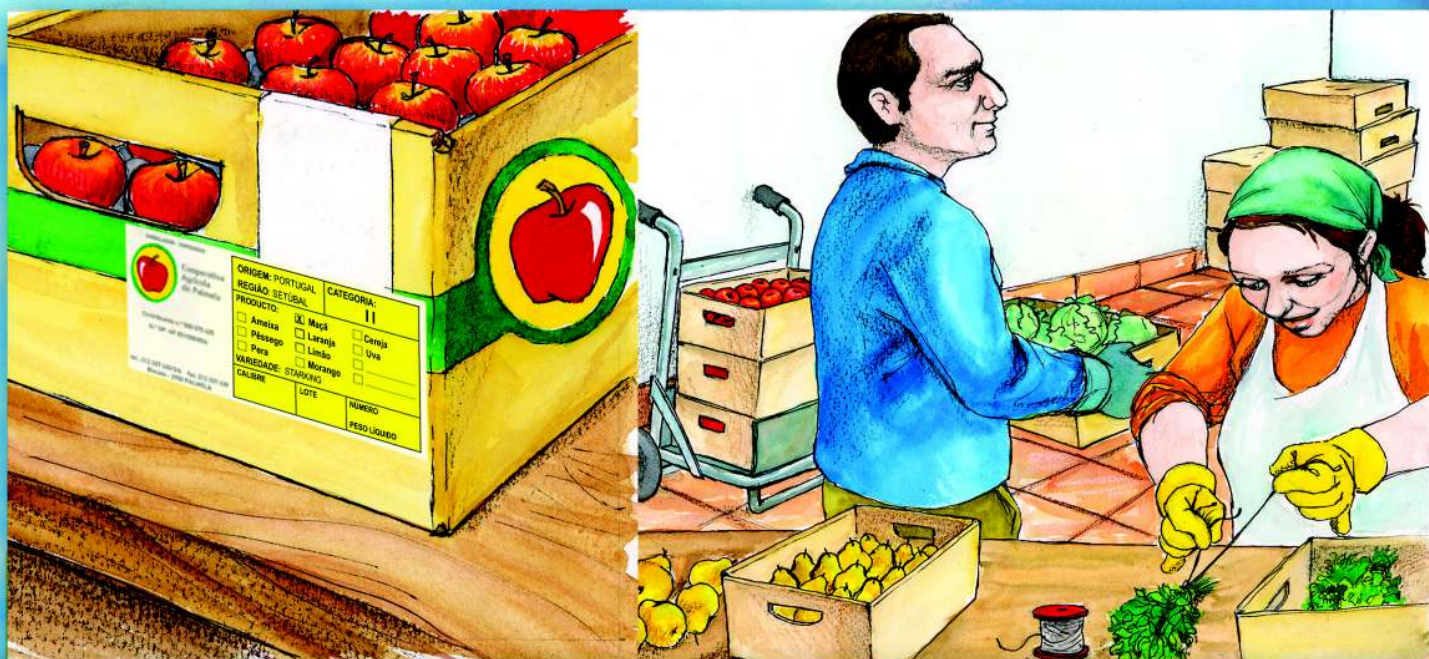


# o Visionário

*História de Manuel Carlos, o Agricultor do Futuro*



**A escolha é sua!**



# o Besunta

*História de Carlos Manuel, o Agricultor Condenado*



