

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS  
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS  
CURSO DE MESTRADO EM GEOGRAFIA

**AS HORTALIÇAS NA GRANDE FLORIANÓPOLIS - DA PRODUÇÃO  
AO CONSUMO - A AÇÃO DOS AGENTES INTERMEDIÁRIOS**

**Maria Angélica Bizari Cavicchioli**

Orientador

Prof. Augusto César Zeferino, PhD

Dissertação de Mestrado

Área de Concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano

Florianópolis - SC

março - 1997



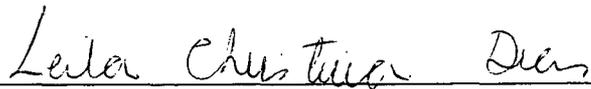
0.266.887-2

UFSC-BU

**AS HORTALIÇAS NA GRANDE FLORIANÓPOLIS - DA PRODUÇÃO AO  
CONSUMO - A AÇÃO DOS AGENTES INTERMEDIÁRIOS**

**Maria Angélica Bizari Cavicchioli**

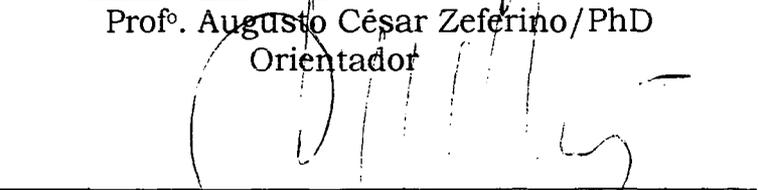
Dissertação submetida ao Curso de Mestrado, concentração em Desenvolvimento Regional e Urbano, do Departamento de Geociências do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da UFSC, em cumprimento aos requisitos necessários à obtenção do grau acadêmico de Mestre em Geografia.

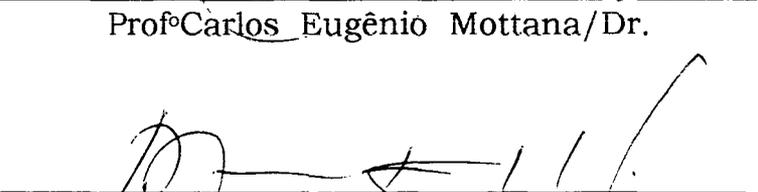


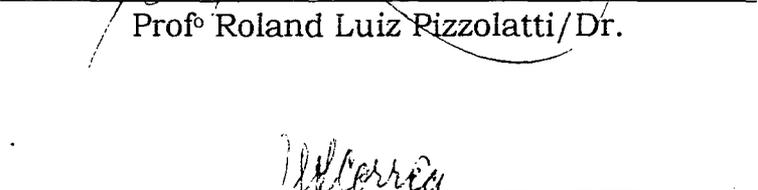
Prof<sup>a</sup> Leila Christina Duarte Dias  
Coordenadora do Curso de Pós-Graduação em Geografia

APROVADA PELA COMISSÃO EXAMINADORA EM 25 DE MARÇO DE 1997.

  
Prof.<sup>o</sup> Augusto César Zeferino/PhD  
Orientador

  
Prof.<sup>o</sup> Carlos Eugênio Mottana/Dr.

  
Prof.<sup>o</sup> Roland Luiz Rizzolatti/Dr.

  
Prof.<sup>a</sup> Walquíria Krüger Corrêa/Dr.<sup>a</sup>

Dedico este trabalho,

aos pequenos produtores do campo que, do calo de suas mãos brota da terra nosso alimento de cada dia. Especialmente aos meus pais: **Aurélio** e **Zulmira**, orgulho da minha existência, que me ensinaram com todo amor e carinho a dura lida no campo. E ao amor de minha vida, **LLano** pela continuidade dos meus sonhos.

## **AGRADECIMENTOS**

Inúmeras pessoas contribuíram à realização deste trabalho, direta ou indiretamente, nos auxiliando em cada obstáculo a ser transposto, dentre as quais, neste espaço quero externar meus sinceros agradecimentos.

Aos meus pais, irmãos e familiares, pela possibilidade de ir além da vida no campo, pelo amor e incentivo em todas os momentos;

Ao professor Augusto César Zeferino, pela orientação, que atenciosamente no meio do caminho soube dar sensatas e objetivas contribuições;

Aos professores Lenyra, Galvan e Hoyêdo, pelas valiosas contribuições teóricas;

A Universidade Federal de Santa Catarina, pela realização deste curso e, ao CNPq pelo apoio financeiro;

Ao grande amigo Thiann, por todo auxílio, principalmente à distância, que sempre esteve pronto a atender minhas solicitações, pela amizade, consideração e carinho;

A amiga Doralice, que sempre se fez presente, apesar de distante, apoiando e incentivando-nos em cada etapa;

Aos amigos conquistados no Mestrado: Janete, Ana, Graça, Miriam, Silvio, Isaac, Guillermo, Paulo, Romeu, Dário, entre tantos outros, pela amizade, carinho e incentivos;

A secretária do Mestrado Marli, que sempre nos manteve em contato, por sua atenção e dedicação;

A Pedro Paulo, da Administração Municipal de feiras livres de Florianópolis, pelas preciosas informações e colaboração;

A CEASA/SC, Unidade de São José, especialmente aos funcionários: Carlito, Jânio, Merini, Cida e Emílio, pelas valiosas contribuições e pela disposição em nos auxiliar durante nosso trabalho na CEASA;

A Pedro Sagaz pela digitalização das informações e arte final dos produtos cartográficos e, a José Alexandre Pessoa, bolsista do Laboratório de Cartografia/UA, pelos desenhos cartográficos;

Aos amigos e companheiros da Universidade do Amazonas: professores Gedeão, Lígia, Salomé e Mircia pelo apoio e, aos alunos Carlos e Gerlânio pelo auxílio na tabulação dos dados, a todos, entre tantos outros, agradeço o carinho e amizade;

Aos produtores, comerciantes e feirantes de hortaliças, pelos depoimentos e informações que enriqueceram nosso trabalho, e pela paciência durante as entrevistas e/ou questionários;

Finalmente, ao grande mestre **DEUS**, força e energia que emana da natureza, pelo dom da vida e pela conclusão deste trabalho.

## RESUMO

A pequena produção agrícola possui características peculiares, ou seja, o trabalho essencialmente familiar e a prática da policultura, respondendo pelo abastecimento urbano de alimentos básicos tais como as hortaliças, que são produtos altamente perecíveis, exigindo trocas rápidas no circuito da comercialização.

O presente trabalho buscou identificar os tipos de intermediários que atuam na comercialização de hortaliças na Grande Florianópolis, especialmente nas dependências da CEASA/SC - Unidade São José - no atacado e, a nível de varejo no mercado consumidor de Florianópolis através das feiras-livres, sacolões, cestões e grandes supermercados.

A pequena produção de hortaliças está organizada em unidades de produção familiar, nas quais a Região da Grande Florianópolis é a maior área fornecedora, a CEASA/SC o maior ponto de abastecimento e distribuição por atacado e, Florianópolis o maior centro urbano consumidor desta região.

Como resultados, além da identificação dos intermediários e das principais áreas fornecedoras, obteve-se as características da produção familiar de hortaliças; demonstrou-se o papel dos diversos mecanismos de distribuição de hortaliças no atacado e varejo; elaborou-se mapas sobre os pontos de abastecimento, distribuição e fornecimento de hortaliças na região em questão.

## RÉSUMÉ

La petite production agricole possède des caractéristiques particulières, c'est-à-dire, le travail essentiellement en famille et la pratique de la pluriculture, en répondant par un approvisionnement urbain d'aliments de base comme les légumes, qui sont des denrées très périssables, exigeant une entrée rapide sur le circuit de la commercialisation.

Le travail a cherché à identifier les types d'intermédiaires qui sont présents dans la commercialisation des légumes dans la région de Florianópolis, et plus précisément dans les dépendances de CEASA/SC - Unidade São José - pour atteindre et au niveau de épiceries sur le marché de la commercialisation de Florianópolis à travers des marchés, "sacolões, cestos", et les hypermarchés.

La petite production de légumes est organisée en unités de production familiales, desquelles la région de Florianópolis est le plus grand centre producteur, le CEASA/SC le plus grand centre d'approvisionnement et de distribution en atteignant, Florianópolis étant le plus grand centre urbain consommateur de cette région.

En plus de l'identification des intermédiaires et des principaux centres producteurs, on a obtenu dans les résultats les caractéristiques de la production familiale de légumes, et on a démontré le rôle des différents mécanismes de distribution des légumes, en atteignant où au détail, on a élaboré des cartes des centres d'approvisionnement, de distribution et de production de légumes dans la région en question.

## SUMÁRIO

	Página
RESUMO.....	v
RESUMÉ.....	vi
Lista das Figuras.....	ix
Lista das Tabelas.....	xii
Lista dos Gráficos.....	xiii
Lista dos Mapas.....	xiv
Siglas.....	xv
 INTRODUÇÃO.....	 01
 <b>CAPÍTULO I . CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS E TEÓRICAS</b>	
1. Procedimentos metodológicos e técnicas de trabalho.....	18
2. Fundamentação teórica	
2.1. Contribuição dos clássicos e contemporâneos.....	33
2.2. Produção de alimentos no Brasil: contribuição de alguns autores.....	52
 <b>CAPÍTULO II. A PEQUENA PRODUÇÃO FAMILIAR DE HORTALIÇAS NA REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS</b>	
1. Características da pequena produção de hortaliças na Grande Florianópolis.....	63
2. O cotidiano do pequeno produtor/comerciante de hortaliças.....	77
3. Hortaliças: uma saída para o pequeno produtor?.....	99

CAPÍTULO III. A COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NA CEASA\SC  
- UNIDADE SÃO JOSÉ

1. Histórico e objetivos da implantação da CEASA\SC.....	106
2. Aspectos funcionais e situação atual da CEASA\SC .....	112
3. O papel da CEASA na comercialização de hortaliças: ponto de encontro entre produtores e atacadistas ou espaço de atuação dos intermediários?..	126

CAPÍTULO IV. A COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NO ATACADO  
E VAREJO: A AÇÃO DOS AGENTES INTERMEDIÁRIOS

1. Os tipos de intermediários na comercialização de hortaliças.....	136
2. O Mercado consumidor de hortaliças em Florianópolis	
2.1. Os agentes de distribuição de hortaliças no varejo.....	146
2.2. Feiras-livres em Florianópolis: espaço de produtores diretos ou intermediários?.....	149
2.3. Os programas Sacolão e Cestão do Povo: espaço da pequena produção familiar de hortaliças?.....	164
2.4 O papel do Mercado Público Municipal e da rede de supermercados no abastecimento de hortaliças em Florianópolis.....	170

CAPÍTULO V - CONSIDERAÇÕES FINAIS.....184

VI. BIBLIOGRAFIA.....	197
VII. ANEXOS.....	209

## LISTA DAS FIGURAS

	Página
1. Hortaliças selecionadas na pesquisa.....	10
2. Vista aérea da sede da CEASA/SC - Unidade São José.....	12
3. Cultivo de cebolinha e alface na horta do Supermercado SANTA MÔNICA.....	64
4. Cultura hidropônica de alface em fase de colheita na HORTA D' ÁGUA, área urbana de Florianópolis.....	65
5. Uso de estufas, semente selecionadas e mudas de boa qualidade.....	67
6. Mercado atacadista da CEASA - forma de disposição dos produtos para venda.....	68
7. Folhagens e temperos (lavados) acondicionados em caixas de madeira.....	69
8. Exploração do trabalho infantil.....	83
9. Transporte de mercadorias da produção à CEASA/SC.....	84
10. Kombi: tipo de veículo usado pelo produtor direto de “verdinhos”.....	86
11. Veículos que transportam hortaliças: F4000, D-10 e Mercedes.....	86
12. Concentração diária de produtores e atacadistas na CEASA/SC.....	88
13. Rotina noturna por um ponto bom de venda.....	89
14. Carrinho de mão carregado de couve-flor.....	92
15. Exposição de hortaliças na CEASA para venda.....	94
16. Hortaliças na CEASA.....	95
17. Sobras de hortaliças para o dia seguinte, queda na qualidade e perdas.....	97
18. Proteção tradicional de carga.....	98
19. Proteção da carga.....	98
20. Hortaliças de condimento.....	100
21. Alfaces cultivadas com a técnica da hidroponia.....	103
22. Fachada dos boxes no pavilhão A.....	117

23. Pedra do produtor no Pavilhão A .....	118
24. Comercialização nos pátios da CEASA pelos produtores rurais nos espaços livres sobre os veículos.....	119
25. Portaria de Entrada da CEASA/SC - Unidade São José.....	120
26. Pedra do produtor ou Espaço Aberto na CEASA/SC.....	121
27. Varejão da CEASA/SC.....	128
28. Comercialização nos espaços livres da CEASA.....	129
29. Estacionamento exclusivo de Kombis na área de pontos quentes de vendas na CEASA/SC.....	132
30. Comerciante comprando batata no atacado da CEASA.....	143
31. Barraca padrão na feira-livre da Praça Celso Ramos.....	154
32. Vista parcial da maior feira-livre do centro.....	156
33. Feira-livre da Praça Fernando Machado.....	157
34. Antiga feira-livre da Praça da Bandeira.....	158
35. Feira da Praça Celso Ramos.....	161
36. Antiga feira-livre da Praça da Bandeira.....	162
37. Cestão do Povo do Aterro da Baía Sul.....	167
38. Promotor de Cestão do Povo no Aterro da Baía Sul.....	169
39. A Produção de hortaliças de Antônio Carlos abastece a demanda no Cestão do povo.....	169
40. Mercado Público Municipal de Florianópolis.....	171
41. Box 154 do Mercado Público Municipal.....	172
42. Comércio de hortaliças sobre os caminhões às 3:00 da manhã no estacionamento do Mercado Público Municipal.....	173
43. Fachada interna do COMPER.....	174
44. Hortaliças no Supermercado IMPERATRIZ.....	175

45. Hortaliças expostas no Supermercado SANTA MÔNICA.....	176
46. Processo de seleção e classificação de batata inglesa e cebola no interior do Supermercado SANTA MÔNICA.....	177
47. SANTA MÔNICA - abastecimento com hortaliças de Porto Alegre/RS para garantir a oferta e variedade.....	178
48. Fornecimento de sementes selecionadas aos agricultores integrados ao ANGELONI.....	179
49. ANGELONI fornecedor exclusivo de alface ao consumidor final de alface produzida por hidroponia .....	180
50. Propaganda, parceria e produtos exclusivos.....	181
51. Cultivo de alface com hidroponia.....	182

## LISTA DAS TABELAS

	Página
I. Classificação das hortaliças.....	20
II. Relação das Feiras-livres em Florianópolis/SC.....	25
III. Relação dos Sacolões em Florianópolis/SC.....	26
IV. Relação dos “Cestões do Povo” em Florianópolis/SC.....	27
V. Área total das propriedades agrícolas na Grande Florianópolis/SC.....	70
VI. Áreas destinadas ao cultivo de hortaliças.....	71
VII. Produção de hortaliças na Grande Florianópolis: tempo e opções pela atividade.....	72
VIII. Procedência dos fornecedores temporários cadastrados na Unidade São José - CEASA/SC.....	78
IX. Procedência dos produtores/comerciantes entrevistados.....	79
X. Número de pessoas residentes na propriedade.....	82
XI. Tipo de veículo usado no transporte das hortaliças na Grande Florianópolis.....	85
XII. Movimentação de produtores/comerciantes na CEASA/SC.....	87
XIII. Aspectos da comercialização de hortaliças por atacado na CEASA/SC, segundo os produtores/comerciantes.....	91
XIV. Tipos de intermediários no sistema de comercialização de hortaliças na Grande Florianópolis.....	144
XV. Relação das feiras-livres em Florianópolis/SC.....	151
XVI. Cultivo de hortaliças por produtores feirantes na Grande Florianópolis - área plantada e anos de produção (%)......	159
XVII. Feiras-livres de Florianópolis - veículos utilizados no transporte de hortaliças.....	160

**LISTA DOS GRÁFICOS**

	Página
I. Área total das propriedades destinadas ao cultivo de hortaliças na Grande Florianópolis/SC.....	71
II. Grande Florianópolis: áreas cultivadas com hortaliças (ha).....	72
III. Produção de hortaliças na Grande Florianópolis/SC: tempo na atividade..	73
IV. Produção de hortaliças na Grande Florianópolis/SC: opções pela atividade.....	75
V. Grande Florianópolis: mão-de-obra utilizada na produção de hortaliças.....	80
VI. Grande Florianópolis: fonte de renda familiar dos pequenos produtores....	81
VII. Produção de hortaliças na Grande Florianópolis: destino das sobras.....	96
VIII. Florianópolis: procedência dos feirantes por município.....	155

**LISTA DOS MAPAS**

	Página
I. Localização geográfica da área de pesquisa.....	07
II. Principais municípios produtores de hortaliças em Santa Catarina.....	09
III. Localização das unidades da CEASA em Santa Catarina: pontos de distribuição de hortaliças no atacado.....	123
IV. Localização dos sacolões no Estado de Santa Catarina: pontos de distribuição no varejo.....	125
Croqui 1. Comercialização de hortaliças na CEASA/SC: distribuição espacial de produtores, atacadistas e intermediários.....	130
V. Município de Florianópolis/SC: distribuição das hortaliças no varejo.....	152
VI. Florianópolis, Distrito Sede: distribuição das hortaliças no varejo.....	153
Planta baixa da CEASA/SC - Unidade São José.....	219

**SIGLAS**

- CEASA/SC - Centrais de Abastecimento do Estado de Santa Catarina
- CIDASC - Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina
- COBAL - Companhia Brasileira de Alimentos
- EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e de Extensão Rural de Santa Catarina
- ICEPA - Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina
- PLANAC - Plano Agropecuário Catarinense
- SAA - Secretaria de Estado de Agricultura e Abastecimento
- SEDRA - Secretaria de Estado do Desenvolvimento Rural e de Agricultura
- SEPLAN - Secretaria de Estado de Coordenação Geral e Planejamento
- SIMA - Sistema de Informação de Mercado Agrícola
- SINAC - Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento
- TPRU - Termo de permissão remunerada de uso

## INTRODUÇÃO

A pequena produção agrícola, ou “produção camponesa”, tem sido objeto de estudo nos diferentes campos das Ciências Humanas, entre eles o da Sociologia, Economia, Agronomia, Geografia, etc. Assim, gerando debates nos quais o cotidiano da pequena produção, esta com suas características, é tratada a partir de referenciais teóricos que buscam entendê-la não só como uma forma particular de produção, mas também, como um segmento da produção agrícola inserido no modo de produção capitalista, subordinado às suas leis e recriado conforme os interesses do capital.

A vasta literatura existente sobre a pequena produção, ou “produção camponesa” como também é chamada, apresenta-se fundamentada em concepções teóricas amplas e divergentes, que travam no âmbito científico ferrenhas e incansáveis polêmicas sobre o assunto. Porém, independente do viés teórico-metodológico que adotam para compreender este segmento da produção agrícola, as discussões são sempre bem vindas na medida em que trazem inúmeras contribuições ao debate. E, de forma geral, nos auxiliam a entendê-la ou questioná-la frente ao cenário agrícola brasileiro sob o comando do capitalismo. Conscientes da grande divergência teórica existente no entendimento da questão “camponesa”, ou da pequena produção, como escolhemos tratá-la conceitualmente em nossa análise, e também diante dos

*“riscos que se originam no próprio uso do termo ‘camponês’, passam pela questão do modo de produção e época sob a qual o objeto de análise se situa e deságuam no risco maior de uma análise maniqueísta e, por isso mesmo, transpassada por um viés metodológico que pode funcionar como uma ‘camisa de força’ para a compreensão deste segmento do setor agrícola”(GERARDI, 1990, p.199),*

queremos frisar que nossa opção pela referida denominação não está atrelada a um conhecimento teórico mais profundo ao nível conceitual, inclusive porque na presente pesquisa não é nossa intenção entrar nesta discussão. Conceitualmente, consideramos o termo pequena produção mais apropriado para expressar os aspectos que iremos abordar, sem incorrer em discussões teóricas

prematuras que possam gerar interpretações confusas e errôneas ao tratar de uma unidade produtiva tão importante para a sociedade em geral. Contudo, a pequena produção, aqui tratada, está inserida em relações típicas da sociedade capitalista e, portanto, não se enquadrando noutro sistema econômico que esteja apartado do capitalismo.

Entendemos, assim, a pequena produção como um segmento da produção agrícola, que tem na terra e no trabalho familiar os pilares básicos de sua sustentação, cuja produção em primeira instância é direcionada a suprir as necessidades de seus integrantes (a família); e posteriormente destina-se a atender o mercado como forma de adquirir os bens que necessita e não produz. No caso das hortaliças a pequena produção é basicamente mercantil. A pequena produção é essencial à sociedade, de um lado por ser fornecedora de alimentos básicos à sobrevivência humana e, de outro, por contribuir no processo de funcionamento do capital.

Nosso interesse pelas questões que circundam a pequena produção agrícola decorrem, em parte, da experiência vivenciada e acumulada enquanto membro desta unidade produtiva e, por outro lado de trabalhos de pesquisa realizados anteriormente <sup>1</sup> nos quais, identificamos algumas características predominantes no cotidiano dos pequenos produtores que mereceram maior atenção. Aspectos que possibilitaram juntamente com leituras direcionadas e estudo de caso uma melhor compreensão do mecanismo da pequena produção agrícola.

É característica peculiar na pequena produção a predominância, quase que absoluta, da mão-de-obra familiar num processo de exploração conjunta, onde há constante inclusão de todos os membros da família (velhos,

---

<sup>1</sup>. Tais trabalhos de pesquisa foram feitos durante a graduação. São eles: "Características do pequeno produtor rural nos Distritos de Presidente Prudente/SP: o caso de Montalvão e Floresta do Sul" (1989); "A atual situação do pequeno produtor rural no município de Alfredo Marcondes/SP" (1989), ambos citados na Bibliografia .

adultos, jovens e crianças, independente do sexo), nas jornadas diárias desempenhadas com as atividades agrícolas. Esta excessiva exploração do trabalho dos integrantes da família segue materializada nos produtos ofertados no mercado, sendo denominada de "sobretabalho". Sobretabalho este que o pequeno produtor não consegue registrar nos custos de sua produção, e muito menos acrescentar ao ganho que obtém durante a comercialização de seus produtos. Na pequena produção, esta parcela de trabalho familiar (energia gasta sem reposição), segue incorporada aos produtos e é *"apropriada pelo setor urbano-industrial no circuito de comercialização da produção"* <sup>2</sup>.

Além disso, os pequenos agricultores mercantis, apesar da posse ou propriedade privada da terra, nem sempre dispõem de recursos suficientes para executar suas tarefas. Noutras palavras, ter terras não é sinônimo de produção, é necessário outros meios de produção, tais como: capital, insumos agrícolas (sementes, fertilizantes, fungicidas), maquinários, transporte adequado para deslocar a produção até às áreas de consumo, mão-de-obra e/ou terras para ampliar suas áreas de cultivos, etc., sem falar nas garantias de comercialização, tipo manutenção dos preços mínimos estipulados pelo Governo Federal, os quais muitas vezes não são respeitados, tendo o produtor que vender seu produto abaixo desse preço aos atravessadores que atuam no setor. E, em alguns casos, não havendo comprador, o produto é jogado fora, e dependendo do tipo o mesmo é usado para alimentar a criação de animais que o agricultor possui.

Assim, para obter tais recursos, o pequeno agricultor, quando dispõe de condições que lhe permitam ter acesso, recorre ao crédito bancário buscando solucionar seus problemas. Noutras casos, ele acaba atrelado aos atravessadores que lhe fornecem um "auxílio" em troca de sua produção. Nas duas situações, é a necessidade de garantir sua sobrevivência e continuar produzindo que o leva a entrar neste "ciclo vicioso" de dependência que, direta ou indiretamente é

---

2. PIRAN, N.A. A pequena produção rural em Erexim: um estudo de caso. Dissertação de Mestrado. Rio Claro, 1982, p. 20 (Mimeo).

imposto pelo capital. Diante de tais situações, aparentemente distintas, que envolvem o pequeno produtor na medida em que ele está inserido no mercado capitalista, alguns questionamentos vêm à tona. Por que, apesar de todo o trabalho dispendido, a produção alcançada é insuficiente para garantir a autonomia do pequeno produtor, ou seja, a reprodução ampliada de seus recursos de trabalhos, além da própria subsistência? Por que durante a comercialização é marcante a ação de intermediários que distanciam cada vez mais o produtor do consumidor final? Por que os pequenos produtores estão cada vez mais subordinados, e em alguns casos são expropriados de suas terras e, em contrapartida, os intermediários ampliam domínio, ditando as regras de mercado no ato da comercialização?

Tais indagações norteiam nosso trabalho, na medida em que pretendemos mensurar a ação dos intermediários que agem durante a comercialização de hortaliças procedentes da pequena produção. Noutras palavras, com base em algumas considerações teóricas a respeito da pequena produção, buscamos estudá-la especificamente a partir da inserção de sua produção no mercado - no ato da comercialização - com produtos primários altamente perecíveis - as hortaliças, destacando nesse processo as relações que se estabelecem entre produtores e intermediários, e quais os mecanismos que distanciam produtor direto do consumidor final.

O movimento da pequena agricultura, sob o comando das relações capitalistas de produção, envolve uma gama de fatores que direcionam suas atividades de acordo com os interesses do capital. Assim, o capitalismo mantém as condições de reprodução da pequena agricultura, pois esta unidade produtiva o alimenta com o fruto do seu trabalho essencialmente familiar, ou seja, o sobretabalho extraído na produção e incorporado ao mercado e ao capital no momento da circulação das mercadorias. Exemplificando, podemos citar o caso dos pequenos agricultores integrados à agroindústria, inseridos no programa de crédito rural (financiamento bancário), os horticultores em questão e os pequenos produtores em geral.

A pequena produção familiar considerada uma forma social de produção de relevante importância para a economia capitalista, é responsável, ao mesmo tempo, por fornecer uma considerável parcela de alimentos básicos à subsistência humana, e também por gerar trabalho não pago incorporado às mercadorias que produz. Esta apropriação ocorre pelo fato do pequeno produtor ser "*um trabalhador específico para o capital, porque ele não é um vendedor de força de trabalho*"<sup>3</sup>, ele é um abastecedor de produtos para o mercado. Portanto, o pequeno produtor é essencial à reprodução do capital, exercendo dupla função - a de abastecer o mercado com alimentos essenciais à subsistência; e a outra como gerador de "sobretabalho" que segue incorporado nas mercadorias que ele produz.

Com base em tais afirmações, queremos investigar se um dos mecanismos criado pelo capital para efetuar essa apropriação no momento da circulação personifica-se no comerciante de hortaliças, ou seja, na figura dos intermediários que atuam efetivamente neste mercado, promovendo as trocas de acordo com as regras que estipulam, e pelas quais submetem a pequena produção agrícola aos seus interesses. O movimento entre produção, distribuição, troca e consumo, no qual a pequena produção está inserida, envolve uma gama de fatores interrelacionados entre si, ao mesmo tempo que, contraditoriamente, caracteriza-se por esferas individuais nas quais diversos agentes comandam este processo. Considerando que, nas palavras de Marx,

*"o ato de produção é, em todos os seus momentos e ao mesmo tempo, um ato de consumo. Imediatamente, o consumo é também produção...cada um, ao realizar-se, cria o outro; cria-se sob a forma do outro. É o consumo que realiza plenamente o ato da produção ao dar ao produto o seu caráter acabado de produto; ele não é somente o ato último pelo qual o produto se torna realmente o produto, mas o ato pelo qual o produtor se torna também verdadeiramente produtor. Entre produtor e produtos interpõe-se a distribuição, que obedecendo a leis sociais determina a parte que lhe pertence na totalidade dos produtos colocando-se assim entre a produção e o consumo. A própria circulação é apenas um momento determinado da troca - que constitui manifestamente um momento da produção, é o instrumento que fornece o produto acabado,*

<sup>3</sup>. SILVA, Lenyra Rique. O espaço da pequena produção em Maxaranguape - RN. Tese de Doutorado/USP. São Paulo, 1986. (Mimeo).

*destinado ao consumo imediato. Portanto, produção, distribuição, troca e o consumo são os elementos de uma totalidade, diferenciações no interior de uma unidade. Há reciprocidade de ação entre os diferentes momentos”* <sup>4</sup>.

Escolhemos discutir a comercialização de hortaliças, ou seja, dos produtos perecíveis que necessitam de maior rapidez nas trocas e envolvem perdas diretas, com intuito de identificar que tipos de intermediários surgem na CEASA/SC - Unidade São José (órgão oficial de abastecimento), a nível de atacado, e no mercado de Florianópolis através dos diversos mecanismos de troca a varejo, ou seja, feira-livre, sacolão, rede de supermercados, etc. Tanto a CEASA/SC, quanto o mercado florianopolitano são grandes responsáveis pelo abastecimento de hortaliças na Região da Grande Florianópolis, locus de nossa pesquisa (Mapa I).

A produção de alimentos é fundamental à sobrevivência humana e ao seu processo de reprodução enquanto "espécie" e força de trabalho. Historicamente, é a pequena produção que responde as necessidades básicas, diversificando suas atividades por meio das inovações técnicas, de beneficiamento de alimentos e matérias-primas. E, respondendo por uma considerável parcela da produção de alimentos, nos diferentes momentos históricos da economia brasileira, ela esteve margeando a grande exploração voltada para a monocultura de exportação, compreendendo *“pequenas áreas de terras destinadas à produção de alimentos, onde a família do produtor direto constitui a unidade básica da produção consumo, e onde sua reprodução se realiza sob precárias condições”* <sup>5</sup>. E, Conforme frisou Graziano da Silva,

*“a pequena produção na agricultura brasileira está presente em toda história econômica do país, desde a época das sesmarias, das roças dentro dos engenhos de açúcar ou das fazendas de café, até os atuais posseiros da Amazônia, os parceiros e rendeiros do Nordeste e os pequenos proprietários do Centro Sul “ (1982, p.136).*

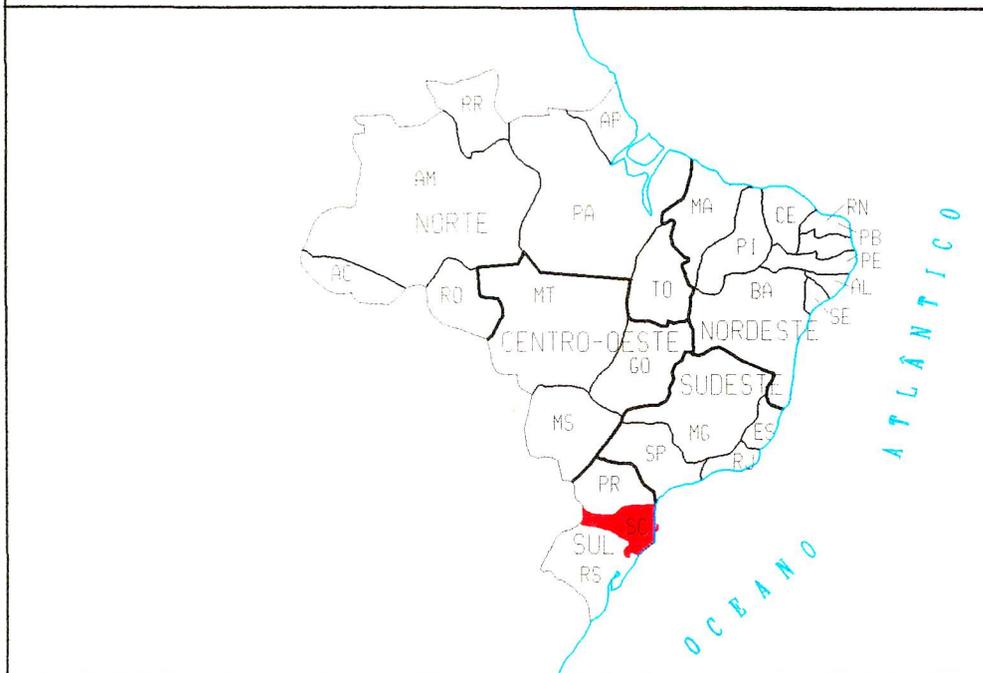
<sup>4</sup>. MARX, Karl. Contribuição à crítica da economia política. 2ª edição. São Paulo: Martins Fontes, 1983, p. 201-217

<sup>5</sup>. SILVA, José Graziano da. A modernização dolorosa. São Paulo: ZAHAR, 1982, p.37.

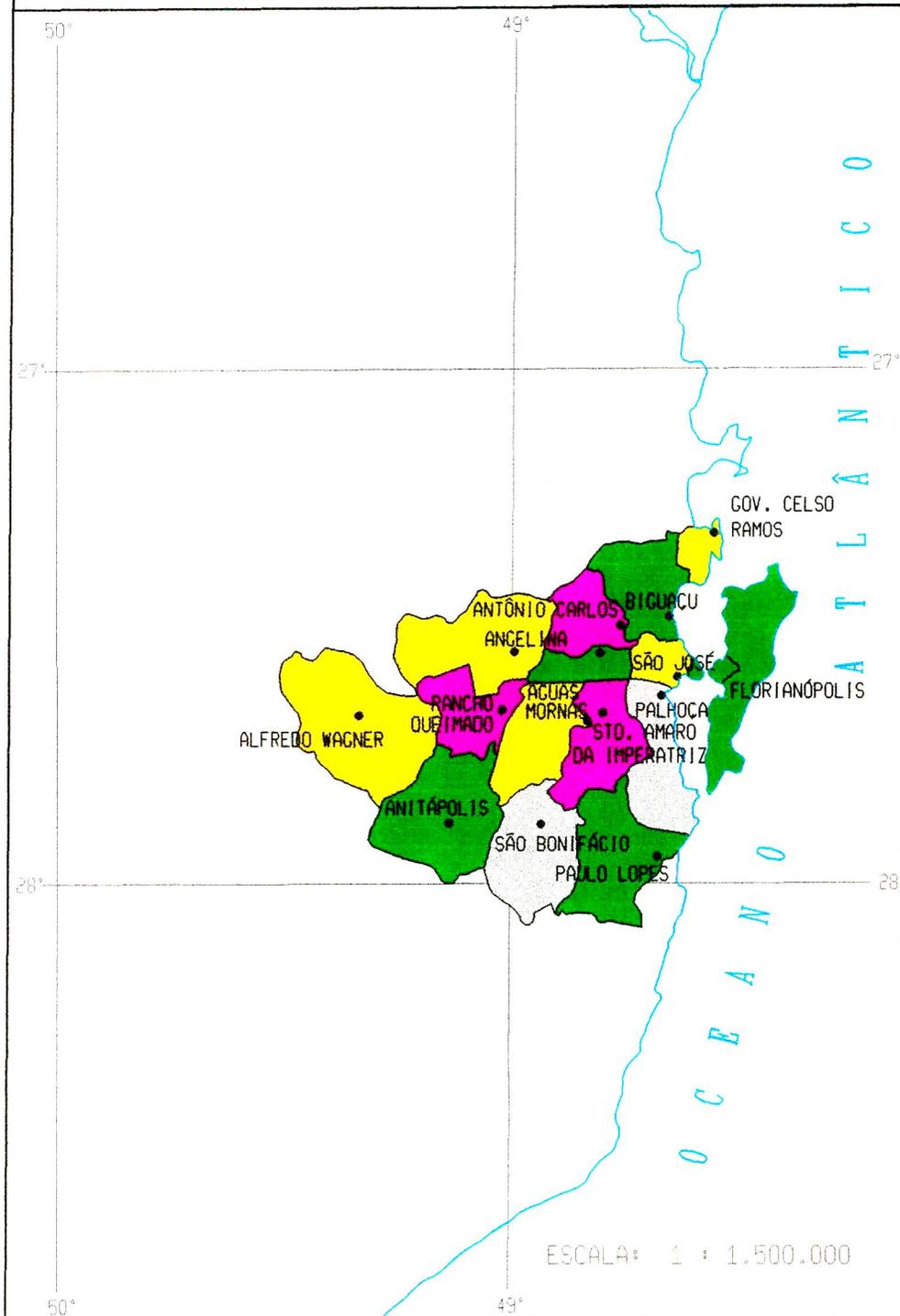
# MAPA I - LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DA ÁREA DE PESQUISA

## I - LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DA ÁREA DE PESQUISA

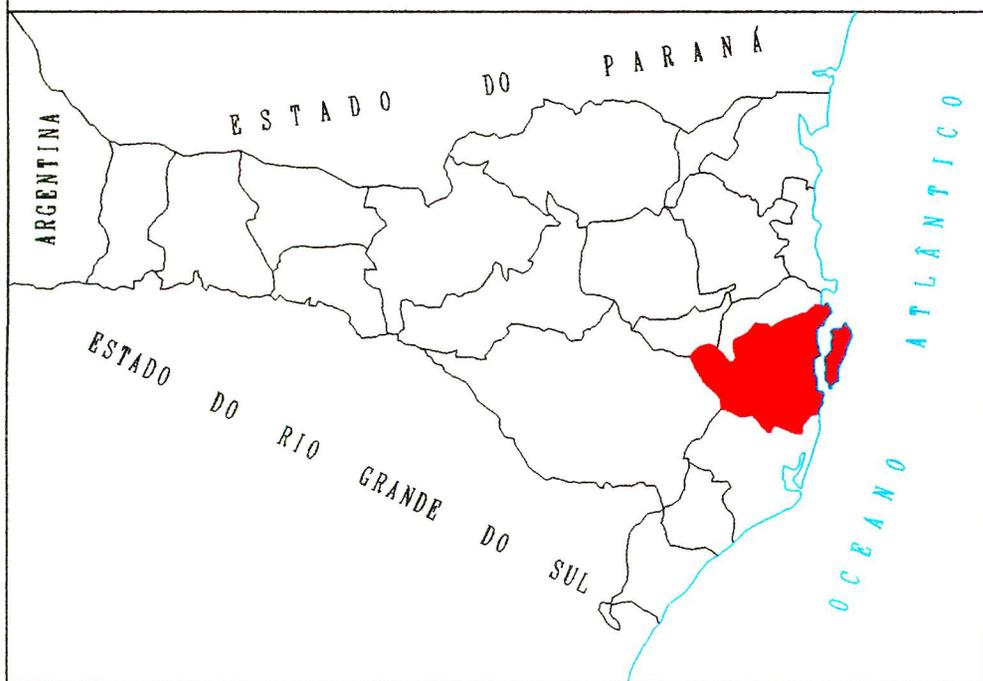
### SANTA CATARINA NO BRASIL



### REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS



### REGIÃO DA GRANDE FPOLIS NO ESTADO



Intencionando compreender melhor a exploração familiar <sup>6</sup>, delimitamos nossa pesquisa ligada ao abastecimento alimentar, selecionando na pequena produção de hortaliças os seguintes produtos: batata-inglesa, cenoura, cebola e tomate, pelo fato de representarem culturas de destaque em Santa Catarina e no Brasil <sup>7</sup>; e as hortaliças do grupo flôr, folha e haste, popularmente chamadas de “verdinhos”, pelo seu alto teor de perecibilidade (Figura 01); ambos sujeitos constantemente às especulações diárias de mercado, segundo a lei da oferta e procura, e resultantes das atividades praticadas pela pequena produção catarinense, principalmente na Região da Grande Florianópolis <sup>8</sup> (Mapa II) que representa uma das áreas mais populosas do Estado, detentora de um mercado consumidor em potencial, bem como de diversos mecanismos de abastecimento de hortifrutigranjeiros no atacado (através da Unidade Central da CEASA/SC) e a varejo (feiras-livres, sacolões, supermercados, etc.).

Adotamos como critérios de seleção o fato dos citados produtos representarem uma parcela considerável do consumo alimentar básico, estando entre os produtos de maior especulação no mercado, pois em épocas de entressafra a produção catarinense está sujeita às influências dos produtos vindos de outros Estados; além disso a facilidade com que entram em estado de depreciação implica em que ambos sejam comercializados num espaço de tempo reduzido para o consumo "in natura", sendo alimentos vulneráveis à conservação em ambiente normal e às diferentes formas de transporte, além das implicações resultantes das condições do tempo.

Além disso, nosso interesse teórico em estudar mais detalhadamente a Olericultura, advém também da reconhecida importância dos hortaliças na

---

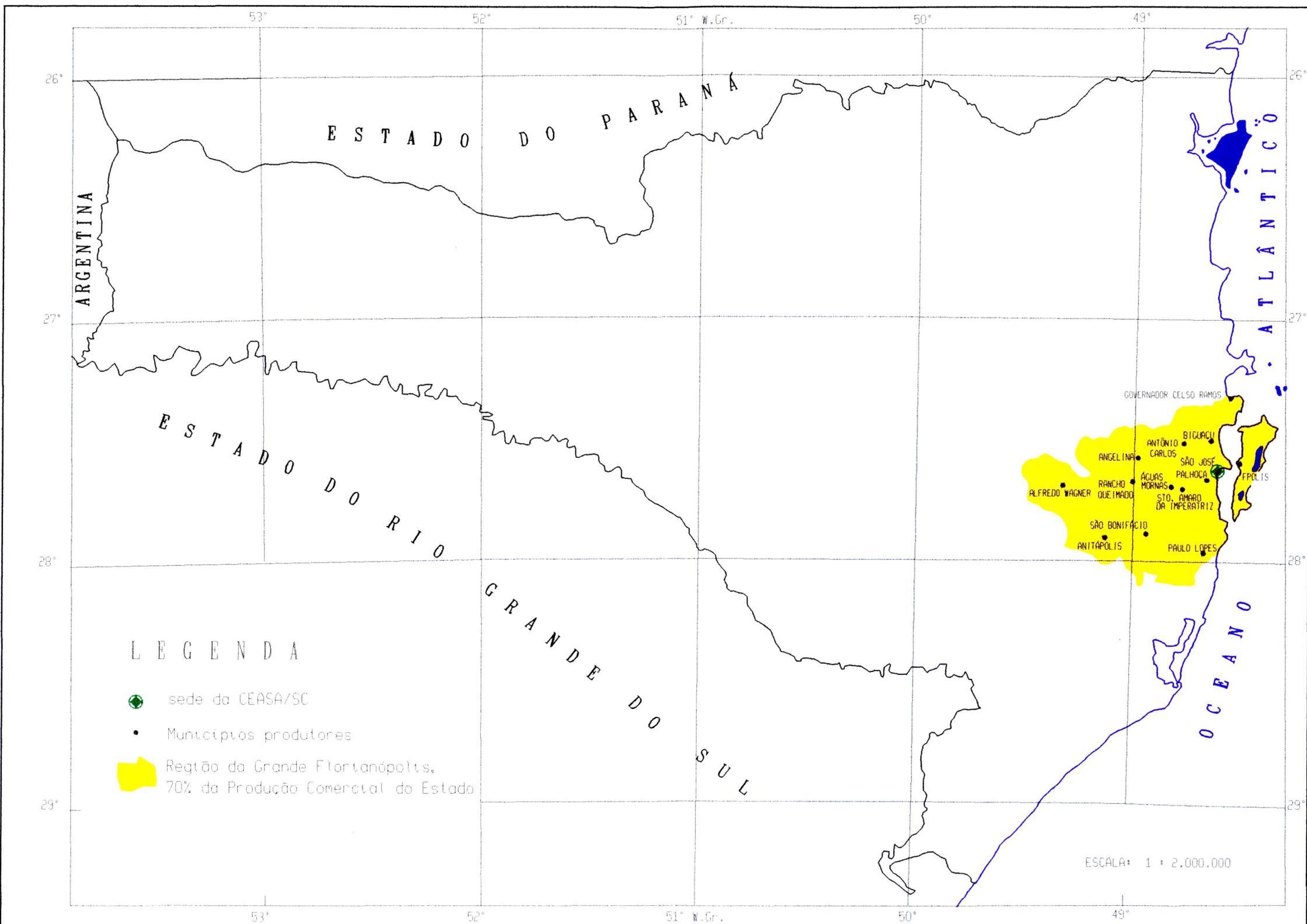
6. Estamos considerando que a exploração familiar corresponde a uma unidade de produção onde a propriedade e o trabalho estão intimamente ligados à família. LAMARCHE, 1993, p.15.

