

SEBRAE/PR

Ata da Reunião

FÓRUM ORIGENS PARANÁ**4º Reunião Ordinária de 2021**

15º Reunião

Data e hora: 09/09/2021 - 14h30 às 16h30

Local: Videoconferência

PARTICIPANTES	
NOME	EMPRESA
ALYNE CHICOCKI	SEBRAE/PR
ANTONIO H SCHNEIDER	PRODUTOR RURAL 9581934405
ARMANDO CESAR RODRIGUES CASIMIRO	PRODUTOR RURAL 9579642901
BARBARA AIDE MENDES KRENK	CASA BANANINA COMERCIO DE PRODUTOS EIRELI
CASSANDRA CARNEIRO DE MEDEIROS	INPI
DAIANE APARECIDA HASS	PARANÁ TURISMO
DIVANILDO JOSE B. DE CARVALHO JUNIOR	TRILHAS DO TRIGO CONSULTORIA, TREINAMENTOS E GESTAO ESTRATEGICA DE PROJETOS LTDA
FERNANDA BOSCHETTI	COOFAMEL
FRANCIELE R. HASSELBAUER	PRODUTOR RURAL 9560245367
HELINTON HIMERIO LUGARINI	PRODUTOR RURAL 9553819390
LARYSSA KAMILLE GUGELMIN PURKOTT	INOVAMATE TECNOLOGIA LTDA
LUCI TEREZINHA BILL FERREIRA	SEBRAE/PR
MARCIO FERNANDES DE MORAIS	TORNEIRAS DE LOANDA
MARIELA MILLIONI	PRODUTOR RURAL 9507340358
MAURÍCIO LEITE LAFFITTE	IZANETE MADALOZO E FILHOS LTDA
MISAEL J NOBRE	PRODUTOR RURAL 9517294508
NARLIANE M MARTINS	SEBRAE/PR
NELSON RICIERI	PRODUTOR RURAL 9533032726
OSCAR HASSELBAUER	PRODUTOR RURAL 9560245367
RODRIGO DA SILVA VIANA	PRODUTOR RURAL 9566979729
SADI POLETTO	AGROPOLETTO - INDUSTRIA DE BEBIDAS
STEFANY FELIPE INACIO	MORANGO NORTE PIONEIRO
TAKAO KOIKE	

Às 14h30 do dia 9 de setembro, o presidente do Fórum Origens Paraná, Helington Lugari, conhecido como Ton, iniciou a reunião citando alguns presentes e apresentou a pauta do dia, conforme segue:

1. Atualização do status das IGS brasileiras e paranaenses;
2. Jaime Milan - ABRIG

3. Ações que estão acontecendo:
 - a. Casa Cor
 - b. Pontos de venda para produtos Origens PR
 - c. Cursos: Alavancagem de vendas e IG na Prática
4. Perdas por consequências externas (geadas, covid, etc)
5. Abertura para participantes

1. Atualização do status das IGs brasileiras e paranaenses;

Ton fez um panorama e atualização da evolução dos projetos de Indicação Geográfica no Paraná, além de relembrar o conceito de IG.

“Hoje temos 88 Indicações Geográficas no Brasil”. Ton chama a atenção em relação ao grande potencial de crescimento da IG no Brasil, citando uma meta interna do Fórum: “Tornar o Paraná o Estado que mais consome IG no Brasil”.

Depois dessa breve atualização do status das IGs brasileiras e paranaenses, Ton convidou o Jaime Milan, presidente da ABRIG.

2. Jaime Milan - ABRIG

A fala do Jaime foi baseada na explicação do que é a *Associação Brasileira de Indicações Geográficas*, passando pelo histórico da ABRIG, histórias de sucesso e finalizando com um convite para participação da associação, direcionada aos produtores do Fórum Origens Paraná. Segue abaixo alguns destaques da fala do Jaime Milan:

“Eu comecei quando o INPI reconheceu a região de conhaque, em Bento Gonçalves, em 2000/2001. Naquele momento, o presidente da Associação local fez um discurso rápido e falou sobre a importância da manutenção dos plátanos para o reconhecimento da IG. Esses plátanos eram relegados por técnicos”

“A ABRIG e fóruns como esse tem um grande papel para que produtores não se frustem, persistam, continuem a história”.