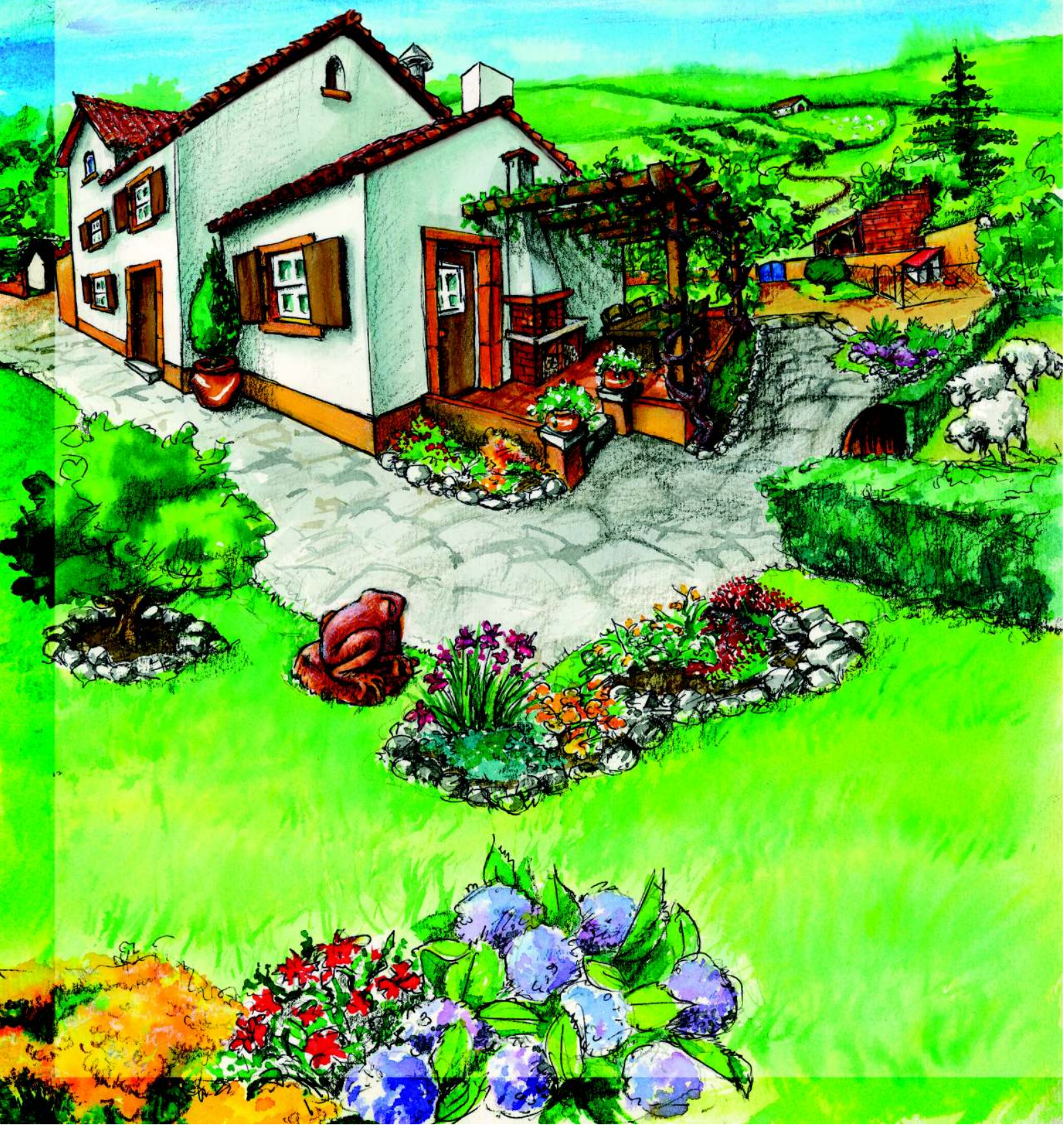




# o Visionário

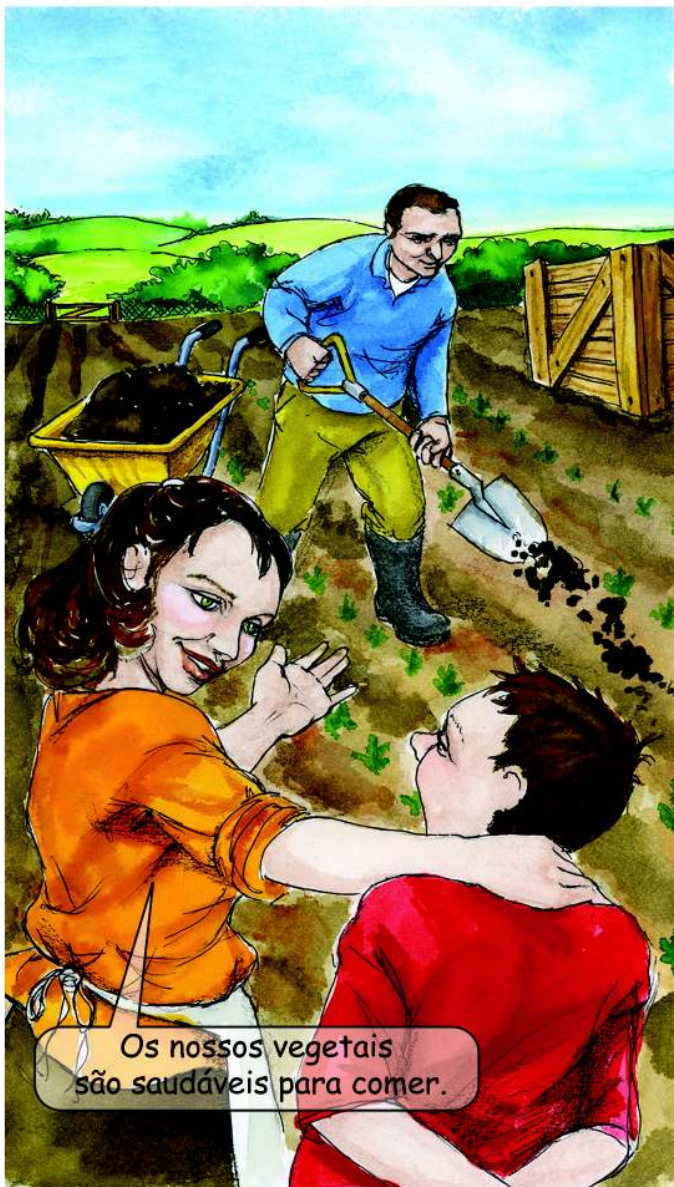
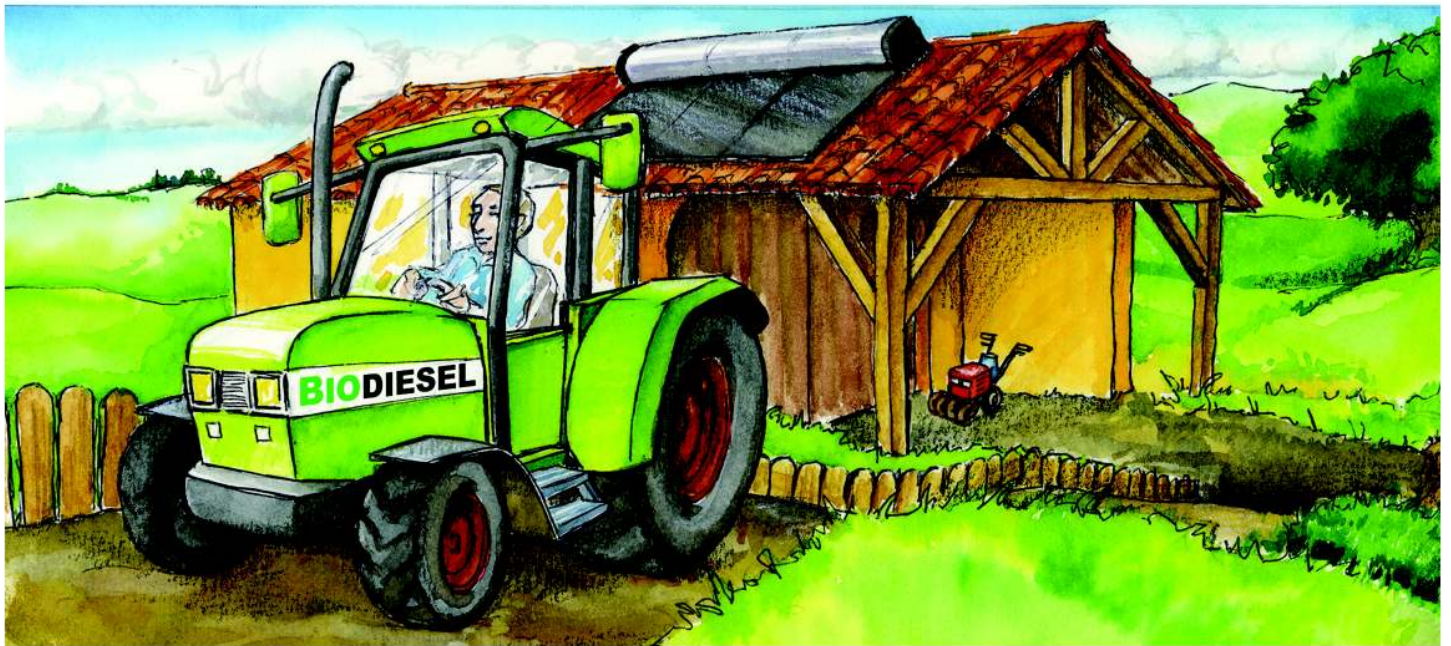
## *História de Manuel Carlos, o Agricultor do Futuro*