7. De acordo com os Censos Agropecuários do IBGE, 1985, as hortaliças de maior cultivo no Brasil eram: batata-inglesa, batata-doce, tomate, cebola, cenoura, melancia, alface, repolho, abóbora e pimentão.

8. Florianópolis, apesar de não ter quase nenhuma participação na produção de hortaliças, está entre os principais mercados consumidores do Estado, juntamente com as cidades de Joinville e Blumenau, conforme dados coletados na CEASA/SC em abril de 1994.

**MAPA II - PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE HORTALIÇAS  
EM SANTA CATARINA**

**II - PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE HORTALIÇAS EM SANTA CATARINA**



Mapa Base: Atlas Escolar de Santa Catarina, SEPLAN/SC, 1991.  
 Microrregião da Grande Florianópolis - 1995  
 Fonte: CEASA/SC, São José, 1994.  
 Levantamento e organização dos Dados: Maria Angélica B. Cavicchioli  
 Desenho: Pedro Agrupino Sagaz / Fpolis, 1996.

alimentação da população, sendo fonte de vitaminas e sais minerais de grande valor nutricional <sup>9</sup>, e pelo fato dessa produção ser objeto de preocupações governamentais quanto às questões de abastecimento, pois tanto os custos do fornecimento de alimentos pelos agricultores, quanto os produtos oferecidos para os consumidores finais são elevados, ou seja, apresentam uma variação muito grande desde o momento em que saem da roça até chegar à mesa do consumidor.



Figura 01 - Hortaliças selecionadas na pesquisa (Cavicchioli, CEASA/SC, São José, março de 1995).

A horticultura proporciona trabalho e renda em parcelas muito pequenas de terras <sup>10</sup>, além de fornecer um referencial importante para se pensar questões da comercialização diante da presença dos atravessadores que atuam nesse mercado de produtos altamente perecíveis e que exigem trocas rápidas e

9. MAKISHIMA, Nozomu. Propostas para a produção de hortaliças visando o abastecimento regional . In: Anais I Encontro de hortaliças da Região Centro Oeste do Brasil. Dourados,MS: Sociedade de Olericultura do Brasil, maio de 1987, p.11.

10. MUSUMECI, Leonarda. Pequena produção e modernização da agricultura: o caso dos hortigranjeiros no Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1987, p.8.

diretas. Em geral, as áreas de cultivos encontram-se próximas às áreas de consumo, tornando-se assim uma alternativa econômica para os pequenos produtores. Nesse sentido, Lima assinala que

*"nos espaços periurbanos bastante valorizados, que recuam com a expansão urbana, a prática de uma agricultura de produtos perecíveis torna-se compensadora, quer em face da proximidade e garantia do mercado, quer em face dos altos preços pagos pelo consumidor. (...), o pequeno produtor cultiva determinados produtos, em datas precisas e conforme as estações do ano, independente da presença de água para um regadio manual que compensaria a falta de ocorrência de chuvas" (1983, p.19,27).*

Contudo, objetiva-se neste estudo, avaliar de um lado o grau de importância da comercialização de hortaliças na manutenção da pequena produção enquanto principal fornecedora de hortícolas no mercado e, de outro lado, pretende-se destacar a presença dos intermediários enquanto principais responsáveis pelo escoamento da produção nas áreas urbanas. Neste sentido, levantamos a seguinte hipótese: um dos principais aspectos que interferem no cultivo de hortaliças é a comercialização, na qual a intermediação é o principal mecanismo que prevalece durante a circulação dos produtos, distanciando cada vez mais o produtor direto do consumidor final e, elevando os preços dos hortifrutícolas.

Procurando direcionar nossa atenção para identificar os tipos de agentes intermediários que atuam na comercialização das hortaliças provenientes da pequena produção, tivemos como "locus" de nossa pesquisa a Central de Abastecimento de Santa Catarina - CEASA/SC, Unidade São José (Figura 02), órgão oficial de abastecimento e distribuição de hortaliças a nível de atacado que centraliza, diariamente, não só a maior parte da produção comercializada no Estado, como também o maior número de produtores e comerciantes de hortaliças da Grande Florianópolis. E, selecionamos a cidade de Florianópolis para observar como se dá a comercialização nos diferentes mecanismos de distribuição de hortaliças no varejo (feira-livre, sacolão, cestão e rede de grandes supermercados).



Figura 02 - Vista aérea da sede da CEASA/SC - Unidade São José (CEASA/SC, São José, 1993).

A escolha de tais locais foi em função: a) da proximidade espacial de Florianópolis com a CEASA/SC, ao centralizarem um grande volume da produção de hortaliças que é comercializada e distribuída diariamente no mercado local e regional pelos produtores diretos e os intermediários; b) por representarem ao mesmo tempo, o maior mercado consumidor de hortícolas da Grande Florianópolis, principalmente no verão em virtude do elevado fluxo de turistas; c) pelo papel fundamental que exercem nas transações comerciais travadas pelo pequeno produtor mercantil, através de sua inserção no mercado por meio das trocas de seus produtos hortícolas, embora isto ocorra de forma diferenciada - um (CEASA) agindo no atacado e o outro (a cidade de Florianópolis) através da profusão de feiras, sacolões, atuando no varejo; d) por dispor de vários mecanismos de distribuição de hortaliças no varejo (grandes supermercados, feiras-livres, sacolões, cestões, etc.), possuindo diversos locais de distribuição, os quais, variam em função do porte, da qualidade dos serviços prestados e da diversidade dos produtos oferecidos, funcionando diariamente e concentrando-se principalmente na parte insular de Florianópolis.

Caracterizada pela presença marcante da força de trabalho familiar, a Horticultura compreende uma diversidade de cultivos temporários que estão sujeitos às influências dos intermediários que atuam neste setor mercantil e, as oscilações de preço no mercado decorrentes do teor de perecibilidade dos produtos e das condições de tempo e de comercialização <sup>11</sup>. Dessa forma, nosso intuito principal nesse estudo de caso é apontar alguns aspectos relevantes na caracterização da pequena produção de hortaliças frente às condições de mercado, na esfera da comercialização.

Uma análise dessa natureza, envolvendo produção, comercialização e abastecimento de hortaliças procedentes da pequena agricultura, poderá suscitar novas indagações a respeito dessa forma particular de produção organizada com trabalho familiar, visto que:

*“há relativamente poucos estudos aprofundados que permitam traçar um panorama mais amplo das condições de produção e das formas de inserção social desse segmento específico de pequenos produtores. Além de não muito expressivo numericamente dentro do universo da pequena produção no Brasil, o campesinato horticultor constitui um segmento um tanto atípico do ponto de vista das categorias usuais de análise da agricultura familiar” (Musumeci, 1987, p.5-6)*

O estudo a respeito da olericultura, enquanto um setor sócio-econômico que envolve o campo (área de produção) e a cidade (área da distribuição e consumo), teoricamente pode trazer um conhecimento mais detalhado das especificidades da pequena produção e, dessa forma, contribuir para o debate que envolve as questões do campesinato e suas várias formas de integração à economia capitalista brasileira <sup>12</sup>.

A pesquisa acerca da realidade do "*campesinato horticultor*" possibilita ampliar a compreensão das relações entre exploração familiar e capital, pois não

---

<sup>11</sup>. SÁ, Maria Elizabeth de P.C. & Outros. Região geoeconômica de Brasília: a produção de bens alimentares básicos e hortícolas e o mercado da Capital Federal. In: Revista Brasileira de Geografia. Ano 46, n.º. 1. Rio de Janeiro: IBGE, 1984, p.87.

<sup>12</sup>. LINDOSO, Felipe J. O campesinato e o mercado: circuitos comerciais e reprodução camponesa. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: PPGAS/Museu Nacional/ UFRJ, 1983. (Mimeo.)

se pode generalizar este setor da produção que, à semelhança de outros segmentos da pequena agricultura, é diferenciado internamente seja quanto aos níveis de renda e acumulação, seja com relação ao poder de barganha no mercado e as próprias condições de vida <sup>13</sup>.

A pequena produção de hortaliças possui características que lhe são peculiares, diferenciando-se, muitas vezes, de outras culturas que o pequeno produtor possa desenvolver. Além de ser uma atividade agrícola onde predomina a policultura, o produtor é especializado naquilo que produz, pois seus produtos, via de regra, são altamente perecíveis, exigindo no circuito da comercialização maior rapidez nas trocas. Apoiando-se em algumas considerações teóricas que tratam da pequena produção, nossa pesquisa tem como objetivo geral:

- Caracterizar os tipos de intermediários que atuam no processo de produção, abastecimento, distribuição e comercialização de hortaliças na Região da Grande Florianópolis, especificamente nas dependências da CEASA/SC - Unidade São José no atacado, e no mercado consumidor de Florianópolis a nível de varejo; destacando a importância da pequena produção agrícola enquanto principal fornecedora de alimentos; e demonstrando como a produção - do produtor direto - a partir da colheita, se insere numa hierarquia de mercado onde diferentes agentes comandam as trocas até o produto chegar ao seu destino - o consumidor final.

Definida a meta geral que conduziu nossa pesquisa, foi estabelecido também objetivos específicos para propiciar uma análise mais detalhada a respeito da pequena produção de hortaliças no âmbito da produção e comercialização através de sua inserção no mercado. Assim, buscamos:

1. Apontar as principais áreas fornecedoras de hortaliças para a CEASA/SC,

---

<sup>13</sup>. MUSUMECI, op.cit., p.6.

destacando a função deste órgão oficial de abastecimento perante a comercialização dos produtos;

2. Identificar os tipos de agentes intermediários que predominam na comercialização de hortaliças, tanto a nível de atacado quanto no varejo;
3. Distinguir as principais vantagens e dificuldades enfrentadas pelos pequenos produtores no cultivo de hortaliças, enfatizando a importância do trabalho familiar, e desta atividade para manutenção e sobrevivência da pequena agricultura;
4. Demonstrar o papel das feiras-livres, dos sacolões, dos grandes supermercados de Florianópolis, juntamente com os boxes da CEASA/SC e do Mercado Público Municipal, enquanto postos de distribuição de produtos hortícolas no varejo;
5. Mapear os principais pontos de distribuição de hortaliças (feiras-livres, sacolões, cestões e supermercados selecionados), a nível de varejo, no Município de Florianópolis, localizando-os em relação ao principal ponto distribuidor por atacado, que é a central da CEASA/SC - Unidade São José.

Nosso trabalho foi dividido basicamente em quatro partes, onde priorizamos o alcance dos objetivos pretendidos. No capítulo I, apontamos a metodologia adotada durante a realização da pesquisa e o referencial teórico que norteou as discussões nas quais nos propusemos tecer. No capítulo II, fazemos uma abordagem sobre as características da pequena produção familiar de hortaliças na Região da Grande Florianópolis, destacando aspectos da produção e comercialização. No capítulo III, a partir do histórico da implantação da CEASA/SC, descrevemos a função deste órgão oficial de abastecimento no processo de comercialização de hortaliças, a nível de atacado. No capítulo IV, apresentamos uma classificação dos tipos de intermediários que atuam na comercialização de hortaliças, a nível de atacado e varejo e, abordamos o

mercado varejista de Florianópolis a partir de alguns mecanismos de distribuição de hortaliças existentes, ou seja, do Mercado Público Municipal, das feiras-livres, dos sacolões e cestões e dos supermercados ANGELONI, COMPER, IMPERATRIZ E SANTA MÔNICA. Por fim, tecemos algumas considerações conclusivas pertinentes ao objeto analisado nesta pesquisa.

## **CAPÍTULO I - CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS E TEÓRICAS**

## **1. Procedimentos metodológicos e técnicas de trabalho**

Analisar as questões que envolvem a comercialização de hortaliças, especificamente alguns aspectos da produção e distribuição, a partir da inserção da pequena produção no mercado, requer não só uma fundamentação teórica, mas também um levantamento empírico e uma delimitação da área de pesquisa. Assim, dividimos nossa pesquisa em dois momentos: 1º. o trabalho de gabinete que envolveu basicamente as reflexões teóricas efetuadas a partir do levantamento, seleção e leitura de bibliografias que tratam da problemática em questão; 2º. os levantamentos de campo (empírico) referentes ao objeto investigado, ou seja, informações e dados acerca dos pequenos produtores e comerciantes que atuam com hortaliças, ambos coletados nos pátios e boxes da CEASA/SC - Unidade São José; nas feiras-livres, supermercados, sacolões e cestões em Florianópolis; na Prefeitura Municipal e em órgãos ligados à produção, comercialização e abastecimento de hortícolas.

O trabalho de campo foi realizado principalmente através da observação direta; da aplicação de questionários ( com perguntas abertas e fechadas) junto aos produtores e comerciantes de hortaliças; de entrevistas estruturadas com presidentes dos órgãos ligados ao abastecimento; de entrevistas com boxistas da CEASA/SC e do Mercado Público Municipal; com os gerentes do setor hortifrutícola nos supermercados escolhidos; com os promotores de sacolão e cestão e, com a administração e fiscalização do sacolão, cestão e feiras-livres. O modelo dos questionários e os roteiros de entrevistas seguem em anexo (I,II,III,IV,V,VI).

Os critérios adotados para a coleta das informações, tanto na CEASA/SC quanto nas feiras-livres, supermercados, sacolões, etc., obedeceram os seguintes critérios: a) o volume comercializado; b) os dias e locais de funcionamento; c) os tipos de produtos hortícolas selecionados; d) a proximidade entre os mecanismos de distribuição por atacado e no varejo, com ênfase na distância entre o mercado

consumidor e abastecedor. A aplicação dos questionários foi realizada alternadamente entre os dias da semana, priorizando avaliar quais os dias de maior fluxo e , para obter uma amostragem diversificada, contemplando produtores/comerciantes de diversas áreas da região estudada.

Esta etapa do trabalho foi operacionalizada com a realização de entrevistas com produtores, atacadistas e boxistas de hortaliças nas dependências internas da CEASA/SC. Procedemos assim, pelo fato desta central ser o órgão oficial de abastecimento no atacado e, também, por sediar e concentrar diariamente um considerável número de fornecedores e distribuidores que respondem pelo abastecimento dos produtos hortícolas regionais. Os primeiros contatos começaram em fins de 1993 e início de 1994, períodos em que iniciamos nossas observações, que culminaram na delimitação da área da pesquisa e na escolha das hortaliças para análise, pois nos deparamos com uma grande variedade de cultivos praticados na Região da Grande Florianópolis.

Pelo fato das espécies hortícolas serem classificadas em três grupos distintos que totalizam 36 cultivares, conforme ilustra a tabela I, efetuamos uma seleção considerando: a) as hortaliças de maior relevância em área plantada no Estado; b) o grau de perecibilidade dos produtos; c) por pertencerem à classe das hortaliças sujeitas a maior especulação de preços e, fazerem parte da alimentação básica da população, estando entre as mais consumidas <sup>14</sup> e, d) pela produção regional sofrer as influências dos produtos importados de outras áreas do país; optando por trabalhar apenas com as hortaliças grifadas na tabela I.

Quanto aos órgãos ligados ao abastecimento de hortifrutigranjeiros em Santa Catarina, efetuamos entrevistas com a Presidência da CEASA/SC - Unidade São José; gerente de abastecimento e de mercado; técnicos do setor de Estatística e Informação ao Mercado; engenheiro agrônomo funcionário da

---

<sup>14</sup>. De acordo com as informações obtidas junto a CEASA/SC e a Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento, nos anos de 1993 e 1994, em ordem decrescente, segundo a classificação e importância, a batata, o tomate, a cebola e a cenoura estavam entre os produtos mais cultivados no Estado.

EPAGRI; proprietários dos boxes de hortifrutícolas; funcionários que trabalham na portaria de entrada da central e aqueles que fazem internamente a coleta diária de preços. Esta coleta foi feita em gestões administrativas diferenciadas, sendo a primeira em julho de 1994, e a segunda em fevereiro de 1995 e 1996. Também visitamos a Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento (SAA), que é a atual Secretaria de Estado do Desenvolvimento Rural e da Agricultura (SEDRA), para conhecermos os programas voltados à produção de alimentos no Estado; o Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (ICEPA), inclusive para consultas junto ao acervo bibliográfico. Outras instituições não listadas aqui foram também visitadas e, serão referenciadas ao longo do trabalho.

**Tabela I. Classificação das hortaliças\***

1. Frutos	2. Flor, Folha e haste	3. Raízes, bulbos, tubérculos e rizomas
Abóbora, beringela, chuchu, ervilha, feijão, milho verde, jiló, vagem pepino, pimentão, quiabo <b>tomate,</b>	<b>acelga, agrião, alface, cebolinha, cogumelo, brócoles, couve-flor, couve-folha, espinafre, chicória, repolho verde, repolho roxo, salsa</b>	aipim, alho, <b>batata,</b> beterraba, cara, <b>cebola, cenoura,</b> gengibre, inhame (taiá), nabo, rabanete
Total parcial: 12	Total parcial: 13	Total parcial: 11
Total geral : 36 espécies de hortaliças		

Fonte: CEASA/SC & SIMA, abril de 1994. Organização Cavicchioli, M.A.B., 1994.

\* Divisão de acordo com a classificação botânica da EPAGRI/SC.

A coleta de dados nas dependências internas da CEASA/SC, que objetivou analisar a comercialização de hortaliças no atacado, foi feita por amostragem de forma aleatória e em dias alternados, divididos em três momentos: junho/julho de 1994, fevereiro de 1995 e fevereiro de 1996. Nestes períodos, somando questionários e entrevistas, mantivemos contatos diretos com mais de 130 pessoas, abrangendo os usuários (produtores diretos, produtores/comerciantes, atacadistas) e o pessoal do setor administrativo da Unidade São José.

As entrevistas estruturadas (modelos em anexos) e não estruturadas, foram registradas e direcionadas aos principais agentes que atuavam no mercado das

hortaliças já especificadas anteriormente, ou que exerciam cargos e/ou atividades ligados ao tema da pesquisa, ambos, conforme o objeto estudado e os critérios previamente definidos. Em contrapartida, também de acordo com os mesmos parâmetros, aplicamos questionários junto aos produtores, atacadistas, feirantes, promotores de sacolão e “cestão do povo”, intencionando obter das amostragens aleatórias um quadro geral do processo de comercialização das hortaliças no atacado e varejo. E, entrevistamos também gerentes do setor de hortifrutícolas dos supermercados escolhidos. Tais levantamentos serviram como referencial empírico nas análises efetuadas acerca da dinâmica comercialização de hortaliças procedentes da pequena produção, inclusive na identificação dos tipos de intermediários presentes neste mercado de produtos altamente perecíveis.

Nesta fase da coleta de dados, a princípio houve uma certa resistência dos agricultores e comerciantes em responder as questões que lhes eram colocadas (questionário em anexo II). Após um mês de trabalho e acompanhamento diário das transações comerciais, já não despertávamos tanto a atenção dos usuários da CEASA, visto que boa parte deles frequentavam mensalmente a central, em média de duas a três vezes por semana.

Em geral, apesar das atividades na CEASA/SC iniciarem bem cedo, às 6:00 horas da manhã, só conseguíamos espaço para obter informações no horário das 8:00 às 10:30, quando o ritmo das negociações era bem menor do que o inicial, ou então quando as trocas já haviam sido concluídas em sua grande maioria. Quase que diariamente, entre às 9:00 e 10:30 horas, o cenário do mercado nos pátios da central é o seguinte: os fornecedores já estão com seus veículos vazios, ou seja, com a produção toda vendida, e preparados para retornar ao campo (áreas de produção) e, em contrapartida, os distribuidores estão com seus caminhões carregados de mercadorias, prontos para redistribuírem hortaliças no mercado local e regional. Antes disso, só é possível acompanhar as transações por meio da observação direta ou, em alguns casos, obter alguns dados em conversas rápidas com os produtores/comerciantes.

Outra opção adotada foi fazer as anotações usando prancheta e roteiro de perguntas, o que, às vezes, despertou uma certa desconfiança por parte do entrevistado. A tentativa de usar outro recurso, ou seja, de gravar as conversas, foi inviável. Logo nas primeiras gravações notamos que era impossível ouvir as respostas com nitidez, pois o grande fluxo de pessoas (falando ao mesmo tempo), e a quantidade de veículos (de portes variados) em constante movimentação provocavam inúmeros ruídos, que eram captados pelo gravador, interferindo prejudicialmente nas gravações.

Convém frisar que, todo trabalho nas dependências da CEASA/SC foi direcionado, exclusivamente, aos produtores e comerciantes dedicados ao comércio das hortaliças selecionadas neste trabalho. E, também mencionar que, neste mercado atacadista da CEASA/SC, foram entrevistados os “usuários permanentes”, ou seja, os boxistas (o roteiro da entrevista está em anexo IV).

Dentro da rede de supermercados que servem Florianópolis foram escolhidos os seguintes: ANGELONI, COMPER, IMPERATRIZ e SANTA MÔNICA, por possuírem diversas filiais pelo interior do estado, atuando não só neste centro urbano, mas também noutras cidades da região, tais como Itajaí e Joinville (SANTA MÔNICA); Criciúma, Tubarão, Içara, Laguna, Lages, Blumenau, Braço do Norte (ANGELONI); Camboriú e Itajaí (COMPER), e Santo Amaro da Imperatriz (IMPERATRIZ). E, às vezes, noutros estados do país como São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, como é o caso do Supermercado COMPER. A escolha levou em conta o porte da empresa, a qualidade, o tipo de serviço prestado no setor de abastecimento hortifrutícola, e a relação que estes estabelecem com a CEASA/SC e com os produtores agrícolas, principalmente aqueles da Região da Grande Florianópolis. As entrevistas com os gerentes do setor hortifrutícola nos supermercados selecionados foram baseadas no roteiro em anexo (VI).

Quanto às feiras-livres, que são realizadas semanalmente em diversos locais da cidade, em dias simultâneos, envolvendo, às vezes, o mesmo grupo de feirantes, optamos especificamente pelas bancas de hortifrutícolas, tomando como referencial: a) importância da feira conforme o volume de produtos comercializados; b) a localização, considerando o número de dias e locais em que são realizadas durante a semana e; c) principalmente considerando aquelas feiras de maior porte segundo o número de feirantes <sup>15</sup> cadastrados na relação dos feirantes fornecida pela Administração Municipal de Feiras-livres de Florianópolis. Segundo ilustra a tabela II, as feiras-livres selecionadas para coleta de dados foram:

1. Feira-livre da Praça Fernando Machado - defronte ao Terminal Urbano - no Centro, realizada na terça-feira, quarta-feira e sexta-feira, das 07:00 às 19:00 horas, por uma média de 50 a 60 feirantes;
  
3. Feira-livre da Praça da Bandeira - defronte ao Tribunal de Contas - no
4. Centro, ocorre somente aos sábados, das 7:00 às 13:00 horas, com 50 feirantes, sendo a grande maioria das bancas pertencentes a produtores diretos <sup>16</sup>;
  
3. Feira-livre da Praça Celso Ramos, próximo ao BEIRAMAR Shopping/Centro, realizada na sexta-feira, das 7:00 às 14:00 horas, com aproximadamente 35 feirantes;

---

15. O número de feirantes varia conforme o dia da semana (condições do tempo), pois alguns fazem feira em diversos locais da cidade. Por exemplo, na feira-livre principal, ou seja, da Praça Fernando Machado, são grupos de feirantes diferentes a cada dia, sendo que são poucos os que fazem feira no mesmo local seguidamente, conforme dados fornecidos pela Administração das Feiras-livres da Prefeitura de Florianópolis em maio de 1994.

16. Atualmente, conforme pesquisa de campo realizada em fevereiro de 1996, esta feira está sendo realizada também na Praça Fernando Machado, aguardando mudança de local para o Aterro da Baía Sul, ao lado do "Cestão do Povo".

4. Feira-livre da Avenida Santa Catarina, realizada no Continente, no Bairro Canto, próximo ao supermercado Expresso, na quinta-feira, das 07:00 às 19:00 horas, por 20 feirantes;

5. Feira-livre do Largo São Sebastião, no Centro, realizada na terça-feira, das 07:00 às 14:00 horas, com 15 feirantes.

Da mesma forma, efetuamos entrevistas com alguns executores de sacolão em Florianópolis, considerando o número de promotores existentes, os tipos de hortícolas ofertados, o volume comercializado e, os dias e locais que promovem sacolão semanalmente. As informações dadas pela Gerência de Abastecimento da CEASA/SC, que é a responsável pela administração e organização dos sacolões "oficiais", forneceu-nos a relação dos sacolões, através da qual, elaboramos a tabela III e, entrevistamos aqueles de maior relevância, conforme questionário em anexo (V).

Todavia, ainda com relação a este tipo de comércio varejista (que visa atender principalmente a população de baixa renda), funciona também o "Cestão do Povo", ou seja, um programa de abastecimento alimentar criado em 1993 pela Prefeitura Municipal Florianópolis para atender a população, fornecendo hortaliças de boa qualidade, com variedade de produtos e por um preço único, funcionando em diversos pontos da cidade, conforme ilustra a tabela IV. Exemplificando, um dos pontos de maior comercialização é no Aterro da Baía Sul - Centro, onde um único promotor (que responde pelo sacolão praticado aos sábados no pátio central da CEASA/SC em São José) comercializa, semanalmente, um grande volume de hortaliças. Programa que na administração atual (1997) recebe a denominação de "Direto do Campo".

**Tabela II - Relação das feiras-livres em Florianópolis/SC**

Dias da semana	Localização das feiras-livres
<b>Terça-feira</b>	Alto do Ribeirão; Centro: Praça Fernando Machado, Largo São Sebastião; Canasvieiras: Grupo Osmar Cunha; Continente: Estreito - rua João Cruz e Silva; Itacorubi: Parque São Jorge; Jurerê : Praia; Saco dos Limões: Praça Abdom Batista; Santo Antônio de Lisboa: próximo à Igreja de Santo Antônio; Serrinha: trevo da Carvoeira.
<b>Quarta-feira</b>	Centro: Praça Fernando Machado, Avenida Hercílio Luz; Campeche: Posto de Saúde; Continente: Abrãao - rua João Meirelles, Coqueiros - Conjunto Hargus, Carianos - Jardim Califórnia, Jardim Atlântico - Av. Atlântica, Itaguaçu - rua Des. Pedro Silva, Monte Cristo - Conjunto Panorama; Lagoa da Conceição: Praça Bento Silvério; Trindade: Praça Santos Dumont.
<b>Quinta-feira</b>	Centro: Praça Fernando Machado, rua João Osvaldo Mello; Continente: Estreito - Av. Santa Catarina, Coqueiros - rua Abel Capela e Av. Max Souza; Ribeirão da Ilha: Rua Geral.
<b>Sexta-feira</b>	Armação: próximo à Igreja; Centro: Praça Fernando Machado, Praça Celso Ramos, rua Bocaíuva, rua Major Costa; Continente: Coqueiros - Praia do Meio, Conjunto Verde Vale, Jardim Atlântico - rua Osvaldo Schefer; Córrego Grande: próximo ao Grupo Escolar; Costeira: aterro; José Mendes: estacionamento; Saco dos Limões: C.S.V. ; Trindade: Conjunto Itambé.
<b>Sábado</b>	Barra da Lagoa: próximo ao Grupo Escolar; Centro: Praça da Bandeira, rua Almirante Lamêgo; Campeche: Posto de Saúde; Canasvieiras: galpão (verão); Canto da Lagoa: C.S.V.; Continente: Estreito - Praça Santo Saraiva e Monte Cristo - Conjunto Panorama; Costeira: aterro; Daniela: praia (verão); Inglêses: próximo ao Grupo (verão); Jurerê: praia (verão); Lagoa da Conceição: Praça Bento Silvério; Monte Verde: Praça Osni Ferreira; Ribeirão: freguesia; Rio Vermelho: C.S.V.; Saco Grande I: próximo ao Grupo ; Vargem Pequena: próximo ao Grupo.
<b>Total de Feiras-livres em Florianópolis:</b>	<b>59</b>

Fonte: Administração Municipal de Feiras-livres, Florianópolis, junho de 1994.  
 Organização dos dados: CAVICCHIOLI, M.A.B. , Florianópolis, 1994.

**Tabela III - Relação dos Sacolões em Florianópolis/SC**

Promotor	Locais	Dia da semana	Tipo *			Total /kg** semanal	
Sebastião Koch	Centro: Aterro da Baía Sul;	terça-feira/quinta-	CT			240.000	
	Lagoa da Conceição: na	feira/ sábado	SC			20.000	
	Praça Bento Silvério;	quinta-feira	SC			20.000	
	Estreito: Cruz Vermelha;	quinta-feira	CT			20.000	
	Saco dos Limões: Praça	sábado	SC			40.000	
	CEASA/SC, São José	sábado					
Luiz Silveira	Monte Verde: Centro	terça-feira	SC			08.000	
	Comunitário						
	Capoeiras: Posto de	quinta-feira	CT			35.000	
	Gasolina						
	Estreito: Estádio Figueirense	quinta-feira	CT			35.000	
	Costeira: APAN	sábado	SC			12.000	
Nilson Shlosser	Prainha: Ao lado da Igreja	sexta-feira	SC			08.000	
	Barra da Lagoa: Grupo	sábado	SC			06.000	
	Escolar						
Berlindo Koch	Fazenda Rio Tavares	sábado	SC			12.000	
Adolfo Sheit	Monte Verde	sábado	SP			02.500	
Evanildo Egger	Carianos	quinta-feira	SC			05.000	
	Rio Tavares	sábado	SC			05.000	
José Goedert	Praça Santo Antônio de	terça-feira	SC			05.000	
	Lisboa						
	Agronômica: Juizado de	quinta-feira	SC			05.000	
	Menores						
Irmãos Besen	Agronômica: Penitenciária	terça-feira	SC			20.000	
	Astel	quinta-feira	SC			20.000	
	Trindade: ao lado da Igreja	sexta-feira	CT			35.000	
	Itacorubi	sábado	CT			35.000	
Nelson Weber	Praia da Armação	sexta-feira	SC			05.000	
	Praia do Pântano do Sul	sábado	SC			05.000	
Rogério Vambomel	Coqueiros	terça-feira	CT			20.000	
	Monte Verde	quinta-feira	SP			04.000	
	Campeche	diário	SP			30.000	
Laurindo Egger	Cachoeira do Bom Jesus	sábado	SC			02.000	
Valdemar Petri	Ingleses	quinta-feira/ sábado	SP			30.000	
	Canasvieiras	terça-feira	SC			20.000	
Total de promotores: 12		Total de Locais atendidos: 28		SC	CT	SP	704.500
				16	10	05	

Fonte: CEASA/SC & SAA, São José, maio de 1994. Tabulação e organização dos dados: CAVICCHIOLI, M.A.B. Florianópolis, 1994. \* Abreviaturas: sacolão: **SC**, cestão: **CT**, Sacolão particular: **SP**. \*\* kg aproximados por semana.

**Tabela IV - Relação dos "Cestões do Povo" em Florianópolis/SC**

Promotores	Local	Dia da Semana
Família Kock	Centro: Aterro da Baía Sul	terça-feira, quinta-feira e sábado
	Saco dos Limões	quinta-feira
Família Vammбомel	Praia de Itaguaçu	terça-feira
	Campeche	sexta-feira
	Alto Ribeirão e Tapera	sábado
Família Besen	Agronômica	quarta-feira
	Trindade	sexta-feira
	Canasvieiras e Itacorubi	sábado
Família Petry	Córrego Grande	terça-feira
	Estreito	quinta-feira
Família Silveira	Capoeiras	quarta-feira
Total: 05 famílias	Total de locais: 13	terça-feira a sábado

Fonte: COMCAP, Florianópolis, fevereiro de 1995.

Organização: CAVICCHIOLI, M. A.B., Florianópolis, 1995.

As entrevistas seguiram os critérios já mencionados anteriormente, tendo como referência o modelo de questionário em anexo (V), e priorizando os cestões e sacolões mais expressivos no cenário da comercialização de hortaliças no mercado varejista florianopolitano.

Todo levantamento de campo, descrito anteriormente, foi fundamental para destacarmos as maiores áreas fornecedoras de hortaliças (Mapa II, p.09), bem como caracterizar esta cultura praticada essencialmente por pequenos produtores, e ainda, identificar os tipos de intermediários que surgem neste setor da comercialização; foi de interesse também fazer comparações entre os diversos meios de distribuição no varejo e sua relação com as vendas por atacado, considerando preços, qualidade, variedade, oferta de produtos e clientela.

Outrossim, através dos dados obtidos junto aos promotores de sacolão, cestão e gerentes de supermercados, foi possível verificar a existência de locais comuns de concentração, ou seja, áreas da cidade onde funcionam simultaneamente os vários de postos de venda à varejo (nas proximidades do mesmo espaço). Esta localização, está representada no mapa temático da distribuição espacial dos sistemas de venda a varejo no município de Florianópolis (Mapas V e VI, citados e comentados no capítulo IV, item 2.2.).

O mapa temático geral foi desenhado tendo como base o mapa do Município de Florianópolis - Mapa dos Distritos, do GAPLAN/SUEGI, de 1986, na escala de 1:50.000. Ao passo que a parte central da cidade (englobando partes do Centro e Continente), foi cartografada com base na Planta de Logradouros - Distrito Sede, planta I, IPUF, 1989/90, na escala de 1:15.000, pelo fato de que nesta área concentra-se o maior número de pontos de distribuição no varejo, considerados no presente em estudo.

Os croquis temáticos foram organizados com base nas informações dadas pelo setor de Administração das feiras-livres e COMCAP de Florianópolis e pela a CEASA/SC - setor de Abastecimento. A falta de precisão do local onde os pontos de vendas estão instalados, impossibilitou uma localização exata, permitindo apenas fazer uma representação cartográfica aproximada. Esta imprecisão é decorrente da natureza deste tipo de comércio móbil que, dada a sua dinâmica não possui em alguns casos a demarcação de locais fixos num mesmo ponto, podendo ocorrer em diversos pontos ao longo de uma rua ou quarteirão onde tem feira, exceto nos espaços em que as feiras ocorrem nas praças, que são espaços urbanos bem demarcados. Convém frisar que, predomina sempre o local (rua, quadra ou praça) definido pela Administração Municipal de Feiras-livres.

Neste sentido, também os fiscais da prefeitura, que acompanham diariamente o funcionamento do comércio varejista nos diversos pontos de venda, têm dificuldades, decorrentes principalmente do seu nível de

escolaridade e informação, de identificar na planta os locais exatos de sua ocorrência, ou seja, entre que ruas ou quarteirão acontece a feira, eles apenas “sabem chegar lá para fiscalizar”. Contudo, como nossa intenção foi a de dar uma visão geral da disposição territorial destes pontos comerciais oscilantes na área em questão, consideramos que o fato de representá-los a partir de um referencial de proximidade obtido (tipo rua, avenida, praça ou praia), já nos dá uma idéia da distribuição espacial dos mesmos e, acreditamos não trazer, implícito, prejuízo à qualidade da análise, dada a característica móbil das feiras-livres.

Traduzir graficamente informações significa transformar os dados de campo (descritivos) num documento harmonioso entre seus componentes (cores, símbolos, letreiros), de maneira funcional e estética, colocando em evidência a idéia principal representada, ou seja, produzindo um mapa que descreve uma porção ou elementos do espaço geográfico com suas características qualitativas e/ou quantitativas. É necessário escolher com cuidado a simbologia a ser usada na confecção do mapa, a qual deve ser clara e dispor da melhor maneira os elementos representados a fim de evitar interpretações equivocadas <sup>17</sup>.

Sendo o mapa um produto formado por um “conjunto de sinais e cores que traduz a mensagem expressa pelo autor” <sup>18</sup>, incluindo o significado dos objetos e elementos representados, na seleção da simbologia cartográfica optamos por trabalhar as variáveis visuais <sup>19</sup> cor e forma (figuras geométricas e símbolos pictóricos) associadas, implantando as informações nos mapas de modo pontual e seletivo, conforme orientações metodológicas da linguagem cartográfica. Escolhemos então, símbolos figurativos, priorizando cores ou sinais de referência ou “logotipo” que identificassem os objetos analisados e representados.

---

17. DUARTE, Paulo A. A Cartografia Temática. Florianópolis: Ed. da UFSC, 1991, p.46.

18. JOLY, Fernand. A Cartografia. Campinas: Papirus, 1990, p.17.

19. “Considera-se variável visual toda diversificação imposta aos símbolos de modo a traduzir uma informação para a linguagem gráfica” (DUARTE, op.cit, p.58).

Assim, usamos nos mapas de correlações a combinação de duas ou mais variáveis para mostrar as relações existentes entre as informações abordadas e, posteriormente cartografadas. Exemplificando, fizemos a plotação de dados distintos num mesmo mapa, ou seja, dos tipos de mecanismos de distribuição de hortaliças no varejo, mostrando sua disposição espacial, suas relações e suas influências sobre o mercado consumidor.

A arte final foi elaborada com auxílio da Cartografia Digital, usando plotter, computador, mesa digitalizadora e o programa "MAXICAD for WINDOWS", através dos quais, foram produzidos os seguintes mapas: I - Localização geográfica da área de pesquisa; II - Principais municípios produtores de hortaliças em Santa Catarina; III - Localização das unidades da CEASA em Santa Catarina: pontos de distribuição de hortaliças no atacado; IV - Localização dos sacolões no Estado de Santa Catarina: pontos de distribuição de hortaliças no varejo; V - Município de Florianópolis/SC: distribuição das hortaliças no varejo; VI - Florianópolis, Distrito Sede: distribuição das hortaliças no varejo. E, ainda elaboramos a planta baixa da CEASA/SC - Unidade São José (Planta 1) e um croqui da comercialização de hortaliças na CEASA/SC com a distribuição espacial de produtores, atacadistas e intermediários nos pátios da unidade (Croqui 1).

Outra forma de representação do espaço cotidiano da comercialização de hortaliças foi obtida por meio de ilustrações fotográficas, as quais retratam os aspectos relevantes da "paisagem", assinalados durante os trabalhos de campo e as constantes visitas aos locais de pesquisa. Através de uma lente fotográfica pudemos registrar momentos ímpares deste cenário diversificado e dinâmico, que é o da circulação dos produtos advindos das atividades hortícolas, os quais ilustram aspectos observados que são descritos ao longo do trabalho.

Concluídos os levantamentos, partimos para a etapa de tabulação e apreciação das informações de campo, correlacionando-as ao referencial

teórico. Ao trabalho de sistematização e organização dos dados colhidos empiricamente, seguiu a distribuição por frequência ou tabulação, sendo as informações organizadas sob a forma de tabelas e gráficos, que foram inseridos ao longo das análises feitas no desenvolvimento do trabalho, etapa na qual contamos com apoio da estatística.

A parte final do trabalho consistiu nas reflexões propostas frente às observações empíricas, considerando as questões pontuadas sobre o tema, e as efetuadas durante o desenrolar da pesquisa de campo. Neste momento, as contribuições teóricas e empíricas tomam forma com a preocupação de registrar um momento particular - o da comercialização de hortaliças - no processo das relações de distribuição e troca que se estabelecem entre o capital e a pequena produção, à partir do instante em que os pequenos produtores oferecem suas mercadorias no mercado.

A junção do empírico-teórico é o instante da tentativa de ruptura da aparência imediata em busca da essência - do concreto pensado, e representado pelo "universo da pesquisa", ou seja, pela relações que circundam a pequena produção em sua inserção no mercado com produtos oriundos da horticultura. Pois a aparência é apenas uma parte da essência e a essência contém muitas aparências, no dizer de LEFEBVRE

*"...a aparência, a manifestação, o fenômeno, são um reflexo da essência, da realidade concreta... um momento da essência... e um momento da reflexão. A essência aparece no tempo, no seu desenvolvimento progressivo a partir de suas condições, a partir do começo em que estava ainda apenas implícita em seu 'germe' - a aparência"<sup>20</sup>.*

Convém frisar que inúmeras dificuldades surgiram durante todo este processo, e sempre que nos foi possível, atualizamos as informações, principalmente por se tratar de um setor onde a alternância de variáveis ocorre de forma rápida e diversificada, num cenário onde a cada momento surgem

<sup>20</sup>. LEFEBVRE, Henri. *Lógica formal/lógica dialética*. 5ª edição. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1991, p. 216 - 222.

novos personagens. Um simples detalhe pode omitir dados de grande valia para compreendermos a pequena produção familiar. Convém mencionar que nem sempre é possível contar com técnicas e fundamentações teóricas que facilitem o trabalho árduo do pesquisador.

Nesta junção do teórico com o empírico, tivemos dificuldades ao classificar os tipos de intermediários que atuam na comercialização de hortaliças a nível de pequena produção por falta de conceitos pré-estabelecidos, de trabalhos anteriores desta natureza, ou ainda por encontrar pesquisas que tratavam a questão de modo superficial. Outrossim, buscamos dentro das possibilidades e da criatividade, expressar as características que predominam na pequena produção de hortaliças, preferencialmente no momento da comercialização, no qual surgem os agentes intermediários que, se interpõem entre produtor direto e consumidor final, usufruem das possibilidades que o mercado lhes proporciona. As considerações abordadas ao longo deste trabalho foram baseadas nas contribuições teóricas assinaladas a seguir.