“Somos um retalho entre uma grande colcha de indicação geográfica, com outros produtores e produtos. Temos uma riqueza enorme no Brasil”.

“Dentro da ABRIG, temos como princípios: representar e promover a política e os objetivos das IGs. Coordenar e promover ações de marketing em âmbito regional e nacional. Promover e fortalecer entidades. E, promover ações sociais consistentes de modo a proteger e estimular os recursos humanos”.

“Atualmente, participamos da consulta pública para dar publicidade às nossas regiões em todos os meios possíveis e unificação de selo de IG no Brasil. Também temos recebido solicitações de entidades quando não existe políticas definidas”.

O Ton agradeceu a explanação do Jaime, pontuando que a ABRIG tem grande papel de representar as IGs em Fóruns globais e nacionais, representando da melhor forma o interesse das IGs. “Fica o convite para conhecer melhor a ABRIG”.

Colocar contatos do Jaime / Abrig

A [Maria Isabel Rosa Guimarães](#), conhecida como Mabel, agradeceu também a participação do Jaime, dando mais informações e exemplos sobre as indicações do litoral paranaense e trazendo os outros pontos da pauta.

3. Ações que estão acontecendo:

- a. Casa Cor
- b. Pontos de venda para produtos Origens PR
- c. Cursos: Alavancagem de vendas e IG na Prática

Mabel explicou a ação da **Casa Cor** e também convidou os participantes do Fórum para visitar o espaço:

“Estamos na Casa Cor. Se você puder, visite a casa cor que está aqui no Paraná. É um espaço de alta tecnologia e materiais de alta performance em um apartamento de 40 metros quadrados. Um convite para um futuro eficiente conectado e confortável para o novo construir e o novo morar. A atmosfera calorosa e contemporânea do apartamento é a construção do arquiteto Luis Manguê. E lá estão os produtos da nossa indicação geográfica, como balas de banana, cachaça, trigo de origem, mel do oeste, entre outros”.

Mabel também falou sobre os **pontos de venda de produtos Origens Paraná** e o esforço do Fórum em ampliar a comercialização dos produtos com diferenciação:

“Estamos também em três lojas, com armário exclusivo com produtos de IG, além de identidade visual do projeto. São esses lugares:

- Adegas Boulevard (Curitiba)
- Restaurante Girassol (Palmeira)
- Café do Moço (Curitiba)

Mabel terminou a fala com dois itens:

1. Mabel convidou os participantes para compartilhar as informações, notícias sobre IG que estão sendo fomentadas pelo Sebrae e pelo Fórum Origens Paraná, com o objetivo de tornar cada vez mais conhecido pelo público o tema da Indicação Geográfica.
2. Mabel informou sobre o início do trabalho anual no litoral paranaense com a visita de um bolsista do Sebrae Nacional (entre 16 existentes) para conhecer, monitorar, levantar dados, estudos e trabalhos de produtos de Indicação Geográfica do Litoral Paranaense.

Ton falou sobre os cursos IG na Prática e Alavancagem de Vendas, comentando sobre a continuidade dos cursos e o resultado que já está resultando para alguns produtores. Ton convidou a Stéfane, produtora de morango do norte pioneiro e representante da Associação de IG do Morango, para dar seu depoimento.

A Stéfane comentou que estão focados na comercialização de produtos e na aprendizagem conforme experiência de outros produtores que, segundo ela, é possível alcançar com o curso *IG na Prática*: “Ele me dá uma ajuda que não consigo nem descrever”.

Entre as ações em curso pela associação, está o desenvolvimento de um Projeto de Lei para reconhecer a associação como utilidade pública do município e também o

Reconhecimento da cidade como Capital Paranaense do Morango.

“Em um ano, saímos de 9 produtores associados, para 21. E agora estamos com 30 produtores. Este trabalho é fruto do nosso trabalho de divulgação, por estarmos aparecendo - marketing, divulgação em facebook, instagram”, contou Stéfane.