Eis que nasce mais um dia na exploração agrícola de Manuel Carlos. Desde os tempos do seu bisavô, são produzidos queijos tradicionais e frutas da melhor qualidade. Também têm sido produzidos legumes e ervas medicinais e desde há muito tempo, são habituais as visitas dos habitantes das cidades vizinhas para aí fazerem as suas compras.





Manuel Carlos foi um dos jovens agricultores que se candidatou a um conjunto de apoios de modernização dos métodos produtivos. Por ter escolhido máquinas amigas do ambiente, viu o seu apoio majorado. Desta forma pôde comprar um motocultivador ligeiro e instalar um sistema de painéis solares, ganhando uma nova fonte de energia mais limpa.



Os nossos vegetais  
são saudáveis para comer.



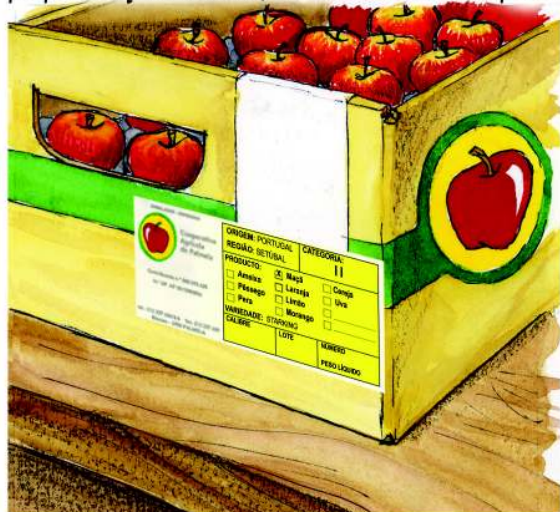
As novas tecnologias são  
um suporte indispensável  
ao planeamento agrícola.

A habitação de Manuel Carlos foi modernizada a partir da velha casa do bisavô, mantendo o seu estilo tradicional. Muitos visitantes acabam por parar para comprar produtos. Também coopera com a Escola Primária local organizando visitas à sua exploração.





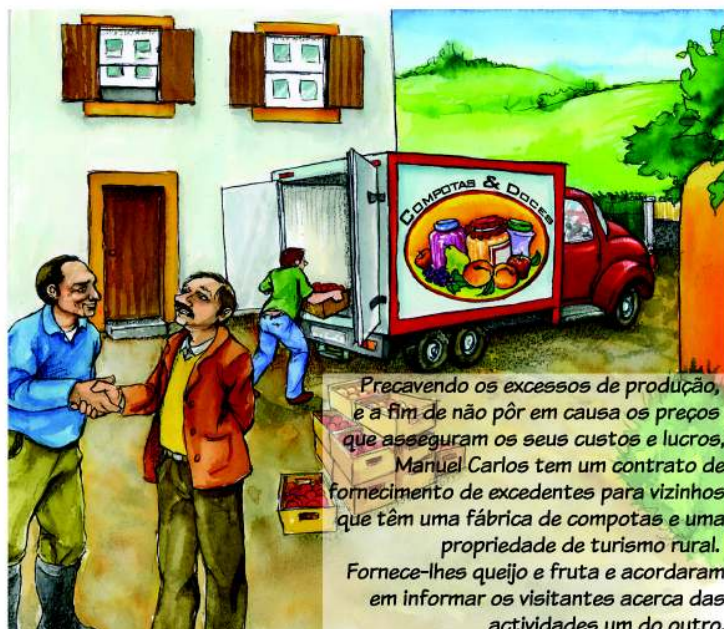
As exigências dos mercados urbanos para onde são escoados os produtos de Manuel Carlos, obrigaram a uma reconversão de toda a linha de embalagem e etiquetagem, cumprindo assim as normas vigentes e criando mais valia para toda a cadeia de comercialização de produtos locais. Manuel Carlos criou a sua própria etiqueta e começou a embalar os seus produtos.