## 2. Fundamentação Teórica

Biblioteca Universitária  
UFSC

### 2.1. Contribuição dos clássicos e contemporâneos

A pequena produção é objeto de inúmeros trabalhos científicos, desenvolvidos por vários ramos do conhecimento científico, que se dedicam a estudá-la em suas especificidades e, conceitualmente recebem diversas denominações <sup>21</sup> tais como: "economia camponesa", "agricultura camponesa", "pequena produção camponesa", "pequena produção mercantil", simplesmente "camponeses" <sup>22</sup> ou pequenos produtores. Independente do viés teórico ou da nomenclatura com que é abordada, esta unidade agrícola caracteriza-se pela predominância do trabalho familiar, onde o produtor rural

*"proprietário ou não, (...) trabalha direta e pessoalmente a terra, com ajuda remunerada ou não dos membros da família (...) praticando a policultura, cuja pequena produção (...) destina-se parte para o consumo e parte para o mercado" (CARVALHO, 1978, p. 29) <sup>23</sup>.*

Os estudos sobre a pequena produção agrícola refletem uma *"multitude de abordagens e paradigmas teóricos. De produtores anacrônicos a assalariados disfarçados, é vasto o espectro de conceitos a que estão submetidos"* <sup>24</sup>, os quais não são fixos no tempo e no espaço. Assim, algumas abordagens acerca dos pequenos produtores trazem em seu bojo as influências de determinadas correntes de pensamento, diferindo de acordo com as perspectivas teóricas de cada autor, e têm estimulado o debate político entre

<sup>21</sup>. As expressões citadas, em ordem de seqüência, são usadas por WANDERLEY (1978), CARVALHO (1978), GRAZIANO da SILVA (1987), SILVA (1986), e MARTINS (1986), OLIVEIRA (1987), SANTOS (1978) entre outros citados na Bibliografia.

<sup>22</sup>. O termo "camponês", comumente usado para conceituar o pequeno produtor, suscita grandes debates na literatura. WANDERLEY (1972) aponta algumas dificuldades quanto ao uso da expressão "camponês". CARVALHO (1978) efetuou uma revisão de literatura do citado termo. Neste momento, seria fastidioso rever todas as obras que o empregam pelo fato de ser usado pela grande maioria dos acadêmicos.

<sup>23</sup>. **Apud.** HAGUETTE, André. O produtor de baixa renda: análise de um conceito. Revista de Ciências Sociais, v.10, nº 1/2. Fortaleza: UFCE, 1979, p.7-43. Este autor acrescenta que o conceito camponês é amplamente usado na produção acadêmica para designar o produtor de baixa renda que "economicamente, o camponês é definido pelo seu objetivo de produzir para o consumo" (p. 30-31).

<sup>24</sup>. CAMPOS, Índio. Pequena produção familiar e capitalismo: um debate em aberto. Paper do NAEA 16. Belém: UFPA/NAEA, 1994, p.01.

aqueles que direcionam suas pesquisas para a pequena produção <sup>25</sup>. Cientificamente, os conceitos não têm sentido fora de uma teoria ou contexto que lhes dê sustentação, pois “*seja qual for a ciência, de qualquer campo do conhecimento, seu conteúdo científico é constituído da teoria e do método unidos, por sua vez, a uma corrente filosófica que lhe oferece sustentáculo epistemológico*” <sup>26</sup>. Resumidamente, dissertar-se-á sobre alguns autores e idéias que norteiam os estudos sobre a pequena produção familiar no Brasil, sem pretensão de aprofundamentos exaustivos.

Uma das vertentes é decorrente das contribuições dos clássicos deixadas por Marx, Lênin, Engels, Rosa Luxemburgo, entre outros, na qual vigora a idéia da destruição do campesinato a partir da expansão capitalista na agricultura. Considerava-se que o camponês - ou a “*pequena economia camponesa de subsistência*” <sup>27</sup> ao integrar-se ao mercado capitalista seria substituído pelo trabalho assalariado, num processo acelerado de proletarização, e que praticamente desapareceria diante das condições sociais de produção. Isso baseado na clássica “*fórmula trinitária: capitalistas, proprietários fundiários e trabalhadores assalariados*”, onde a pequena produção camponesa era vista apenas como transitória, ocorrendo onde “o capitalismo se acha pouco desenvolvido” <sup>28</sup>. A base para tais afirmações era a agricultura mais desenvolvida na época, ou seja, a inglesa, sendo que as causas do desaparecimento da produção camponesa estariam ligadas ao próprio desenvolvimento e expansão do capitalismo, tanto no campo como na cidade.

É pertinente mencionar a ressalva feita por Tepicht (1973) em seus

<sup>25</sup>. OLIVEIRA, Ariovaldo U. Modo capitalista de produção e agricultura. São Paulo: Ática, 1990; faz um relato a respeito das correntes clássicas que inspiram as discussões sobre campo brasileiro.

<sup>26</sup>. SILVA, Lenyra R. A propósito do método geográfico. Cadernos de textos. Natal: Departamento de Geografia/UFRN, 1988, p. 01.

<sup>27</sup>. MARX, Karl. O capital. Livro III, parte sexta “A conversão do lucro suplementar em renda fundiária”, 1979, p.705-706.

<sup>28</sup>. MARX, op.cit., 1979, p. 922.

estudos, ou seja, de que Marx analisou apenas a pequena produção inserida no contexto da agricultura inglesa, não vislumbrando a possibilidade de sua continuidade no capitalismo após sua expansão no campo, especialmente na forma como esta unidade, historicamente, se mantém. É “*um erro metodológico se reportar exclusivamente às considerações*” dadas por Marx na época em que estudou os camponeses para explicar os pequenos produtores da atualidade, principalmente pelo fato de que devemos levar em conta o contexto histórico no qual estão inseridos <sup>29</sup>.

Todavia, não estamos com isso negando o mérito das teorias do capital elaboradas por Marx. Este autor nos legou ímpares contribuições em suas análises sobre o modelo de desenvolvimento econômico e social que ocorria na Inglaterra até então, como por exemplo, ao estudar o processo de geração do valor-trabalho, o autor observou que tanto na agricultura como na indústria existia um campo de produção do valor. Ao mesmo tempo, frisou que a tendência do capital é de se apoderar de todas as relações não capitalistas, inclusive as existentes na pequena produção, e transformá-las em relações capital versus trabalho, valor este que, na produção industrial ou agrícola, é agregado às mercadorias produzidas, inclusive naquelas provenientes dos pequenos produtores.

Na produção em grande escala, tipo industrial ou de agroindústria, a geração do valor se dá através das relações de assalariamento (nas quais não há sobretrabalho ou sobre remuneração), enquanto que na pequena produção, com mão-de-obra exclusivamente familiar, ocorre no ato da produção na medida em que tem-se trabalho não pago (sobretrabalho) incorporado aos produtos. Contudo, seria um grande erro, ao analisarmos a unidade produtiva familiar, negar ou desprezar as grandes bases teóricas deixadas por Marx no campo da economia política e do movimento do capital em geral.

---

<sup>29</sup>. CAMPOS, op.cit., 1994, p.03.

Diante da precariedade da pequena produção, ou seja, dada sua persistência um caráter de sobrevivência “*transitória, retrógrada*” e, considerada como uma forma de obstruir o progresso da história, Engels, expressando a certeza do esmagamento infalível de todos os pequenos produtores pela exploração capitalista, menciona que a “*grande produção capitalista agrícola passará sobre a pequena exploração como uma estrada de ferro esmaga um carrinho de mão (...) É o sentido do desenvolvimento econômico inevitável*” <sup>30</sup>. Em contrapartida, Lênin, ao tratar das formas diferenciadas de desenvolvimento no campo, mostra que a expropriação dos pequenos produtores está intimamente ligada ao domínio do capital, sendo que os camponeses são transformados em produtores de mercadorias, estando subordinados ao capital, sem serem necessariamente eliminados <sup>31</sup>.

Kautsky, outro adepto do marxismo, considerou o camponês como uma “*criatura estranha, misteriosa e perturbadora*”, ao analisar a questão agrária, detalhando problemas que aparecem diante da expansão do capitalismo no campo. Para ele, a manutenção da produção camponesa “*está condicionada às possibilidades de auferirem ganhos acessórios nas grandes empresas agrícolas ou em indústrias próximas*” <sup>32</sup>. Em algumas de suas colocações, o autor vê o Modo de Produção Capitalista, de uma maneira geral, como o único modelo de organização da produção “*em toda face da terra*”, considerando a cultura camponesa como uma forma pré-capitalista de produção.

Kautsky ressaltou ainda que, não deveríamos reduzir nossos estudos a respeito da transformação da agricultura ao simples desaparecimento da pequena exploração diante da grande exploração. Ao contrário, frisou que é necessário

*“pesquisar todas as transformações experimentadas pela pequena*

<sup>30</sup>. ENGELS, F.. **Apud.** AMIN, S. & VERGOPOULOS, K. A questão agrária e o capitalismo. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986, p.139-140.

<sup>31</sup>. LÊNIN, V.J. O desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria. São Paulo: Abril Cultural, 1982, p.91.

<sup>32</sup>. CAMPOS, op.cit., 1994, p.03.

*produção no decurso do regime de produção capitalista. Deve-se pesquisar como o capital se apodera da agricultura revolucionando-a, e subvertendo as antigas formas de produção e de propriedade, criando a necessidade de novas formas ” (KAUTSKY, 1968, p. 27)..*

De acordo com a idéia fixa kautskysta, ou seja, de que a pequena produção é uma forma de produção pré-capitalista, Perceval (1969) repete os escritos dos marxistas clássicos sobre a questão agrária, insistindo que o campesinato independente *“é uma camada social não explorada, destinada a desaparecer em regime capitalista, já que não pode assegurar a reprodução ampliada de sua empresa”*. Prevendo um processo geral de uniformização das condições de produção, com o esmagamento dos camponeses pela vitória completa do capitalismo na agricultura, considera que a pequena produção é exterior ao Modo de Produção Capitalista. e a própria formação do capital, insistindo que a mesma constitui-se *“como um elemento de bloqueio do crescimento capitalista no interior da produção agrícola”*<sup>33</sup>.

Outro rumo das discussões acerca da pequena produção na agricultura moderna segue, principalmente, as análises conceituais de que o campesinato é um modo de produção apartado do Modo de Produção Capitalista. Tal paradigma, se é que possamos tratar dessa forma, tem em Alexandre Chayanov (1981) um dos autores mais destacados, com posicionamento contrário à tendência de que tudo, para ser explicado, tem que ser com base no capitalismo, e defende a coexistência de *“diferentes sistemas econômicos”*. É nesse sentido que considera a unidade produtiva familiar como um sistema distinto do capitalismo, mantida principalmente por suas próprias relações de subsistência, apesar de efetuar trocas mercantis e ser, ao mesmo tempo, unidade de produção e de consumo , coexistindo com o capital<sup>34</sup>.

<sup>33</sup>. PERCEVAL, Louis. **Apud.** AMIN & VERGOPOULOS, op.cit., 1986, p.148-149.

<sup>34</sup>. CHAYANOV, Alexandre V. Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalista. In: SILVA, José G. da. A questão agrária. São Paulo: 1981, p.133-135.

Chayanov trata a pequena produção como um modo de produção, demonstrando que sua dinâmica interna está na sua capacidade de mão-de-obra disponível, que por sua vez diferencia as unidades familiares. Uma de suas grandes contribuições é dada na ênfase à família. Segundo este autor, a família *“constitui uma unidade econômica que conta somente com sua própria força de trabalho e objetiva a manutenção das condições de vida familiar (...)”*, sendo assim, é essencial estudar o trabalho familiar antes de qualquer outro aspecto específico da exploração doméstica <sup>35</sup>. O produto deste trabalho é a renda extraída da unidade familiar, que é determinada conforme o *“tamanho e composição da família, número de membros capazes de trabalhar, produtividade do trabalho, grau de esforço e auto exploração do trabalho”* <sup>36</sup>.

Entre seus méritos está o destaque dado ao papel da família, pois nos estudos sobre a pequena produção é fundamental o valor do trabalho da família. Este não só determina a organização da produção, como também a renda auferida e a diferenciação entre as unidades; noutras palavras, caracteriza as especificidades existentes nesta unidade produtiva. Tais contribuições são fundamentais em nosso estudo. Todavia, entendemos que tais condições são insuficientes para classificá-la como um modo de produção distinto e/ou apartado do capitalismo, ou então articulado ao capital <sup>37</sup>.

A tese de que a pequena produção constitui-se num modo de produção específico foi amplamente divulgada e aceita pela academia científica. Apesar de estreitar e delimitar seu entendimento, esta visão trouxe grandes contribuições quanto à estrutura interna do campesinato. E neste sentido, vale

35. CHAYANOV, Alexandre V. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires: Ediciones Nueva Vision, 1974, p.334, 48.

36. Chayanov, Alexandre V, op.cit., 1974, p.136-40. **Apud.** CAMPOS, op.cit., 1994, p.05.

37. Neste sentido, baseando-se no processo de articulação dos modos de produção, LIPIETZ, A. em O capital e seu espaço. São Paulo: Nobel, 1988, diz o seguinte: *“caracterizado pela propriedade do homem, a relação de posse da mulher sobre os meios de produção, o consumo comum de sua produção, tem-se aí, uma ‘base econômica’, a qual se associa, aliás, uma superestrutura política e ideológica: um pequeno modo de produção completo (...), ou seja, um “quase modo de produção doméstico” - QMPD (p.38).*

mencionar as contribuições de Tepicht <sup>38</sup>, que em sua abordagem histórica sobre o campesinato polonês, destacou as *“determinantes internas e externas de sua dinâmica”*, observando que a pequena produção não desapareceu, pelo contrário é preponderante na Europa <sup>39</sup>, considerou-a, tal como Chayanov, como um modo de produção <sup>40</sup> auto-suficiente

*“que se incrusta numa série de formações, se adapta, interioriza de sua maneira as leis econômicas de cada uma e, ao mesmo tempo, com maior ou menor intensidade, imprime em cada uma delas a sua marca”* (TEPICHT, 1973, p. 19).

Tepicht acrescenta ainda que esta unidade produtiva de exploração familiar e de consumo, além de seu caráter familiar, constitui-se pelas relações entre os fatores de produção; entre trabalho e renda; e através de suas relações com o mercado que implicam numa maior especialização das unidades rurais, sem alterar o processo de auto-exploração e baixa remuneração a que são submetidos os seus integrantes. e considerada parcialmente mercantil. Em suas interpretações, aquele autor avança o raciocínio de Chayanov, destacando que o trabalho familiar é composto por duas partes qualitativamente distintas, ou seja, pelo tipo de força de trabalho empregada, com renda transferível ou não (trabalho das crianças, mulheres e velhos) a outros setores econômicos; e conforme o caráter material de seu produto e a remuneração do trabalho contido no preço das mercadorias produzidas (1973, p. 40).

Ainda com relação à subjetividade do “campesinato” e sua externalidade ao capitalismo sendo um *“modo de produção específico”*, algumas análises conceituam modo de produção *“como uma simples forma de produzir”*, sendo que o campesinato

*está formado por pequeños productores agrários que, com ayuda de*

<sup>38</sup>. TEPICHT, Jerzy. Marxisme et acriculture: le paysan polonais. Paris: Librairie Armand Colin, 1973.

<sup>39</sup>. Consulte LAMARCHE, Hughes (coord.). A agricultura familiar: comparação internacional. Campinas: UNICAMP, 1993; para observar outros detalhes sobre a pequena produção polonesa e, também sobre o caso francês.

<sup>40</sup>. “Ou seja, um conjunto coerente e distinto de forças produtivas e de relações de produção entre os homens” (CAMPOS, op.cit., 1994, p.08).

*um equipo simples y el trabajo de sus familias, producen principalmente para su propio consumo y para cumplir con las obligaciones prescritas por los que detentan el poder económico y político* (SHANIN, 1983, p. 276.).

Shanin, quando discutindo a transitoriedade do campesinato, considerou a pequena produção como uma classe social, apontando que esta unidade produtiva teve um papel importante nas transformações que ocorreram no campo, fornecendo ao capital mão-de-obra e alimentos básicos. Nesse processo, frente às contradições e leis do capital,

*“el campesinado siguió su propio camino sin darse cuenta de que, en términos académicos, representaba un fastidio intelectual” (...) “la explotación familiar es la unidad básica de propiedad, producción, consumo y vida social campesinas” (...) La propiedad campesina es, al menos de hecho, la propiedad familiar. El trabajo familiar es un requisito esencial para conducir una explotación de forma adecuada (...) Al formar el núcleo básico de la sociedad rural, la vida de una explotación familiar determina el patrón de las acciones diarias de los campesinos, sus interrelaciones y valores. Ella, junto con el tipo de economía natural practicada, contribuye a la segmentación de la sociedad campesina en unidades reducidas con una notable autosuficiencia y capacidad de resistencia a las crisis económicas y presiones del mercado* (SHANIN, 1983, p. 275, 278-9).

Outra corrente de pensamento defende a permanência do campesinato num processo desigual e contraditório sob o capitalismo, sendo recriado enquanto relações “pré-capitalistas” indispensáveis à reprodução ampliada do capital <sup>41</sup>. Sem entrarmos em pormenores à respeito da opção de muitos pesquisadores por essa tendência teórica, teceremos breves comentários acerca de alguns estudiosos contemporâneos que seguem tal via.

Amin & Vergopoulos (1986) fazem uma análise da propriedade da terra e da renda fundiária, dando ênfase ao conceito de formação social ao tratar das relações mercantis, destacando que o camponês “*conserva a aparência de um produtor comerciante que oferece produtos no mercado*”, mas é por essência

<sup>41</sup>. OLIVEIRA, Bernadete A.C.C. ,Camponês. Revista Orientação. São Paulo: Departamento de Geografia/USP, 1990, p.102-104.

um vendedor da força de trabalho. Esta venda é disfarçada pela aparência de produção comercial, sendo que o pequeno agricultor é reduzido “à condição de trabalhador a domicílio” ou seja, sua remuneração é dada segundo o valor da força de trabalho e os meios de trabalho que detém <sup>42</sup>.

Com relação a idéia de um modo de produção capitalista homogêneo e uniforme, articulado à outros modos de produção residuais em via de “liquidação”, que no caso seria a produção camponesa enquanto um entrave ao desenvolvimento do capitalismo, e perante as considerações de que a pequena produção é uma “unidade pré-capitalista” condenada à extinção sob o domínio do modo de produção capitalista, Amin & Vergopoulos fazem a seguinte observação:

*“a produção camponesa é considerada por todas as ortodoxias tanto marxistas como burguesas como uma anomalia residual em vias de liquidação...destacando de comum acordo o caráter antieconômico da pequena produção camponesa, como uma forma decadente que prejudica o pleno desenvolvimento do capitalismo em geral. (...) não se trata aqui de procurar uma explicação finalista para a presença camponesa atual, ou estender-se em previsões apocalípticas quanto a sua desapareição. Trata-se, simplesmente de aprender o processo de reconstituição do campesinato como movimento contraditório: de um lado, o M.P.C. transforma a agricultura a seu modo, isto é, de forma diferente em relação à indústria e, de outro lado, o camponês persiste em apegar-se a seu pequeno pedaço de terra e, sobretudo, ao seu modo de vida. Os dois movimentos coexistem, na tendência geral, em favor da manutenção da exploração agrícola familiar”* (AMIN & VERGOPOULOS, 1986, p. 135, 136-137).

Segundo os citados autores, “capitalismo e espaços diferenciados pressupõem-se mutuamente”, pois a força vital do sistema capitalista emana do relacionamento entre espaços não homogêneos, irregulares e não-idênticos. Acrescentam ainda que, o lado residual das desigualdades, ou seja, o lado criador, faz parte do metabolismo do capital, reproduzindo espaços diferenciados como o da pequena produção por serem necessários à reprodução ampliada do capital. Além de reverem as idéias centrais de alguns

<sup>42</sup>. AMIN & VERGOPOULOS, op.cit., 1986, p.29

autores clássicos que tratam do campesinato<sup>43</sup>, Amin & Vergopoulos defendem a permanência da pequena produção ao dizer que

*“a força vital do sistema capitalista não provém de sua reprodução ampliada sobre zonas a ele exteriores, mas emana do relacionamento entre espaços não-homogêneos, irregulares, não idênticos. O grande espaço diferenciado e pervertido constitui para o grande capital, ao mesmo tempo, uma barreira interna a negar, a ultrapassar é uma condição sine qua non a recriar para continuação de seu movimento. Portanto, não se trata de articular modos de produção diferentes ou fazer desaparecer todas as diferenças ao nível da reprodução. Trata-se, sobretudo, de compreender o Modus Operandi do sistema como sistema de negação-redução dos elementos que lhe são exteriores. É precisamente a exterioridade desses elementos que estimula o movimento do sistema. A negação dessa exterioridade pelo sistema não se dá no sentido da liquidação, mas no sentido de uma disputa interminável entre a redução da exterioridade e sua constituição ampliada. É preciso que a exterioridade seja real para que a redução seja verdadeira. Eis porque o capital assegura sua reprodução exteriorizando e marginalizando um número de elementos sempre crescentes. É uma condição para que o movimento de redução impulsione cada vez mais”* (AMIN & VERGOPOULOS, 1986, p. 139, 156).

A visão de que a pequena produção persiste historicamente, enquanto fruto das relações sociais de produção entre agricultura e indústria, é amplamente aceita pela comunidade científica. As novas relações entre pequenos produtores e capital surgem com a redefinição das relações capital/trabalho na agricultura. (...) *“O capital não expropria completamente o trabalhador de seus meios de produção, porém domina o processo produtivo e acumula excedentes com base na produção familiar”*, conforme assinalou Campos (1994, p.11).

Neste sentido, o trabalho de Faure <sup>44</sup> serve como referência na medida em que sua preocupação é demonstrar as relações de subordinação da pequena agricultura ao capital partindo de sua autonomia aparente. Levando

<sup>43</sup>. Apesar de reconhecerem os limites da análise de CHAYANOV, AMIN & VERGOPOULOS pontuam que sua posição abriu *“novos horizontes sobre o problema da dominação do modo capitalista sobre a agricultura”*, op.cit., 1986, p. 144, 30.

<sup>44</sup>. FAURE, 1978, **apud**. CAMPOS, op.cit., 1994, p.13.

em conta que o Modo de Produção Capitalista, em seu processo de reprodução ampliada, refaz o conjunto das formas de exploração, a submissão do pequeno produtor se dá na circulação por meio de sua inserção no mercado por dois caminhos: através da venda da força de trabalho, ou pela troca de mercadorias. Portanto, são as relações sociais de produção que determinam o processo produtivo (mesmo sendo ele imediato, como é o caso das hortaliças), implicando nas transformações que ocorrem no interior da pequena produção. Tal situação materializa-se na extração do sobretrabalho efetuada na circulação capitalista que envolve inclusive a pequena produção.

A autonomia do pequeno produtor direto no ato da produção é aparente, e podemos considerá-la inexistente perante o quadro das relações sociais pelo fato de que sua produção e reprodução está socialmente vinculada aos interesses do capital. Faure demonstra que a

*“multiplicação das relações mercantis entre os pequenos produtores e o capital é condição para a realização de um valor crescente do produto, sendo este destinado à acumulação própria e ao desenvolvimento da produtividade do trabalho do produtor direto. Tal reprodução ampliada reproduz em escala ampliada a exploração dos produtos diretos” (1978, p. 80).*

Neste cenário, a exploração está baseada essencialmente na força de trabalho familiar, *“onde a ausência de lucros não constitui limite à produção”*<sup>45</sup>, ao contrário, o agricultor continua desempenhando suas funções e retirando da terra seu sustento e o de sua família. Vale mencionar que a família constitui-se, muitas vezes, além dos membros principais, de agregados com laços de parentesco ou não. Exemplificando, no caso do cultivo de hortaliças é comum a junção de várias famílias no exercício das atividades agrícolas na medida em que residem na mesma propriedade ou fazem parte da mesma “árvore genealógica”. E há ainda casos onde o indivíduo não tendo família, passa a prestar seus serviços na propriedade em troca de moradia e alimentação, percebendo apenas um “salário simbólico”.

<sup>45</sup>. CAMPOS, op.cit., 1994, p.14.

As interpretações acerca da pequena produção familiar no Brasil, historicamente, são dadas com bases nas tendências teórico-metodológicas já referendadas, e entre outras inúmeras obras que tratam da questão, inclusive por teses feudais e dualistas que consideram a pequena produção como "restos" ou vestígios do modo de produção feudal, que com a expansão do capitalismo no campo entraram em processo de proletarização. Um dos estudiosos a questionar esta posição foi Prado Junior, que teve o mérito de iniciar os debates enfocando a pequena produção familiar sob o capitalismo, ótica na qual teceremos nossas considerações, aproveitando os comentários de alguns pesquisadores brasileiros.

Santos entende que o "camponês" desenvolve um processo de trabalho não especificamente capitalista, reproduzido historicamente pelo modo de produção capitalista, classificando este elemento como produtor de mercadorias e criador de trabalho excedente. Além de realizar a reprodução com a

*"simples repetição do processo de reprodução na mesma escala. O camponês repõe a cada ciclo produtivo, seja por via de produção direta, seja por via da troca monetária, os meios de produção e a força de trabalho necessários para a simples repetição da produção. O trabalho excedente é alcançado pelo aumento do tempo de trabalho. Esse excedente é que irá plasmar um sobretrabalho no produto mercantil do camponês" (SANTOS, 1978, p. 31).*

Tendo Marx como grande referencial teórico em seus estudos, Silva (1986) assinala que esse trabalho excedente, materializado na mercadoria produzida pelo pequeno produtor, não é senão o sobretrabalho (familiar) incorporado ao produto. Na medida em que essa produção é inserida no mercado (momento da circulação), os agentes indiretos subtraem das mercadorias o *"trabalho não pago que segue incorporado às mesmas"* <sup>46</sup>. Noutras palavras, é nesse momento que o capital apropria-se do sobretrabalho familiar da pequena produção através da inserção das suas mercadorias no

<sup>46</sup> SILVA, Lenyra R. O espaço da pequena produção em Maxaranguape - RN. Tese de Doutorado. São Paulo: USP, 1986. Mimeo.

mercado. É quando os produtos “mudam de mãos”, passando a ser propriedade privada do agente indireto, representado em nosso caso pelos comerciantes intermediários de hortaliças, que não contabilizam o trabalho gasto durante a produção, pagando ao produtor o preço que lhe é conveniente, e não o equivalente à energia despendida para produzir os hortícolas. Apesar dos produtores determinarem o preço dos seus produtos durante as vendas, via de regra prevalece o preço de mercado.

Baseada no trabalho familiar e com a posse direta dos instrumentos de trabalho, a pequena produção rural não obtém lucros por ser constantemente expropriada pelo capital, que por sua lógica tende a se apoderar de tudo aquilo que é essencial à sua reprodução - o trabalho, processo que é efetivado por meio das relações entre pequena produção e capital via produção mercantil. Deste modo, este trabalhador é

*“(...) um trabalhador específico para o capital porque ele não é um vendedor de força de trabalho; ele é um assalariado de si mesmo, na medida em que ele só detém trabalho necessário, (...), de acordo com especificidades locais”(Silva, 1986, p. 5-10).*

Contudo, em nosso estudo consideramos como pequeno produtor àquele trabalhador rural que tem na sua família e na posse da terra a base de sua subsistência, independente das particularidades que essa classe social assume no processo produtivo, enquanto exploração familiar de produção mercantil simples. Nas palavras de Silva,

*“um pequeno produtor mercantil proprietário é aquele que mantém na aparência a propriedade privada da terra e dos meios de trabalho básicos: que na aparência é o agente do processo produtivo, enquanto na essência é o produtor direto juntamente com sua família. Ele se apodera de uma fração do que produz, que corresponde a um salário, o qual, no fundo em nada difere do salário de um operário não especializado há uma alienação de trabalho na pequena produção mercantil”(1986, p.10).*

Novas abordagens surgem considerando o pequeno produtor como um elemento histórico detentor de uma dinâmica particular. Podemos mencionar os trabalhos de Sorj, Wilkinson e Paulilo, os quais destacam a subordinação dos pequenos produtores à agroindústria que assume o papel central do

processo produtivo. Os autores questionam também o conceito de complexo agroindustrial, defendendo as diferenças existentes na produção agrícola, e que a pequena produção familiar multiplica seus vínculos com o mercado através das novas relações de trabalho e de comercialização impostas pela agroindústria, e incentivados pela ação dos programas governamentais de modernização (subordinação ao capital industrial e financeiro) com apoio do Estado.

Tal subordinação, que ocorre no processo interno da exploração familiar, não se dá necessariamente através de relações de autoexploração e subconsumo <sup>47</sup>, pois, às vezes, a aquisição de tecnologia e a conseqüente ligação com a agroindústria permite uma falsa ascensão da pequena produção permitindo-lhe um falso acúmulo de capital.

Ao apoderar-se de determinados instrumentos usados no processo produtivo, tais como tecnologia utilizada, a forma de plantio e colheita, equipamentos, insumos industriais etc., cabe ao produtor

*“unir em si aqueles elementos que não foram ainda incorporados à produção industrial. Ou seja, ele deve coordenar ou ‘gerir’ séries de apropriações industriais parciais, representadas pelos insumos agrícolas: equipamentos, fertilizantes, etc.” (SORJ & OUTROS, 1985, p. 38).*

Ao dissertar sobre o conceito de pequeno produtor e sua subordinação direta à agroindústria, Wilkinson retoma as idéias de Lênin e Chayanov, concentrando sua análise na dinâmica da modernização da pequena produção e no trabalho extrafamiliar, destacando que

*“(...) uma concepção errônea de pequeno produtor é comum, tanto a nível do planejamento estatal quanto ao nível acadêmico. Esta concepção está baseada na suposta auto-suficiência do trabalho familiar no processo de trabalho da pequena produção. No contexto das políticas do Estado, tal concepção está em consonância com a minimização das relações de classe capitalista no meio rural, e está de*

<sup>47</sup>. WILKINSON, Jonh. O estado, a agroindústria e a pequena produção. São Paulo: HUCITEC/CEPA/BA, 1986, p.46, 68.

*acordo com a caracterização do minifúndio como um setor produtivo, excluindo-o do papel de reservatório de força de trabalho”(1986, p. 43).*

A análise da estrutura interna, do funcionamento e do movimento da economia do pequeno produtor é também o fio condutor do trabalho de Garcia Junior (1983). Baseado na concepção de modo de produção camponês, em sentido restrito <sup>48</sup>, este autor destaca que a oposição **agricultura de subsistência versus agricultura de mercado**, tem prejudicado os debates a respeito dos pequenos produtores, frisando que *“subsistência não quer dizer existência de leis particulares, mas ausência de tais leis, quiçá as ‘leis do mercado’ em negativo”* <sup>49</sup>. A categoria de subsistência é usada em seu trabalho num sentido bem particular, referindo-se

*“aquilo que é socialmente necessário para a reprodução física e social do trabalhador e de sua família. (...) é uma categoria social que permite estabelecer que padrões e normas de reprodução são socialmente aceitáveis; por conseguinte, um conceito que também se move de sistema para sistema e que está tão submetido às leis de um sistema determinado como qualquer outro”(GARCIA JUNIOR, 1983, p.16)*

Garcia aponta também que o caráter familiar da divisão do trabalho, juntamente com as relações de parentesco, é responsável pelas especificidades da economia camponesa, e determina o

*“modo de produção camponês”, cuja concepção é a de “um modo subordinado que pode se articular com vários outros modos de produção, ou que se insere em formações sociais diferenciadas, cujo movimento é dado por outro modo de produção, dito dominante”* <sup>50</sup> GARCIA JUNIOR, 1983, p. 16).

Nos estudos sobre a agricultura brasileira, o conceito de modo de produção foi e ainda é utilizado como categoria de análise nos debates a respeito da pequena produção, exemplificado pelo trabalho de Garcia Junior.

<sup>48</sup>. “Isto é, uma unidade precisa entre forças produtivas e relações de produção. (...) A concepção do modo de produção camponês visa também acentuar sua especificidade em relação ao artesanato, pois muitas vezes ambos são categorizados como modo de produção mercantil simples” (GARCIA JUNIOR, A.R. Terra de trabalho: trabalho familiar de pequenos produtores. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983, p. 16-17).

<sup>49</sup>. GARCIA JUNIOR, op.cit., 1983, p. 15.

<sup>50</sup>. “Grifos são meus”.

Este autor, baseia-se na concepção da especificidade do “modo de produção camponês”, supondo

*“as particularidades da economia camponesa devido ao fato que tanto a unidade de produção quanto a de consumo são constituídas por regras de parentesco, e que o caráter familiar da divisão do trabalho é responsável por muitas de suas especificidades. Acrescentando que formas específicas de circulação dos produtos têm conseqüências sociais diferenciadas e determinam o modo de produção camponês”* <sup>51</sup> (GARCIA JUNIOR, 1983, p.16).

Contudo, sem entrar no mérito da questão queremos enfatizar que, a nosso ver, as particularidades da pequena produção familiar, enquanto unidade de produção e consumo, são insuficientes para entendê-la como um modo de produção específico, apartado do capitalismo, conforme assinalam inúmeros autores.

Nota-se nos estudos sobre o campo brasileiro uma redefinição das relações capital/trabalho, estreitando-se cada vez mais as relações entre produtor familiar e capital industrial e financeiro. Neste sentido, a força de trabalho familiar representa um dos elementos para a reprodução ampliada do capital, onde o “camponês é um trabalhador para o capital” <sup>52</sup>, sendo também um elemento do seu próprio funcionamento e, portanto, “um elemento capitalista” segundo Wanderley (1979). O camponês, ao contrário do assalariado, tem nesta relação uma participação não obrigatória, existente no assalariamento.

A referida autora faz uma revisão das interpretações brasileiras acerca da pequena produção, na qual o fio condutor de sua análise é o seguinte:

*“(...) sendo o capital uma relação social, que se estabelece entre proprietários dos meios de produção e vendedores de força de trabalho, sua realização histórica supõe a separação do produtor direto de suas condições de trabalho. Este processo de proletarização é evidente, realizou-se historicamente em todos os países submetidos ao modo*

<sup>51</sup>. “Grifos são meus”.

<sup>52</sup>. Como frisou CAMPOS, “o camponês se transforma em um ‘trabalhador para o capital’, distinto do proletariado por ser distinta a forma de exploração de sua força de trabalho” (1994, p.19).

*capitalista de produção e se realiza, sob nossas vistas, no Brasil. (...) A exploração camponesa constitui, portanto, a base de uma das formas de dominação do capital na agricultura” (1979, p. 32, 50).*

Neste sentido, Sorj (1980) e Paulilo (1990), em seus estudos, demonstram o processo de “integração” ou “semi-integração” dos pequenos produtores onde os agricultores são obrigados a adquirir condições técnicas no padrão estipulado pela empresa, que por sua vez, monopoliza-o através da venda de insumos necessários e da compra exclusiva da matéria-prima que aqueles fornecem.

*“Tal dependência dá à empresa o poder de controle sobre todo o processo produtivo”. Tecnicamente, esse sistema é definido como uma forma de articulação vertical entre empresas agroindustriais e pequenos produtores agrícolas, onde o processo produtivo é organizado industrialmente, ou o mais próximo possível desse modelo, com aplicação maciça de tecnologia e capital”<sup>53</sup> (Paulilo, 1990, p.19).*

Noutras palavras, nesse processo de “integração” ocorre apenas uma transferência de parte das atividades necessárias à produção de matérias-primas industriais. Entretanto, o produtor perde sua autonomia com relação à sua maneira de produzir, sendo integrado às condições técnicas ditadas pela agroindústria à qual fornece matérias-primas, insumos e orientações técnicas. Nas palavras de Santos, *“a autonomia do trabalho camponês necessariamente está determinada pelo modo de produção capitalista e pelas exigências que a dominação deste impõe ao produtor simples de mercadorias”* (1978, p.144). Apesar da perda de toda sua autonomia no tocante à produção de matéria-prima industrial, este produtor integrado é o dono formal da terra que *“transforma-se num trabalhador para o capital”<sup>54</sup>* sem assalariamento, sendo um simples elo da reaproximação entre agricultura e indústria.

Ainda com relação a esta situação de pequeno produtor integrado, temos o trabalho de Silva (1992), que nos traz inúmeras contribuições pelo

<sup>53</sup>. “Grifos são meus”.

<sup>54</sup>. WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. Camponês: um trabalhador para o capital. Campinas: UNICAMP, 1979. Dissertação de Mestrado, versão preliminar.

grau de suas reflexões quanto ao processo de submissão e exploração imposto aos pequenos lavradores pela agroindústria, especificamente na fumicultura no qual fica claro o sobretrabalho sem compensação, apontando que

*“em geral, a pequena produção, por ser uma unidade econômica familiar não trabalha com capital variável, só com capital constante, empregado em insumos e equipamentos agrícolas, mesmo que esse capital seja fictício, vindo de empréstimo, é um fictício real. A lógica da pequena produção não é o lucro médio capitalista, que o capital variável determina, mas a reprodução das famílias”*<sup>55</sup> (SILVA, 1992, p. ix).

Além de levar em conta as modificações provocadas pelo capitalismo na agricultura em sua fase monopolista internacional<sup>56</sup> devemos considerar que a pequena produção sofreu diretamente os efeitos dessas alterações. Materializada nas diversas fase de reprodução do capitalismo, via processos de subordinação e expropriação do pequeno produtor, a autoexploração do trabalho familiar permite que o capital aproprie-se do *“trabalho não pago incorporado à mercadoria”*. É a concreta extração do sobretrabalho na unidade produtiva familiar que é mediatizada pelo mercado capitalista de formas diferenciadas<sup>57</sup>.

Contudo, a “modernização agrícola brasileira, resultante da instalação de agroindústrias na agricultura e da subordinação desta ao capital comercial, via exportação, ocorreu apenas em alguns setores com apoio do Estado, num processo gradativo de perda de autonomia e progressiva subordinação direta do trabalhador ao capital<sup>58</sup>. Neste cenário, o pequeno produtor

*“subordinado ao capital que se interpõe como comprador de suas mercadorias e como fornecedor dos meios de produção que necessita (...) converte-se num trabalhador para o capital, num novo camponês”* (Silva, 1982, p.130, 135).

55. SILVA, Lenyra R. A paisagem do fumo em Tubarão - SC. Florianópolis: Depto de Geociências, 1992. Mimeo.

56. DELPEUCH, Bertrand. O desafio alimentar Norte Sul. Rio de Janeiro: VOZES/FASE, 1990. O autor destaca que, em termos de monopólio, cerca de vinte empresas de transformação "agroalimentares" controlam a comercialização mundial de produtos agrícolas.

57. SILVA, Lenyra R. A natureza contraditória do espaço geográfico. São Paulo: Contexto, 1991, p.64.

58. CAMPOS, op.cit., 1994, p.21.

Conforme já foi dito, este produtor

*“é um elemento da reprodução ampliada do capital (...) é recriado segundo os interesses do capital e não por ter uma lógica própria, ou por ter uma superioridade técnica e econômica à produção capitalista. O pequeno produtor é, portanto, um trabalhador para o capital” (Campos, 1994, p.21).*

Com base nas contribuições de Marx, convém reforçar que o trabalhador é um *"capital vivo"* que se deixa privar de seus interesses, e só existe enquanto trabalha, o trabalhador só ganha quando produz. Em sua produção, o homem perde sua humanidade e se transforma em "coisa". Seu trabalho é determinado pelo capital como uma obrigação necessária à sua sobrevivência. O pequeno produtor não trabalha por prazer mas por imposição da própria vida, pois a "existência do capital" é a sua própria existência. Ao mesmo tempo, em que nesse processo ambos, trabalho e capital, são estranhos um ao outro, o capital necessita do trabalho, pois é ele que garante através da venda ou da exploração da força de trabalho familiar sua reprodução ampliada. Na oposição consigo mesmo, o capital é trabalho acumulado e o trabalhador é capital vivo (força de trabalho) <sup>59</sup>.

Em seu estudo sobre a taxa de lucro e renda da terra, Nakano (1981) considerou que a produção familiar refere-se à produção simples de mercadorias que ocupa espaços enfeitados pelo capital, sendo direcionadas principalmente pela lógica do valor (apesar de estar subordinada à lógica do capital), defendendo que a agricultura apresenta as especificidades a nível da produção e da circulação. Esta é uma concepção funcionalista que limita a abordagem sobre o “campepinato”, pois como frisou Campos, *“a produção familiar não é um produto (não é criada, e também não ocupa um espaço criado) de um processo, mas agente deste e neste processo”*(1994, p.24).

---

<sup>59</sup>. As fundamentações expostas foram baseadas no Primeiro Manuscrito - Trabalho alienado e no Segundo Manuscrito - Propriedade privada. In: MARX, Karl. Manuscritos de economia y filosofia. Madrid: Alianza Editorial, 1984.

Prosseguindo nossas argumentações, após termos frisado a contribuição legada pelos clássicos e contemporâneos estudiosos da pequena produção e ou, como preferem outros, chamá-la de "atividade camponesa", faremos alguns apontamentos acerca da produção de alimentos, especificamente da produção de hortaliças em Santa Catarina.

## **2.2. Produção de alimentos no Brasil: contribuições de alguns autores**

Estudar a pequena produção brasileira de alimentos nos remete à própria história da "evolução" da humanidade, desde a época em que o homem passou a produzir seus próprios alimentos. Historicamente, essa produção vem acompanhando as necessidades humanas, diversificando-se por meio das inovações técnicas, de beneficiamento de alimentos e matérias-primas para o mercado <sup>60</sup>. Este setor agrícola é fundamental à sobrevivência e "reprodução" das atividades humanas. E ao se tratar de alimentos, devemos destacar a importância dos pequenos agricultores como fontes substanciais de alimentos básicos às áreas urbanas.

Uma abordagem geral da questão agrária brasileira, demonstrando esse papel do pequeno agricultor, foi dada por Prado Junior <sup>61</sup> ao analisar a característica principal da estrutura fundiária brasileira, mostrando suas contradições. E, demonstrando que esta é marcada pela concentração de terras nas mãos de uma minoria da população, destacou que os pequenos agricultores são os principais fornecedores de alimentos essenciais para às cidades. E dentro dessa produção estão inseridos os cultivos hortícolas.

*“Os trabalhadores rurais, camponeses proprietários ou não, têm na terra e nas atividades que nela exercem sua única fonte de subsistência acessível (...) e embora ligados a terra e obrigado a nela exercer sua atividade, tirando daí seu sustento, se encontram privados*

<sup>60</sup>. SILVA, José Graziano da. A modernização dolorosa. São Paulo: Zahar, 1982

<sup>61</sup>. PRADO JUNIOR, Caio. A questão agrária no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1981.

*da livre disposição da mesma terra em quantidade que baste para lhe assegurar um nível adequado de subsistência”* (PRADO JUNIOR, 1981, p. 23-25).

Analisar a produção de alimentos no Brasil faz-se necessário levar em consideração as modificações pelas quais a agricultura foi submetida com a expansão do capitalismo no campo, principalmente em sua fase monopolista internacional. Nesse estágio, as indústrias têm um papel preponderante na medida em que submetem a agricultura a seus interesses, criando e redefinindo relações sociais de produção. A respeito dessas questões temos os trabalhos de Graziano da Silva (1980, 1982, 1983), Oliveira (1986), Martins (1980, 1983), Marx (1983), Sorj(1980) et alii (1992), Sinatora (1985), Wilkinson (1986,1989), Muller (1989), Veiga (1991), Silva (1992), entre outros.