Entre os resultados do curso, ela pontuou o conhecimento e a economia que já estão tendo negociando insumos pela Associação, além de estarmos aprendendo a fazer licitação pelo Sebrae para aumentar o consumo de morango no próprio município.

Ton agradeceu a participação da Stéfane e passou para o próximo item da reunião, convidando o Rodrigo (Goiaba de Carlópolis) para participar.

4. Perdas por consequências externas (geadas, covid, etc)

Rodrigo comentou sobre o impacto das geadas na produção, fazendo-o perder 100% da produção. No entanto, com a ajuda de outros produtores, ele já está percebendo brotar mais de 80% da lavoura.

Rodrigo pontuou sobre a necessidade de ampliação de mercado e da realização de eventos em grandes centros como o Mercado Municipal de Curitiba.

O produtor Armando (Café do Norte Pioneiro) também comentou sobre o impacto das geadas na produção de café, pontuando a necessidade de prazo longo e investimento para retorno da produção. “Nossa produção é pequena. Ficamos sem estoque”. Armando também comentou de uma característica do Café do Norte Pioneiro que costuma vender a produção para indústria e como pode ser resolvido a questão de utilização de café especial de forma visível para o consumidor.

5. Abertura aos participantes

O produtor **Misael (Ginseng de Querência do Norte)** falou logo em seguida, comentando sobre o contexto da produção e crescimento dos negócios durante a pandemia. “Tivemos a exportação de 2 toneladas para a França, 1,6 toneladas para o Japão, 10 toneladas para a China. O Ginseng nunca esteve tanto na mídia como agora. Agradeço ao Sebrae e ao Grupo”.

Misael terminou a fala com um convite para os produtores perseverarem, já que ele estava desde 2005 participando de feiras e explicando o Ginseng.

Após a fala do Misael, o **Sadi Poletto (Cachaça de Morretes)** participou comentando também sobre as ações da APOCAM (Associação dos produtores de cachaça de Morretes), mantendo a instituição ativa e estruturada para a análise final do INPI sobre a IG. Segundo Poletto o foco agora é a busca pela verticalização dos ganhos do pequeno produtor, buscando a possibilidade de abrir um protótipo, loja em Curitiba, exclusiva com produtos de Indicação Geográfica. “Devemos encurtar o caminho do produtor ao público final”.

Poletto falou também sobre o evento planejado para a Cachaça de Morretes para 2022, na entrada do inverno: Festival da cachaça de Morretes.

Logo após a fala do Poletto, a **Mabel** fez comentários, falando sobre a necessidade de

alavancar as vendas com e-commerce: “quem vende bem é o produtor” e o desejo do Fórum de ter uma loja própria. “Está na pauta. Temos custos e implicações”. Em relação ao evento, a Mabel solicitou aos presentes que enviem as solicitações de eventos, necessidades, propostas para serem colocadas no planejamento.

A **Rafaela (Bala de Banana de Antonina)** falou logo depois. Ela explanou sobre a realidade de Antonina, focada na parte estrutural em fortalecer a associação. Segundo a Rafaela, a geada afetou muito os produtores, que só conseguirão entregar a produção em janeiro novamente.

Rafaela pontuou que ela já estava com fila de 60 dias para entrega de produtos e que já fechou a agenda do ano, não abrindo clientes novos por falta de produção para atender o mercado. “Só a partir de novembro vamos abrir novos pedidos e clientes. Nosso desafio é mostrar para o consumidor que essa é a bala de Banana de Antonina, existe uma qualidade para ser seguida e não é possível entregar novos clientes”.

A Mabel falou que ficou muito feliz com o resultado da Bala de Banana em relação às vendas e parabenizou pelo trabalho que a associação está realizando.

O Ton comentou sobre uma ação focada em criação de expectativa realizada pela Campanha Gaúcha de vinhos. Segundo ele, os produtores gaúchos de vinhos, pós geada, fizeram uma campanha de pré-lançamento de 50 mil rótulos ainda este ano e agora estão com fila de espera.

A reunião do Fórum Origens Paraná finalizou com a citação de alguns convidados pela Mabel, como o Takal (Japão) e agradecimento aos participantes.