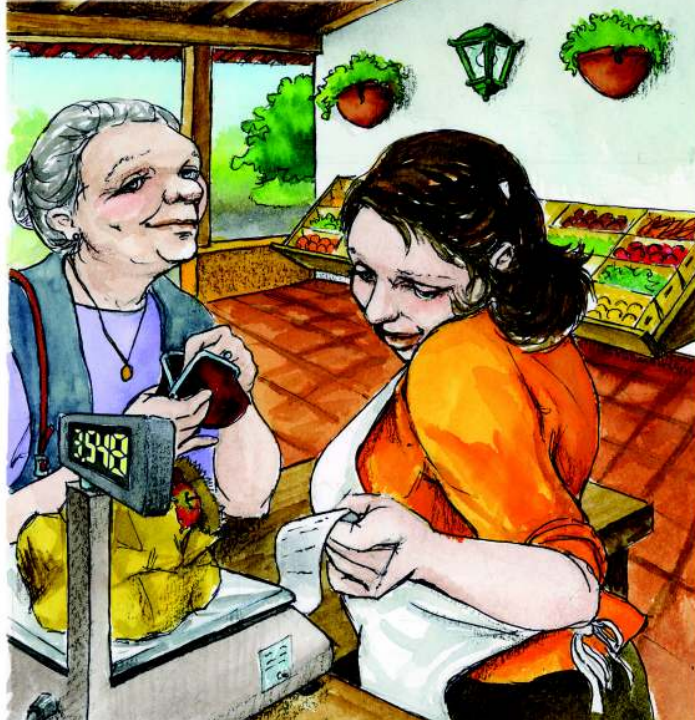
O antigo armazém da propriedade foi reconvertido numa moderna unidade de armazenagem, onde cada tipo de produto tem a sua localização exacta, com uma atmosfera controlada e com uma zona própria para os produtos químicos e combustíveis. Manuel Carlos assegura a segurança da armazenagem de acordo com os regulamentos nacionais e comunitários.



Embora utilizando as mais modernas tecnologias, Manuel Carlos tem a preocupação constante de manter vivas as tradições dos seus antepassados, não criando "modernices" que possam afastar os clientes mais antigos. Os clientes podem optar por encomendar os produtos por telefone, internet ou ir pessoalmente a casa de Manuel Carlos. Ele organiza as entregas por pedido.



Precavendo os excessos de produção, e a fim de não pôr em causa os preços que asseguram os seus custos e lucros, Manuel Carlos tem um contrato de fornecimento de excedentes para vizinhos que têm uma fábrica de compotas e uma propriedade de turismo rural. Fornece-lhes queijo e fruta e acordaram em informar os visitantes acerca das actividades um do outro.





Porque os tempos estão a mudar, Manuel Carlos e a sua mulher frequentam acções de formação, promovidas pela Associação de Agricultores, da qual se tornaram membros. As suas competências estão renovadas o que permite que se mantenham a par das exigências de mercado e que desenvolvam novas ideias para a sua actividade. Também fazem intercâmbio de experiências e conhecimentos com os seus vizinhos para encontrar novas formas de cooperação entre eles.



Periodicamente Manuel Carlos participa numa feira de sementes onde compram e vendem variedades locais de sementes e trocam conhecimentos e experiências. Este evento também proporciona o bom entretenimento entre os habitantes locais.

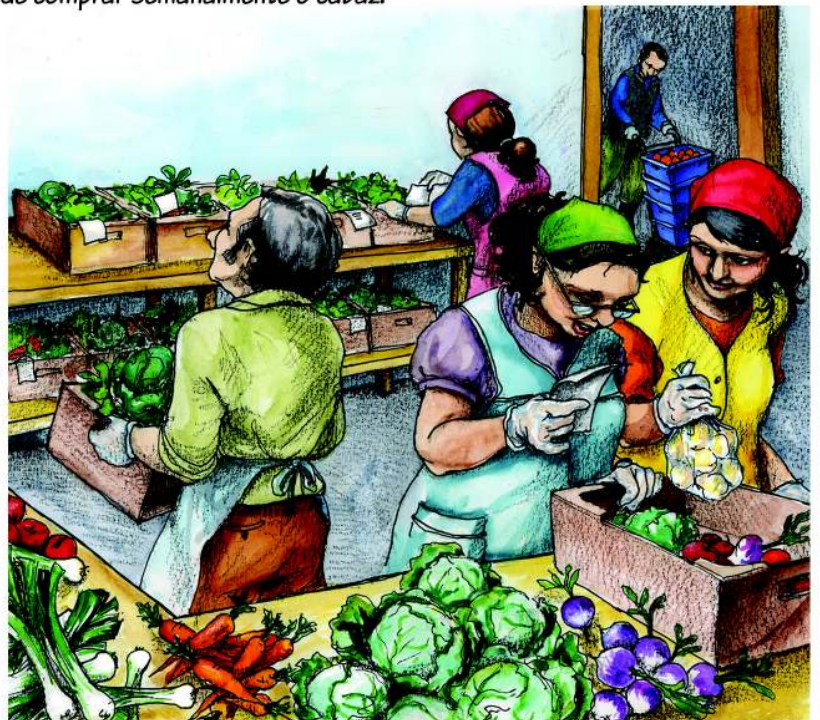


Manuel Carlos em conjunto com outros pequenos agricultores, desenvolveram um projecto de venda de cabazes de frutas e legumes.