Destacaremos a seguir, algumas alterações provocadas pela expansão capitalista na agricultura, a partir do modelo econômico brasileiro adotado a na década de 50, que interferiram diretamente na produção agrícola. A respeito das diretrizes adotadas na política agrícola brasileira, Melo (1985), cita os principais fatores que afetam a utilização de recursos entre os segmentos alimentares (domésticos), de exportação e de subsistência de derivados de petróleo (energia), e o próprio consumo de alimentos. Revisa também o comportamento da agricultura brasileira e dos preços dos alimentos durante o período de 1977 a 1984, denominando-o de "*período da prioridade agrícola*".

Outra evidência de seu trabalho mostra que o mercado interno de alimentos ("produtos domésticos") vem sendo prejudicado pela ação do desequilíbrio tecnológico e dos estímulos à exportação via política cambial de produtos monocultores, tais como a laranja e a soja (subsídios agrícolas). E essa política diferenciada para a produção e consumo de alimentos deveria, na opinião de Melo, privilegiar o crédito e o seguro agrícola, os preços mínimos e a garantia de comercialização, com fixação de preços compatíveis com a necessidade de se incentivar a produção de alimentos básicos para o mercado

interno; à isenção de impostos indiretos e a cesta de alimentos subsidiados. E, na prática essas são algumas das reivindicações dos pequenos produtores que estão resistindo "à custa de crescentes sacrifícios dos membros da unidade familiar" <sup>62</sup>.

Tal situação tende a se agravar diante da política de crédito adotada em nosso país, levando os membros da unidade familiar à autoexploração como forma de garantir seu sustento. É evidente que nessa situação vamos encontrar algumas particularidades, principalmente entre aqueles que se dedicam à Olericultura, ou seja, ao cultivos de hortaliças. Constatamos em nossas observações preliminares que alguns produtores dispõem de maiores recursos do que outros (tais como trator, motor de irrigação, caminhão), vivendo em melhores condições do que aqueles que utilizam terra e transporte de terceiros no processo produtivo ao qual estão inseridos <sup>63</sup>.

Ribeiro (1985) também faz uma reflexão sobre os problemas que afetam a produção de alimentos no Brasil, indicando que

*"um contingente de pequenos produtores rurais que nesse momento não podem viver sem uma ajuda, sem um subsídio do governo, seja através de crédito, seja por meio de recurso a fundo pedido, seja por obra de irrigação de pequeno porte" (1985, p. 346).*

Tais produtores ficaram à margem da "modernização conservadora", compondo o quadro dos produtores "atrasados" com baixa produtividade. É estes produtores que Ribeiro atribui um papel fundamental diante dos problemas de abastecimento urbano e do acelerado crescimento populacional, e *é justamente a pequena produção que produz mais alimentos (...) e uma de suas características é ser inventiva em força de trabalho familiar" (1985, p. 348).*

Ainda com relação à política agrícola, Sinatora observou que "o modelo

<sup>62</sup> SILVA, J.G., op.cit., 1982.

<sup>63</sup> Tal constatação foi verificada nas entrevistas iniciais com produtores de hortaliças de Antônio Carlos (SC) realizadas na CEASA/SC em fevereiro de 1994.

*econômico implantado acentuou o grau de concentração de terras pré-existentes, agravou as desigualdades sociais no campo, aumentou o poder e a penetração do grande capital e estimulou a expulsão de contingentes enormes de agricultores ” (1985, p.38).*

Todas as mudanças, além de ocasionar uma queda na produção "doméstica" <sup>64</sup>, trouxe outros problemas de organização espacial, de abastecimento, de transporte, diretamente ligados à política de subsídios e à implantação do complexo agro-industrial no campo. A seguir faremos algumas referências teóricas relacionadas ao nosso tema específico, ou seja, a produção e o abastecimento de hortaliças no Brasil e em Santa Catarina.

A produção e consumo de hortaliças estão intimamente ligadas à história da sociedade humana, incluindo o processo de "domesticação" das espécies vegetais e o desenvolvimento das forças produtivas. E este caminho percorrido pelos hortícolas desde sua produção até o consumo, compõe-se por várias fases, que de certa forma são responsáveis pela realização do valor gerado na produção e apropriado com a inserção das mercadorias no mercado.

A maioria da literatura acerca do abastecimento de alimentos, em geral, trata de relatar o funcionamento dos mecanismos estruturais que atuam na esfera da circulação, bem como os produtos comercializados. Com o intuito de identificar as áreas que abastecem as grandes cidades brasileiras de hortícolas, estudos têm sido realizados.

No caso de São Paulo, o Instituto de Geografia da Universidade de São Paulo promoveu, em meados da década de 60, um levantamento do volume e procedência dos produtos destinados ao abastecimento alimentar daquela metrópole, o qual deu origem a diversos trabalhos que caracterizaram o

---

<sup>64</sup>. Essa expressão foi usada por MELO, F.H. Conflito entre produção de alimentos versus exportação e produção de energia. Anais do Encontro Nacional de Abastecimento Urbano. Vol. 1, nº 1. Brasília: Cadernos do Abastecimento, julho de 1985; para designar produtos primários básicos como arroz, batata, feijão e hortaliças.

"cinturão verde" paulistano. Podemos citar entre outros os trabalhos de Seabra (1971,1974,1977), Corte (1973) e Guimarães (1969).

Corte fez referência aos problemas relacionados ao abastecimento alimentar nos grandes centros, ressaltando que *"as grandes cidades são núcleos de concentração de elevado número de habitantes que se dedicam principalmente à atividades secundárias e terciárias e necessitam de produtos primários para o consumo"* (1973, p.1). Nesse caso, os produtos hortifrutícolas constituem boa parcela da alimentação urbana e estão entre os alimentos considerados *"essenciais para a população brasileira, embora de maneira muito restrita"* <sup>65</sup>.

Seabra (1971) estudou o abastecimento da cidade de São Paulo a partir da Cooperativa Agrícola Sul-Brasil e Cooperativa de Cotia e da evolução da posse e uso da terra em um dos bairros rurais (Vargem Grande) da Grande São Paulo, destacando nessa área a predominância de pequenos agricultores (japoneses e seus descendentes) que se dedicam às atividades hortifrutigranjeiras. Ressalta também o papel das cooperativas na distribuição alimentar e na organização e transformação no setor de alimentos do "cinturão verde paulistano".

Guimarães (1969) verificou que o cultivo de produtos perecíveis que abastecem a capital paulistana está quase totalmente nas mãos de imigrantes japoneses e descendentes. E também destacou que estes produtos concentram-se nas proximidades do centro consumidor, ao mesmo tempo, deu ênfase ao papel das feiras livres enquanto instrumento de distribuição das citadas mercadorias no sistema de abastecimento urbano.

Outro trabalho voltado às questões do abastecimento urbano no Rio de

---

<sup>65</sup>. CORTE, Judith de la. Contribuição ao estudo do abastecimento de São Paulo em produtos hortifrutícolas. Tese de Doutorado, vol. I e II. São Paulo: IGEO/USP, 1973. Mimeo.

Janeiro foi realizado por Musumeci, que fez um debate acerca das condições de produção e oferta de hortifrutigranjeiros, priorizando o papel dos pequenos produtores rurais no fornecimento de hortaliças para o centro urbano carioca . Nesse sentido, a citada pesquisadora acrescenta que

*“a olericultura parece ter uma capacidade de resistência maior do que a fruticultura frente à conversão de lotes agrícolas em sítios de veraneio ou zonas residenciais, na medida em que demanda, em geral, parcelas muito menores para se tornar um empreendimento econômico viável e na medida em que, recorrendo a lavouras de ciclo curto, não exige uma vinculação tão segura do produtor à terra ” (1987, p. 38).*

Lima (1984) estudando o abastecimento hortícola do Recife, identificou a inexistência de um "cinturão verde" em torno imediato do espaço metropolitano, contrariando a tendência de que as áreas fornecedoras se localizam próximas ao mercado consumidor por tratar-se de produtos perecíveis que carecem de reposição constante, criando assim *“elos do produtor ao consumidor, originando correntes de fluxos diários que interferem continuamente no processo de organização do espaço ”*<sup>66</sup> (1984, p. 14).

Nessa relação entre cidade e campo, os preços de mercado e as facilidades de escoamento são importantes fatores de garantia do abastecimento de hortícolas. Surge então a figura de um agente que se manifesta concretamente nesse "espaço"- o intermediário ou "atravessador". A respeito da ação dessa "categoria" encontramos poucos trabalhos que estão voltados para os produtos olerícolas, dentre eles podemos citar Lindoso (1983).

Lindoso, analisando os circuitos de trocas mercantis e a "reprodução camponesa", reforça essa tendência mostrando como tais setores específicos compõem-se no mercado, a partir do papel que as feiras livres e a CEASA desempenham na comercialização dos produtos oriundos da pequena agricultura, além de defender que a condição "camponesa" não é afetada

<sup>66</sup>. LIMA, Diva M. de A. Abastecimento hortícola de Recife: procedência dos produtos recebidos pela CEASA/PE. Dissertação de Mestrado. Recife: UFPE, 1984. Mimeo.

diretamente pelos circuitos de comercialização . Tal situação vamos investigar no caso dos pequenos horticultores, e ver se é plausível ocorrer.

Partindo do pressuposto de que a pequena produção agrícola familiar está vinculada ao mercado pelas relações de dependência que o pequeno lavrador "*é forçado a manter para garantir sua sobrevivência*", Brito (1984) frisa que essa tendência se agrava em função do caráter da pequena produção pois *como "dependem para subsistir, da renda monetária oriunda da comercialização de um pequeno excedente, o pequeno produtor não tem condição de barganha frente ao comerciante atacadista"* <sup>67</sup> (1984, p.162).

Contamos também com o trabalho de Santos (1982), em se tratando do abastecimento de alimentos no Brasil e das intervenções que o Estado realizou historicamente neste setor. Este autor acrescenta que

*"devido a amplitude do tema é comum se estudar o abastecimento a partir da análise da comercialização agrícola, pois a comercialização de produtos de origem agropecuária compreende um conjunto de atividades que constituem um dos principais elos entre a cidade e o campo. Seu papel é de importância decisiva não só porque é através dela que se realiza o abastecimento alimentar da população, como constitui a peça fundamental das relações que se estabelecem entre agricultura e a indústria - fornecimento de matérias-primas e compra de insumos industriais - no processo de reprodução do capital de uma economia"* <sup>68</sup> (1982, p. II).

Silva (1992) acentua que a comercialização de produtos agrícolas deve, além de levar em conta a fase da produção ao consumo final como papel decisivo na reprodução da força de trabalho e do capital, também considerar a participação que ela adquire por meio das diversas relações que se estabelecem entre os agentes envolvidos na distribuição de tais produtos, pois

<sup>67</sup>. BRITO, Marússia R. de. O cerco ao pequeno produtor rural e suas perspectivas de sobrevivência. In: Trabalho e condições de vida no Nordeste brasileiro. São Paulo: HUCITEC, 1984, p. 162.

<sup>68</sup>. SANTOS, Gabriel F. dos. Abastecimento de alimentos: a intervenção do Estado e a reprodução da força de trabalho. Dissertação de Mestrado. São Paulo:EAESP/ Fundação Getúlio Vargas, 1982. Mimeo.

*“a comercialização se constitui numa das esferas de aplicação de capital e sua participação na reprodução do capital se caracteriza por permitir também uma acumulação de suas atividades ” ( SILVA, 1992, p. 1-2).*

Nesse sentido, Santos relatou o seguinte:

*“a maioria dos autores ou estudiosos que, partindo do pressuposto de uma economia de mercado, vêem na comercialização agrícola o elo funcional de ligação entre produtor e o consumidor, reduzindo-a ao papel de intermediação de mercado e preocupando-se basicamente com os meios de tornar mais eficiente o sistema de comercialização”<sup>69</sup> (1982, p. III) .*

Outras contribuições a respeito da modalidade varejista feira livre no abastecimento alimentar das cidades podem ser encontradas em Jesus (1991) e Vieira (1986). Ambos discutem o desempenho da feira livre no abastecimento urbano pela grande quantidade de empregos que gera e pelo volume diário de produtos comercializados. Em seu estudo, Vieira busca medir a feira enquanto uma alternativa de comercialização para o "camponês" e como se vincula ao processo de "reprodução" do sistema global, tentando identificar a feira enquanto uma rede de relações entre os que produzem e os que lhes compram a produção. Já Jesus destaca a importância da “modalidade periódica de comércio varejista”, ou seja, da feira livre, uma atividade tradicional no abastecimento alimentar de áreas urbanas, apontando que

*“ela é responsável pela distribuição da maior parte dos hortigranjeiros, frutas e pescado consumidos diariamente pela população carioca, superando nestes setores todas as demais formas de varejo somadas: supermercados, quitandas, peixarias, hortomercados, etc. (...) Além de seu surpreendente desempenho no abastecimento, a feira livre se destaca também pela grande quantidade de empregos que gera, absorvendo significativa parcela da mão-de-obra desqualificada que vaga na maré inconstante do subemprego”<sup>70</sup> (JESUS, 1992, p. 95).*

<sup>69</sup>. Um dos estudiosos que Santos se refere é STEELE, H. et alii. Comercialização Agrícola. São Paulo: Atlas, 1971; e ABBOTT, J.C. O papel da comercialização no desenvolvimento de economias atrasadas. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, 1962. Mimeo.

<sup>70</sup>. JESUS, Gilmar M. O lugar da feira livre na grande cidade capitalista: Rio de Janeiro, 1964-1989. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro: RBG, 54 (1): 95 - 120, jan./mar/ 1992.

No que concerne à nossa área específica de pesquisa, contamos com alguns trabalhos voltados ao abastecimento urbano, como papel decisivo na reprodução da força de trabalho e do capital, também considerar a participação que esta adquire, por Zeferino (1988,1989), Werner & Braun (1983) e o trabalho do ICEPA (1985) tratando especificamente do consumo alimentar na Região da Grande Florianópolis; quanto à produção de hortaliças em Santa Catarina, temos os estudos realizados por Prates & Corrêa (1987, 1989, 1991, 1992), Israel (1992), e quanto à comercialização em Florianópolis, temos Berndt (1993), Pereira (1988) e Campos (1988), entre outros. E, ainda com referência à CEASA/SC o trabalho de Estuque Filho (1987).

Werner & Braun, ao tratar das questões do abastecimento de hortícolas em Santa Catarina, apontam que o excedente gerado na pequena produção de hortaliças

*“tem sido apropriado por outros setores, essencialmente formados por intermediários, que se relacionam economicamente com o produtor, principalmente os envolvidos nos processos de comercialização. (...) O agricultor que produz frutas e hortaliças (perecíveis) se encontra, hoje, numa situação de ‘se ver livre da produção’, entregando-a a um ‘misterioso complexo de intermediário de abastecimento’, em função de pressões sofridas das áreas que detêm um dos fatores de produção: o capital monetário. O produtor detém, ainda, os fatores de produção ‘terra e mão-de-obra’, e parte do capital (máquinas e equipamentos), entretanto, tais condições nem sempre repercutem em seu benefício, já que a apropriação dos excedentes na comercialização envolvem tanto os produtores como os consumidores que se defrontam com formas imperfeitas de organização de mercado, ou seja, a intermediação de produtos agrícolas se constitui, em geral, de oligopólios na compra aos produtores”<sup>71</sup> (1983, p. 27-29)*

Prates & Corrêa (1991), analisando a produção e comercialização de hortaliças em Águas Mornas/SC, constatam que há uma

*“distribuição equitativa entre os diversos canais de comercialização. Intermediário, feirante e CEASA, absorvem cada um, aproximadamente 30% dos produtos cultivados. Além destes, os supermercados compram diretamente do produtor cerca de 5% da produção”( 1991, p. 39).*

<sup>71</sup>. WERNER, Reni A. & BRAUN, Roque L. Horticultura: questões do abastecimento. Florianópolis: ACARESC, 1983. “Os grifos são meus”.

Com efeito, vale ressaltar ainda que, conforme ponderou Israel <sup>72</sup> em seu trabalho,

*“a produção de hortaliças, que constitui uma forma de exploração agrícola mercantil, apresenta algumas características distintas daquelas peculiares à pequena produção dedicada ao cultivo de produtos de subsistência. A horticultura exige o domínio de certas técnicas inerentes a cada tipo de cultivo, além do conhecimento de alguns mecanismos referentes às relações com o mercado” (1992, p.158)*

Além das obras citadas queremos mencionar, frente às grandes preocupações teóricas e práticas que circundam a problemática da pequena produção, o trabalho de levantamento bibliográfico feito pelo Projeto de Intercâmbio de Pesquisa Social em Agricultura (PIPSA), agrupado na coletânea "Bibliografia sobre a produção familiar na agricultura brasileira", como uma importante fonte de referências teóricas ligadas ao tema. Com base nas considerações teóricas apresentadas, dissertaremos a seguir sobre a pequena produção familiar de hortaliças na Região da Grande Florianópolis.

---

<sup>72</sup>. ISRAEL, Celito J. Aspectos da organização agrária e da produção familiar no município de Urubici: o caso das hortaliças. Dissertação (Mestrado). Florianópolis: UFSC, dez. 1991. (Mimeo).

**CAPÍTULO II - A PEQUENA PRODUÇÃO FAMILIAR DE  
HORTALIÇAS NA REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS**

## 1. Características da pequena produção de hortaliças na Grande Florianópolis

A Região da Grande Florianópolis, de acordo com a divisão da SEPLAN, abrange os seguintes municípios catarinenses: Florianópolis, São José, Biguaçu, Governador Celso Ramos, Antônio Carlos, Angelina, São Pedro de Alcântara, Palhoça, Santo Amaro da Imperatriz, Paulo Lopes, São Bonifácio, Anitápolis, Alfredo Wagner, Rancho Queimado e Águas Mornas (conforme representado no Mapa I, citado na página 07). Na maioria destes municípios a Olericultura é uma atividade de grande expressividade. Exceto em Florianópolis onde predominam as atividades terciárias, principalmente o turismo, onde a produção de hortaliças é quase inexistente, sendo cultivadas em pequeníssimas áreas, como é o caso da horta do supermercado Santa Mônica (Figura 03), inclusive em estufas, como na cultura hidropônica da HORTA D'ÁGUA (Figura 04), ambos no bairro Santa Mônica em Florianópolis.

De acordo com a importância da Horticultura <sup>73</sup> no abastecimento urbano e da predominância desta atividade nas proximidades das cidades, o estado de Santa Catarina, principalmente a Grande Florianópolis, apresenta condições bastante favoráveis ao desenvolvimento destes cultivos, pois

*“as características climáticas do Estado, por sua diversidade, permitem a produção de grande número de hortaliças durante o ano todo. As regiões frias, isto é, as de maior altitude, possibilitam cultivar no verão, espécies sensíveis ao calor como beterraba, cenoura, couve-flor e outras, enquanto que nas regiões litorâneas, podem ser cultivadas em pleno inverno, espécies sensíveis a baixas temperaturas como a batata, o tomate”(NADAL, 1986, p.19).*

---

<sup>73</sup>. A Horticultura compreende o cultivo das hortaliças, frutas e plantas ornamentais, tendo como objeto principal o cultivo e a produção dos hortícolas, ou seja, de qualquer planta herbácea, da qual uma ou mais partes podem ser utilizadas como alimento do homem na sua forma natural, sem sofrer nenhuma transformação industrial. Veja TAMARO, D. Manual de Horticultura. 9ª ed. México: Ediciones G. GILI S. A., 1981 (tradução minha).



Figura 03 - Cultivo de cebolinha e alface na horta do Supermercado SANTA MÔNICA (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1995).

Neste estudo, estamos tratando apenas da Olericultura, ou seja, dos grupos específicos de plantas hortícolas com formas de cultivos e manejos similares tais como: uso intensivo da mão-de-obra familiar e da terra <sup>74</sup>.

A produção de hortaliças é praticada na região desde a década de 50, associada à contribuição legada pelos imigrantes europeus <sup>75</sup>, e com uma estrutura agrária constituída predominantemente por pequenas propriedades rurais exploradas em regime familiar. Grande parte dos produtores entrevistados (cerca de 67%), principalmente dos municípios de Antônio Carlos e Águas Mornas, são imigrantes (os mais velhos- os pais e avós) e/ou descendentes de germânicos (os mais jovens - os filhos e netos).

<sup>74</sup>. CASSERES, Ernesto. Producción de hortalizas. 3ª ed. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Ciências Agrícolas, 1980.

<sup>75</sup>. Pois foram os imigrantes europeus e asiáticos que trouxeram o hábito de consumo e cultivo de hortaliças para o Brasil (MAKISHIMA, op.cit., 1987, p 11-20).



Figura 04 - Cultura hidropônica de alface em fase de colheita, na HORTA D'ÁGUA - área urbana de Florianópolis (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

A Região da Grande Florianópolis responde por mais de 70% da produção comercial de hortaliças no Estado, conforme se observa no Mapa II, página 09, no qual apontamos os principais municípios fornecedores desta região e de todo o estado catarinense <sup>76</sup>, inclusive mostrando sua posição geográfica em relação ao maior ponto de abastecimento da região que é a CEASA/SC em São José. Os municípios destacados, abastecem não só o mercado regional, mas também o de outras áreas do estado e, ainda conforme o tipo de produto atingem outros pontos do país.

É pertinente comentar que dos municípios pontuados, aqueles que se encontram nas áreas litorâneas e adjacências, ou seja, aqueles mais próximos

---

<sup>76</sup>. Conforme dados de produção obtidos na sede central da CEASA/SC, em São José, em fevereiro de 1995.

da sede da CEASA respondem pelo abastecimento, principalmente de hortaliças altamente perecíveis, tais como os popularmente conhecidos “verdinhos”, ou seja, alface, cebolinha, espinafre, salsa, couve folha, acelga, agrião, entre outros, produzindo o ano todo.

No verão, em função das chuvas e do calor constantes, estes cultivos enfrentam períodos de quedas na produção, entrando em cena os produtos vindos das outras áreas citadas, ou seja, das situadas nas áreas de maior altitude e mais distantes do litoral, que fornecem especialmente hortaliças como batata, cenoura, cebola, tomate, pimentão, beterraba, entre outras, em maior quantidade do que as áreas litorâneas. Já no inverno, as áreas serranas estão mais sujeitas aos efeitos das quedas de temperatura, refletindo-se perceptivelmente na produção agrícola, além das restrições impostas pela topografia acidentada que restringe os cultivos agrícolas as terras baixas.

Nota-se que, acompanhando as estações do ano e as características geográficas regionais, ocorre um certo equilíbrio no abastecimento de hortícolas e, há também uma especialização das áreas de produção, direcionadas pela natureza do solo, que induz o agricultor a cultivar determinados produtos em épocas bem definidas, conforme a sazonalidade e as condições de tempo, para não correr riscos de perdas consideráveis na produção (senão totais) e danos irreparáveis de capital, insumos e força de trabalho, ou seja: *“de tudo que foi investido na terra vem a chuva e leva por água abaixo... semente, adubo, dinheiro e tanto trabalho jogado fora, pra no fim não colhê nada”*<sup>77</sup>. Exemplificando, a pequena produção de hortaliças em Antônio Carlos, Santo Amaro da Imperatriz, Biguaçu e Águas Mornas apresentam uma grande diversificação de cultivos onde os temperos e folhagens são os que mais se destacam. Já em Angelina, Rancho Queimado, Anitápolis, Alfredo Wagner sobressaem os

---

<sup>77</sup>. Palavras de um produtor de Antônio Carlos em entrevista realizada na CEASA, fevereiro de 1996.

os cultivos da cebola, batata inglesa, pimentão, tomate, pepino, cenoura, etc., por serem mais resistentes em relação aos “verdinhos”, podem ser transportados por maiores distâncias se estiverem bem embalados, ou seja, acondicionados em embalagens apropriadas (caixas ou sacas) de acordo com sua especificação. Assim, a Grande Florianópolis abastece o mercado o ano todo, exceto em períodos de entressafra, quando há queda na produção, em situações de “azares climáticos” como: temporais, chuvas intensas ou de granizo, geadas, secas prolongadas e, raramente por pragas ou doenças. Nota-se o crescente emprego de insumos e técnicas agrícolas aliados a policultura, direcionados pelo programa de extensionismo rural, como medidas para aumentar a produtividade e garantir boa safra (Figura 05).



Figura 05 - Uso de estufas, sementes selecionadas e mudas de boa qualidade: garantia de bons preços, alta produtividade e redução de custos. Uma alternativa para o pequeno produtor de hortaliças que pode representar um investimento de rápido retorno financeiro e garantia de mercado (Cavicchioli, Antônio Carlos, outubro de 1994).

Porém, apesar da ação dos técnicos do programa “Extensão Rural” <sup>78</sup> tais medidas não atingiram todas as áreas agrícolas. Frente ao grande volume de produção hortícola regional, a preocupação com a padronização, classificação, o uso de embalagens adequadas, manuseio e transporte das hortaliças ainda . é limitado, e predomina, em sua grande maioria, junto aos agricultores mais jovens, pois os mais velhos resistem em abandonar as técnicas tradicionais. Fato que interfere diretamente na apresentação do produto no mercado (em termos de qualidade e durabilidade), refletindo também nos preços, pois “os produtos melhores vendem mais rápido e por um bom preço” <sup>79</sup> e os de qualidade inferior estão sujeitos às negociações e, serem sobras de carga .



Figura 06 - Mercado atacadista da CEASA - forma de disposição dos produtos para venda: batata e cebola embaladas em sacas e, couve flor jogados ao chão junto a poeira e outros agravantes, expostos ao sol das 6:00 às 10:00 horas da manhã a espera de comprador. (Cavicchioli, São José, fevereiro de 1995).

<sup>78</sup>. Este programa entrou em vigor com a criação da ACARESC/EMATER em 1956, fruto da política de “modernização agrícola”.

<sup>79</sup>. Depoimento de produtor de hortaliças de Antônio Carlos, CEASA, fevereiro de 1995.

Entre os cuidados que os produtores tomam para conservação dos produtos estão a classificação, seleção, uso de insumos, embalagens plásticas e caixas de madeira, uso de lona para proteger a carga nos veículos, etc. Neste sentido, cerca de 48% dos entrevistados praticam diariamente uma seleção rigorosa em seus produtos, e procuram tomar certos cuidados no manuseio das hortaliças buscando conservar e ofertar produtos melhores no mercado (Figura 07), apesar desta ser uma exigência constante no mercado atacadista da CEASA que faz um controle diário da qualidade dos produtos ali ofertados, fiscalizando a produção que circula em suas dependências, “alertando” aqueles produtores que trazem produtos de qualidade duvidosa, ou comprometida pelo transporte das áreas de produção até o mercado atacadista.



Figura 07 - Folhagens e temperos (lavados) acondicionados em caixas de madeira: a boa apresentação do produto facilita a venda por um preço melhor e conserva a qualidade (Cavicchioli, CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995).

As pequenas propriedades compõem a maioria dos estabelecimentos rurais em Santa Catarina - 90,3%, conforme os dados do Censo Agropecuário

de 1985, possuem áreas inferiores a 50 hectares, e se dedicam principalmente à produção agrícola de gêneros alimentícios. É uma produção essencialmente familiar, na qual os pequenos agricultores convivem com: baixa disponibilidade de terra produtiva e apta aos meios de produção; dispõe de pequeno capital; trabalho parcial voltado ao auto-abastecimento, intensa exploração da mão-de-obra familiar, baixa renda <sup>80</sup> e baixo nível tecnológico. Na Região da Grande Florianópolis, a maior parte das unidades produtivas desempenham atividades ligadas a Olericultura, apresentando as características mencionadas acima.

Em geral, as áreas de produção de hortaliças são caracterizadas por pequenas unidades de produção familiar, onde o tamanho predominante das propriedades é menor que 5 ha (31%) e, em segundo lugar estão aquelas entre 30,5 a 50 ha (26%) <sup>81</sup>, conforme os dados coletados junto aos agricultores entrevistados, os quais demonstramos na tabela V e no gráfico I, citados a seguir.

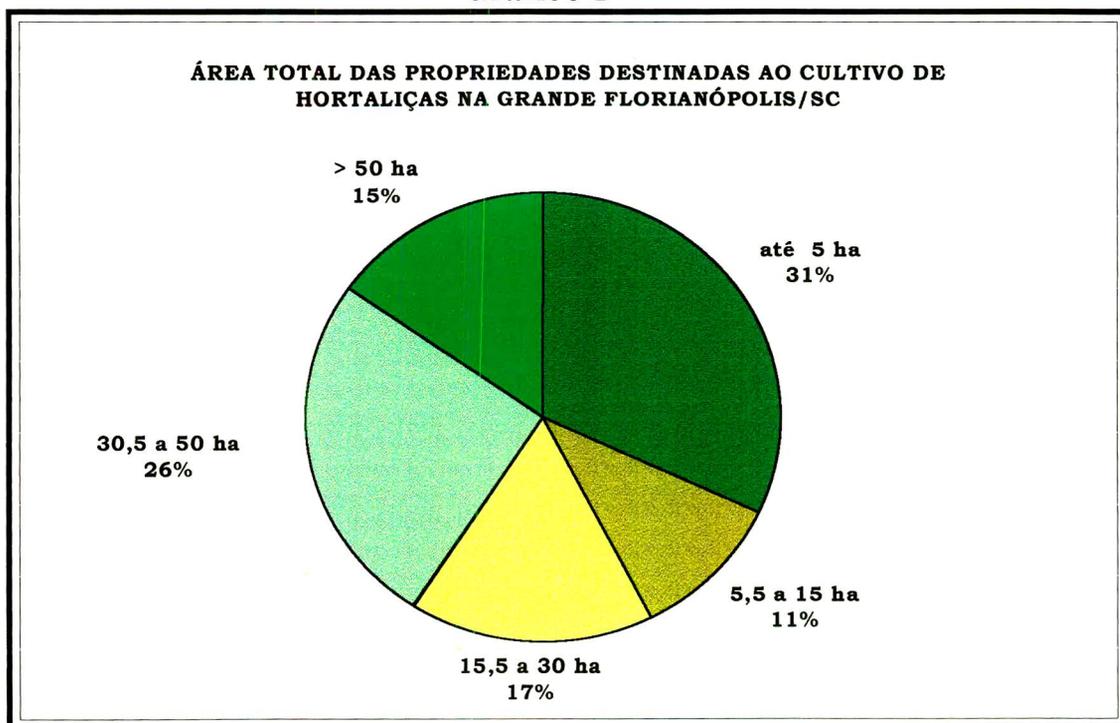
**Tabela V - Área total das propriedades agrícolas na Grande Florianópolis/SC**

Categorias	Faixa de terras (ha)	% do número de estabelecimentos
1	até 5	31
2	de 5,5 a 15	11
3	de 15,5 a 30	17
4	de 30,5 a 50	26
5	mais de 50	15
T o t a l		100

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização dos dados: Cavicchioli, 1996.

<sup>80</sup>. NADAL, R.de et alii. Tecnologia para pequenas propriedades. Informe Agropecuário. Belo Horizonte, 14 (157): 56-65, 1988.

<sup>81</sup>. Este índice é devido ao grande número de produtores que foram entrevistados procederem de municípios com relevo acidentado como é o caso de Águas Mornas onde as áreas aproveitáveis são inferiores a 5 ha.

**Gráfico I**

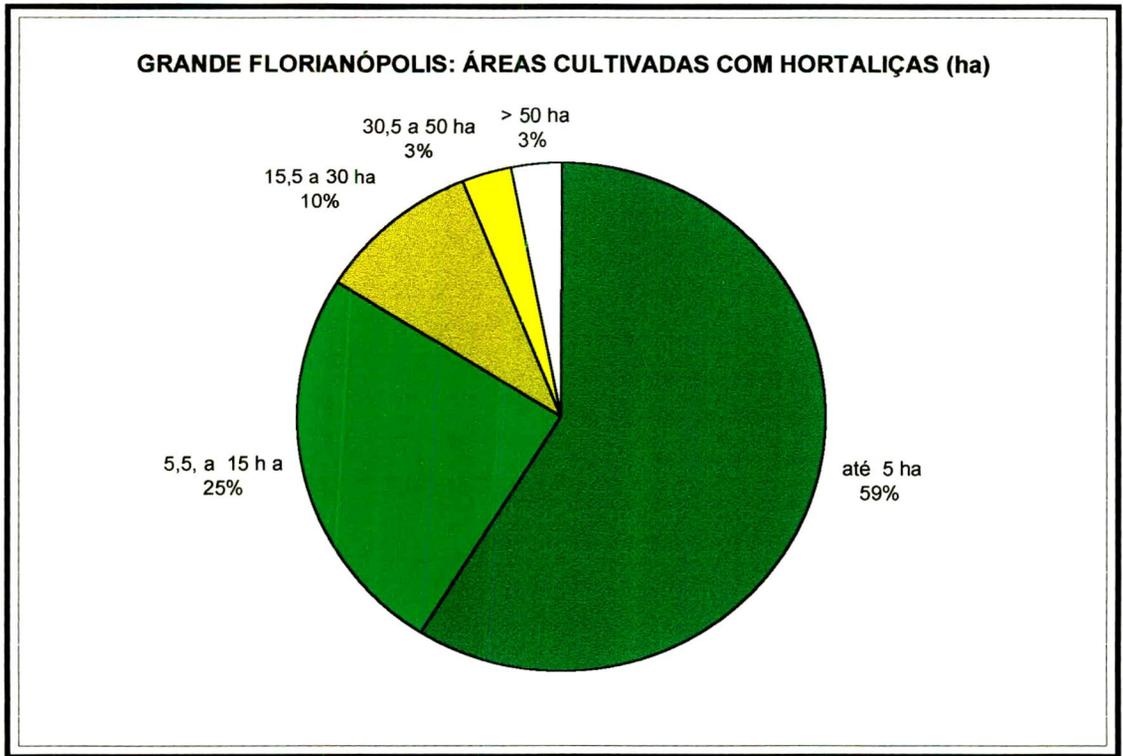
Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Quanto às áreas propriamente cultivadas com hortaliças, verificamos que 59% dos entrevistados cultivam em parcelas de terras muito pequenas, menores que 5 hectares, seguido de 25% que plantam em áreas de 5,5 a 15 hectares e, apenas 3% cultivam em parcelas maiores. Situação que ilustramos na tabela VI e no gráfico II.

**Tabela VI - Áreas destinadas ao cultivo de hortaliças**

Categorias	Faixa de terras (ha)	% do número de estabelecimentos
1	até 5	59
2	de 5,5 a 15	25
3	de 15,5 a 30	10
4	de 30,5 a 50	3
5	mais de 50	3
T o t a l		100

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização dos dados: Cavicchioli, M.A.B., 1996.

**Gráfico II**

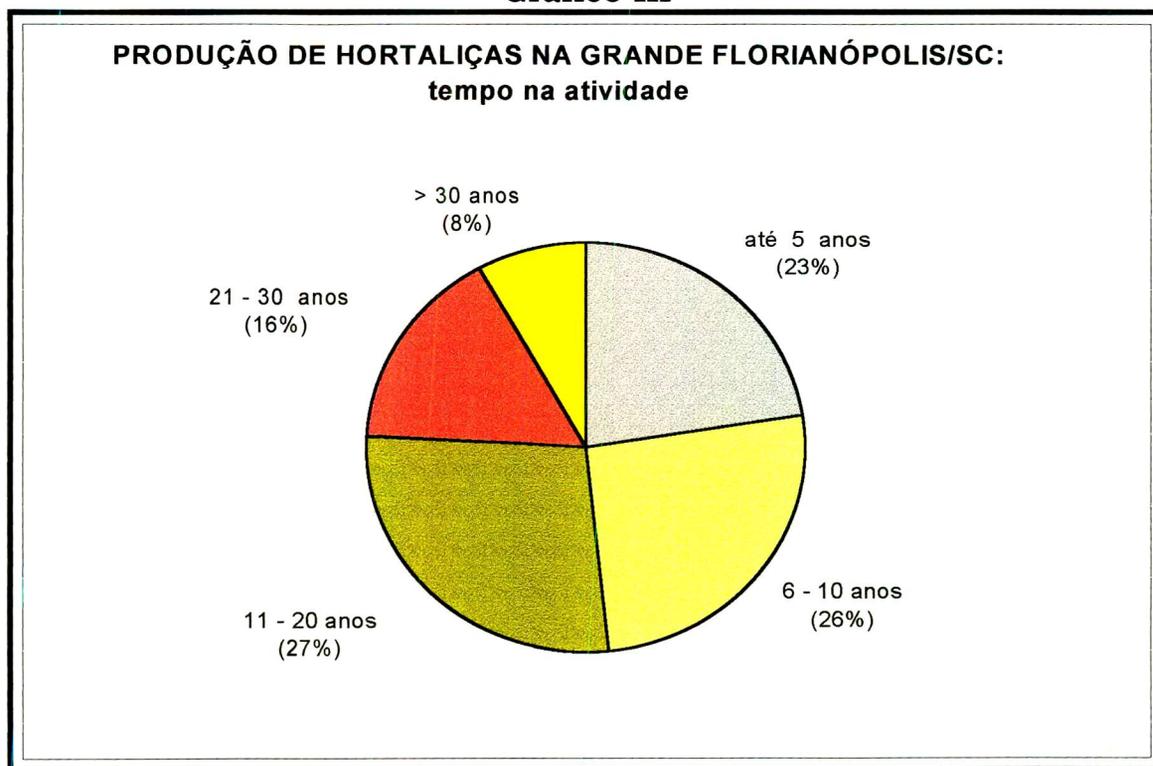
Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Comparando área cultivada e tempo de produção das hortaliças, constatamos que a horticultura é praticada na região desde a década de 50, sendo uma tradição familiar passada de geração a geração, abrangendo 78% dos produtores entrevistados, e vem conquistado cada vez mais espaço entre os pequenos produtores, conforme mostra a tabela VII e o gráfico III abaixo.

**Tabela VII - Produção de hortaliças na Grande Florianópolis: tempo e opções pela atividade**

Opções pela atividade	entrevistados (%)	Tempo de atividade em anos	entrevistados (%)
tradição familiar	78	0 - 5	23
venda direta	68	6 - 10	26
trabalho leve e fácil de fazer	37	11 - 20	27
lucrativo/fácil manuseio	22	21 - 30	16
fazer fretes	04	mais de 30	8
		Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

**Gráfico III**

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

O progressivo aumento das áreas destinadas às hortaliças, observados na tabela VII e no gráfico III, resulta de diversos fatores, ou seja, de ordem política-econômica: com a implantação da política agrícola de extensão rural, adotada a partir de 1956 como meta principal frente à estrutura fundiária predominante; com o processo sucessivo de parcelamento das grandes propriedades oriundo da colonização européia na região, e em função da “sucessão hereditária” e divisão de herança, e por meio de compras e, fundamentalmente com a criação da CEASA/SC, na década de 70, que estimulou fortemente o desenvolvimento de tais cultivos agrícolas. Além destes, existem às questões relacionadas a política nacional de “modernização agrícola”, o crédito subsidiado para aquisição de máquinas, implementos agrícolas e financiamentos; aplicação e difusão de novas tecnologias; a decadência de culturas anteriormente praticadas (como a da cana-de-açúcar); a influência familiar (parentesco); a possibilidade de melhoria das condições de

vida; a ampliação das relações entre produtores rurais e capital e, por fim, pelas hortaliças representarem um novo atrativo econômico em função da facilidade de manuseio, ou seja, *“por ser um trabalho leve, fácil de fazer, ocupar pouca terra e representar possibilidade de ganho o ano todo, com as culturas sazonais o produtor tem dinheiro o ano inteiro”*<sup>82</sup>.

O interesse pelas atividades hortícolas por parte de trabalhadores urbanos, principalmente na área da comercialização, se deve ao fato desta representar uma nova opção econômica, mais rentável, fácil de realizar com pouco investimento e retorno imediato, inclusive com a possibilidade de ser um trabalhador independente, *“não ser mais empregado, fazer seu próprio horário e aproveitar os contatos comerciais já existentes com supermercados, restaurantes, etc.,”*<sup>83</sup>. Esta parcela de comerciantes está na classe dos intermediários deste ramo.

Por fim, conforme demonstramos na tabela VII, e ilustramos a seguir no gráfico IV, as opções predominantes pela atividade hortícola na Região de Grande Florianópolis decorre, na maioria dos entrevistados, de uma herança familiar (78%) associada a necessidade/e/ou possibilidade de vender diretamente à produção ao consumidor final (68%). A facilidade de cultivo e manuseio das hortaliças foi mencionado por apenas 37% dos entrevistados como um fator determinante da escolha.

Conforme destacaram Prates & Corrêa (1987), a Grande Florianópolis abastece de hortaliças o mercado local, regional e até exporta para outras áreas. Porém, disputa mercado com produtos vindos de outras localidades do Estado, como do município de Urubici (que é um grande

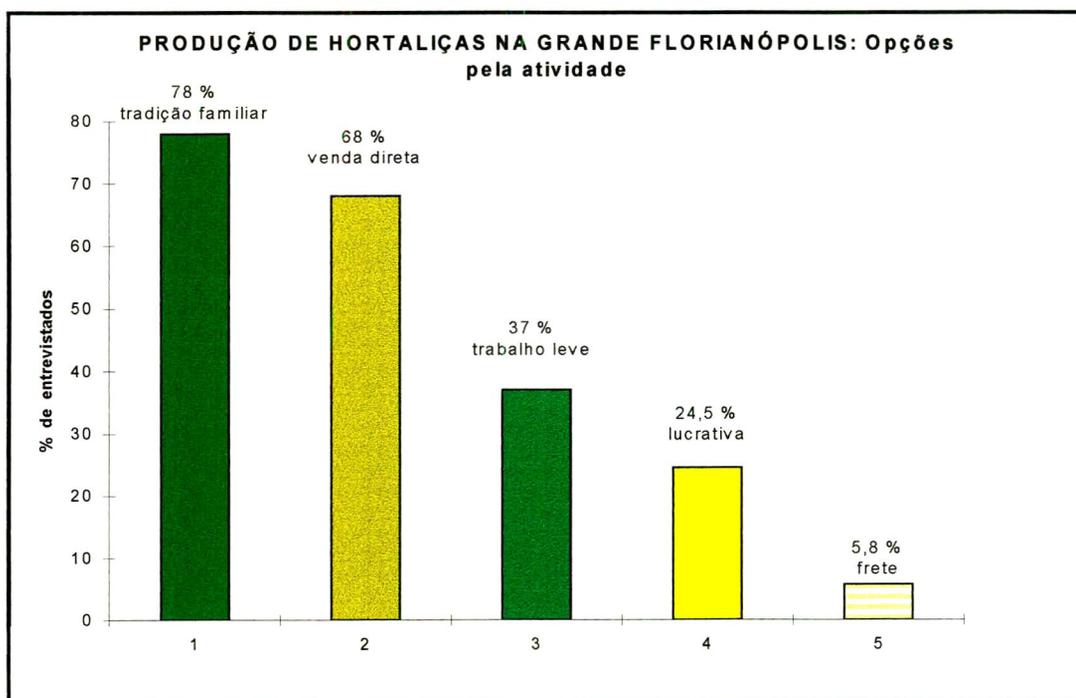
---

<sup>82</sup>. Depoimento de produtor de hortaliças, ex-produtor de fumo, CEASA/SC, fevereiro de 1995.

