses números referem-se apenas à agroindústria dessas três famílias. A Cooperativa dos Agricultores Ecologistas de Ipê e Antônio Prado (CoopAecia), possui ainda outras três agroindústrias vinculadas. Gilmar conta que nesse ano de 2017, as vendas, como um todo, tiveram uma queda. Principalmente do suco de uva, que ainda tem 70% no estoque.

— *Pelo menos nossa agroindústria está financeiramente organizada, a conta jurídica é separada das contas das pessoas físicas, o que nos permite ter sobras em caixa para seguir operando tranquilos, sem dívidas. Mas precisamos vender!*

Todas as vendas da família e da agroindústria são através da CoopAecia.

Quando começo a conversar sobre comercialização, fico sabendo pelo Gilmar que foi dado baixa no CNPJ da Aecia. Vou confessar que me emocionei. Eu tinha 24 anos quando colaborei de forma muito intensa para o surgimento desse que é um dos grupos pioneiros na produção ecológica do país. Talvez o primeiro formado, genuinamente, por famílias agricultoras. Foram anos agradáveis e intensos. Acho que ele captou minha emoção:

— *Você e Ana fizeram muita falta quando foram embora.*

Mas a Aecia não desapareceu. Apenas foi, pouco a pouco,

sendo substituída pela CoopAecia, visto que uma cooperativa é um instrumento jurídico mais adequado para a comercialização do que uma associação. De toda maneira, os produtos seguem tendo Aecia como marca comercial.

Talvez contaminado pela emoção, ponho meu pensamento neste pioneirismo. E reflito no fato de que em 2017 foi vendido apenas um terço do suco de uva produzido. Foram um dos primeiros a acreditar nessa proposta da Agricultura Ecológica na Serra Gaúcha. Com pouca informação acumulada, não apenas produziram uva, como processaram as primeiras garrafas de suco de uva ecológico integral. Hoje, são 750 hectares de uva ecológica nessa região. A maior parte transformada em suco.

Com esse aumento significativo de produção, os pioneiros perdem espaço e veem ameaçada sua permanência no mercado. Ainda devo dizer que esses pioneiros nunca se recusaram a dividir os conhecimentos que, ano a ano, acumulavam, de certa forma, cevando a concorrência futura. Não me recordo de ter ouvido alguém da Aecia reclamar de ter socializado seus conhecimentos. Creio que a “origem pastoral” do trabalho tem relação com o desejo de somar mais famílias nessa proposta, ainda que em detrimento do próprio negócio.

Acordo desses pensamentos e pergunto ao Gilmar como eles estão pensando em lidar com a situação.

— *Estamos procurando valorizar o fato de sermos pioneiros. Por exemplo, usando nos nossos materiais, logo depois do Aecia, um “desde 1988” e nos colocando como “uma das pioneiras na relação com o meio ambiente”. E outras ações estão sendo pensadas para deixar nossa história mais conhecida.*

Como fidelizar os clientes? Essa é a tal pergunta de um milhão de dólares! E o desafio da CoopAecia para os próximos anos.

A venda tem dois canais distintos. O primeiro deles, segue sendo as feiras, como uma aposta importante para os seus 25

sócios. Alguns dos seus membros estão na mesma feira desde 1989, quando a associação era apenas um sonho. Os volumes razoáveis, os bons preços e o recebimento à vista seguem justificando o esforço de ir à feira, mesmo que já estejam cansados após todos estes anos. Nelas comercializam cerca de 12 toneladas de produtos por semana, com um faturamento anual na casa dos 2 milhões de reais.

Para ir às feiras adquiriram um caminhão baú que leva os produtos. As pessoas vão de ônibus, junto com outros feirantes de Ipê e Antônio Prado. Cada sócio paga 12% do que comercializa na feira para despesas da cooperativa. Alguns feirantes têm caminhão próprio e, neste caso, pagam apenas 2%, com o objetivo de colaborarem com os custos gerais da CoopAecia.

O outro canal é o atacado. Gilmar, há anos, é responsável pela comercialização dos produtos da Aecia. É possível que sua formação em Ciências Econômicas, graduado em 2003, tenha colaborado para isso, mas o fato é que tanto ele, quanto a própria associação, acumularam longa experiência nesses 25 anos. Já venderam para muitas das grandes redes de supermercado do país e dezenas de lojas, diretamente ou através de representantes comerciais, em diferentes estados e regiões. Com um 2017 ruim nas vendas, fruto da crise econômica destes tempos, ele lamenta haverem perdido alguns mercados, mesmo aqueles que apertavam a margem de lucro da cooperativa.

— *Ao menos faziam girar os produtos* – diz Gilmar. Ele lembra que há poucos meses, ainda em 2017, negociou uma venda de suco de uva para a China. Um comprador ofereceu 3 dólares por litro:

— *Recusamos porque achamos o preço baixo. Hoje estou tentando retomar o contato com ele* – diz sorrindo.

Ele segue:

— *Antes só atendíamos aos pedidos. Agora mudou, e sentimos que temos que correr atrás. Para isso, contratamos uma empresa de São Paulo, que nos abrirá canais de venda*

*em sites de grandes lojas da internet. A sugestão feita foi de montar uma caixa de cinco quilos, com produtos variados, a gosto dos clientes. Desenvolvemos, também, um mostrador, em formato de casinha típica da colonização italiana, que irá para os supermercados com um mix de produtos.*

No ano que passou, 2017, a CoopAecia comercializou no atacado cerca de R\$ 1.800.000,00. Um valor considerável, mas correspondente a aproximadamente 60% do que foi industrializado. A busca de soluções para vender o estoque ainda existente segue ativa.

Junto com seu crescimento profissional, cresceu também a família. Gilmar casou-se em 2012, com Jamila Fantin, com quem tem dois filhos: Samuel, seis anos e Samanta, três.

Ele foi vereador de 2013 a 2016. Pergunto se gostou da experiência no legislativo municipal.

*— Foi legal, aprendi muito, mas acho que não quero mais...*

Nessa mesma época, Nilson Camatti, outro sócio da CoopAecia, era prefeito da cidade. E Gilmar foi o quinto vereador, em mandatos consecutivos, que era membro da Aecia. E ainda houve outro integrante, o Volmir Forlin, como vice-prefeito de 2009 a 2012. Comento que o respeito pela Agricultura Ecológica e por quem a pratica mudou muito em duas décadas.

*— Sim, mudou. Hoje todos falam que a Agricultura Ecológica dá mais dinheiro do que a convencional. E olha que diziam que nós iríamos perder tudo que tínhamos...*

*— Gilmar, voltando lá atrás e pensando no hoje, valeu a pena?*

*— Ah, valeu muito... nem poderia ter feito diferente, não consigo me ver usando veneno. Se eu tivesse que trabalhar do outro lado, teria feito outra coisa da vida.*