Semanalmente os consumidores levantam o seu cabaz na colectividade local e aproveitam para conviver e trocar ideias com os produtores.

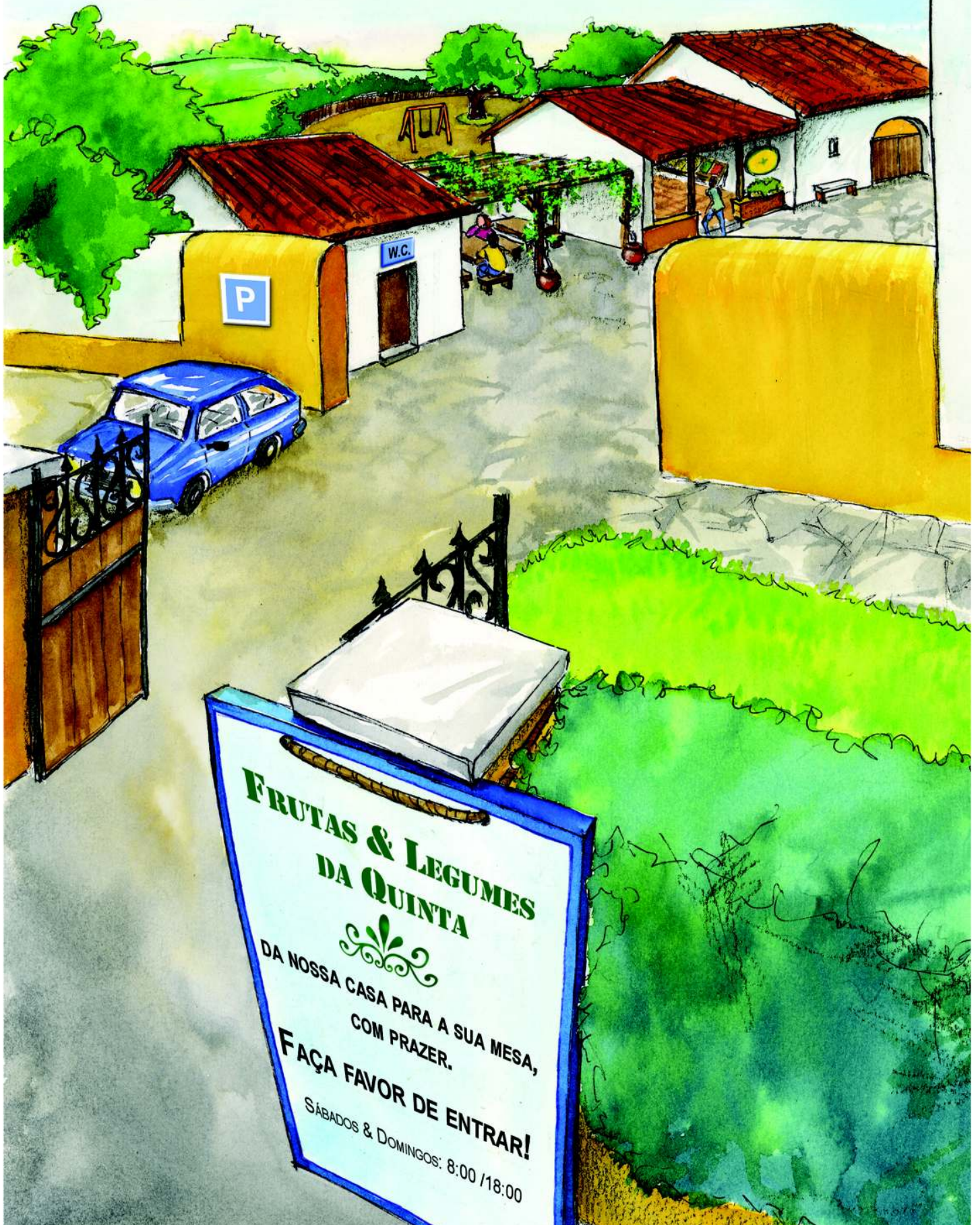


Todas as semanas, dois dias antes da entrega dos cabazes, os agricultores reúnem-se para acertarem as contas da semana anterior, de acordo com as contribuições de cada um para o cabaz. Organizam as encomendas e preparam a entrega dessa semana. Os consumidores estabelecem com os produtores uma relação de confiança mútua, em que o consumidor acredita na qualidade e escolha do produtor e mantém com este o compromisso de comprar semanalmente o cabaz.