<sup>83</sup>. Depoimento de atacadista, ex-funcionário de restaurante, CEASA/SC, fevereiro de 1996.

produtor de hortaliças), Ituporanga, Curitiba, Leoberto Leal, e principalmente enfrenta a concorrência da produção provenientes de outros estados, de cidades como Curitiba, São Paulo, Porto Alegre, do Espírito Santo e até do Rio Grande do Norte. Esta situação gera a necessidade de, cada vez mais, aprimorar a qualidade dos produtos e aumentar a produtividade para não perder mercado para os produtos importados. Por outro lado, esbarra no processo de descapitalização do agricultor, iniciado na década de 80 com a chamada “modernização da agricultura”, pois antes o produtor contava com crédito subsidiado, a oferta de produtos era bem menor neste setor alimentício e, de modo geral, a situação do país estava em pleno “crescimento” econômico. Convém destacar que a concorrência tem seu lado positivo, melhora o nível da produção agrícola, diversificando os cultivos; eleva a qualidade e garante mercadorias melhores e mais baratas ao consumidor, ofertando um grande volume de hortícolas ao mercado abastecedor e consumidor.

**Gráfico IV**



Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Diante do panorama apresentado, a pequena produção familiar de hortaliças sobrevive, expandindo suas áreas de cultivos em algumas propriedades com auxílio de novas tecnologias e orientações técnicas adequadas. Exemplificando, podemos citar produtores de Antônio Carlos, que conciliam as terras férteis que dispõem aos cultivos horticolas que apresentam boa produtividade em pequenas parcelas de terras e a proximidade de grandes centros consumidores (CEASA e Florianópolis), para estruturarem sua economia familiar, transformando-se em produtores capitalizados, ou seja, produtores essencialmente mercantis, donos dos meios de produção, de maquinários agrícolas, de veículos, enfim, de toda estrutura rural necessária que possibilite boas condições de vida no campo (casa de alvenaria, telefone, parabólica, carro de passeio, aquisição de novas terras, entre outros bens), e um certo acúmulo de capital.

Os agricultores que resistem às inovações técnicas, seja por falta de capital ou por resistência às práticas de cultivos tradicionais, estão mais predispostos a enfrentar grandes prejuízos. Situação que pode se agravar ainda mais diante da redução da fertilidade natural das terras, decorrentes do esgotamento gradativo dos nutrientes, de processos erosivos, que exigem aplicação constante de insumos para manter a mesma produtividade por cultivos, o que acarreta elevados custos de produção; do parcelamento da propriedade (divisão de herança), que reduz a extensão das propriedades, limitando a área de trabalho do pequeno agricultor; e da própria administração rural inadequada.

Em áreas onde predomina a produção familiar, é necessário dar condições aos pequenos produtores para que continuem produzindo, isto é, que as tecnologias adotadas promovam o aumento da produtividade da terra sem degradar o meio ambiente; diversifique a produção agrícola, ampliando a capacidade da mão-de-obra familiar atingir melhor rentabilidade nas condições

que dispõem; que os cultivos sejam praticados de acordo com as orientações técnicas adequadas as condições naturais existentes; que os preços dos produtos agrícolas sejam compatíveis com os custos de produção (insumos), nunca inferiores, assegurando uma rentabilidade que cubra também, além dos gastos, uma parte do trabalho familiar dispendido.

A seguir, veremos as condições de vida do pequeno produtor comerciante de hortaliças na Grande Florianópolis, visto que, 69% dos agricultores entrevistados preferem levar pessoalmente sua produção para vender no mercado atacadista, visando preço melhor e sem a presença do atravessador. *“Vender na CEASA é 300% de lucro, vender na lavoura para o intermediário dá prejuízo, nem cobre os custos, se for assim é melhor deixar perder na roça”*<sup>84</sup>. São produtores que trabalham exclusivamente em regime familiar, tanto na produção, quanto na comercialização.

## **2. O cotidiano do pequeno produtor/comerciante de hortaliças**

As hortaliças que abastecem a CEASA/SC diariamente são procedentes, principalmente de Antônio Carlos, Água Mornas, Santo Amaro da Imperatriz, Angelina, Alfredo Wagner, Biguaçu, Palhoça, Urubici e Rancho Queimado.

A maioria dos produtores comercializam sua produção na CEASA/SC, com exceção daqueles que vendem diretamente aos consumidores (nas feiras-livres, sacolões), fazem entregas em supermercados, restaurantes, etc., entregam a outros colonos ou aos intermediários que compram diretamente nas lavouras. Na tabela VIII observamos que o maior número de produtores cadastrados na CEASA são do “cinturão verde” da Grande Florianópolis e, estão inseridos no mercado através dos mercados atacadistas e varejistas.

---

<sup>84</sup>. Depoimento de pequeno produtor de hortaliças de Antônio Carlos, CEASA, fevereiro de 1995.

**Tabela VIII - Procedência dos fornecedores temporários cadastrados na Unidade de São José - CEASA/SC**

MUNICÍPIOS	nº de usuários cadastrados
Antônio Carlos	298
São José	293
Águas Mornas	263
Santo Amaro da Imperatriz	143
Palhoça	94
Aurora	63
Rancho Queimado	61
Angelina	52
Florianópolis	45
Alfredo Wagner	34
Urubici	27
Anitápolis e Biguaçu	23
Curitibanos	13
São Bonifácio	11
Ituporanga	09
São Martinho	07
Bom Retiro	06
Leoberto Leal, São Ludgero, Tangará	04
Tubarão	03
Bom Jardim da Serra, Imbuia, Treze de Maio	02
Anita Garibaldi, Balneário Camboriú, Joaçaba, Trombudo Central, Jaguaruna, Meleiros, Rio do Oeste, Rio Fortuna, São Joaquim, Itapema, Imbituba, Imaruí, Luiz Alves, Fraiburgo, Gov. Celso Ramos, Major Gercino, Laguna, Nova Trento, Pedras Grandes, São João do Sul, São João Batista, Tijucas, Bom Jesus, Grão Pará	01
Total geral de municípios	49
Total geral de usuários	1.540

Fonte: CEASA/SC, São José, março de 1996. Organização: Cavicchioli, 1996.

O elevado número de produtores cadastrados em São José deve-se ao fato de que muitos produtores rurais possuem parentes nesta cidade e fazem seu cadastro como sendo moradores e, também, porque alguns intermediários, ex-produtores que passaram a ser apenas comerciantes, deixaram o campo vindo a residir em São José para estar mais próximo do principal mercado atacadista - a CEASA/SC.

Quanto a procedência dos produtores/comerciantes entrevistados, a situação não é muito diferente, continuando o município de Antônio Carlos como o mais representativo na produção de “verdinhos”, seguido por Águas Mornas e Santo Amaro da Imperatriz, segundo a tabela IX abaixo. Os produtos mais comercializados pelos entrevistados são: temperos e folhagens, batata inglesa e batata doce, cebola, cenoura, tomate, aipim, abóbora, pimentão, milho verde, pepino, vagem, entre outros, incluindo diversos tipos de frutas.

**Tabela IX - Procedência dos produtores/comerciantes entrevistados**

Município	nº de entrevistados
Antônio Carlos	31
Águas Mornas	20
Alfredo Wagner	15
Santo Amaro da Imperatriz	13
Angelina	12
Biguaçu, São José	04*
Ituporanga, Rancho Queimado, Urubici, Lauro Müller	03*
São Bonifácio, Palhoça, Anitápolis, Paulo Lopes, Leoberto Leal	02*
Total	121

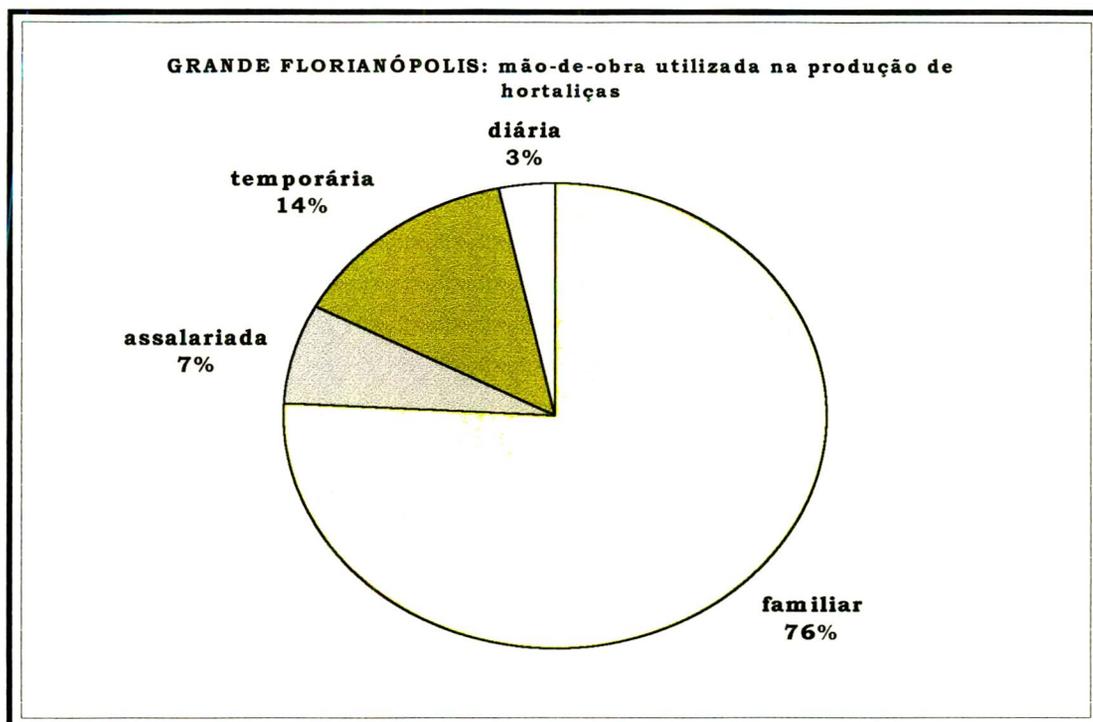
Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, fevereiro de 1995/96.

Organização: Cavicchioli, 1996.

\* Número individual de cada município citado.

Como já mencionamos anteriormente, as diversas hortaliças são cultivadas em parcelas de terras com até 5 ha, com mão-de-obra essencialmente familiar ou seja, cerca de 76% da força de trabalho. Apenas 14% dos entrevistados utilizam trabalhadores temporários ou diaristas. Normalmente, em casos de colheita ou para auxiliar nas entregas na CEASA quando a carga está completa. Parte desses percentual, somado aos 3% ocupado pelos carregadores, compõem a força de trabalho paga pelos intermediários que se abastecem no mercado atacadista. Situação ilustrada no gráfico V apresentado a seguir.

Gráfico V



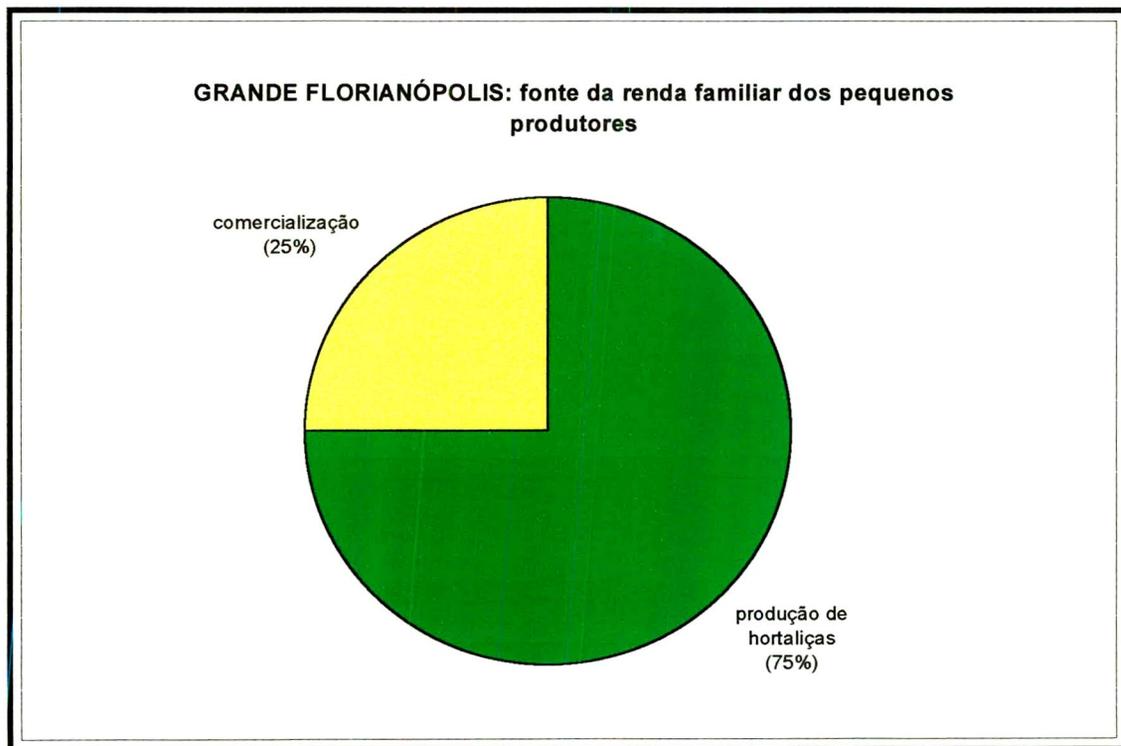
Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Outrossim, para os produtores diretos (75% dos entrevistados), a principal fonte de renda advém da produção e comercialização das hortaliças e, o restante que abrange 25% dos entrevistados refere-se aos atacadistas e intermediários que vivem exclusivamente da comercialização dos produtos hortícolas, conforme ilustra o gráfico VI.

Em termos gerais, 73% dos produtores/comerciantes constituem-se de pessoas jovens, estando na faixa etária entre 20 e 45 anos e, apenas 17% têm entre 46 e 60 anos de idade; 67% continuam o trabalho e o tipo de agricultura dos pais formando novas famílias e, 23% são filhos solteiros que ainda moram com seus pais. É bom frisar que, além dos solteiros, é comum casos de filhos que depois de casados continuam morando na propriedade dos pais e até residindo na mesma casa (10% dos entrevistados) principalmente por disporem de poucas terras ou trabalharem conjuntamente em regime familiar. Nota-se que a cada geração, as famílias são menos numerosas, predominando uma

uma média de dois filhos por casal, em 32% dos casos; seguido de 20% que possuem de três a cinco filhos, e apenas 4% são famílias consideradas grandes, compostas de 6 a 8 irmãos. Cerca de 24% dos entrevistados são formados por casais jovens e sem filhos.

**Gráfico VI**



Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Com relação ao número de pessoas que residem juntas na propriedade, constatamos que as famílias são menores, se comparadas as do início da colonização efetuada pelos imigrantes europeus. Isto pode ser observado na tabela X, e ocorre quando os colonos adquirem outras terras e constituem novas famílias, ou em casos de parcelamento de terras (divisão de herança), que mesmo trabalhando juntos (entre irmãos, em sociedade), cada filho prefere morar no seu pedaço de chão. Normalmente, são os filhos solteiros ou caçulas que continuam morando com os pais.

**Tabela X - Número de pessoas residentes na propriedade**

Nº de Filhos por família	%	Nº de residentes por família	%
0 a 2	55	0 a 2	16
3 a 5	36	3 a 5	40
6 a 8	9	6 a 8	17
9 a 12	0	9 a 12	21
mais de 12	0	mais de 12	06
Total	100	Total	100

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, fevereiro 1995/96.

Organização: Cavicchioli, M.A.B., 1996.

O trabalho no campo difere em muitos aspectos daquele praticado nas áreas urbanas, dentre eles queremos destacar a inexistência de horário de trabalho fixo. No caso das hortaliças, as jornadas seguem muito além do pôr-do-sol, principalmente para aqueles que comercializam seus produtos na CEASA. Especialmente para as crianças este é um fator prejudicial, pois além das intensas horas de trabalho a que estão submetidas (em função do “ofício” que aprendem desde cedo com seus pais), isto também interfere no seu desempenho escolar. Algumas crianças abandonam os estudos muito cedo, antes mesmo de concluir o primeiro grau.

O resultado das entrevistas com produtores rurais indica que 56% possuem o primário completo; 16%, sendo principalmente formado pelos mais velhos, não concluíram o primário; e dentre os mais jovens, 13% cursaram o primeiro grau, 7% desistiram antes de terminar o curso, e apenas 8% possuem o segundo grau completo. Estes últimos são exclusivamente comerciantes, residentes nas áreas urbanas. Não é só o trabalho o responsável pelo nível de escolaridade existente, mas, segundo depoimentos prestados pelos produtores, a ausência de infra-estrutura educacional que permita aos jovens prosseguir os estudos em sua terra natal também é um fator limitativo. Raramente, os jovens saem do campo para estudar, porque são importantes braços no dia-a-dia. Além de trabalharem no cultivo das hortaliças, uma atividade considerada leve e de fácil manuseio, as crianças também auxiliam durante a comercialização

das mercadorias, atendendo fregueses, fazendo entregas ou cuidando dos produtos (Figura 08).



Figura 08 - Exploração do trabalho infantil: as crianças são parte da força de trabalho utilizada nas áreas de plantações e no comércio das hortaliças (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1995).

No que se refere a condição do produtor, mais da metade, ou seja, 69,5% são proprietários; 20,7% residem na propriedade junto com os pais, e apenas 9,8% arrendam terras para cultivar hortaliças. Segundo os entrevistados, 90,2% dos estabelecimentos são explorados pelo proprietário e sua família, e a porcentagem de arrendatários que exploram terras de terceiros é igual a 9,8%.

A grande maioria dos proprietários nasceram nas terras que possuem e/ou residem, adquirindo as mesmas da compra feita por seus pais (57 %) ou através de herança (29 %). Em alguns casos, as terras foram adquiridas por meio de compra e herança ao mesmo tempo (14%). Além disso, a base de toda atividade agrícola é também uma herança familiar, pois a maior parte dos produtores iniciaram suas atividades com recursos próprios ou da família (74%) evitando qualquer tipo de empréstimo e, dando preferência para *“trabalhar com o dinheiro que tem na mão”*. Já outros agricultores, ou seja, cerca de 26%, fizeram financiamento para aquisição de máquinas, tratores e veículos para transportar a produção até o mercado consumidor. *“Comprei a Kombi com dinheiro das verduras e fiz empréstimo, no banco do Brasil, para comprar Tobata e caminhão Mercedes”* (depoimento de pequeno produtor).



Figura 09 - Transporte de mercadorias da produção à CEASA/SC: caminhão Mercedes adquirido através de empréstimo bancário, uma necessidade do produtor/comerciante (Cavicchioli, CEASA, fevereiro de 1995).

Além de possuir terras e dispor de mão-de-obra familiar, os pequenos produtores necessitam de meios para transportarem suas mercadorias até os locais de venda (CEASA, feira-livre, sacolão, Mercado Público, etc.). Na pesquisa, constatamos que 71% dos entrevistados possuem veículos próprios; 18% pagam frete aos seus parentes; 6% alugam de terceiros, temporariamente, quando tem muita mercadoria para vender; e 5% pagam frete a terceiros por não ter como transportar seus produtos. O tipo do veículo, seu tamanho e sua capacidade de carga, estão intimamente relacionados com o poder de capital do produtor/comerciante, sendo substituído quando ocorrer um aumento da produtividade e da rentabilidade que possibilite novas aquisições, ou quando houver necessidade em decorrência do aumento das negociações ou da própria produção. Aprioristicamente, é possível observar uma certa hierarquia quanto ao tipo de veículo usado, aos produtos comercializados e a disponibilidade de capital. Conforme ilustra a tabela XI, o veículo mais usado pelos produtores diretos, especializados em temperos e folhagens, é a Kombi (28%). Já os produtores que lidam com uma variedade de produtos, desde folhagens até batata, tomate, cebola, etc., abrangendo produtos em melhores condições econômicas usam a F4000 (32); e o caminhão Mercedes (608) é usado para transportar grande quantidade de carga (batata, cebola, cenoura, tomate, etc.), em geral, pelos intermediários (21%) que trazem mercadorias de longas distâncias como Urubici, Lauro Müller, etc. (Figura 10 e 11).

**Tabela XI - Tipo de veículo usado no transporte das hortaliças na Grande Florianópolis**

Veículo	% de proprietários
F 4000	32
Kombi	28
Mercedes	21
Pick-up	10
D-20	5
F 1000	2
Scania	2
Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo na CEASA/SC, fevereiro de 1995/96.  
Organização: Cavicchioli, 1996.



Figura 10 - Kombi: tipo de veículo usado pelo produtor direto de “verdinhos”.



Figura 11- Veículos que transportam hortaliças: F4000, D-10 e Mercedes (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1995).

A rotina diária do produtor/comerciante envolve atividades ligadas a produção e a comercialização, com longas jornadas de trabalho, noites mal dormidas, prejuízos com suas mercadorias, etc. Quando é dia de ir para CEASA levar sua produção, o trabalho é redobrado, pois é necessário preparar a carga que seguirá para o mercado, ou seja, além de colher, lavar, selecionar, classificar e embalar os produtos.

Em geral, os produtores/comerciantes se deslocam para a CEASA vários dias da semana, conforme a mercadoria que dispõem. Os dias de maior concentração na central segundo os registros da administração geral, durante a safra, são segunda, quarta e sexta-feira (Figura 12), e na entressafra apenas uma vez por semana. Situação ilustrada na tabela XII, que demonstra maior movimentação nestes dias (63%). No sábado, o índice é só de 8% porque se refere às vendas no varejo, ou seja, é quando funciona o varejão da CEASA. Além deste local, 3% dos produtores vendem no Mercado Público antes de ir para a central; e 2% fazem feira-livre ou trabalham com sacolão. *“Venho à CEASA quase todos os dias durante a safra e na entressafra só uma vez, é melhor vender direto, vender lá na roça paga-se menos, e aqui é um pouquinho melhor” (produtor de hortaliças).*

**Tabela XII - Movimentação de produtores/comerciantes na CEASA/SC**

Dias da semana	% de usuários temporários
segunda-feira	20
terça-feira	12
quarta-feira	19
quinta-feira	17
sexta-feira	24
sábado	8
Total	100

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, fevereiro de 1995/96.

Organização: Cavicchioli, 1996.

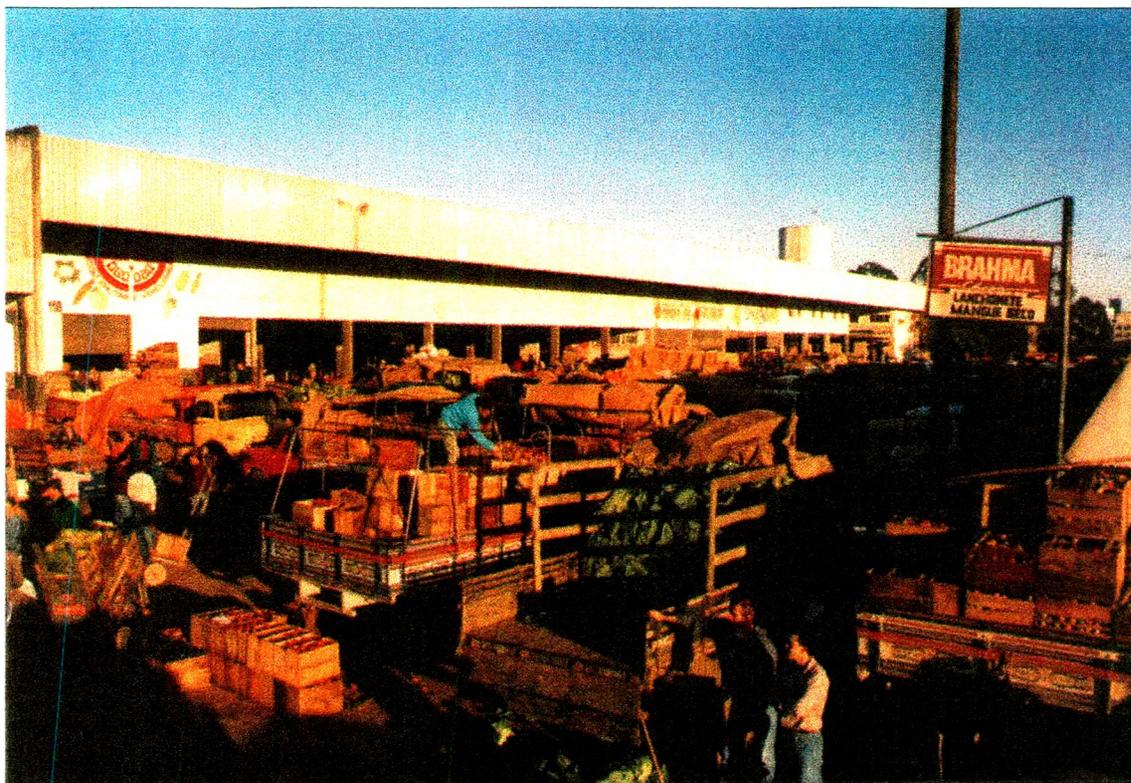


Figura 12 - Concentração diária de produtores e atacadistas na CEASA/SC - Unidade São José (Arquivo CEASA, 1993).

As negociações começam às 6:00 da manhã, porém os produtores chegam na CEASA no dia anterior, a partir das 5:00 da tarde os veículos começam a chegar carregados de hortaliças. Uma boa parte dos produtores (74%) passam a noite em seus carros ou dormem na “pedra” para guardar seu ponto de venda do dia seguinte (Figura 13). Os produtores de folhagens e temperos verdes são os que mais seguem esta rotina, por trabalhar com os hortícolas altamente perecíveis. Assim, buscam o abrigo no pátio do pavilhão A (na “pedra”) para protegerem suas mercadorias do sol e do calor. Os que possuem casa ou parentes em São José dormem mais confortavelmente. E aqueles que moram mais próximos, saem de madrugada de suas propriedades. Entretanto, conforme os produtores, estes vão ficar em “lugar ruim de venda”. Além destas dificuldades, os usuários apontam outras: *“falta estrutura na CEASA para tudo, não há lugar fixo para quem trabalha todo dia, todo dia, não*

*há estacionamento, falta asfalto, segurança para tudo, não há garantia de vendas”* (depoimento de produtor de hortaliças).



Figura 13 - Rotina noturna por um ponto bom de venda: os produtores dormem na “pedra” para guardar seus lugares em “pontos quentes” (Cavicchioli, fevereiro de 1996).

Os produtores/comerciantes são usuários temporários da CEASA e, além do cadastro e de sua “carтерinha” de produtor, pagam na portaria de entrada da unidade uma taxa diária (“pedra”) pelo bilhete do usuário produtor (Anexo VII). O valor unitário é de Cr\$1,30 (valor vigente em fevereiro de 96), onde quem tem veículo tipo Kombi paga uma “pedra” (1.000 quilos ou uma tonelada de produto), F.4000 de 2 a 4 “pedras”, Mercedes de 3 a 5 “pedras”, conforme a carga e a avaliação do fiscal que faz o controle através do “romaneio” (Anexo VIII), ou seja, do histórico que o produtor preenche especificando os produtos que traz para venda (tipo e quantidade) e é entregue ao funcionário na portaria da central. Vencida esta etapa, é esperar o amanhecer para iniciar as vendas, momento de maior tensão segundo os produtores, “*é a hora de conquistar o*

*freguês, quem já tem cliente fixo é só esperá-lo e ter uma venda garantida, quem não tem enfrenta uma concorrência bem maior”* (produtor de hortaliças).

Durante as vendas, o que vale é a negociação, ou seja, é a oferta e demanda dos produtos que dita os preços (76% preço de mercado). O produtor “estipula” o preço (13% dos entrevistados) com base na cotação diária fornecida pela CEASA e atualizada a cada manhã conforme o comportamento de mercado. Já o comprador negocia de acordo com a qualidade e a demanda, impondo seu preço ao produtor (11%). Neste mercado, predomina a venda a prazo, principalmente de 15 dias (72%), exceto aquelas feitas aos consumidores que esporadicamente compram na CEASA pagando à vista - a dinheiro vivo (7%). Se vender já é difícil, mais ainda se torna receber e repor o capital gasto. *“Se você quer vender tem que ser a prazo de 15 a 20 dias ... e oiá lá se vai recebê tudo”* *“A gente é obrigado vender fiado, o que se vai fazer. Muitas vezes, não sabe se vai receber. E para não levar a carga de volta para roça, e perder mais ainda, vende até mais barato”* (Depoimento de produtor rural). Em geral, as vendas nem sempre compensam as despesas gastas durante a atividade, especialmente se o produtor enfrenta calotes. *“Não me importo de vender fiado, mas os caras sabem que devem e não pagam, mesmo estando todo dia na CEASA. E como eu vou provar que estão me devendo? Tenho a notinha mas não tá assinada, pois a gente confia no freguês”*(produtor de hortaliças).

Na tabela XIII registramos esta realidade, mostrando o quadro de comercialização a que o pequeno produtor de hortaliças (77%) está submetido diariamente. Entre os entrevistados, a negociação é o principal argumento apontado, e quem tem mais tino comercial consegue melhores resultados, possui clientela fixa (38%), além de fazer entregas noutros lugares como feiras, supermercados, restaurantes, hospitais, etc., (10%). Entre os clientes fixos,

encontramos supermercados como Santa Mônica, Angeloni, Marasil, Metropol, Comper, etc. O restante (62%) não possuem clientes fixos.

A grande maioria das vendas diárias são registradas nos “caderninhos” (62%), seguido pela “notinha” (17%) ou pelo cheque pré-datado (16%) que é exigido principalmente pelos produtores que já sofreram calote. Em menor número os registros são feitos pela “placa dos carros” dos clientes (5%). É desta forma que os produtores controlam suas transações comerciais. Alguns, apesar de venderem menos, preferem vender fiado apenas para “fregueses de confiança”, e para o restante somente a “dinheiro vivo”. *“No caderno não vendo, prefiro levar de volta pra roça e trazer noutra dia, perdi muito anos atrás com maus pagadores”*(produtor rural).

**Tabela XIII- Aspectos da comercialização de hortaliças por atacado na CEASA/SC, segundo os produtores/comerciantes.**

Situação dos		Formas de comercialização				Controle das vendas	%
entrevistados	%	Vendas	%	Pagamento	%		
Produtores	77	a prazo	73	com 15 dias	72	Caderno	62
Feirantes	12	a vista	17	com 20/30 dias	18	Notinha	17
Intermediários	11	mista	10	com 10 dias	10	Cheque	16
						placa	05
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, fevereiro de 1995/96.  
Organização: Cavicchioli, 1996.

Normalmente, são os produtores que levam as mercadorias até o local onde está estacionado os carros dos compradores, pois dificilmente estes carregam sozinhos a mercadoria. Somente em casos de estarem com pressa e terem seus carregadores próprios é que os compradores transportam as hortaliças até seus caminhões. Apenas 3% dos comerciantes entrevistados se enquadram nesta situação, ou seja, são os médios intermediários que compram em grande quantidade para levarem para outras cidades como Itajaí, Camboriú, Criciúma, entre outras. Na maioria das vendas é o produtor que leva

a carga até o comprador usando carrinho de mão (Figura 14), ou na ausência deste, carregando nas costas os produtos. Cerca de 68% dos entrevistados possuem carrinho de mão para transportar as mercadorias no interior da CEASA, às vezes, dispondo de mais de um (conforme sua freguesia e tamanho da carga), que variam inclusive de modelo e capacidade de carga.



Figura 14 - Carrinho de mão carregado de couve-flor: meio de transporte usado nas dependências da CEASA pelos produtores para levar as mercadorias vendidas nos carros dos compradores (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

Ainda com relação à comercialização, as negociações acompanham as oscilações do mercado, e tanto produtores como compradores tomam como referência a cotação diária (em anexo IX) que a CEASA fornece nas primeiras horas do dia, ao iniciar as vendas, que serve também de parâmetro de preços para o dia ou dias seguintes. Às vezes, a noite quando chegam na CEASA, os produtores enquanto conversam combinam preços, trocam informações de mercado, discutindo o que está em alta ou em baixa e traçam metas de negociações para o dia seguinte. Apesar de serem concorrentes, um certo número de produtores, quase sempre amigos, parentes e colonos da mesma localidade, combinam um preço equivalente para negociar sua carga com os compradores e obter preços melhores por suas mercadorias. Neste caso, do preço ser igual, vende melhor aquele que tiver bons produtos, especialmente aqueles que estiverem em alta no mercado (grande demanda e pouca oferta).

Os compradores em potencial no mercado atacadista da CEASA/SC são os supermercados, os feirantes, os promotores de sacolão, seguidos de estabelecimentos comerciais menores e dos atacadistas (intermediários) que compram para revenda, ou seja, para distribuírem pelo interior do Estado. Entre as maiores áreas consumidoras estão: a Grande Florianópolis, sendo a capital o maior centro consumidor; Joinville, Blumenau, Itajaí, Camboriú, Criciúma, etc.

Associado aos baixos preços, outro problema enfrentado pelos produtores é a falta de cuidados no manuseio das hortaliças nas áreas de cultivo, durante o transporte e a comercialização na CEASA/SC. Como já foi dito anteriormente, em relação ao grande volume de produtos hortícolas comercializados diariamente na central de abastecimento, ainda é irrelevante a padronização e classificação dos produtos, e visivelmente, no corre-corre de veículos, pessoas, carrinhos e mercadorias, tais preocupações não ocupam muito destaque no dia-a-dia. Ainda é pequeno o número de agricultores que tomam as precauções

mínimas, instruídas pelos técnicos extensionistas. Em geral, as hortaliças ficam expostas ao sol, chuva, calor, e outras intempéries, quase sempre mal embaladas em caixotes de madeira ou em sacas, conforme ilustramos nas figuras 15 e 16. Esta falta de cuidados, aliadas as precárias condições do entreposto de abastecimento, acarretam perdas irreparáveis por se tratar de produtos de elevado teor de perecibilidade.



Figura 15 - Exposição de hortaliças na CEASA para venda: sob o sol escaldante das 10:00 horas, tomates, batatas, pimentões e couve flor, esperam seu destino: o consumidor (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

Os níveis elevados de perdas, tanto na zona de produção quanto na comercialização atingem principalmente as hortaliças de folha, flor e haste, seguidas pelas do grupo de frutos e, em menor intensidade os hortícolas de rizomas, raiz, bulbo e tubérculos. Infelizmente, não foi possível mensurar nesta pesquisa o percentual de perdas que ocorrem neste setor, apenas constatamos que os produtos mais atingidos são os “verdinhos”. As perdas podem derivar de causas naturais (chuvas, geadas, secas) ou mecânicas, patológicas e fisiológicas. E ambas, são agravadas pela falta de cuidados durante o plantio, a

colheita e a comercialização; pelas condições de higiene, de manipulação e transporte dos hortícolas. Por fim, o desconhecimento de técnicas e de uma administração rural adequadas podem contribuir para elevar o percentual de perdas neste setor. Neste sentido, segundo os entrevistados e as observações de campo, as perdas nas zonas de produção superam àquelas que ocorrem durante o trajeto das mercadorias das áreas de produção à mesa do consumidor.

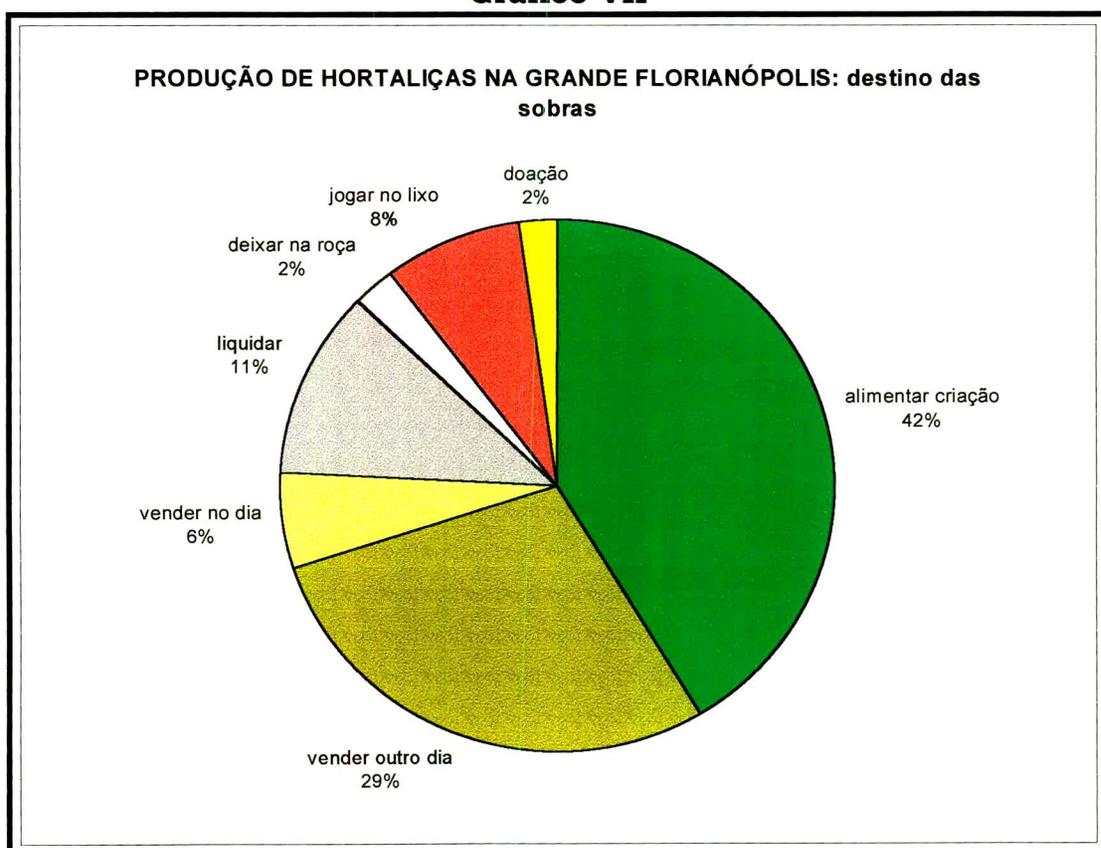


Figura 16 - Hortaliças na CEASA: tomate, cenoura, pepino, cenoura (nos caixotes), cebola e couve-flor expostas ao sol e lançadas ao chão junto a poeira, esperando comprador. À esquerda, o carrinho de mão usado no transporte interno (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

O produtor que já tem experiência no mercado atacadista, traz sempre a carga com base no que pode ser vendido, tentando acompanhar as constantes oscilações deste setor tão dinâmico, e evitar as indesejáveis sobras de carga. Estas, além de desanimar o agricultor, podem se perder no caminho, pois têm que retornar ao campo para voltar noutro dia. Cerca de 42% dos produtores utilizam as sobras, especialmente das folhagens, para alimentar a criação

(bovina, suína); 29% trazem a mercadoria boa outro dia para vender; 11% liquidam, vendendo mais barato, 6% repassam a outros vendedores; 8% jogam no lixo e, 2% fazem doação para creche ou hospitais, situação ilustrada no gráfico VII apresentado abaixo. Existem produtores (2%) que “*deixam a produção perder no campo, pois não vale a pena colher*”. “*Não compensa correr para vender um pouquinho, é perda de tempo, você gasta mais do que se colher de novo e jogar fora depois. O jeito é cuidar para ter um produto bonito e de boa qualidade*” (depoimento de pequeno produtor).

**Gráfico VII**



Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC, São José, fevereiro de 1995/96.  
Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

O intermediário também está sujeito às perdas ocasionadas pelas sobras de um dia ruim de venda, ou pela queda no mercado em função do excesso de mercadorias como ilustra a figura 17. “*Trabalhar com hortaliças é bom, se fosse ruim ninguém trabalhava, às vezes, apenas sobra para comer e, quando traz*

*produção de outros colonos a meia pra vender isso sempre ajuda um pouquinho, se vender bem” ( depoimento de ex-produtor, atual intermediário de hortaliças).*

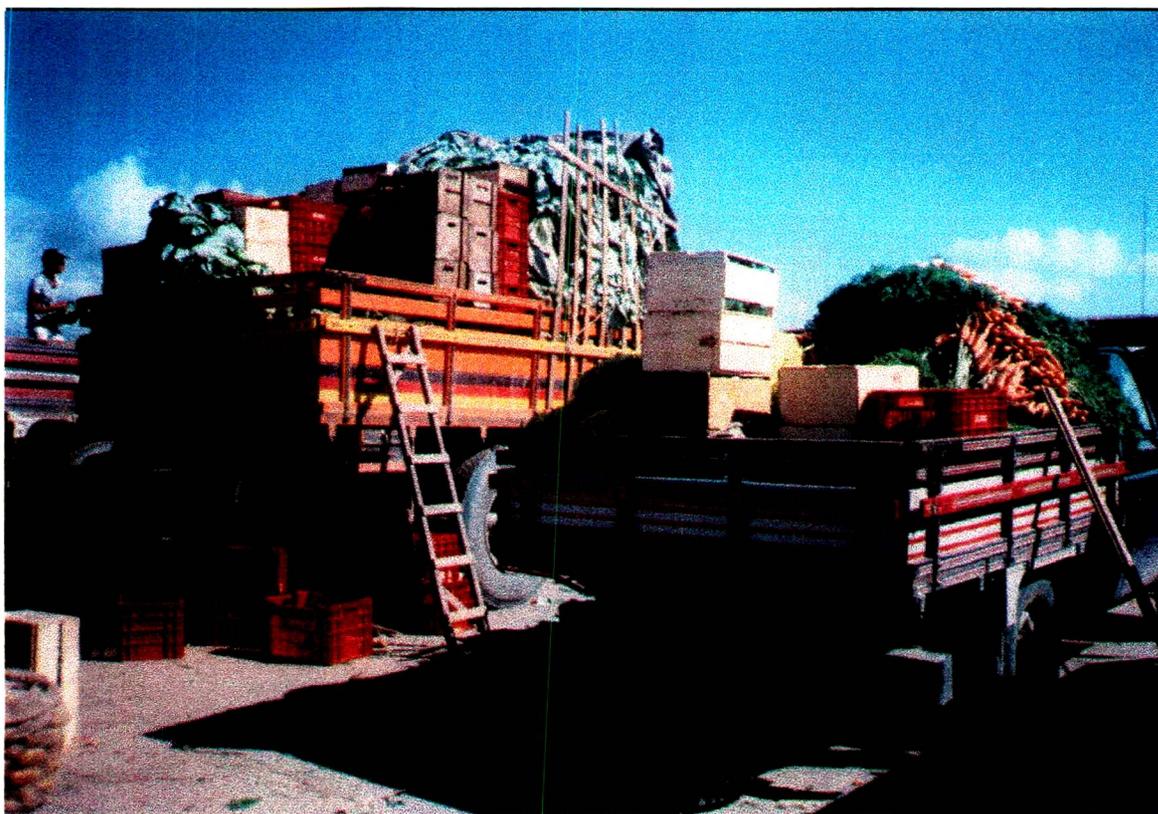


Figura 17 - Sobras de hortaliças para o dia seguinte, queda na qualidade e perdas: carga de intermediário, dono de dois veículos - um caminhão Mercedes-Benz e uma caminhote D 20 (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

Todavia, ainda com relação às perdas, convém destacar que a proteção das mercadorias em cima do caminhão ainda é feita de forma rústica pela maioria, ou seja, a carga é coberta por uma lona e depois amarrada sem deixar ventilação (68% dos entrevistados), o que eleva a temperatura ambiente comprometendo os produtos (Figura 18). Alguns comerciantes (32%) colocam uma armação de ferro para isolar a lona das hortaliças e permitir que haja uma maior ventilação. Esta medida conserva melhor os produtos garantindo qualidade e, protegendo a carga do sol e da chuva durante a viagem do campo aos pontos de vendas e, também nos locais de venda (Figura 19).



Figura 18 - Proteção tradicional da carga: lona jogada em cima das hortaliças, contato direto com os produtos (Cavicchioli, CEASA, fevereiro de 1995).



Figura 19 - Proteção da carga: armação de ferro isola a lona das hortaliças, mantendo a qualidade e protegendo do sol e da chuva durante a viagem (Cavicchioli, fev. 1995).

### **3. Hortaliças: uma saída para o pequeno produtor?**

A pequena produção agrícola tem uma importância fundamental no abastecimento urbano, fornecendo uma variedade de alimentos aos centros urbanos, produzindo matérias-primas para indústrias, além de suprir as necessidades da unidade familiar. Através da policultura, com cultivos sazonais, os produtores rurais, em pequenas parcelas de terras e com a força de trabalho familiar, produz um excedente destinado à comercialização.

A produção de hortaliças possui características distintas das culturas de ciclos mais longos, pois são mais vulneráveis às condições ambientais. A Olericultura é uma atividade agrícola caracterizada por plantas herbáceas ou arbustivas, de ciclos produtivos curtos, consumida *in natura* ou processada e com limitado período de conservação em estado natural. Portanto, requer cuidados técnicos especiais para uma boa produtividade, além de representar uma importante fonte de alimentos, rica em nutrientes (vitaminas e sais minerais), indispensáveis ao organismo humano.

A grande variedade de hortícolas agrada aos mais diversos paladares, sendo potencialmente utilizados na culinária doméstica e industrial (Figura 20); são também uma grande fonte econômica geradora de empregos, matérias-primas e capital, principalmente para aqueles produtores que dispõem de poucos recursos para desempenhar as atividades agrícolas. E, sendo uma prática de fácil execução, não apresenta restrições relevantes quanto ao seu desenvolvimento.

O Estado de Santa Catarina possui condições ideais para ser um grande produtor de hortifrutícolas, ou seja, detém uma concentração fundiária de pequenas propriedades, aliada às condições climáticas e à exploração familiar, possibilitando uma diversidade de cultivos. Isto gera rentabilidade com mais

freqüência, visto que, o produtor colherá várias vezes no ano, conforme o que plantar; manter a mão-de-obra empregada freqüentemente; e fomenta outros setores da economia ligados direta ou indiretamente a agricultura e ao abastecimento.



Figura 20 - Hortaliças de condimento: salsa, cebolinha e pimenta, apesar de serem comercializadas em pequenas quantidades, são amplamente consumidas pelo consumidor devido ao seu paladar (Cavicchioli, CEASA, fevereiro de 1995).

Diante das características predominantes nas terras catarinenses, citadas anteriormente, podemos afirmar que as hortaliças representam uma grande alternativa para a pequena produção, desde que a atividade seja praticada segundo cuidados e orientações técnicas adequadas a realidade em questão. Desta forma, esta atividade pode contribuir para elevar a renda do pequeno agricultor, melhorando suas condições de vida, garantindo uma variedade de produtos no mercado e melhorando sensivelmente o abastecimento alimentar na medida em que reduz os custos de produção,

amplia o volume de produtos ofertados e eleva os níveis de consumo da população.

Assim, as hortaliças significam uma saída para o produtor rural desde que haja uma atenção maior a todos os aspectos que as circundam, ou seja, planejamento agrícola com técnicas de cultivos adequadas, programas de pesquisa e extensão rural voltados para as necessidades dos pequenos produtores, e principalmente, pela melhoria das condições de comercialização, as quais representam um dos maiores desafios do produtor no processo de abastecimento urbano.

Convém considerar que apesar das condições favoráveis, existem aquelas que comprometem o sucesso da Olericultura, caso sejam completamente ignoradas ou tratadas de forma superficial. Dentre elas, destacamos a mão-de-obra deficiente e despreparada tecnicamente face às exigências culturais, ou seja, as hortaliças altamente perecíveis, tanto nas áreas de produção, quanto nos diversos segmentos do abastecimento (distribuição e comercialização). A preocupação com perecibilidade é quase desprezada; a produtividade é muito baixa; as perdas são elevadas e a rentabilidade, em muitos casos, é baixa, garantindo apenas o suprimento das necessidades mais emergentes dos agricultores.

O baixo índice de produtividade (apontado pelos entrevistados) é resultante do sucessivo parcelamento das pequenas propriedades através de gerações devido à divisão de herança. Fator que somado a falta de um planejamento agrícola; de uma boa administração; à ineficiência dos mecanismos de comercialização; ao pequeno volume de mercadorias produzidas por propriedade; à qualidade dos produtos e, ao desconhecimento das condições de mercado comprometem o bom resultado desta atividade na medida em que: a) reduz a capacidade de investimento do agricultor, impedindo

melhoria na produtividade; b) eleva os custos finais cada vez mais, acentuados pelo esgotamento da fertilidade natural dos solos; c) requer maior aplicação de insumos, os quais custam muito caro ao bolso do pequeno produtor; d) gera uma renda cada vez menor, reduzindo a margem de lucro do produtor e, interferindo no seu padrão de vida.

Em contrapartida, esta situação acarreta excedentes econômicos para aqueles que estão entre a produção e o consumo final, ou seja, os intermediários que aproveitam as oportunidades para ampliar seu capital a partir das transações comerciais, implicando diretamente na elevação de preço das mercadorias, encarecendo para o consumidor final e barateando ao produtor direto, ou melhor, quem realmente produz é quem menos ganha neste processo.

É indiscutível o caráter social da Olericultura, porque a produção de hortaliças envolve atividades intensivas face à necessidade de mão-de-obra, aos curtos ciclos de produção, e a freqüente necessidade de “tratos culturais” para produzir hortaliças de boa qualidade. Nas palavras de Couto,

*“o caráter social da Olericultura não pode ser medido apenas pelo trabalho envolvido na produção direta no campo, uma vez que devem ser anexados ao processo produtivo do setor os empregos diretos gerados no transporte, na comercialização dos produtos ao natural, na sua industrialização e comercialização final. Considerando-se que cada emprego direto no setor primário gera em média 5 empregos nos setores secundários e terciários, pode-se estimar que hortaliças geram atualmente no Brasil cerca de 3,5 milhões de empregos diretos”<sup>85</sup>.*

Por parte dos produtores diretos, atacadistas e intermediários, não há dúvida de que as hortaliças significam uma grande alternativa econômica para a pequena produção. A opinião dos entrevistados é unânime, até porque se este

<sup>85</sup>. COUTO, Flávio A. d' Araujo. Importância econômica e social da Olericultura. Congresso Brasileiro de Olericultura. Belo Horizonte, EMATER, 1991, p. 20-40.

ramo não oferecesse condições, as hortaliças não seriam a principal fonte de renda das famílias envolvidas e, nem possibilitaria um acúmulo de capital aos produtores que empregam certas técnicas agrícolas adequadas aos hortícolas (Figura 21).



Figura 21 - Alfaces cultivadas com a técnica da hidroponia, reduz custos, eleva a produtividade com produtos de melhor qualidade e oferece uma margem de lucros relativamente melhor do que o cultivo convencional (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Com base nas pesquisas de campo, entre as principais vantagens de se trabalhar com hortaliças foram citadas: a) a facilidade de trato das culturas; b) a diversidade de cultivos em pequenas porções de terras; c) o retorno do investimento rápido, salvo em caso de perda total por causa das intempéries; d) desempenhar atividades que sabe e gosta de praticar; e) vender diretamente ao consumidor; e f) trabalhar em família, sendo dono do seu próprio horário e negócio. E, entre as desvantagens foram mencionadas: a) as estradas ruins que dificultam o transporte e atrasam a viagem; b) o trabalho intensivo; c) as condições do tempo; d) a falta de infra-estrutura nos pontos de venda; e) os

preços baixos face aos insumos caros; f) as embalagens que não retornam e precisam ser repostas diariamente; e g) principalmente às condições de comercialização nas quais *“as vendas feitas essencialmente à prazo, reduzindo a possível margem de lucro do colono”* (depoimento de pequeno produtor de hortaliças).

**CAPÍTULO III - A COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NA  
CEASA/SC - UNIDADE SÃO JOSÉ**

## 1. Histórico e objetivos da implantação da CEASA/SC

No Brasil, a partir dos anos 60 ocorreram profundas modificações no campo, principalmente relacionadas à produção agrícola. Com a instalação do "*complexo agroindustrial*", é estabelecida uma relação de interdependência entre o setor industrial e o agrícola, envolvendo produção, processamento e comercialização de alimentos.

A produção industrial de máquinas e insumos para agricultura, associada aos serviços financeiros e comerciais, modificou o quadro de abastecimento de hortifrutigranjeiros, até então realizado a nível de atacado de forma dispersa e sob precárias condições de comercialização nos centros urbanos. Houve alterações nas relações sociais de produção no campo, com a chamada "modernização", e na cidade, com o crescimento da população urbana decorrente do acentuado êxodo rural e do crescimento das atividades industriais.

Em contrapartida, a mecanização no campo proporcionou o aumento da produção de alimentos, gerando a necessidade de um sistema de abastecimento que atendesse as condições atuais de grande oferta de produtos hortifrutigranjeiros num espaço adequado para sua comercialização. E por outro lado, a situação de mercado já existente facilitava a manipulação dos preços por um grupo restrito de comerciantes que atuava neste setor, monopolizando alguns produtos em função da falta de concorrência no ramo.

A desorganização gerada pelas diversas mudanças que ocorreram tanto no campo como na cidade, no âmbito do abastecimento de hortifrutigranjeiros, favoreceu o aparecimento de situações que afetavam principalmente a comercialização, comprometendo a qualidade dos produtos e prejudicando

diretamente os produtores e consumidores. Além disso, a elevada perda de produtos hortícolas, decorrentes da má distribuição, aliadas à falta de uma maior diversidade de produtos de boa qualidade no mercado, ao grande número de agentes intermediários, à distorção dos preços no mercado, à sazonalidade da produção, contribuíram para acentuar o desperdício de tempo e de produtos no mercado, elevando os preços pagos pelo consumidor e reduzindo-os junto aos produtores rurais.

Com intuito de alterar este quadro e sanar as falhas existentes no abastecimento, inclusive as de ordem conjuntural, o Governo Federal, em conjunto com os Governos Estaduais e Municipais e a Iniciativa Privada implantaram, a partir de meados da década de 70, o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento - plano SINAC. Foram implementadas nas capitais dos Estados e nas principais cidades do interior, as Centrais de Abastecimento e de Comercialização de Hortifrutigranjeiros, denominadas CEASAs <sup>86</sup>. Esta ação governamental estimulou uma série de medidas orientadas a instalar um extenso programa de infra-estrutura pelo país, todas direcionadas ao problema da produção e distribuição de produtos alimentícios.

Neste cenário, foram criadas, em 19 de outubro de 1976, as Centrais de Abastecimento do Estado de Santa Catarina - CEASA/SC. As obras de construção da Unidade Central São José iniciaram-se nesta data, e sua inauguração deu-se em 10 de março de 1978, entrando em funcionamento com capacidade operacional instalada para 2.500 toneladas/mês de hortifrutigranjeiros. A CEASA/SC está sediada na Unidade São José,

---

<sup>86</sup>. SINATORA, A. et alii. Política agrária. Porto Alegre: Mercado Aberto/Fundação Wilson Pinheiro, 1985, p. 67.

localizada na Rodovia BR 101 - km 205, em Barreiros - Município de São José/SC (conforme planta baixa em anexo X). Esta Central, em seu projeto original, contava com uma área total de 108.000 m<sup>2</sup>, sendo 7.788 m<sup>2</sup> de área construída dividida em 03 pavilhões (A, B, C) <sup>87</sup>, e o restante da área “aberta” engloba os espaços livres do pátio interno da central, onde se realizam a circulação de produtores, atacadistas e consumidores, a comercialização das mercadorias, e o estacionamento dos veículos usados no transporte dos produtos disponíveis para compra e venda <sup>88</sup>.

O funcionamento da CEASA/SC é regido pelo Estatuto Social da Empresa, que foi aprovado na Assembléia de Constituição da Empresa em 29 de setembro de 1976 (em anexo XI segue as finalidades e objetivos da empresa de acordo com o estatuto). Quanto aos objetivos de sua criação, durante a década de setenta até o começo da década de oitenta, a CEASA, através do SINAC, com o controle do Governo Federal, sob a gestão da Companhia Brasileira de Alimentos - COBAL, obteve os seguintes resultados:

*“- melhor conhecimento e transparência do mercado pelos horticultores e atacadistas, apoiados em minuciosas estatísticas, calendários de comercialização, dados de preços, de movimentação de produtos, etc., servindo como elementos importantes para o direcionamento dos negócios e formulação de políticas de fomento à produção, evitando a dispersão de recursos e, resultando num barateamento do processo decisório; estímulo a maior atenção aos problemas da comercialização de hortigranjeiros e sua importância para o consumidor brasileiro; profissionalização e conscientização dos agentes envolvidos no processo, principalmente produtores e comerciantes; identificação dos pontos fracos na comercialização hortícola, estimulando as necessárias correções de rumo e busca de melhorias; e, maior diversificação do sistema e fluxo de produtos, reduzindo o papel tradicional e dominante do mercado atacadista, principalmente de hortifrutigranjeiros”* <sup>89</sup>.

<sup>87</sup>. Recentemente, a área construída foi ampliada, inclusive os pavilhões.

<sup>88</sup>. Dados fornecidos pela CEASA/SC em 1994.

<sup>89</sup>. ABRACEN. “Proposta para uma Política Nacional de Abastecimento”. Revista Abastecimento CEASA: o canto da terra. Brasília: ABRACEN, setembro de 1994, p. 02-03.

Porém, em meados da década de oitenta, com o gradativo distanciamento do Governo Federal, e a conseqüente transferência de todo o controle das Centrais de Abastecimento para os Governos Estaduais, o programa SINAC perdeu “*um dos seus pilares de maior sustentação*”, que era justamente a característica do sistema, ou seja, uma estrutura de abastecimento única, interligada nacionalmente, que mantinha, através da administração federal, todas as unidades das CEASAs sob as mesmas regras de mercado e controle centralizado, apesar de estarem localizadas em diferentes pontos do território brasileiro e de possuírem características regionais distintas.

A CEASA/SC foi administrada pela rede da Companhia Brasileira de Alimentos - COBAL até 29 de abril de 1989 quando foi assinado o termo de transferência da administração Federal para a Estadual. O Governo Federal, com a Lei 7539 de 30 de dezembro de 1988, transferiu o gerenciamento da empresa para a Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento (SAA), desvinculando a CEASA/SC do SINAC, a partir de maio de 1989. Este processo foi decorrente da política de descentralização administrativa implantada pelo Governo Federal nos anos 80, cuja transferência representava uma tentativa de assegurar uma administração mais eficiente, passando assim, por Termo de Doação, a pertencer ao Governo de Santa Catarina.

Estadualizada, a CEASA/SC passou a ser administrada de acordo as diretrizes e ações do abastecimento de hortifrutigranjeiros traçadas pelos governantes eleitos para dirigir o Estado. Isto implica dizer que a cada novo mandato, estão sujeitas às modificações impostas pelos seus administradores conforme os recursos disponíveis, as prioridades estabelecidas por cada um, e ainda os anseios e necessidades da população (quando considerados) . Embora, via de regra, sigam a legislação pertinente ao seu funcionamento, seu

gerenciamento fica condicionado, diretamente, aos interesses daqueles que estão governando.

Ao assumir o controle da CEASA/SC, o Governo Estadual encontrou uma estrutura quase que obsoleta, desorganizada, distante das condições necessárias para atender aos objetivos nos quais a empresa foi criada, principalmente pelo fato de, até então, centralizar as decisões e desconsiderar as peculiaridades do lugar onde se encontrava instalada cada unidade no país. A falta de integração entre as Centrais, e destas com outras empresas dos Governos Federal e Estaduais era, e ainda é, um obstáculo que interfere no setor de abastecimento de alimentos.

Diante deste quadro, a administração em vigência então, preocupada em reativar este sistema de forma a torná-lo mais dinâmico, buscando equipar a CEASA/SC em direção aos ideais propostos desde sua criação e ainda visando estender o abastecimento à outras regiões do Estado, em função das condições regionais e da disponibilidade da oferta de produtos agrícolas, elaborou o Plano de Metas - 1990, determinando a criação de outras Unidades da CEASA/SC, ampliando sua área de atuação no Estado em parceria com as Prefeituras Municipais e a Iniciativa Privada. Todavia, convém mencionar que além da CEASA/SC (responsável pelo Abastecimento de hortifrutigranjeiros no Estado) outras empresas como a EPAGRI, INSTITUTO CEPA/SC e CIDASC, também vinculadas à Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento, contribuem direta ou indiretamente para melhorias no processo de produção e distribuição de hortaliças no Estado. A seguir, apresentamos uma breve descrição da função destas empresas frente à produção e abastecimento dos hortícolas.

A Empresa de Pesquisa Agropecuária e de Extensão Rural de Santa Catarina - EPAGRI/SC, antigamente conhecida por ACARESC, cuida da geração e difusão de tecnologia para agricultura, presta auxílio aos agricultores, realiza pesquisas na área agrícola, e pratica o extensionismo rural. Já a Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina S.A - CIDASC, é responsável pelos serviços prestados à comunidade agrícola, tendo atividades diversificadas, tais como: inspeção dos campos de produção de sementes; apoio laboratorial tanto na área de defesa sanitária animal como vegetal; a comercialização de insumos (adubos, defensivos, sementes e corretivos), e de produtos; participação na organização dos produtores; realização de trabalhos de infra-estrutura agrícola (açudagem, irrigação, drenagem, etc.), entre outras. E por fim, o Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina - INSTITUTO CEPA/SC, assessora o setor público agrícola na elaboração de políticas agrícolas, planos, programas, projetos, estudos e pesquisas sócio-econômicas, visando planejar as ações na busca do desenvolvimento rural; procurando implantar e manter um sistema de informações agropecuárias (preços, dados estatísticos estruturais e conjunturais, custos de produção e outros), e conservar o mercado agrícola mais transparente, subsidiando os setores públicos e privado na tomada de decisões <sup>90</sup>.

De modo geral, a CEASA/SC objetiva organizar e disciplinar a comercialização e a regularização do abastecimento de produtos hortifrutigranjeiros, a nível de atacado, no estado de Santa Catarina, concentrando diariamente produtores e atacadistas ligados a este ramo alimentício, proporcionando-lhes infra-estrutura para efetuarem as transações comerciais em suas dependências. Essencialmente, a função da CEASA/SC é

---

<sup>90</sup>. Informações fornecidas pelo Instituto CEPA/SC, fevereiro de 1996.

proporcionar condições para a realização de operações comerciais no atacado, para atender a demanda existente, não efetua vendas. Porém, em caso de necessidade a mesma poderá atuar na comercialização, interferindo nas negociações para regularizar o mercado e reduzir a especulação nos preços dos produtos negociados em suas dependências. Além de controlar o abastecimento no Estado, a empresa permite, diariamente, a concentração de uma variedade de hortícolas, com a oferta de produtos frescos (de boa qualidade) fornecidos por produtores da região, e também a admissão de produtos oriundos de outras áreas do país necessários, ao consumo da população. Os objetivos específicos da CEASA/SC estão citados no anexo XI.

## **2. Aspectos funcionais e situação atual da CEASA/SC**

A Unidade São José é a sede da CEASA/SC, cuja razão social é Centrais de Abastecimento de Santa Catarina, objetiva executar a política de abastecimento no Estado, possuindo uma personalidade jurídica de empresa de economia mista composta em sociedade de ações, regida pelos: Estatuto Social da Empresa, Regimento Interno e o Regulamento de Mercado, nos quais estão estabelecidas às normas de seu funcionamento ( em anexo XII o Organograma da empresa). Porém, com a estadualização, o Governo Federal (COBAL) ao transferir o controle da CEASA/SC para à Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento (SAA), atualmente chamada de Secretaria de Estado do Desenvolvimento Rural e da Agricultura (SEDRA), proporcionou sua descentralização das outras Centrais do país, alterando alguns aspectos da sua estrutura administrativa. Medida esta, que levou a CEASA/SC a funcionar não só de acordo com a legislação vigente, mas também seguindo os programas e diretrizes de cada governo eleito (no Anexo XI segue também a nova estrutura da empresa).

A Central de São José é constituída pelos seguintes setores de atividades: Gerência e Sub-Gerência de Mercado; Setor de comercialização: mercado permanente e mercado não-permanente; Unidade de Serviços auxiliares: setor de serviços diretos e complexos de serviços indiretos. Além dos locais, instalações e serviços diretamente ligados à comercialização dos produtos hortigranjeiros, existem outros setores que dão subsídios à finalidade principal da CEASA/SC, possibilitando a seus usuários a comercialização de produtos e serviços de sua propriedade e de terceiros. Detentora de estrutura de apoio à comercialização, a CEASA/SC, através da Unidade São José, desenvolve ações visando assegurar a regularidade do abastecimento urbano de hortifrutigranjeiros <sup>91</sup>, ofertando bases técnicas e operacionais aos produtores atacadistas e aos consumidores em geral. Dessa forma, ela oferece condições que possibilitem a livre comercialização entre seus usuários, destinando-se a concentrar vendedores e compradores de produtos hortícolas e outros produtos alimentícios, de produção própria e/ou de terceiros, caracterizando-se como um elo de ligação entre produção e o consumo a nível de atacado <sup>92</sup>, e na medida do possível, coibindo a intermediação abusiva em suas dependências.

Portanto, sua função não é de atuar como vendedora de produtos hortícolas, mas de fornecer as condições infra-estruturais que permitam transações comerciais mais vantajosas, tanto para os produtores quanto para os consumidores que diariamente freqüentam suas instalações; e principalmente, atuar no mercado regulando a oferta e os preços dos hortifrutigranjeiros através de um controle e acompanhamento diário, visando

---

<sup>91</sup> "Entende-se por produtos hortigranjeiros as frutas, hortaliças, legumes, tubérculos, raízes, bulbos e ovos". CEASA/SC. Regulamento de Mercado, Cap. I, & 2º.

<sup>92</sup> "Consideram-se vendas por atacado àquelas efetuadas em carregamentos inteiros, volumes fechados, embalagens adequadas e quando por unidade, em números e quantidades fixadas pelos órgãos responsáveis pela CEASA/SC". Idem, & 4º.

atender a demanda existente. *“Eventualmente, ela opera como comerciante para regularizar o mercado e supletivamente em qualquer oportunidade”* <sup>93</sup>. Na Unidade em questão, o funcionamento dos mercados <sup>94</sup> se dá através da concentração dos seus usuários, produtores ou não, que comercializam a nível de atacado, a produção regional de hortícolas (e às vezes oriundas de outras áreas do país), de acordo com a oferta e procura, e segundo a oscilação dos preços decorrentes das negociações. Esta variação caracteriza a movimentação comercial, elevando ou reduzindo o número e volume de produtos ofertados. Tal situação, associada às alterações provocadas pelos diversos agentes que interagem no processo de comercialização, ou seja, pelos produtores atacadistas, intermediários e especuladores; pelas mudanças climáticas; pela época de entressafra e/ou super safra, etc., compõem-se no cenário do abastecimento de hortaliças na Unidade Central de São José.

Durante as operações comerciais efetuadas nos pátios da empresa, os diferentes níveis de oferta e procura dos hortícolas é que estabelecem o preço de mercado. E por se tratar de um lugar de trocas constantes e diversificadas, dada a natureza dos produtos, a determinação dos preços é diária, sujeita à dinâmica do mercado. Neste espaço, é a concorrência que dirige e equilibra o mercado, estabelecendo as regras “informais” de seu funcionamento, ou seja, aquelas que não estão previstas no estatuto da empresa. E aí as regras vão desde a qualidade e variedade dos produtos até aquelas em que o produtor pode oferecer produtos melhores por preços menores, ou seja, nas condições ideais desejadas pelos compradores.

---

<sup>93</sup>. CEASA/SC. Regulamento de Mercado, 1989, cap. I, artigo 1º, & 1º.

<sup>94</sup>. Regido pelo Capítulo III - das dependências e instalações e da sua utilização do Regimento de Mercado.

O sistema de funcionamento da Central viabiliza a competitividade e a transparência das operações comerciais, tendo em vista que reuni, diariamente, ao mesmo tempo e no mesmo local, um elevado número de vendedores e compradores, juntamente com grande volume de produtos diversificados. Neste sentido, o Gerente de Mercado, com auxílio do Regulamento de Mercado, tem um papel fundamental no exercício de suas funções, pois cabe a ele a organização, orientação, supervisão e fiscalização dos serviços internos de mercado. Assim, funcionários da empresa fazem diariamente um acompanhamento da comercialização, desde a entrada dos produtos nos pátios, passando pela evolução nas trocas (negociações), até sua saída. Tais medidas são feitas de forma a possibilitar o adequado aproveitamento das instalações e serviços por parte dos usuários <sup>95</sup>, e com intuito de ter uma noção geral do processo de comercialização que impera nos pátios da unidade.

De acordo com nossa proposta de trabalho, descreveremos a seguir apenas o funcionamento da Central segundo os aspectos do abastecimento e da comercialização de hortaliças. E neste sentido, a área de comercialização da Unidade São José é composta basicamente por dois setores principais: 1. os usuários permanentes (box); 2. Os usuários não-permanente (livre comércio). O setor permanente se refere aos usuários de Boxes que funcionam nos Pavilhões A, B e C (planta 1, anexo X), sendo ocupado por 62 atacadistas proprietários boxistas <sup>96</sup> que possuem a concessão de uso da área do box, pagando uma tarifa mensal. Esta forma de uso é feita entre a central e o interessado através do preenchimento de um formulário próprio, correspondente a cada categoria de usuário, denominado Termo de Permissão Remunerada de Uso (TPRU). É uma permissão fixa e constante, podendo ser

---

<sup>95</sup>. CEASA/SC. Regulamento de Mercado, 1989.

<sup>96</sup>. Dados fornecidos pela CEASA/SC em fevereiro de 1996.

indeterminado, sendo intransferível e individual, enquadrando-se pessoas o interessado através do preenchimento de um formulário próprio, por tempo físicas e jurídicas. As áreas permanentes concedidas poderão ser transferidas, aumentadas ou diminuídas segundo motivos técnicos e/ou comprovada a necessidade para o melhor aproveitamento das instalação mediante utilização prévia da diretoria.

Os boxes foram estruturados para importar produtos produzidos em outras regiões do país e abastecer o mercado local; e também comercializar produtos regionais no período da entressafra, ocupando uma boa parte da área construída dos pavilhões da CEASA/SC. E neste espaço são inúmeras as responsabilidades de seus usuários <sup>97</sup>, dentre as quais destacamos as seguintes: conservar o local a áreas adjacentes em boas condições de uso, higiene e limpeza (Figura 22); manter os locais (fachada do box) devidamente identificados de acordo com as normas estabelecidas pela CEASA/SC; o box só poderá exibir propagandas autorizadas; a área cedida deverá ser mantida em funcionamento regular, de acordo com os horários estipulados para o setor; as sobras de produtos deverão ser depositadas em locais determinados pela Gerência de Mercado ou retiradas da Unidade pelo usuário do box; o boxista não poderá operar no setor livre (na pedra do produtor); as mercadorias procedentes de outros Estados só poderão ser oferecidas e vendidas pelo Setor de Mercado Permanente ou em local determinado pela Gerência de Mercado, exceto na Pedra <sup>98</sup>.

---

<sup>97</sup>. CEASA/SC. Regulamento de Mercado, capítulo III, 1989.

<sup>98</sup>. Pedra é a denominação dada ao espaço livre destinado e ocupado pelos produtores durante às vendas na CEASA, que normalmente fica na área coberta (pátios) dos Pavilhões ou ao ar livre, na qual pelo seu uso paga-se uma taxa a cada mil quilos ou uma tonelada de produto.

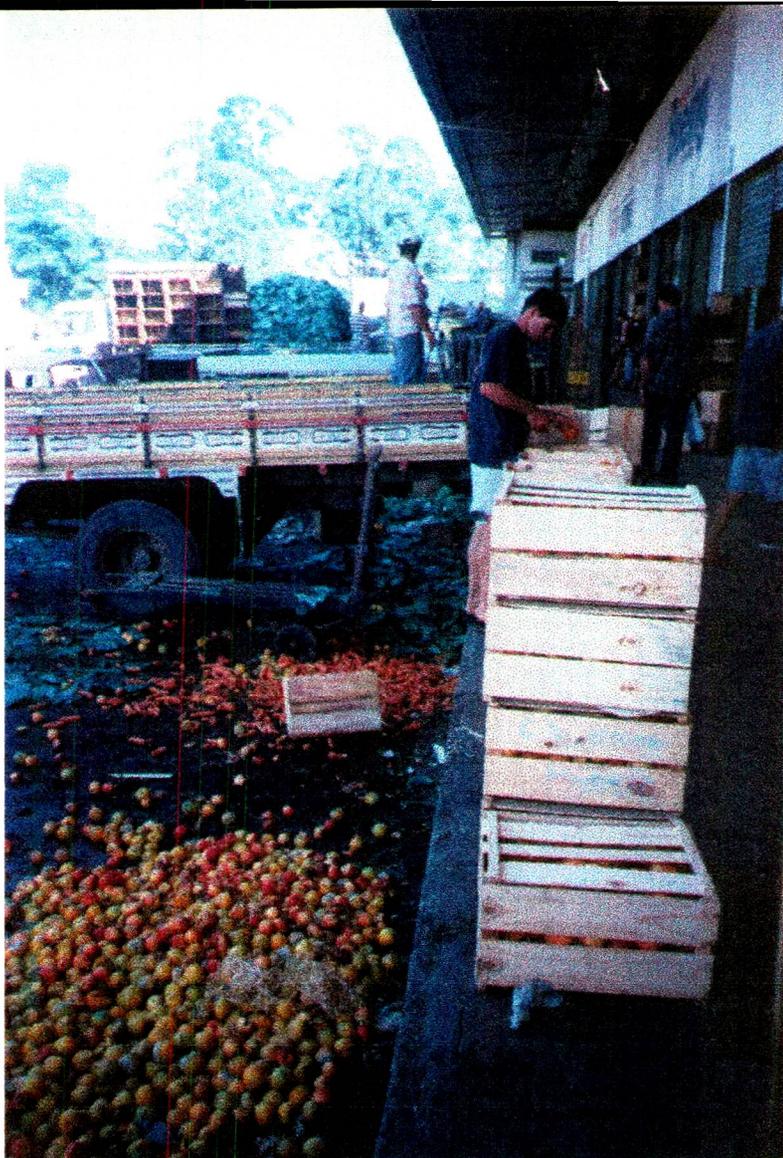


Figura 22 - Fachada dos boxes no pavilhão A: o desperdício de hortaliças e os resíduos são freqüentes, especialmente nos dias de maior movimento (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1995).

O setor não-permanente ou mercado livre é formado pelos produtores de hortaliças da região, cadastrados na unidade com formulário próprio, de acordo com os dispostos no capítulo IV - Dos vendedores; do Regulamento de Mercado, mediante prévia autorização da Gerência de Mercado e/ou da Diretoria. Nestes termos, são considerados vendedores ou agentes de comercialização as seguintes pessoas físicas ou jurídicas: Cooperativas Agrícolas, Sindicatos Rurais, Sociedades e/ou grupos de produtores agrícolas, produtores agrícolas individuais, Sociedades Cíveis ou Comerciais Especializadas <sup>99</sup>. Então, a área não-permanente, ou seja, os pátios da central, coberta ou não, de 3.200 m<sup>2</sup>, é destinada aos cerca de 1.294 produtores rurais cadastrados, que circulam

diariamente nesta unidade, comercializando suas mercadorias na Pedra (Figura 23) ou em cima dos próprios veículos ao ar livre (Figura 24). Para vender na Unidade, os produtores pagam a “pedra” - uma taxa “simbólica” através do bilhete de usuário produtor na Portaria de Entrada, estipulada conforme as mercadorias que ele traz diariamente, ou seja, segundo o volume e peso, sendo que uma pedra eqüivale a uma tonelada de produtos (1.000 quilos), o produtor pode pagar quantas pedras quiser conforme a mercadoria que traz diariamente.

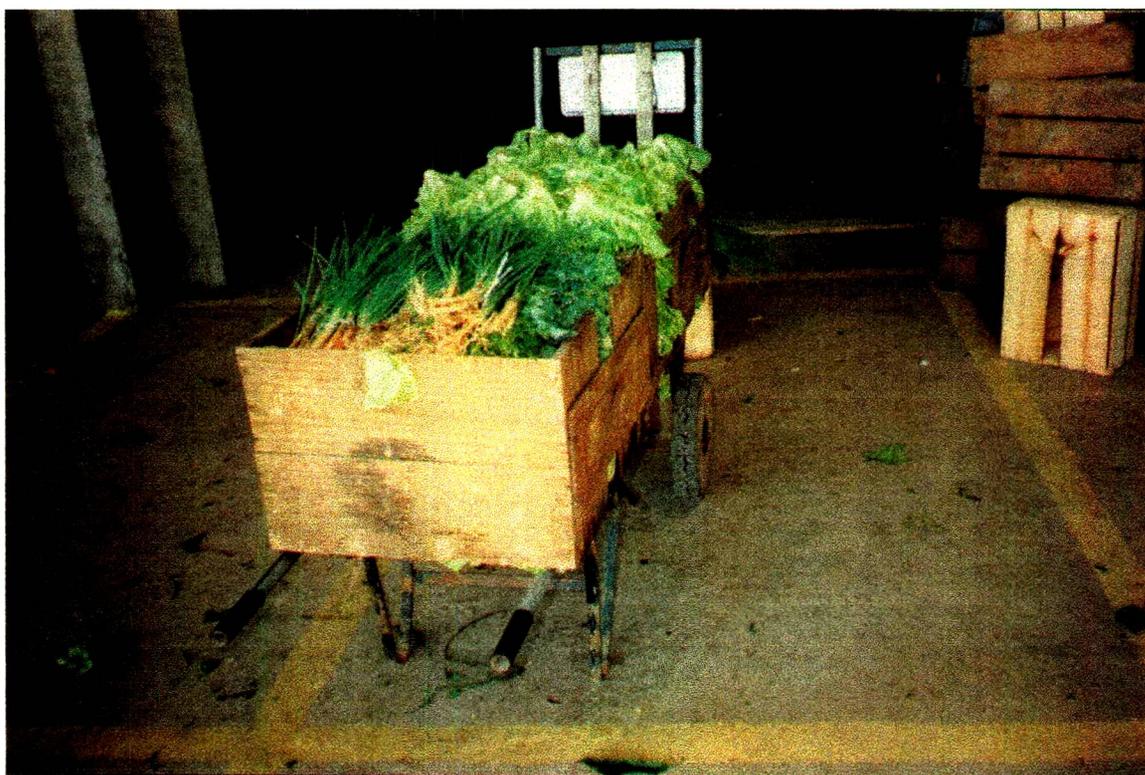


Figura 23 - Pedra do produtor no pavilhão A: espaço delimitado pela faixa amarela onde estão as hortaliças sobre o carrinho de mão (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1995).

<sup>99</sup>. CEASA/SC. Regulamento de Mercado, 1989.



Figura 24 - Comercialização nos pátios da CEASA pelos produtores rurais nos espaços livres sobre os veículos (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1995).

A portaria da CEASA é a principal entrada e saída de produtos hortifrutigranjeiros no processo de abastecimento (Fig. 25), sendo através dela que a empresa controla toda mercadoria que é comercializada em suas dependências. Este controle é feito com base no bilhete do usuário produtor (na cor rosa), o qual paga R\$2,00 (dois reais) por tonelada conforme a carga, e por meio da entrega do romaneio que é entregue ao funcionário na portaria contendo as especificações dos produtos que traz para a venda. O comprador ao adentrar a CEASA também recebe um bilhete (na cor branca) pelo qual paga uma taxa de apenas R\$0,50 (cinquenta centavos) <sup>100</sup>, independente do tamanho do veículo (Anexo VII). Esta taxa é destinada as despesas gastas com a limpeza nas dependências internas.

<sup>100</sup>. Preço vigente em fevereiro de 1996.

A portaria funciona 24 horas, abrindo às 20:00 horas para entrada dos produtores e às 6:00 horas para os compradores. É através dela, ou melhor do romanceiro que a CEASA/SC tem um valor aproximado do volume, da variedade dos hortifrutícolas e de sua procedência (que integra seus banco de dados estatísticos). O controle das toneladas é feita a “olho nu” com base nas quantidades de caixas ou na carga total, pois não existe balança própria. O “balanção” construído ao lado é particular, sendo usado apenas para pesar os caminhões que trazem mercadorias de outros Estados.



Figura 25 - Portaria de Entrada da CEASA/SC - Unidade São José (Cavicchioli, CEASA/SC, fevereiro de 1996).

Além da portaria de entrada (construção mais recente, inaugurada em 1993), que melhorou a circulação interna, a CEASA/SC construiu com auxílio da iniciativa privada (donos de box e empresários do setor) novos pavilhões: D e E, destinados aos usuários permanentes (box); e o pavilhão F - Espaço aberto ou “pedra do produtor” - para uso dos usuários temporários (Fig. 26), representados na planta baixa (Anexo X). Este último era a maior reivindicação dos produtores, especialmente daqueles que trabalham com folhagens e

temperos, e foi inaugurado em meados de 1996 com objetivo de reduzir o comércio sobre caminhões e melhorar às condições de comercialização.



Figura 26 - Pedra do produtor ou Espaço Aberto na CEASA/SC (Cavicchioli, fevereiro de 1996).

A CEASA\SC, responsável por executar a Política de Abastecimento do Estado de Santa Catarina, diante da concretização da estadualização decretada a partir de maio de 1989, sofreu algumas alterações baseadas principalmente no documento Plano de Ação 1990, e nos fatores provenientes do crescimento da população no Estado, do aumento da demanda de alimentos resultantes do turismo e da expansão do cinturão-verde da Região da Grande Florianópolis que elevou a oferta de produtos diversificando o abastecimento de hortifrutigranjeiros.

A Unidade de São José, visando aprimorar o sistema de abastecimento urbano e auxiliar o produtor rural no que se refere ao escoamento da produção e a uma melhor remuneração dos produtores, estabeleceu algumas metas no Plano de Ação 1990, ampliando a comercialização em suas dependências para uma média de 12.000 toneladas\mês. As reformas citadas anteriormente fazem parte das metas deste plano.

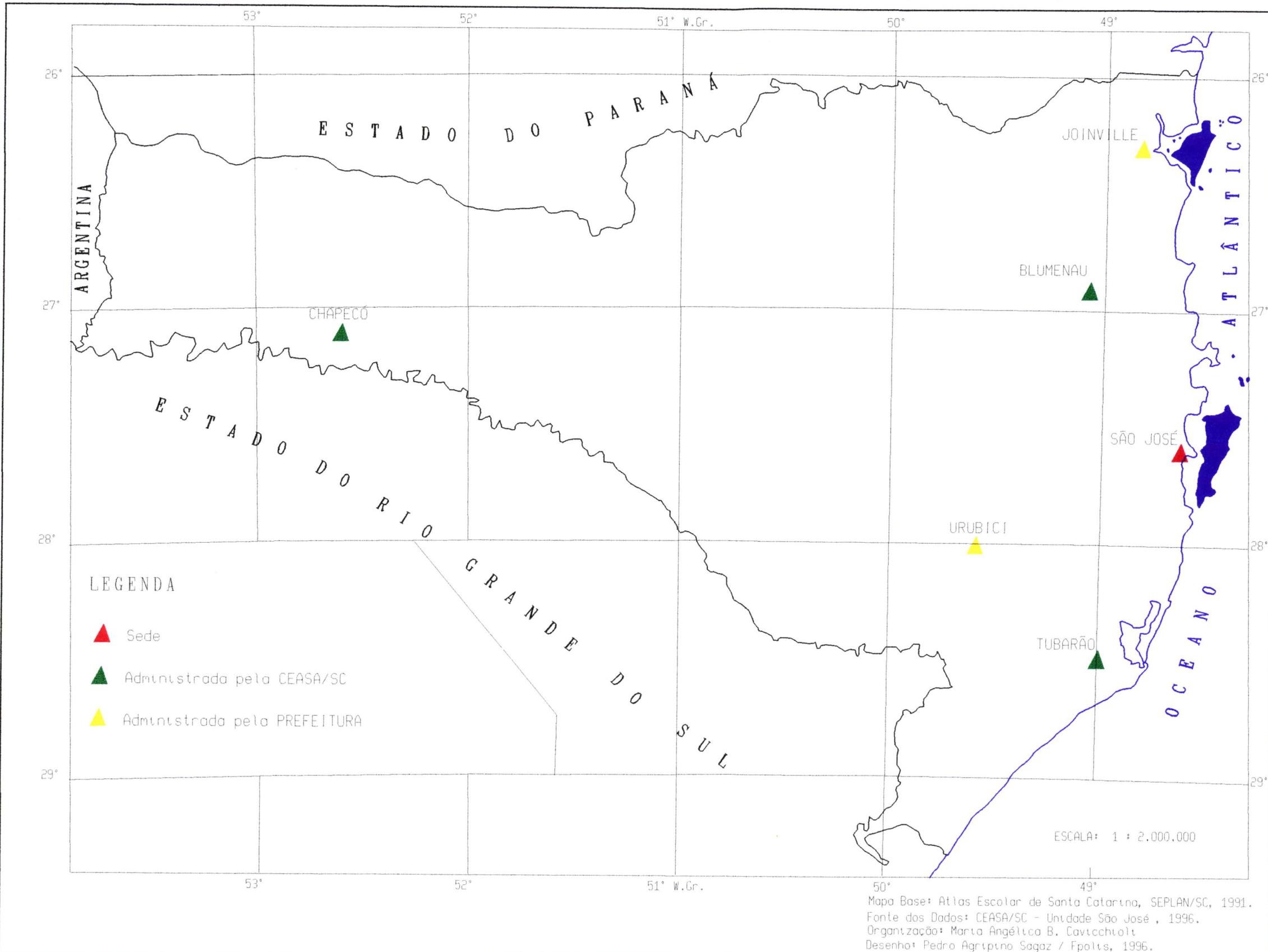
A partir do exercício de 1990, a CEASA\SC iniciou um período de reciclagem e inserção no contexto do desenvolvimento agropecuário catarinense, integrando-se com as demais empresas vinculadas à Secretaria de Estado da Agricultura, do Abastecimento e da Irrigação: EPAGRI, CIDASC e ICEPA, no sentido de somar esforços e multiplicar o apoio ao setor agropecuário, especialmente à comercialização e informação de mercado hortifrutigranjeiros. Além deste apoio, a Empresa buscou integrar-se ao Plano Agropecuário Catarinense - PLANAC e aos Planos Agrícolas Municipais, buscando auxiliar, de forma decisiva, o produtor rural na produção, no escoamento e na remuneração de seus produtos, aprimorando o sistema de abastecimento urbano e melhorando a qualidade e os preços dos produtos hortifrutigranjeiros <sup>101</sup>. Assim, as pesquisas agrícolas estão sendo direcionadas ao planejamento e a programação da produção regional, levando em conta a demanda de mercado, a sazonalidade, e as características regionais. Tal esforço culminou na dinamização da Unidade de São José, ampliando sua capacidade de comercialização; na reativação da Unidade de Joinville cedendo sua administração à Fundação 25 de julho; e na implantação de novas Unidades Regionais de Abastecimento (anexo XI) nas cidades de Blumenau, Urubici, Chapecó e Tubarão, conforme ilustra o mapa III, apresentado a seguir.