Aos fins-de-semana o quintal de Manuel Carlos transforma-se numa pequena feira de produtos agrícolas, tal como manda a tradição familiar desde o tempo do seu bisavô. Alertados por um bonito cartaz de beira de estrada, os visitantes habituais ou ocasionais são surpreendidos por um bonito espaço de compras e lazer. Manuel Carlos adora a sua terra, por isso coloca contos tradicionais nas embalagens dos seus produtos para publicitar a sua região.





# ○ Besunta

## *História de Carlos Manuel, o Agricultor Condenado*

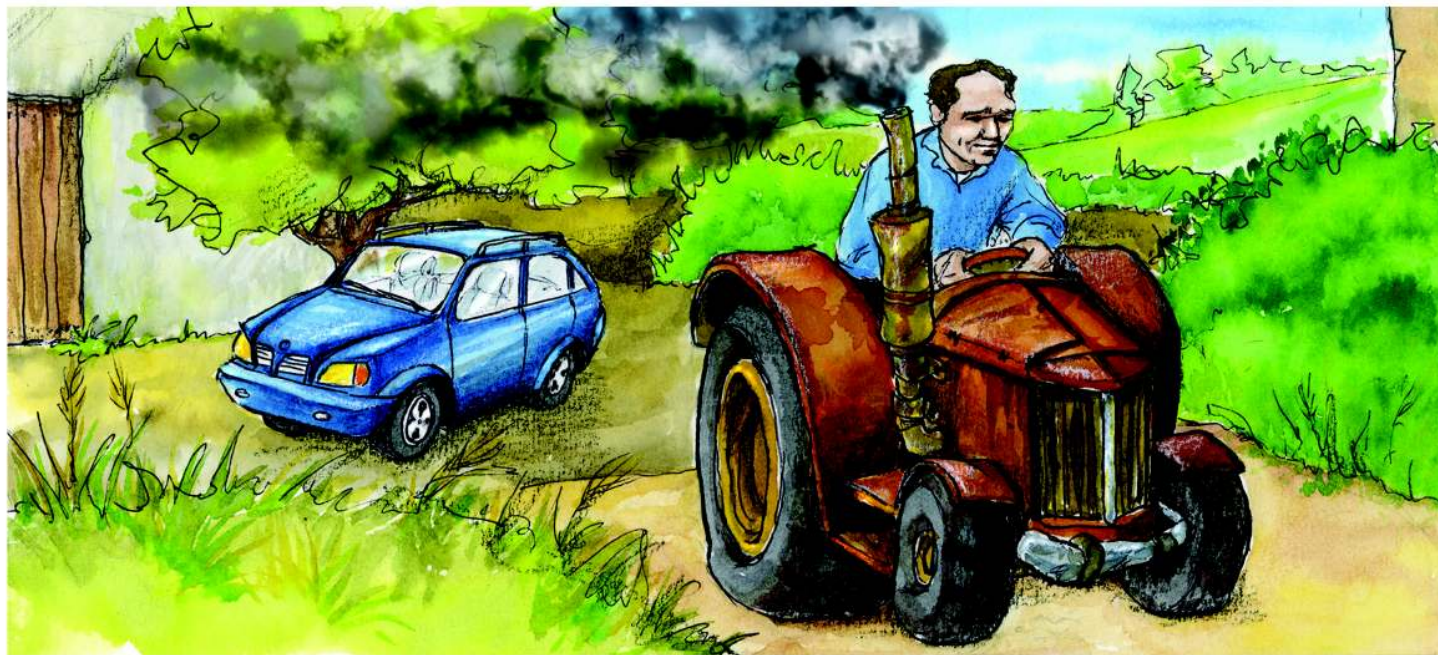
Eis que nasce mais um dia na exploração agrícola de Carlos Manuel. Desde os tempos do seu bisavô, são produzidos queijos tradicionais e frutas da melhor qualidade. Também têm sido produzidos legumes e ervas medicinais e desde há muito tempo, são habituais as visitas dos habitantes das cidades vizinhas para aí fazerem as suas compras.





Carlos Manuel foi um dos jovens agricultores que se candidatou a um conjunto de apoios de modernização dos métodos produtivos. Graças aos seus contactos, adquiriu máquinas em estado semi-novo, o que lhe permitiu comprar um Jeep de grande cilindrada e uma porta de caça na reserva turística do cunhado.

Claro que as máquinas semi-novas sempre vão dando alguns problemas, que a perícia de mãos do vizinho mecânico nem sempre resolvem. Também comprou um computador novo, mais cedo ou mais tarde há-de aprender a utilizá-lo...

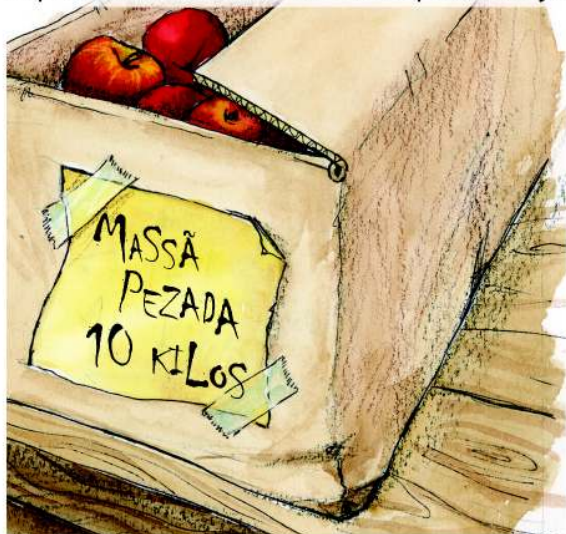


A habitação de Carlos Manuel parece nunca mais estar acabada, pelo que o seu quintal tem sempre um aspecto de estaleiro de obras, sendo utilizado para guardar todas as máquinas que podem magoar os visitantes. Porque é que alguém haveria de lá ir? Ele acha que o campo não é local para turistas.