---

<sup>101</sup>. CEASA\SC. Plano de ação 1990. São José, março de 1990, p.04.

**MAPA III - LOCALIZAÇÃO DAS UNIDADES DA CEASA EM SANTA CATARINA: PONTOS DE DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NO ATACADO**

**III - LOCALIZAÇÃO DAS UNIDADES DA CEASA EM SANTA CATARINA: PONTOS DE DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NO ATACADO**

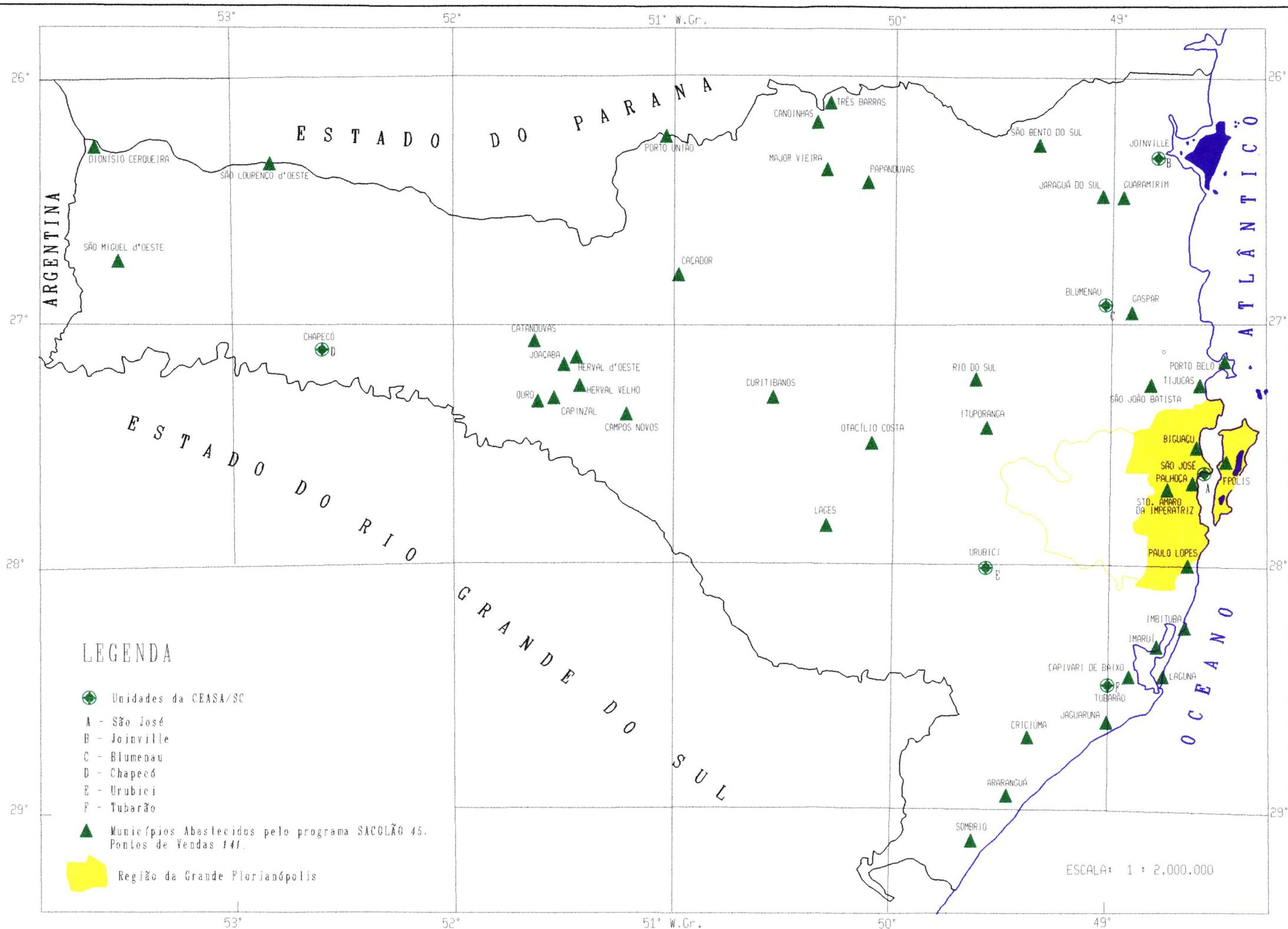


Entre outras alterações efetuadas na CEASA/SC merece destaque a introdução do Sistema de Controle de qualidade e padronização de produtos, a partir de 1991. Isto foi efetivado com a instalação de uma balança e mesa de classificação para executar as atividades. Outra grande inovação foi a implantação do Programa de Abastecimento de Hortifrutigranjeiros, denominado SACOLÃO, em diversos municípios do Estado a partir de novembro de 1992, conforme ilustra o mapa IV. O Sacolão é um programa de abastecimento “popular”, criado para atender a população de baixa renda, implantado em mais de 140 pontos de vendas no Estado, proporcionando à população condições de consumir uma variedade média de vinte cinco tipos de hortaliças por um preço único por quilo (Cr\$0,45 em fevereiro de 1996). As hortaliças são vendidas, em geral, por preços menores que o dos outros mecanismos de distribuição (feiras-livre, supermercados, etc.). A divulgação diária de preços nos principais jornais do Estado e, também a outras áreas através da cotação diária de preços efetuada pelo Sistema de Informação de Mercado Agrícola.

Outra modificação registrada foi a Informatização da sede da CEASA\SC que contou com apoio da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), permitindo a criação de um banco de dados atualizado sobre as informações de mercado e da comercialização por atacado, bem como o intercâmbio com outras CEASAs do Brasil. Com a infra-estrutura apresentada, a CEASA\SC tem a responsabilidade de executar a política estadual de abastecimento urbano, estimulando a participação de produtores agrícolas e atacadistas, das prefeituras municipais, das associações de produtores, dos sindicatos de produtores, das associações de Bairros, dos centros comunitários, dos feirantes, do serviço de extensão rural e assistência técnica, da iniciativa privada, etc. A seguir, trataremos do papel da CEASA/SC na comercialização de hortaliças por atacado.

**MAPA IV - LOCALIZAÇÃO DOS SACOLÕES NO ESTADO DE SANTA CATARINA: PONTOS DE DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NO VAREJO**

**IV - LOCALIZAÇÃO DOS SACOLÕES NO ESTADO DE SANTA CATARINA: PONTOS DE DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NO VAREJO**



Mapa Base: Atlas Escolar de Santa Catarina, SEPLAN/SC, 1991.  
 Microrregião da Grande Florianópolis - 1995.  
 Fonte: CEASA/SC, São José, maio de 1995.  
 Levantamento e organização dos Dados: Maria Angélica B. Cavicchioli  
 Desenha: Pedro Agrupino Sogaz / Fpolis, 1996.

### **3. O papel da CEASA na comercialização de hortaliças: ponto de encontro entre produtores e atacadistas ou espaço de atuação dos intermediários?**

De acordo com seus objetivos, a função primordial da CEASA é a de disciplinar a comercialização e promover a regularização do abastecimento de produtos hortifrutigranjeiros a nível de atacado. Noutras palavras, garantir as mínimas condições de infra-estrutura para concentrar, diariamente, em seu espaço produtores e atacadistas, centralizando a comercialização no atacado. Como já mencionamos anteriormente, na prática, seu papel não é de vender produtos, pelo contrário, é de possibilitar que um grande volume destes sejam comercializados, controlando as atividades através de sua Gerência de Mercado. Assim, o horário de funcionamento está fixado das 6:00 às 12:00 horas para a comercialização por atacado pelos usuários permanentes e não permanentes.

A Gerência de Mercado acompanha a comercialização desde a entrada das mercadorias na portaria da central, fiscalizando a evolução dos preços, a qualidade dos produtos, o trânsito e a organização dos veículos durante o horário supracitado. Ao contrário dos produtores (que ocupam os espaços livres) os compradores têm um estacionamento pré-determinado (nos fundos dos pavilhões B e D), sendo função dos fiscais de mercado averiguar o cumprimento desta regra. Além disso, este setor cuida também da limpeza e da vigilância interna; de fazer o cadastramento de produtores (usuários); dar orientações de mercado; intervir nos casos de mal pagadores, expulsando e punindo os compradores, com intuito de melhorar as transações comerciais e, quando se tratar de produtos enganosos deve autuar os infratores (vendedores) através das penas previstas em seu regimento.

A CEASA/SC também responde pelo Programa Estadual de Abastecimento Alimentar (que envolve o sistema SACOLÃO, Sub-Programas por Atacado, Varejo e Excedente de Safra), em parceria com as Prefeituras Municipais, conforme já mencionamos anteriormente. Implantado desde novembro de 1992 em alguns municípios, e posteriormente expandido para outros pontos do Estado, visando solucionar o problema de abastecimento especialmente da população de baixa renda e, que na prática beneficia todas as classes (média e rica).

O Programa de Abastecimento no Varejo objetiva possibilitar a oferta de hortifrútícolas, garantindo aos consumidores no mínimo quinze produtos básicos por um preço único. Ao mesmo tempo, intenciona também oferecer a pequenos produtores rurais novas alternativas de produção, visando aumento da renda familiar, redução do custo final sobre o produto ofertado, e garantia de vendas a preços baixos com hortaliças de boa qualidade e, dinheiro “vivo”, ou seja, as vendas são exclusivamente à vista.

Deste modo, a CEASA proporciona ao produtor, além de vender de segunda a sexta feira no atacado, a oportunidade de vender diretamente aos consumidores aos sábados no Varejão (Figura 27) que realiza em seu pavilhão principal (A), juntamente com o Sacolão, que ocorre simultaneamente, proporcionando ao consumidor uma grande variedade de hortaliças e, ao produtor rural a chance de vender seus produtos direto ao consumidor. Neste caso, convém mencionar que muitos dos agricultores que participam do varejão não freqüentam a central durante a semana. É praticamente os produtores diretos que trazem seus produtos neste dia, havendo também aqueles que comercializam noutros dias da semana. Convém frisar que os produtores que atuam no varejão são cadastrados pelo setor de mercado dentro dos critérios estabelecidos (ser produtor, oferecer produtos diversos e de boa qualidade).

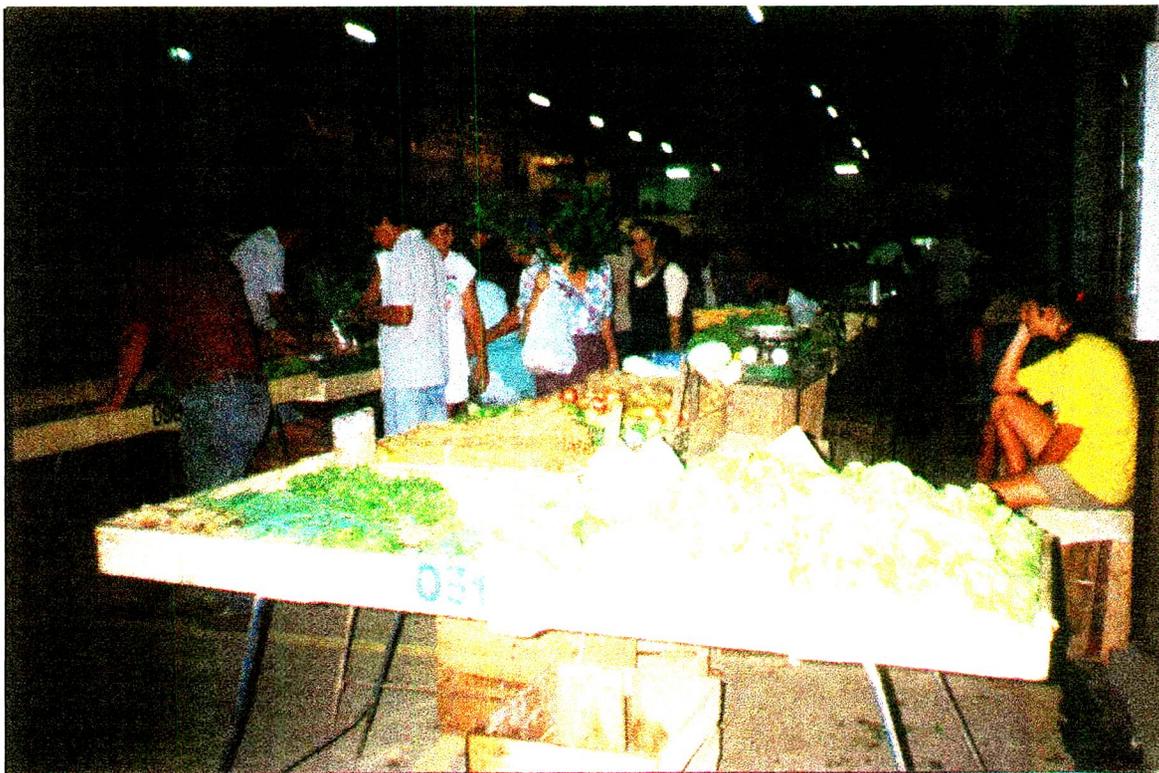


Figura 27 - Varejão da CEASA/SC : ponto de encontro dos produtores diretos nas vendas à vista, no varejo (Cavicchioli, São José, fevereiro de 1996).

Além do Varejão, a CEASA, através da Gerência de Abastecimento, administra o Programa Sacolão que se estende pela Grande Florianópolis e por todo interior do Estado, conforme ilustramos no mapa IV. Neste programa, a central é responsável pelo fornecimento das sacolas, pela fiscalização da qualidade, do mínimo de vinte cinco produtos exigido, pela determinação e controle dos preços; e a iniciativa privada pela sua execução. Entre os promotores de sacolão encontramos produtores diretos, atacadistas que se abastecem na CEASA e até antigos produtores que deixaram o campo exclusivamente para executar tais atividades por ser muito mais rentável.

Resumindo, a CEASA é a maior responsável pelo abastecimento na Grande Florianópolis e em todo interior do Estado, possuindo um controle aproximado do volume de produtos comercializados diariamente das principais áreas produtoras, formando um banco de dados a respeito dos aspectos da comercialização e abastecimento de hortifrutigranjeiros que inclui as hortaliças

cultivadas segundo a sazonalidade, o cadastro dos usuários permanentes; o volume de produtos por municípios e por produto; além de manter o mercado informado das cotações diárias de preços e, dar orientações técnicas aos seus usuários. É grande a lista de dados que a central dispõe, assim como o movimento diário de produtores atacadistas e das hortaliças que circulam em suas dependências (Figura 28).

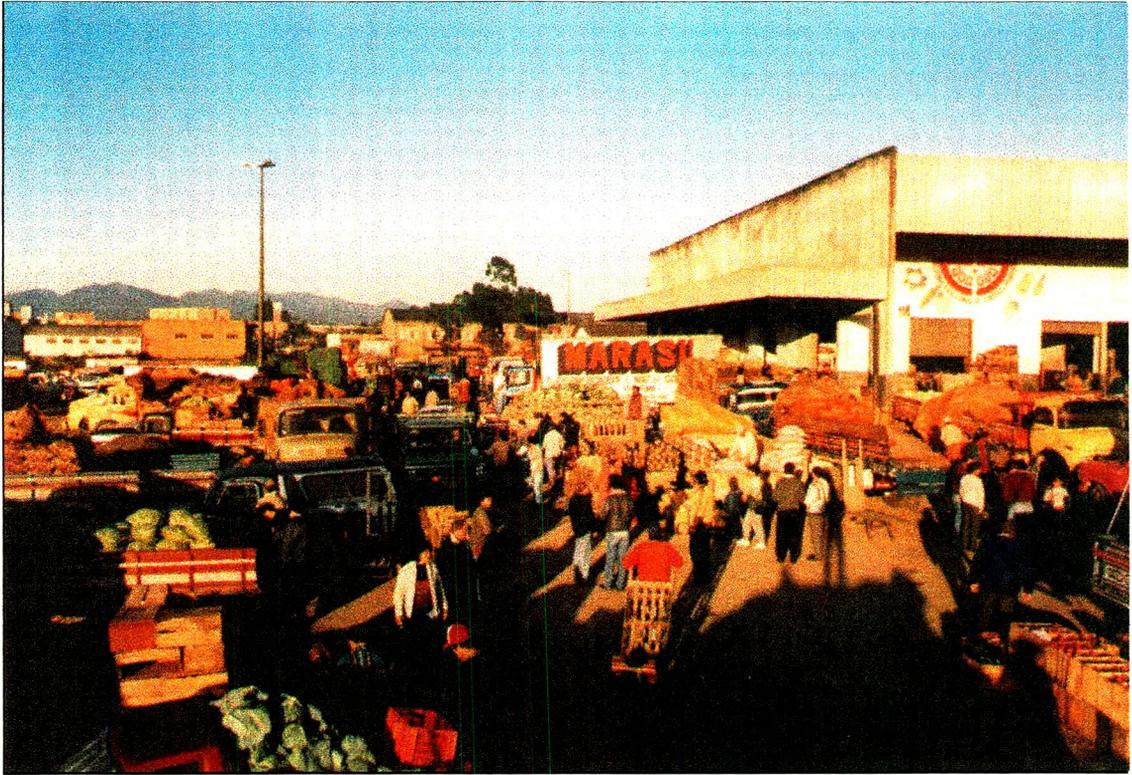


Figura 28 - Comercialização nos espaços livres da CEASA: local de abastecimento de feirantes, supermercados como o MARASIL, e outros distribuidores de hortaliças no varejo (Arquivo da CEASA, 1993).

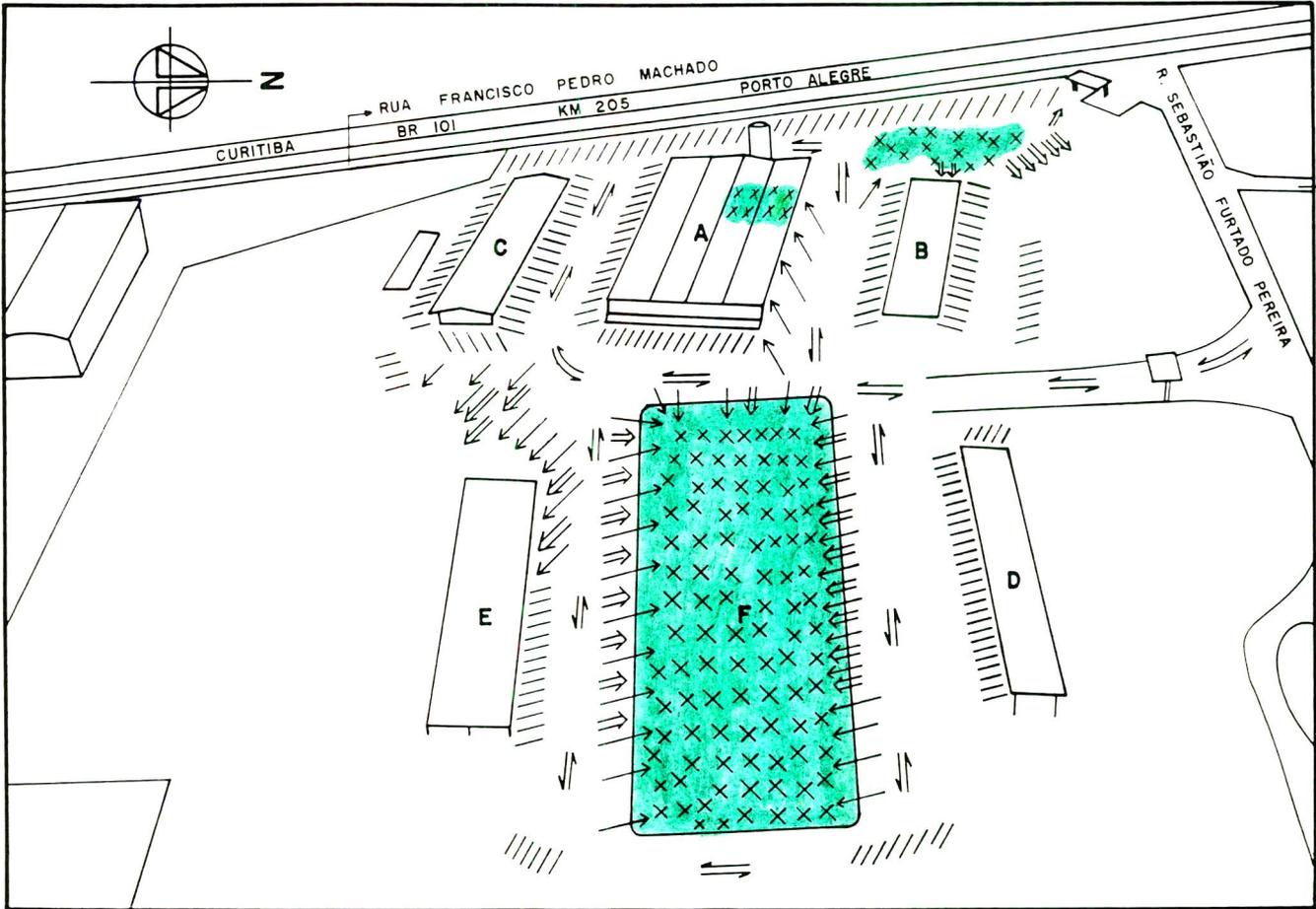
A seguir, traçamos uma visão geral da comercialização de hortaliças no interior da CEASA/SC, a partir do esquema esboçado no croqui 1 <sup>102</sup>.

<sup>102</sup>. O esquema cartográfico foi elaborado com base nas pesquisas de campo e na cópia da fotografia aérea que está no anexo XIII.

**CROQUI 1 - COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NA CEASA/SC: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE PRODUTORES, ATACADISTAS E INTERMEDIÁRIOS.**

ROQUI-01

COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NA CEASA/SC: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE PRODUTORES, ATACADISTAS E INTERMEDIÁRIOS



CONVENÇÕES	LEGENDA
 ATACADISTAS (COMPRADORES)	FONTE: PESQUISA DE CAMPO, CEASA/SC, SÃO JOSÉ, FEV.1995/96
 PRODUTORES DIRETOS ("VERDINHOS")	BASE ESQUEMÁTICA: FOTOGRAFIA AÉREA PANORÂMICA DA CEASA/SC, SÃO JOSÉ, 1993
 PRODUTORES DE HORTALIÇAS	ORGANIZAÇÃO: MARIA ANGÉLICA B. CAVICCHIOLI
 INTERMEDIÁRIOS	DESENHO: JOSÉ ALEXANDRE M. PESSOA
 VIAS DE CIRCULAÇÃO INTERNA	ANO: 1996
 PONTOS DE MELHORES VENDAS	
<b>PAVILHÕES</b>	
A — PRINCIPAL (ADMINISTRAÇÃO GERAL, USUÁRIOS PERMANENTE E TEMPORÁRIOS)	
B,C,D,E — USUÁRIOS PERMANENTE (BOX)	
F — PEDRA DO PRODUTOR (USUÁRIOS TEMPORÁRIOS)	
TÍTULO: COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NA CEASA/SC: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE PRODUTORES, ATACADISTAS E INTERMEDIÁRIOS	

Na tentativa preliminar de demonstrar a distribuição espacial do mercado de hortaliças nos pátios da Unidade São José elaboramos o croqui 1 para explicar como se dá esta relação (espacial e informalmente demarcada).

O sistema de comercialização funciona por um elo entre produtores e atacadistas, que são as mercadorias. Neste espaço, o que vale mais é lei da oferta e procura, a qualidade, a diversidade e os preços. E juntos, na concorrência, de um lado estão produtores diretos e atacadistas querendo vender seus produtos, e de outro, intermediários e consumidores em busca de adquirir as mercadorias de que necessitam para carregar seus veículos. Nesta troca de lugar das mercadorias o tempo é fundamental, e quanto antes ocorrer as vendas melhor será para os dois lados, ou seja, para o produtor que voltará mais cedo para o campo, e para os comerciantes que assumem, a partir de então, o papel de condutores dos produtos até o seu destino final.

Deste modo, não há um espaço definido na CEASA. Com exceção dos boxes (usuários permanentes), quem chegar primeiro ocupa o melhor lugar para vender. E onde fica esse lugar? Na opinião dos produtores, é nas áreas entre os pavilhões A e B, próximo à cerca, onde ficam estacionados os caminhões dos compradores que estão os pontos quentes de venda (Figura 29). Isto acontece devido: a) a proximidade entre comprador e vendedor, *“quem está na frente vende primeiro porque o freguês tem pressa. Ficar procurando mercadoria é perda de tempo”* (depoimento de produtor); b) ao fato de ser um espaço mais antigo, que foi “demarcado” pelos usuários com o passar dos anos, ou seja, ficando no mesmo local conquistaram fregueses fixos; c) e também por estarem nas áreas de passagem obrigatória dos compradores, segundo as normas de circulação internas.

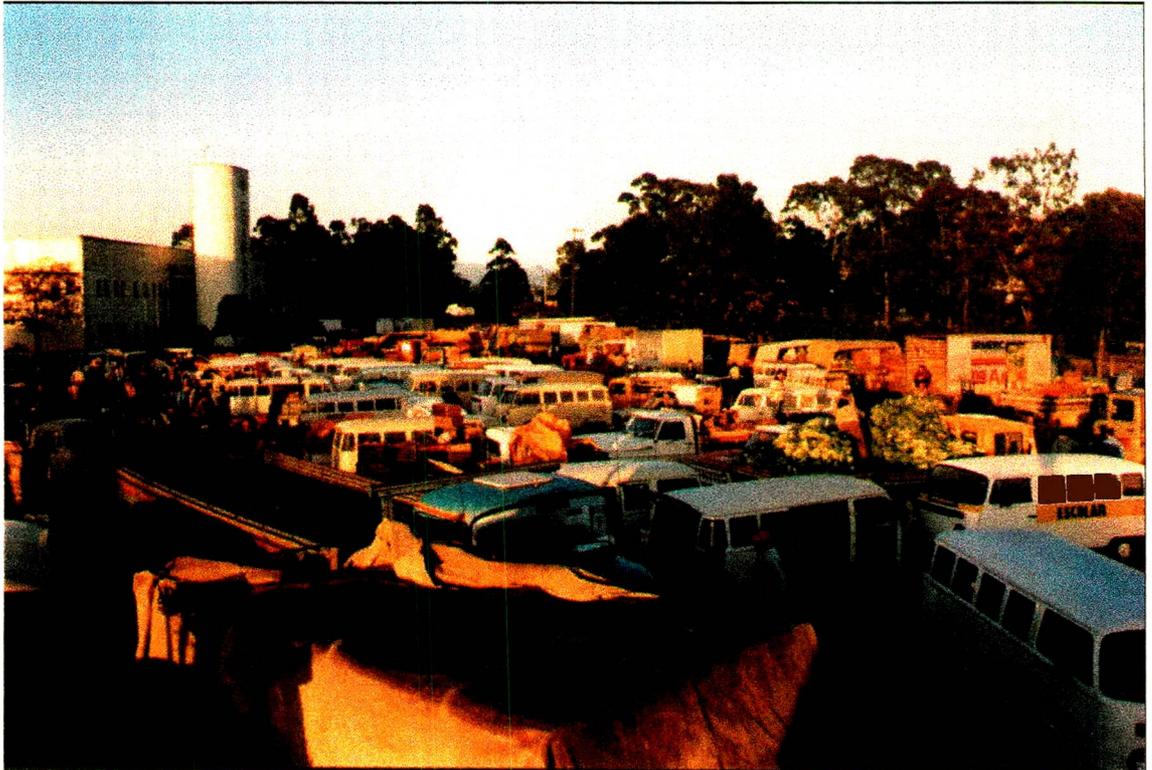


Figura 29 - Estacionamento exclusivo de Kombis na área de pontos quentes de vendas na CEASA/SC (Arquivo da CEASA, 1993).

A priori, o melhor ponto de venda é aquele onde o produtor está acostumado ficar cada vez que vem à CEASA. É o ponto que a freguesia já sabe onde encontrá-lo sem procurar muito, é o local de sempre. Outra alternativa utilizada durante as trocas para localizar o fornecedor é gravar a placa, o tipo de veículo ou o seu nome. Neste espaço da comercialização quase todos se conhecem e facilmente podem ser identificados na multidão.

Conforme nosso esquema cartográfico, traçado com base nos dados das pesquisas de campo realizadas em fevereiro de 1995/96, os pontos considerados de melhores vendas para os usuários temporários estão representados por manchas coloridas (na cor verde). As áreas laterais dos pavilhões A, B, C, D, são exclusivas dos usuários permanentes, reservadas para os caminhões que vão descarregar ou carregar mercadorias nos boxes.

Antes da construção da “Pedra do Produtor”, espaço essencialmente destinado aos usuários temporários, os produtores se concentravam principalmente entre os pavilhões A e B, inclusive ocupando uma parte do pátio coberto do pavilhão A. Desde meados de 1996, a situação começou a se modificar, ampliando-se as áreas de comercialização e o asfaltamento das vias que circundam os pavilhões D, E e F que melhorou a circulação interna. Os produtores acostumados no pátio interno do pavilhão A foram deslocados para o pavilhão F, espaço anteriormente vazio e ocupado pelos comerciantes (intermediários) e por produtores que chegavam “atrasados” ou seja, quando os outros espaços já estavam todos ocupados. *“Quem chega de madrugada fica nos piores lugares e não vende nada, tem que chegar cedo”* (depoimento de produtor).

A justificativa por chegarem à CEASA no fim de tarde e início da noite do dia anterior se deve ao fato de *“marcarem seus lugares”*. Preferencialmente, o produtor procura o local onde costuma ficar para não correr o risco de *“cair nos piores lugares”*, e ter um dia ruim de venda. Existe também o fato da distância das áreas de produção até a central e do tipo de mercadoria, que obriga os produtores que estão mais longe saírem muito cedo. Noutros casos, quando possível, o produtor sai de madrugada da propriedade pois reside em municípios mais próximos ou possui uma carga de hortaliças mais perecíveis do que outras (folhagens e temperos por exemplo).

Outra disposição espacial existente, além das áreas exclusivas dos boxes, compradores e vendedores, e de quem chegar primeiro nos pátios, é dada segundo o tipo de produto ofertado e o porte dos veículos usados durante a comercialização. As kombis ocupam espaços menores que os caminhões Mercedes, portanto podem ficar em espaços de passagens (entre as vias de acesso e os pavilhões) sem atrapalhar o trânsito. Assim, estes veículos são

agrupados e alinhados próximos ao Pavilhão B, exceto quando não houver espaço por motivos de “atrasos” ou por transportarem quase que exclusivamente cargas menores (folhagens e temperos). Já os veículos maiores concentram-se entre os Pavilhões D, E e F e, entre os Pavilhões C e E. Este último, é utilizado para fazer o comércio sobre os caminhões, não mais a céu aberto e sim na área coberta onde os veículos são estacionados.

Finalizando, é quase impossível mapear o universo da comercialização de hortaliças por tratar-se de um setor de alta rotatividade, no qual os produtores participam de acordo com sua safra e, os atacadistas conforme suas necessidades. A CEASA/SC toma medidas para disciplinar internamente o trânsito e organizar a comercialização. Porém, não é possível mensurar com precisão o volume de mercadorias que circulam internamente. E menos ainda, identificar de imediato no meio das negociações quem são os verdadeiros produtores e os intermediários. Somente pode-se distinguir com clareza quem vende de quem está comprando. O sistema de comercialização na CEASA, conforme sua estrutura vigente e segundo o tipo de mercado em questão, ou seja, o das hortaliças - produtos altamente perecíveis, de curta conservação natural, exigindo rapidez nas trocas, a nosso ver, contribui cada vez mais à concentração de atravessadores na medida em que não há um controle mais eficaz das condições de mercado. Por outro lado, os produtores diretos, que não apreciam o ato de negociar seus produtos, pois perdem muito tempo com a comercialização (saindo cedo e chegando na tarde do novo dia), acabam entregando sua produção para os produtores que possuem melhor aparato para comercializar (veículos), passando a se dedicar apenas aos cultivos. Assim, muitos agricultores deixam de produzir e dedicam-se exclusivamente à comercialização, principalmente por ser, a grosso modo, a atividade de maior rentabilidade.

**CAPÍTULO IV - A COMERCIALIZAÇÃO DE HORTALIÇAS NO  
ATACADO E VAREJO: A AÇÃO DOS AGENTES INTERMEDIÁRIOS**

## 1. Os tipos de intermediários na comercialização de hortaliças

A comercialização de hortaliças é um processo bastante complexo, que vai além da simples circulação de mercadorias, envolvendo desde as etapas finais da produção (colheita, seleção, classificação, embalagem, armazenamento) no campo, passando pelo transporte, até chegar nos pontos de

*“distribuição no mercado, sistema de venda atacadista e varejista. Além disso, formam parte do sistema de comercialização os serviços de informação de mercado na zona produtora, possibilitando definir com segurança o que, como, quando e quanto produzir. Em outras palavras, o ‘marketing hortícola’ é um processo que inicia com a decisão do produtor de produzir algo vendável e envolve todos os aspectos de estrutura e função, do ponto de vista técnico e econômico, incluindo coleta, processamento, distribuição e uso pelo consumidor” (WERNER & BRAUN, 1983, p. 2).*

Além disso, estamos falando de produtos perecíveis que requerem cuidados especiais, principalmente no tocante à comercialização. E não se trata apenas de melhorar o sistema existente, acelerando as trocas, é necessário que haja um planejamento agrícola, um acompanhamento técnico e fundamentalmente um preparo dos produtores que desejam investir neste ramo da agricultura.

O produtor precisa ter consciência de que a horticultura, apesar de ser uma atividade de fácil manuseio, requer uma atenção especial. A diversificação dos cultivos (conforme a época do ano) permite alcançar bons resultados normalmente quando há um acompanhamento de mercado pelo pequeno produtor. Produzir em “escala comercial” um tipo de hortaliça sem ter uma consulta prévia da demanda poderá resultar em saturação de mercado. A oferta de um grande volume do mesmo produto acarreta queda nos preços, e por outro lado, eleva a demanda de outros pouco cultivados na mesma época. Tal situação culmina no grande problema da pequena produção de hortaliças - a comercialização. Assim,

*“O produtor desinformado e desorganizado, se vê completamente dependente do sistema de intermediação e se sente desestimulado a produzir e, principalmente, a investir em técnicas de produção que poderiam resultar em maior produtividade” (WERNER & BRAUN, 1983, p. 3).*

Diante deste quadro e das características presentes na pequena produção de hortaliças na Grande Florianópolis, o produtor direto tende cada vez mais a se distanciar do consumidor final (tanto no atacado quanto no varejo), e entre eles aparece um novo agente na comercialização - o intermediário. O agricultor produz e precisa vender suas mercadorias e, por outro lado, o consumidor urbano tem necessidade de adquirir estes alimentos para seu sustento, então, a comercialização deixa de ser um problema exclusivamente dos horticultores, pois a ineficiência deste sistema reflete também sobre os consumidores finais por meio dos preços, da oferta e qualidade dos produtos disponíveis no mercado.

No sistema de comercialização, um dos grandes agentes impulsionadores das oscilações comerciais de mercado são os preços. Estes são responsáveis, a nosso ver, pelo maior distanciamento entre produtor e consumidor, e pelo surgimento do intermediário. Os preços influem na oferta e qualidade dos produtos, incentivam ou podem desestimular o agricultor em seus cultivos e, principalmente, na sua opção de vender ou não diretamente sua produção no mercado atacadista e varejista. Em segundo lugar, estão as baixas condições infra-estruturais do produtor, mais especificamente a disponibilidade de transporte e recursos necessários ao seu deslocamento da produção aos locais de venda. Foi constatado nas pesquisas que este requisito é primordial na comercialização, além de indicar a permanência dos atravessadores nas áreas de cultivos.

Associado a estes dois agentes (preço e transporte) está o fator mais complexo que é o sistema de comercialização propriamente dito. Este, por sua

disposição natural e estrutural torna mais difícil a identificação dos intermediários, ao mesmo tempo que estimula seu aparecimento. Exemplificando, o mercado atacadista da CEASA funciona diariamente concentrando um grande volume de hortifrutícolas oriundos da Grande Florianópolis e do interior do Estado, e de partes do país, movimentados não só por produtores atacadistas mas também por intermediários que se misturam entre eles. Ambos são responsáveis por este complexo setor alimentício.

Habitualmente os produtores levam sua produção para a CEASA, repassando-a aos comerciantes que se abastecem na central e, estes por sua vez redistribuem a carga a outros vendedores do ramo, antes das mercadorias chegarem às mãos do consumidor final. Neste trajeto, há freqüentemente uma grande distorção de preços que pode alcançar até 200% ou mais em produtos com elevada demanda e baixa oferta (em períodos críticos) ou na entressafra, na qual quem paga são os consumidores e produtores, quem lucra são os atravessadores. Exemplificando, podemos citar a variação de preços de até 200% registrada em meados de 94 na comercialização do chuchu.

O consumidor paga um preço elevado pelas hortaliças que consome, exceto quando quem vende são os produtores diretos. Um maço de cheiro verde ou alface é vendido na CEASA/SC entre Cr\$0,10 e Cr\$0,15 centavos; na feira-livre o consumidor paga de Cr\$0,20 a Cr\$0,30, e no supermercado o mesmo produto é vendido entre Cr\$0,55 a Cr\$1,00 real (preços de fevereiro de 1995). Em geral, quando as vendas não são diretas ao consumidor, o produtor recebe um preço pelas suas mercadorias que mal cobre os custos de produção. Tal situação decorre da ineficiência do sistema de comercialização dos hortícolas. A *“diferença de preços entre o que o consumidor paga e o que o produtor recebe”* pelas mercadorias que produz gera um excedente que é

*“apropriado pelo setor secundário e, principalmente terciário, sem benefícios ao produtor, que é obrigado a recorrer a capital externo para seguir produzindo. O mercado atacadista tende a não permitir a*

*participação do produtor, tanto por sua infra-estrutura física inadequada como pela distância e pela falta de informação ao produtor. Além disso, nas zonas produtoras, não existe serviço de coleta da produção, que permita seu preparo para o mercado com eficiência e baixo custo. O armazenamento ocorre em mãos de atacadistas e é ineficiente em quantidade e qualidade. No mercado, não são utilizados critérios de classificação dos produtos, o que contribui para a não-agilização da comercialização e a elevação dos custos de transporte de produtos inadequados, bem como a perdas e à redução da qualidade” (WERNER & BRAUN, 1983, p. 04).*

Diante deste contexto, claramente expressado nas palavras de Werner & Braun, a situação atual do sistema de comercialização não é muito diferente de uma década para cá. Sutilmente ocorreram algumas mudanças, mas estas ainda não repercutem de forma expressiva sobre o sistema de abastecimento de hortifrutícolas. Ainda vigora a disparidade de preços, na qual os produtores recebem pouco e os custos são elevados para o consumidor, e, cada vez menos o produtor direto participa “no preço final de venda”, ou seja, a cada ano diminui o número de produtores nos pontos de venda a varejo (feira-livre) e também no atacado (CEASA). Comparando os dados de junho de 1994, fevereiro de 1995/96, constatamos que no varejo, especificamente nas feiras-livres de Florianópolis, houve uma desistência de 6,8% dos produtores diretos de hortaliças, ocasionados entre outros motivos pela concorrência com o Sacolão e Cestão do Povo em função dos preços (que nestes dois programas é um preço único - Cr\$0,45, para a maioria dos produtos). No atacado da CEASA, infelizmente não é possível mensurar se houve desistência de produtores pelo fato de que muitos só participam no mercado em determinados períodos do ano e em alguns dias, conforme os produtos cultivados e a localidade de origem, visto que, ele faz o cadastro na CEASA apenas uma vez podendo vir quando quiser para vender seus produtos na central.

Conforme assinalou Werner & Braun, a produção hortícola abrange dois ramos, ou seja, o da “produção dos cinturões verdes” que abastecem às áreas urbanas circunvizinhas, de produção diversificada; e o outro ligado aos

produtos de exportação como batata, cebola, tomate, em sua essência monocultores. Nossa atenção está voltada exclusivamente para o primeiro ramo - os hortícolas. Após as considerações pertinentes à temática em questão, faremos a seguir uma explanação sobre os tipos de intermediários identificados nos mercados atacadista e varejista pesquisados.

Na Grande Florianópolis a figura do intermediário se faz presente nos dois ramos da produção hortícola, pois o sistema de abastecimento de hortifrutícolas

*“impõe uma área de produção, com distribuição para a cidade, a distribuição dentro da cidade e um sistema de consumo. Dentro de um sistema de abastecimento existe o produtor no interior; o mercado atacadista - que reúne essa produção - o varejista que a distribui, e o consumidor. São os quatro segmentos de um sistema de abastecimento”*(WERNER & BRAUN, 1993, p. 20).