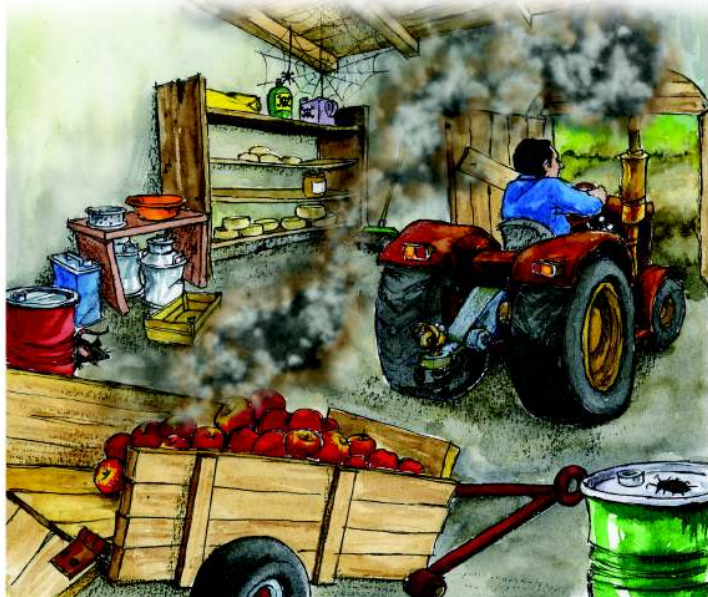




Carlos Manuel nunca se deu ao trabalho de etiquetar e embalar os seus produtos uma vez que não acredita que alguém esteja interessado em saber qual a proveniência dos produtos... É apenas uma maçã, um tomate ou um pedaço de queijo.



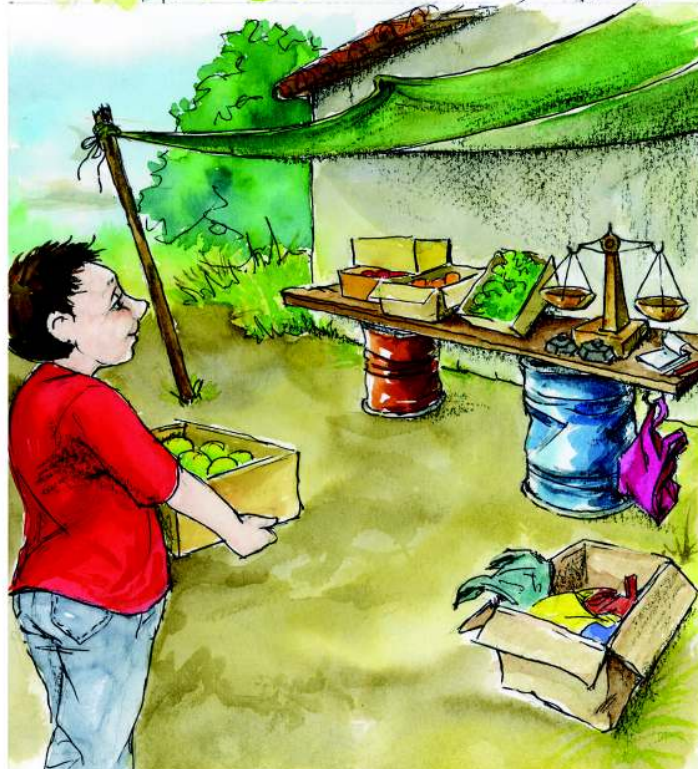
Por razões desconhecidas, há três anos que está para ser feita a obra de remodelação do velho armazém de frutas e legumes. Felizmente, a velha garagem, construída pelo avô de Carlos Manuel é um local fresco e seco. Até os insectos e ratos a acham acolhedora.



Nos anos de grande produção, Carlos Manuel vê-se obrigado a enterrar a fruta que não consegue escoar, a fim de manter preços de venda que cubram as suas despesas e lucros. Os seus vizinhos têm uma propriedade de suas turismos rurais, mas compram a fruta e o queijo a um revendedor da região.

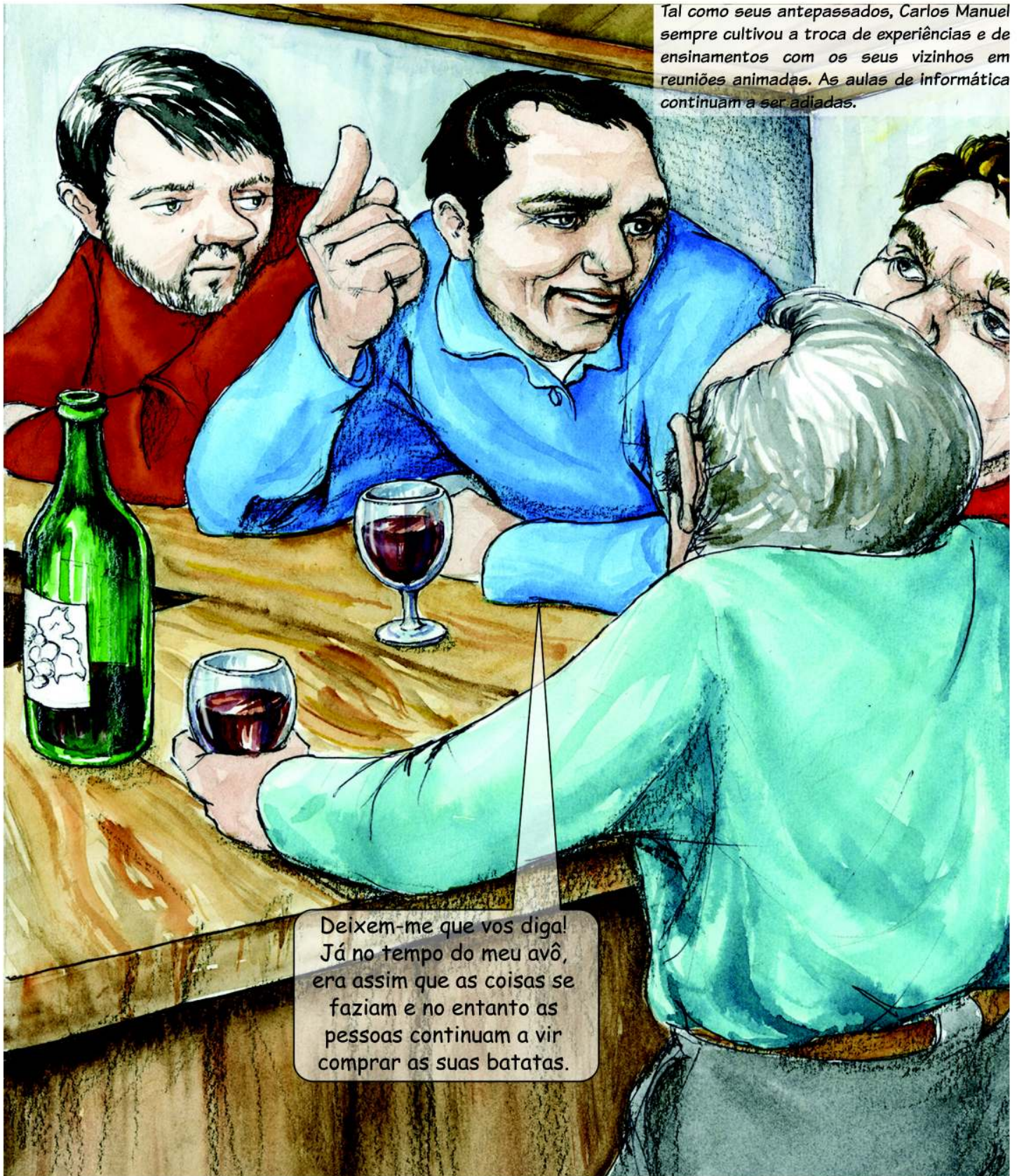


A par da tradição de utilização da velha balança de pratos do seu avô, o Carlos Manuel utiliza as novas telecomunicações móveis para estabelecer um contacto mais rápido com os seus clientes.





Tal como seus antepassados, Carlos Manuel sempre cultivou a troca de experiências e de ensinamentos com os seus vizinhos em reuniões animadas. As aulas de informática continuam a ser adiadas.



Deixem-me que vos diga!  
Já no tempo do meu avô,  
era assim que as coisas se  
faziam e no entanto as  
pessoas continuavam a vir  
comprar as suas batatas.



Um dos seus vizinhos  
produz sementes de ervas  
medicinais.

No entanto, numa  
tentativa de ser um  
"produtor internacional",  
Carlos Manuel adora ir  
com o seu Jeep a uma  
grande superfície nas  
tardes de Sábado.



Aos fins-de-semana é montada à beira da estrada uma banca de venda de produtos agrícolas, tal como manda a tradição familiar desde o tempo do bisavô de Carlos Manuel. Infelizmente, os tempos são outros, com a concorrência dos supermercados e a auto-estrada a desviar o trânsito, são cada vez menos os fregueses que param para comprar.





## **AUTORES E INFORMAÇÃO TÉCNICA**

**Guião :** José Pedro Calheiros e João Caiado

**Texto:** Alica Klapicova - *Parceria Eslovaca*

José Pedro Calheiros - *Parceria Portuguesa*

Liva Mazza e Sonia Fiorelli - *Parceria taliana*

**Ilustrações/Design:** Sofia Chichorro - *Portugal*

**PD Responsável:** *Portugal*

**Financiado pela Iniciativa EQUAL Initiative**







## EXPLICAÇÃO DO PROJECTO

VALUE é um Projecto Transnacional Equal que tem como principal objectivo a promoção de redes territoriais de empresas familiares que trabalham em actividades rurais, dando-lhes a possibilidade de se organizarem para que possam fazer face às dificuldades e descubram novas oportunidades de trabalho.

O cartoon é um dos três produtos Equal que se baseiam na experiência do projecto e que é produzido pelos parceiros de forma a dotar técnicos, utilizadores e beneficiários de novas ferramentas e métodos para melhorar as suas actividades.

A parceria do projecto PROVE - Promover e Vender fez parte do grupo de trabalho do VALUE.

O PROVE desenvolveu e testou novas formas de comercialização de circuito curto, entre pequenos produtores e consumidores, de modo a resolver os problemas de escoamento dos produtos locais e melhorar as relações de proximidade entre quem produz e quem consome.

Para mais informações consulte

[www.prove.com.pt](http://www.prove.com.pt)