De modo geral, das áreas de produção ao consumo final, seja por atacado ou a varejo, as hortaliças percorrem canais de comercialização que, quase sempre, durante o trajeto, passam pelas mãos dos chamados intermediários ou atravessadores, ou seja, daqueles indivíduos que estão entre o produtor e o consumidor final, intercedendo nas transações comerciais. Podemos classificar, a grosso modo, estes agentes em três grupos:

1. Intermediários nas áreas de produção; 2. Intermediários do mercado atacadista; 3. Intermediários do mercado varejista.

Os intermediários nas áreas de produção subdividem em três tipos: a) intermediário iniciante; b) intermediário do campo ou pseudo produtor; c) intermediário oportunista. O intermediário iniciante refere-se ao produtor comerciante que reside no campo, dedicando-se aos cultivos hortícolas que, posteriormente, comercializará nas áreas urbanas (no atacado e varejo). Sua produção é quase toda voltada à comercialização e, sendo assim, ao enfrentar o mercado levará além de seus produtos as mercadorias de outros colonos. Estes,

em geral, são vizinhos, parentes ou produtores que não dispõem de meios de transportá-los até o mercado consumidor; ou que detêm um volume tão pequeno que não compensa ir vender no mercado; ou ainda aqueles que não dispõem de mão-de-obra suficiente para produzir e comercializar ao mesmo tempo. Em alguns casos, são aqueles que compram outros produtos para completar sua carga, ou porque não produzem ou para atender a pedidos de clientes que já possui no mercado. Nas pesquisas feitas detectamos que 23,7% dos entrevistados se enquadram neste tipo, principalmente produtores de Águas Mornas, Antônio Carlos e Alfredo Wagner. Classificamos este caso como um não-intermediário propriamente dito, já que aparentemente não objetiva grandes lucros e atua mais no nível da cooperação. Porém, sempre pretendendo tirar vantagens da situação *“já que vou trazer o meu produto não custa trazer o do vizinho, sempre rende uns trocos a mais”* (depoimento de pequeno produtor).

O que denominamos intermediários do campo ou pseudo produtores, são antigos produtores de hortaliças que se tornaram comerciantes a partir da aquisição de um veículo ou da percepção da lucratividade desta atividade face a uma experiência comercial adquirida. Apesar de residirem no campo não produzem mais para comercializar, o pouco que plantam é exclusivamente para consumo. Geralmente, este tipo abrange jovens solteiros ou recém-casados que estão iniciando uma nova vida com apoio da família e com melhor aparato técnico. Detectamos cerca de 9,7% nesta categoria, os quais adquirem a produção nas áreas de origem, sendo também chamados de *“atacadista de origem”* (WERNER & BRAUN, 1993, p.20).

Por último temos o intermediário oportunista que se refere ao comerciante atacadista que reside na cidade e vai ao campo exclusivamente para comprar mercadorias. São os agentes que contrapõem as informações de mercado às disponibilidades das áreas produtoras para obter vantagens, praticando a especulação de mercado. Em muitos casos, eles fornecem o que

denominamos de “auxílio maternidade”, ou seja, insumos agrícolas e outros recursos aos produtores e em troca exigem destes o comprometimento de entrega da produção. Nesta relação aparentemente igualitária, de exploração disfarçada, o atravessador compra apenas os produtos que quer, pagando o preço que lhe convier e quando lhe interessar (as vendas são sempre a prazo de 15 a 30 dias). Com estas características temos 4,8% dos entrevistados procedentes de Lauro Müller, Anitápolis e Alfredo Wagner.

Contudo, as três categorias deste grupo apesar de exercerem maior atuação nas áreas de produção, são encontradas tanto no mercado atacadista quanto no varejo, e os dados percentuais foram obtidos na pesquisa de campo realizada na CEASA/SC. Os tipos citados possuem uma característica comum: a diversidade dos produtos que ofertam e a frequência de participação no mercado. Exemplificando, atuam na central em maior número nas segundas, quartas e sextas-feiras.

Os intermediários do mercado atacadista ou distribuidores podem ser classificados em dois subtipos: a) intermediário do atacado; b) intermediário do varejo. Ambos intermediários vivem nas áreas urbanas e estão a par das condições de comercialização, podendo circular livremente pelas dependências da CEASA/SC especulando o mercado; sempre fazendo transações que lhe são mais vantajosas; e na metade dos casos nunca foram produtores. Quando muito tiveram ou têm parentes que atuam neste ramo. A grande distinção entre o intermediário do atacado e o intermediário do varejo consiste no objetivo de suas compras. O intermediário do atacado negocia grande volume de mercadorias que, posteriormente irá distribuir e abastecer diversos pontos de venda à varejo ou grandes consumidores (supermercados de outras cidades, indústrias, hospitais etc.), e também levar cargas para outros Estados. Este tipo trabalha com mercadorias específicas e de boa conservação (que suportam serem transportadas por maiores distâncias), tais como batata inglesa, cebola,

tomate, pepino, melão, etc. Normalmente possuem caminhões de grande porte e fazem viagens e entregas nos boxes da CEASA/SC. Foi identificado nas pesquisas que 5,6% dos entrevistados pertence a esta categoria.

O intermediário do varejo também tem a CEASA/SC como sua principal fonte abastecedora ( Fig. 30). Porém, seu objetivo maior é comprar mercadorias para vender diretamente ao consumidor através das feiras-livres, sacolões, cestões, quitandas ou pequenos mercados. O volume e diversidade dos produtos que compra, bem como a sua freqüência na central, é de acordo com os dias que vende, com a preferência da clientela e com o volume que comercializa. Em geral, quem é promotor de sacolão e cestão compra em quantidades maiores, especialmente nas segundas-feiras. Encontramos cerca de 11.7% que se enquadram neste tipo.



Figura 30 - Comerciante comprando batata no atacado da CEASA: tipo de intermediário do varejo (Cavicchioli, São José, fevereiro de 1995).

Os intermediários do varejo se misturam com os demais tipos sendo difícil separá-los, pois as diferenças são mínimas e são visíveis apenas quando se faz um acompanhamento deste mercado. Classificam-se por a) produtores diretos e b) intermediários do atacado, que atuam simultaneamente no varejo, possuindo clientela fixa e bem definida: as feiras-livres, sacolões, cestões e rede de supermercados; são altamente rotativos, com dias e locais definidos, volume e produtos previamente solicitados. Exemplificando: se um promotor de sacolão, cestão ou mesmo feirante tem uma super venda, ou seja, fica sem mercadoria no estoque, basta um contato (um telefonema) com o fornecedor para resolver o problema e a mercadoria será entregue no menor tempo possível (modalidade do comércio "pronta entrega"). Na maioria dos casos, ainda é o contato "boca a boca" que prevalece nesta categoria (8,3%). A diferença entre eles consiste basicamente no grau de intermediação, sendo que o primeiro - o produtor direto - é quem produz as mercadorias que serão comercializadas. Já o intermediário do atacado adquire exclusivamente os produtos de outros fornecedores para revender, mediando o trajeto do produto da roça ou do atacado ao consumidor final. Os tipos de intermediários identificados no trajeto - do campo até o consumo final, descritos anteriormente, estão resumidamente ilustrados na tabela XIV abaixo.

**Tabela XIV - Tipos de intermediários no sistema de comercialização de hortaliças na Grande Florianópolis**

CATEGORIAS DE INTERMEDIÁRIOS		
Áreas de produção	Atacado da CEASA/SC	Varejo de Florianópolis
1. Intermediário iniciante 2. Intermediário do campo ou pseudo produtor 3. Intermediário oportunista	1. Intermediário do atacado 2. Intermediário do varejo	1. Produtores diretos 2. Intermediários do atacado
Total 03	02	02

Fonte: Pesquisa de campo na CEASA/SC (pátios e boxes), Mercado Público (box), Florianópolis (feiras-livres, sacolão, cestão e rede de supermercado), junho de 1994, fevereiro de 1995/96. Organização: Cavicchioli, Maria Angélica B., 1996.

Quanto à origem do intermediário, Werner & Braun consideram que o atravessador é somente aquele que trabalha livremente conforme a especulação de mercado, ou seja,

*“o atravessador não opera fixo. Não tem um calendário de visitas na área de produção. Ele se aproveita de uma certa conjuntura de mercado para comprar barato e vender caro. No momento em que muda a situação, ele sai da jogada. Esse é o típico atravessador”* (1983, p.21).

A priori, discordamos da posição desses autores, pois a nosso ver, o intermediário conhece muito bem o ramo em que trabalha, tem dia certo para ir à produção - na época da colheita - para “pegar” o produtor desprevenido, não deixando chances para que sua oferta seja recusada. Além de estar intimamente ligado à produção por meio das informações de plantio, colheita e áreas de produção de determinados cultivos, ele acompanha diariamente às oscilações de preços no mercado esperando a melhor oportunidade de negociar. Para este agente a comercialização de hortaliças representa, a grosso modo, um negócio de poucos investimentos que exige basicamente veículo e combustível para transportar as mercadorias, e os produtos hortícolas são adquiridos com pagamento à prazo. Nestas condições é provável que ele não saia da jogada porque obtém ganhos com o excedente que é gerado pela pequena produção, apropriado durante a comercialização. Os lucros obtidos nas transações comerciais ampliam sua capacidade de comercializar fortalecendo-os no exercício diário suas atividades.

Quanto aos “atacadistas de origem”<sup>103</sup> também temos posição contrária

<sup>103</sup>. “ O horticultor que vende o produto na porteira é aquele que tem sua propriedade afastada da estrada geral, que não tem transporte, que não tem mão de obra suficiente para poder se liberar do trabalho e vir para a cidade participar diretamente da comercialização. Ou seja: quem produz desce até a estrada e entrega a produção a um coletor (o atacadista de origem) que por sua vez leva a produção para ser comercializada na cidade. Existem dois tipos principais de atacadista de origem. Um deles é aquele que produz de forma razoável, por vezes até mais de 50% da mercadoria que leva para comercialização no mercado urbano. Completa a carga comprando dos vizinhos ou daqueles que não vem para o mercado. Existe outro atacadista de origem, que é aquele que produz pouco: somente os produtos que são mais fáceis de produzir em área pequena. E para completar a carga, ele compra no interior a maioria dos produtos que traz ao mercado” (WERNER & BRAUN, 1983, p. 20).

baseada nas pesquisas efetuadas nos pátios da CEASA/SC. Superficialmente, podem aparentar não serem atravessadores (na aparência) na medida em que trazem ao mercado a produção de outros colonos, prestando um “serviço à comunidade” onde vivem. Porém, na sua essência concreta inserem-se na categoria dos intermediários das áreas de produção (descritos anteriormente). Com este gesto alguns produtores (6,7%) conseguiram elevar seus rendimentos que, somados aos oriundos de suas mercadorias, possibilitaram adquirir um veículos de maior porte (exemplo: substituindo a Kombi por uma F 4000); melhoria das condições de vida conjuntamente com o emprego de técnicas agrícolas adequadas; e um acompanhamento diário das condições de mercado. Inicialmente ele pode trazer a mercadoria de outros produtores como prestação de serviço comunitário, mas com o tempo começa vislumbrar a possibilidade de obter algum ganho nesta transação. *“Trago produtos dos colonos, completo minha carga e ganho 50% em cima, se não for assim não faço”* (depoimento de produtor de hortaliças).

Após as considerações acerca dos tipos de intermediários, trataremos a seguir exclusivamente da comercialização de hortaliças no mercado de Florianópolis, a nível de varejo, abordando alguns dos principais mecanismos de distribuição com suas características básicas.

## **2. O mercado consumidor de hortaliças em Florianópolis**

### **2.1. Os agentes de distribuição de hortaliças no varejo**

Florianópolis, além de capital do Estado catarinense, representa o maior mercado consumidor de hortaliças da Grande Florianópolis, sendo abastecida essencialmente pela produção regional através dos diversos mecanismos de distribuição a nível de varejo. Nesta pesquisa estamos tratando especificamente das feiras-livres, do sacolão, do “Cestão do Povo”, dos boxes do

Mercado Público Municipal e da rede de supermercados que funcionam como pontos de venda e distribuição de hortícolas.

Por estes canais de comercialização circulam mercadorias ofertadas por produtores e intermediários que tem em comum o consumidor final. Estatisticamente, é difícil calcular o volume de hortaliças que circulam diariamente nestes pontos de venda, dada a natureza deste comércio de alta rotatividade, exceto nos supermercados que compram com nota fiscal e, nesta vem especificado os produtos com peso e quantidade.

A CEASA é a principal fonte fornecedora de hortaliças para Florianópolis, distribuídas pelos atacadistas aos restaurantes, supermercados, feiras, quitandas, promotores de sacolão e cestão, entre outros, que funcionam diariamente nos diversos pontos de venda espalhados pela cidade (centro, continente e pelo interior da ilha). Além das mercadorias redistribuídas na central, os produtores diretos trazem a produção regional, especialmente de Antônio Carlos, Águas Mornas, Angelina, Biguaçu e Santo Amaro da Imperatriz, fornecendo diretamente ao consumidor final. E ainda, tem o abastecimento que é feito pela produção oriunda de outras cidades como Porto Alegre, Curitiba e São Paulo, que completam a variedade de hortaliças que o consumidor dispõe no mercado varejista.

No sistema de comercialização à nível de varejo, o ritmo das negociações, o volume e a concentração de vendedores e compradores é bem menor do que no atacado em função dos vários locais de distribuição. Porém, é tão importante quanto as atividades que ocorrem na CEASA/SC, principalmente por representar um canal de comercialização onde o produtor pode vender direto ao consumidor sem intermediários e receber à vista. Bem diferente do mercado atacadista no qual as vendas são predominantemente efetuada com prazo de 15 a 30 dias para pagamento. Contudo, os problemas do comércio varejista são

semelhantes aos que ocorrem no mercado atacadista, ou seja, preços que não correspondem aos custos de produção; falta de infra-estrutura e locais inadequados para realização das feiras-livres, sacolões, cestões; a concorrência entre os diversos mecanismos gera um consumidor mais exigente frente a grande oferta de produtos; a qualidade das hortaliças está intimamente relacionada às condições de transporte, a conservação dos produtos, ao tipo de embalagem, visto que são altamente perecíveis.

O varejo pode significar o trajeto mais curto das hortaliças, ligando diretamente o produtor ao consumidor final. Para que isto ocorra, além dos produtos, é necessário que o agricultor tenha disponibilidade de tempo e mão-de-obra suficiente para desempenhar as atividades de produção e de comercialização simultaneamente. E ainda, dispor de um meio de transporte para seu deslocamento, que seja capaz de transportar as mercadorias das áreas de cultivos até os locais de venda. Tais condições são indispensáveis e impõem limitações que nem sempre são possíveis de serem transpostas pelo pequeno produtor. Neste tipo de comércio existem vários agentes envolvidos na distribuição de hortaliças em Florianópolis, dos quais destacamos quatro pontos principais de venda: a feira-livre, o programa Sacolão, o programa “Cestão do Povo” e a rede de supermercados. Contudo, podemos contar ainda com o sistema VAREJÃO que é realizado na CEASA/SC em São José, responsável por movimentar um grande volume de hortícolas. E também no setor de hortaliças mencionamos a participação do Mercado Público Municipal, que apesar de quase insignificante (com apenas 02 boxes de hortaliças), concentra diariamente (durante a madrugada) produtores, feirantes e comerciantes na área externa de suas dependências (no estacionamento).

A seguir, teceremos algumas considerações acerca dos mecanismos de distribuição selecionados neste estudo, ou seja, as feiras-livres: da Praça Fernando Machado, da Praça da Bandeira, da Praça Celso Ramos, da Avenida

Santa Catarina e do Largo São Sebastião; os supermercados ANGELONI, COMPER, IMPERATRIZ E SANTA MÔNICA; os boxes do Mercado Público Municipal e os principais promotores dos programas “Sacolão” e “Cestão do Povo”, com a intenção de destacar o papel que cada um desempenha face ao mercado consumidor de Florianópolis.

## **2.2. Feiras-livres em Florianópolis: espaço de produtores diretos ou intermediários?**

A feira-livre é uma das formas mais tradicionais de comercialização no varejo de fundamental importância para a vida urbana, é uma *“tradição milenar a desafiar os imperativos da modernidade e a agilizar ainda em nossos dias importantes circuitos espaciais de produção e distribuição de mercadorias”* (JESUS, 1991, p. 3). É um espaço móbil de vendas a varejo, sujeito às pressões do cotidiano da cidade e, parte integrante desta, com a função principal de realizar o comércio de produtos hortifrutigranjeiros. É um espaço mediador entre produtor direto e consumidor final.

No conjunto das relações entre o campo e a cidade, a feira-livre é um agente do abastecimento de alimentos que possibilita a reprodução social da força de trabalho através da geração de empregos, da comercialização e da manutenção de áreas produtoras circunvizinhas à cidade. Associada a estes fatores está a demanda do mercado consumidor que não só regula o movimento das mercadorias como também mantém existência da feira-livre nas áreas urbanas. A feira-livre objetiva aproximar o produtor direto do consumidor final eliminando o intermediário através da venda direta com a oferta de hortaliças de boa qualidade. Entretanto, a redução do número de produtores na feira indica seu distanciamento do consumidor, dando margem à ação dos intermediários. Assim, o feirante acaba sendo um *“elo terminal de uma cadeia de atravessadores e especuladores, longe da produção de alimentos”* (JESUS,

1991, p.118), que exercem um papel importante junto à população no sistema de abastecimento do mercado varejista, respondendo por uma considerável parcela de alimentos que são distribuídos diariamente nas cidades.

Em Florianópolis, as feiras-livres, ao lado de outras formas de comércio varejista, ainda ocupam um espaço importante no abastecimento de hortícolas, funcionando de segunda a sábado em diversos pontos distribuídos pela cidade e interior do município (ilha e continente), conforme ilustram os mapas V e VI e a tabela XV, totalizando sessenta e sete pontos de vendas nos quais somam as feiras normais, as que funcionam só no verão e as do tipo sacolão que possuem somente um feirante. Efetuamos um levantamento de campo nas principais feiras-livres da cidade, considerando o número de feirantes das bancas de frutas/verduras e sua localização espacial, e o resultado apresentamos a seguir, caracterizando o papel que estas desempenham em relação ao mercado consumidor de Florianópolis. Conforme demonstrado nos mapas e na tabela citados acima, podemos destacar que este tipo de comércio varejista está espacialmente muito bem distribuído nas áreas urbanas da cidade (continente e ilha), contemplando o interior do município, os distritos e núcleo urbano central.

Atualmente, as feiras-livres convivem com outros mecanismos de venda a varejo (sacolão, cestão, supermercado), sendo realizadas no mesmo local e, às vezes simultaneamente. Por ser o meio de troca mais antigo já tem um espaço “demarcado” e freguesia fixa, entretanto, vem sofrendo os efeitos da concorrência com outros pontos de venda pois oferta produtos com preços diversos face a um preço único do sacolão ou cestão. Os efeitos dessas mudanças já podem ser observados no comportamento dos feirantes, que buscam manter a qualidade, a variedade e bom preço das hortaliças para assegurar sua clientela, e também no número de desistência de produtores feirantes. Em certos casos torna-se desvantajoso continuar na feira face à concorrência, e o produtor faz opção por se manter exclusivamente na

produção, ou então passa a vender suas mercadorias para os promotores de sacolão e cestão.

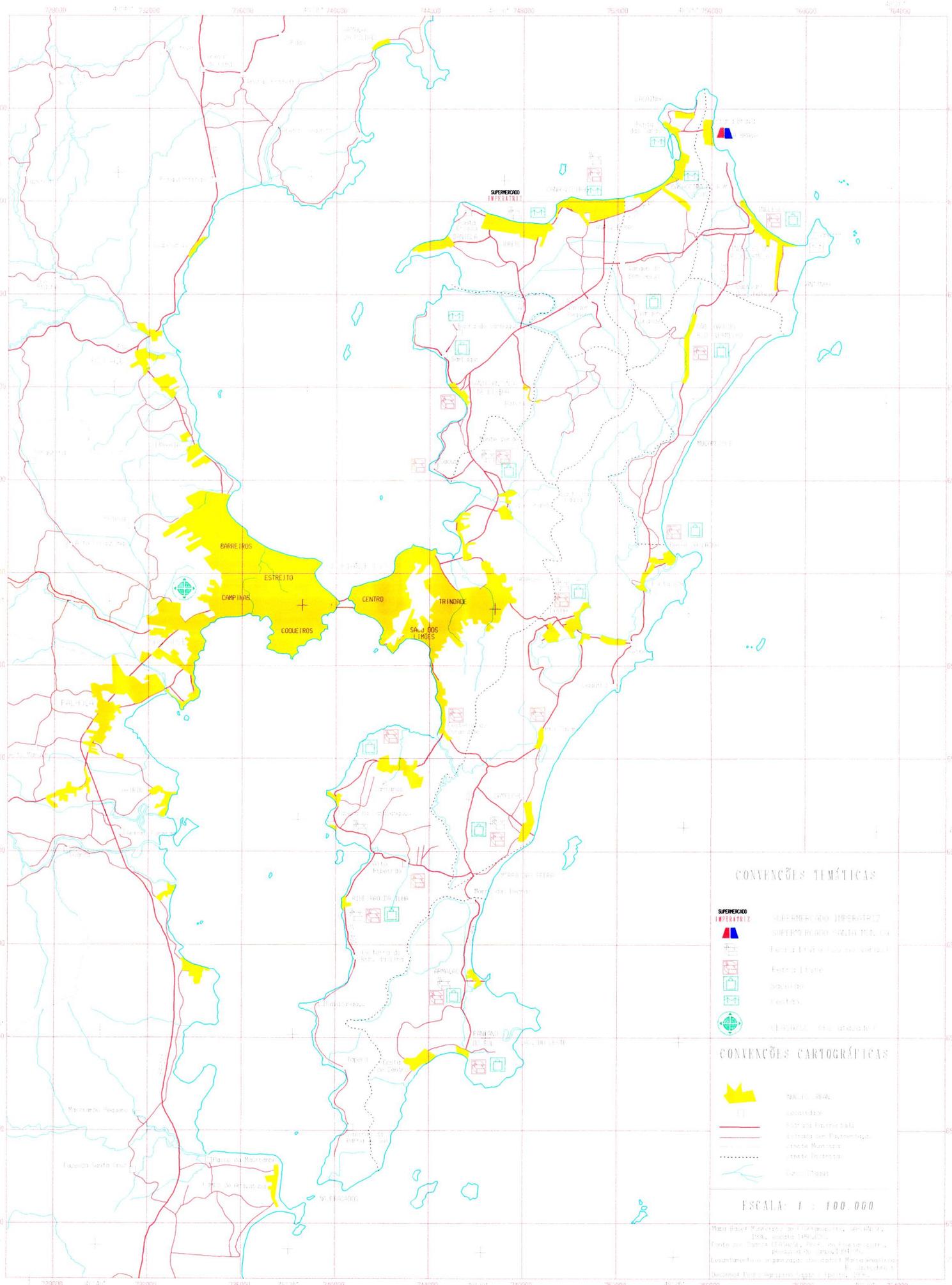
**Tabela XV - Relação das feiras-livres em Florianópolis/SC**

Dias da semana	Localização das feiras-livres
Segunda-feira	Centro: Praça Fernando Machado. Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina.
Terça-feira	Centro: Praça Fernando Machado, Largo São Sebastião, Rua Major Costa; Continente, Estreito - rua João Cruz e Silva; Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina; Jurerê : praia; Saco dos Limões: Praça Abdom Batista; Serrinha: trevo da Carvoeira.
Quarta-feira	Centro: Praça Fernando Machado, Avenida Hercílio Luz, Rua Almirante Lamêgo; Campeche: Posto de Saúde; Continente, Coqueiros: Conjunto Hargus, Praia do Meio; Carianos: Jardim Califórnia; Lagoa da Conceição: Praça Bento Silvério; Trindade: Praça Santos Dumont; Ingleses: próximo à Igreja; Daniela; Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina.
Quinta-feira	Centro: Praça Fernando Machado, rua João Osvaldo Mello; Continente: Continente, Estreito: Av. Santa Catarina, Coqueiros: rua Abel Capela e Av. Max Souza; Saco Grande: próximo ao Grupo Escolar; Sambaqui (ambulante); Cacupé: (sacolão); Ribeirão da Ilha: próximo Bandeirante; Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina.
Sexta-feira	Armação: próximo à Igreja; Centro: Praça Fernando Machado, Praça Celso Ramos, rua Major Costa; Continente, Coqueiros: Praia do Meio; Itacorubi: Conjunto Verde Vale, final rua Velha (sacolão); Córrego Grande: próximo ao Grupo Escolar, próximo ao Posto de Gasolina; Costeira: aterro; José Mendes: estacionamento; Saco dos Limões: C.S.U.; Trindade: Conjunto Itambé; Rio Vermelho: Centro Comunitário (sacolão); Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina.
Sábado	Barra da Lagoa: próximo ao Grupo Escolar; Centro: rua Almirante Lamêgo, Aterro Baía Sul; Campeche: Posto de Saúde (sacolão); Canasvieiras: próximo ao Posto de Gasolina; Continente, Monte Cristo: Conjunto Panorama , Carianos: próximo ao Jardim Califórnia (sacolão); Costeira: aterro (sacolão); Daniela: praia (verão); Ingleses: próximo a Rótula (sacolão); Jurerê: praia (verão); Lagoa da Conceição: Praça Bento Silvério; Monte Verde: Praça Osni Ferreira; Ribeirão: freguesia; Saco Grande I: próximo ao Grupo Escolar ; Vargem Pequena: próximo ao Grupo; Pântano do Sul: próximo praia (sacolão); Santinho: praia (verão).
Total de Feiras-livres em Florianópolis:	67

Fonte: Administração Municipal de Feiras-livres, Florianópolis, junho de 1996.  
Organização dos dados: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

MAPA V - MUNICÍPIO DE FLORIANÓPOLIS/SC: DISTRIBUIÇÃO DAS HORTALIÇAS NO VAREJO

V - MUNICÍPIO DE FLORIANÓPOLIS/SC: DISTRIBUIÇÃO DAS HORTALIÇAS NO VAREJO



CONVENÇÕES TEMÁTICAS

- SUPERMERCADO
- SUPERMERCADO IMPERATRIZ
- SUPERMERCADO SANTA MÓDICA
- FORTALEZA DE SANTA CATARINA
- AEROPORTO

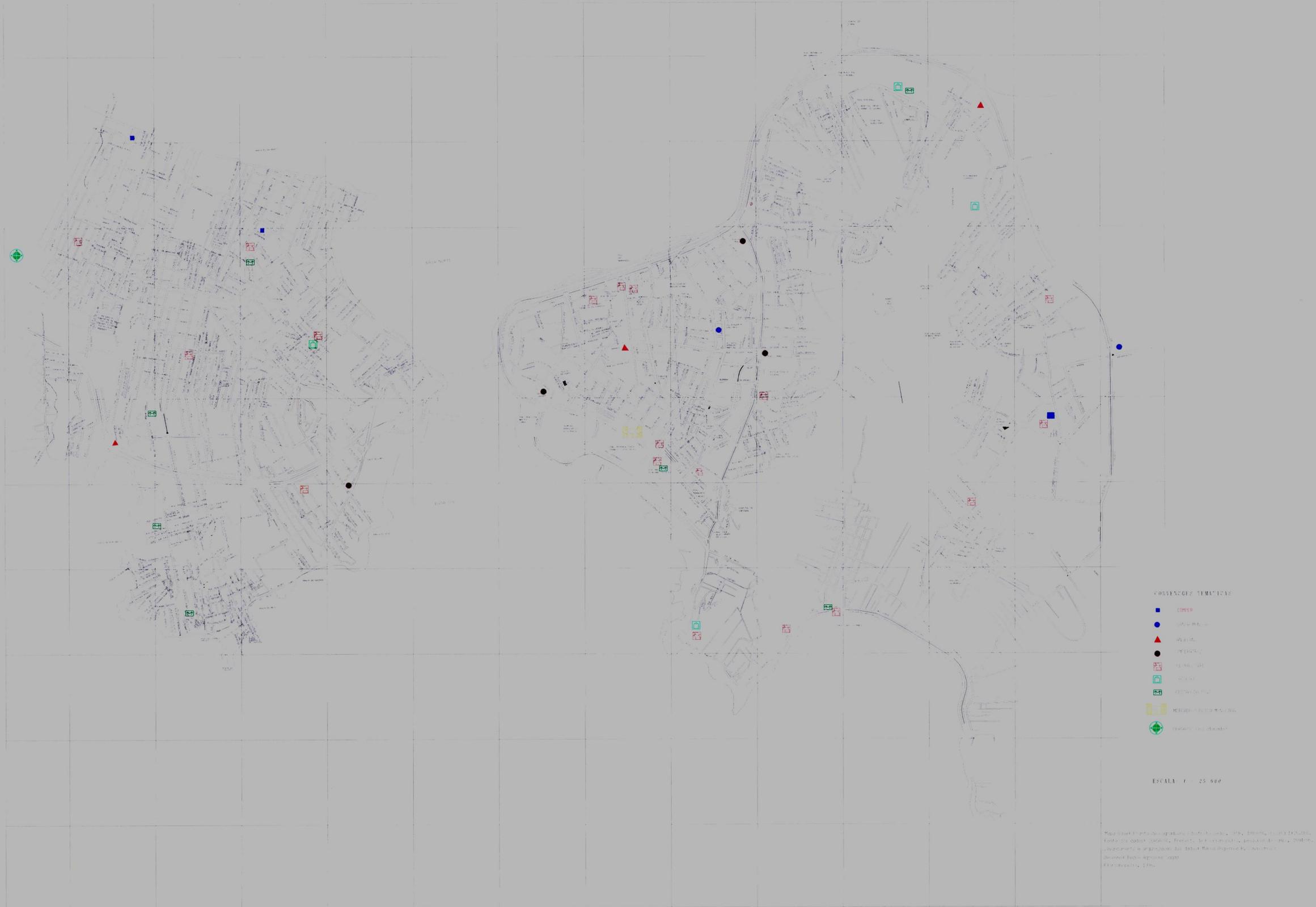
CONVENÇÕES CARTOGRÁFICAS

- MÚLTI-CORREDORES
- RODOVIAS
- RODOVIAS ESTADUAIS
- RODOVIAS INTERMUNICIPAIS
- RODOVIAS MUNICIPAIS
- RODOVIAS RURAIS
- RIOS

ESCALA: 1 : 100.000

Mapa Base: Município de Florianópolis, SC, 1994, escala 1:50.000.  
 Fonte dos Dados: IBGE, 1994, escala 1:50.000.  
 Elaborado por: Departamento de Geografia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 1994.

VI - FLORIANÓPOLIS, DISTRITO SEDE: DISTRIBUIÇÃO DAS HORTALIÇAS NO VAREJO



- CONVENÇÕES TEMÁTICAS
- COMER
  - COMERCIALIZAÇÃO
  - ▲ ALUGAR
  - STRAVAGAZ
  - ▣ CELEBRAR
  - ▣ PRODUZ
  - ▣ CELEBRAR
  - ▣ RECEBER
  - ▣ CELEBRAR

ESCALA 1 : 25 000

Mapa elaborado por: Departamento de Planejamento Urbano e Territorial, Prefeitura Municipal de Florianópolis, Santa Catarina, 2018. Levantamento e organização: Tatiana Maria Rodrigues, arquiteta. Desenho: Paulo Roberto Lacerda. Florianópolis, 2018.

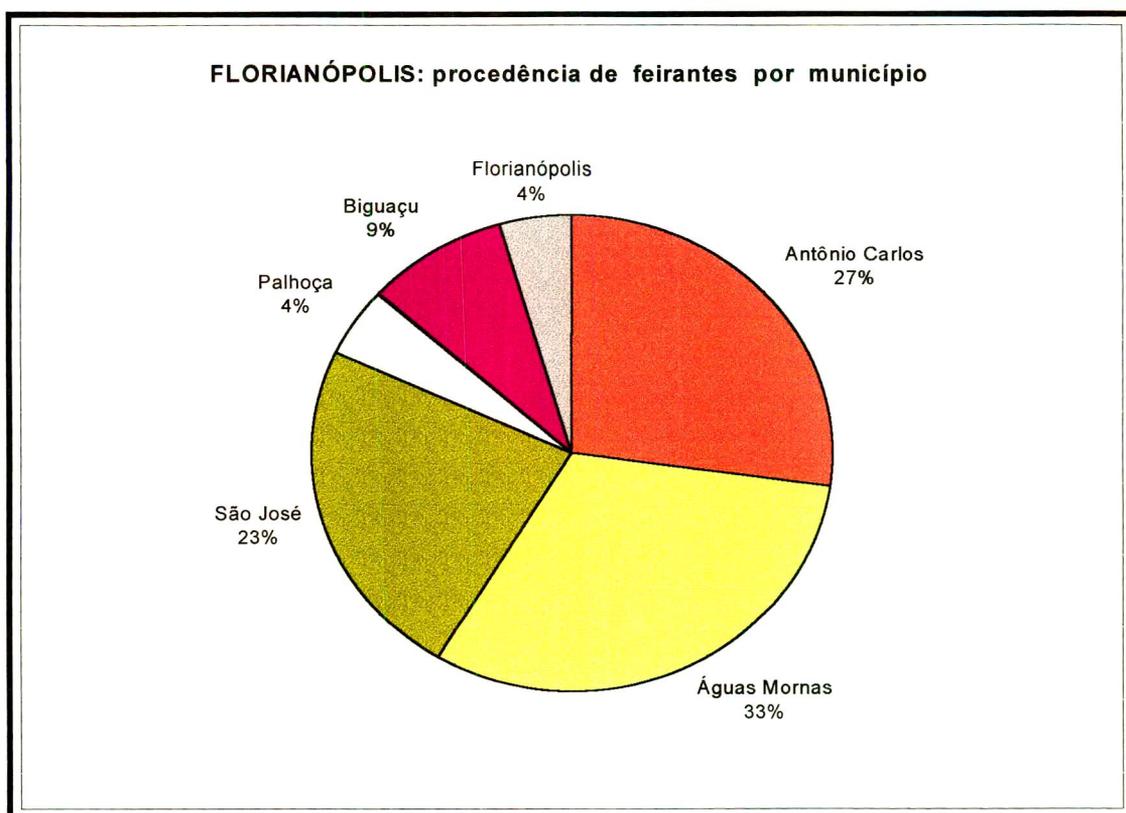
As feiras-livres em Florianópolis são administradas pela Secretaria de Urbanismo e Serviços Públicos - SUSP, conforme decreto nº 222/88 da Prefeitura Municipal (anexo XIV), e regido pelas Lei nº 2496/86 e Lei nº 3611/91 que versam sobre a limpeza nos locais de feira, a disciplina e o funcionamento das feiras-livres na cidade. Resumidamente, para ser feirante é necessário providenciar a carteira de saúde, ter alvará de licença do local (que é pago mensalmente), dispor da banca padronizada coberta com lona e com a inscrição do ponto, sendo que o número da banca deve estar bem visível durante a realização da feira (Figura 31).



Figura 31 - Barraca padrão na feira-livre da Praça Celso Ramos, realizada na BEIRAMAR Norte às sextas-feiras (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro, 1996).

Nas feiras-livres da Praça Fernando Machado, Largo São Sebastião, Praça Celso Ramos e Praça da Bandeira 68,9% dos entrevistados são produtores feirantes procedentes da Grande Florianópolis, dos quais 27,% residem no campo em Antônio Carlos; 23,7% no campo em Águas Mornas e os outros 9,3% na cidade; em São José 18,9% na cidade e 4,1% no campo; 6,5 % residem no campo em Biguaçu e 2,5 % na cidade; do total de 4% de Palhoça apenas 1,5% mora no campo, e os entrevistados de Florianópolis (4%) são moradores urbanos, conforme ilustra o gráfico VIII abaixo. E ainda, cerca de 31,1% representam exclusivamente os feirantes não produtores.

Gráfico VIII



Fonte: Pesquisa de campo nas feiras-livres de Florianópolis/SC, outubro de 1994, fevereiro de 1995/96. Organização: CAVICCHIOLI, M.A.B., 1996.

Com base no cadastro dos feirantes, constatamos o elevado grau de parentesco, especialmente entre aqueles que procedem de Antônio Carlos e Águas Mornas; e também identificamos quantas bancas de frutas/verduras existem em cada dia de feira-livre, ou seja, na Praça Fernando Machado (Figura 32) existe na terça-feira 35 feirantes, na quarta-feira 29 e na sexta-feira 44 feirantes (que é o dia de maior movimento); na Praça Celso Ramos apenas 08 bancas comercializam frutas e verduras na sexta-feira; no Largo São Sebastião a feira que ocorre na terça-feira tem 05 feirantes, e aos sábados no Aterro da Baía Sul (antiga feira da Praça da Bandeira) é onde predomina o maior número de produtores feirantes, ou seja, 36 bancas, das quais apenas 10 são de feirantes que fazem feira noutros dias e lugares da semana, o restante só vende exclusivamente neste dia e local.

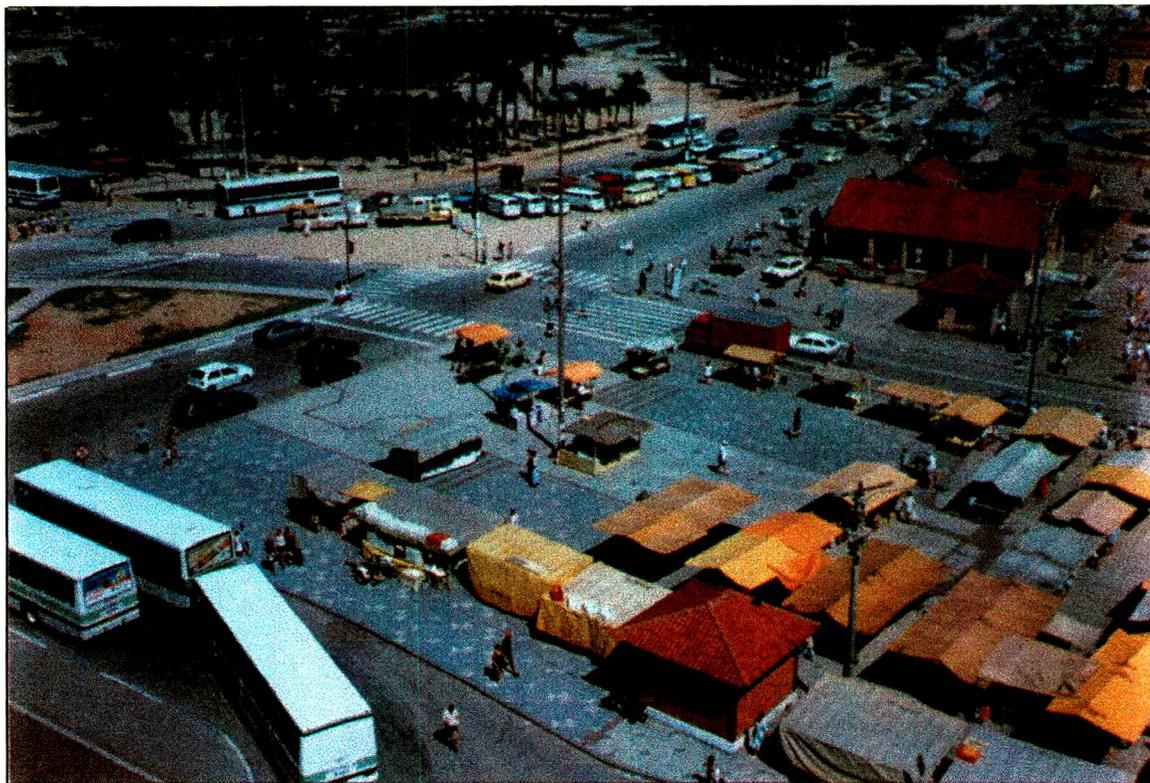


Figura 32 - Vista Parcial da maior feira-livre do centro - na Praça Fernando Machado, concentrando grande número de feirantes e convivendo com os problemas urbanos tais como o trânsito paralelo dos ônibus que saem do Terminal Urbano em frente à feira (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro, 1996).

Basicamente, são algumas famílias que realizam as feiras-livres em Florianópolis, respondendo pelas bancas de hortaliças, com a predominância exclusiva da mão-de-obra familiar (90,9%) e, apenas eventualmente contratam ajudantes temporários (9,1%). Cada família participa em média, semanalmente, de duas ou três feiras, em locais diferentes ou nos mesmos locais. Os dias de maior concentração de feirantes são terça-feira, sexta-feira e sábado na Praça Fernando Machado, Centro.

A maioria dos produtores feirantes (77, 2%) constituem-se por famílias nas quais todos trabalham na feira, inclusive as crianças (Figura 33), e deste percentual 22,8% são solteiros. A faixa etária dos feirantes varia de 16 a 30 anos - 27,2%; de 31 a 45 anos - 31,8%, e entre 46 a 60 anos - 31,8%. Assim como os pequenos produtores do atacado, os feirantes, em média, são formados

por famílias pequenas ou seja, na faixa de até dois filhos 22,7%; de 03 a 05 filhos com 36,4%; de 6 a 8 filhos - 9%, e com mais de 12 filhos apenas 4,5% dos entrevistados. O número de pessoas por família segundo o produtor feirante varia de: 3 a 5 - 22,8%; de 6 a 8 - 45,4%; de 9 a 12 - 22,7 e, apenas 4,5% possuem mais de 12 pessoas residindo na mesma propriedade. O grau de escolaridade oscila entre primário completo (31,8%), incompleto (4,5%); primeiro grau concluído (22,8%), com segundo grau concluído apenas 9%.



Figura 33 - Feira livre da Praça Fernando Machado: o trabalho das crianças é fundamental no cotidiano da feira e nas áreas de cultivo (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

A opção por trabalhar na feira-livre é uma tradição familiar passada de geração a geração, que é mantida pelos produtores por estarem no ramo de hortaliças a alguns anos, e também por seus pais terem trabalhado com nesta atividade anteriormente ou por ter parentes ligados a feira ou a produção hortícola. Outro motivo é para comercializar melhor sua produção, diretamente com o consumidor (Figura 34), pois *“vender a própria produção é benéfico”* (produtor feirante); e em segundo plano por trabalhar com um serviço mais leve

(de fácil manuseio) e diversificado (poder vender vários produtos ao mesmo tempo); além de ter seu próprio negócio (ser autônomo).



Figura 34 - Antiga feira-livre da Praça da Bandeira: maior ponto de encontro de produtores e consumidores, com hortaliças de boa qualidade (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

A principal fonte de renda familiar para os produtores feirantes é a produção e comercialização de hortaliças através das feiras-livres, e para os feirantes somente o trabalho nas feiras. Apenas 4,5% dos produtores que fazem feira comercializam também na CEASA e pela madrugada no Mercado Público. Cerca de 31,8% produtores entregam mercadorias em supermercados como o IMPERATRIZ, ANGELONI E COMPER; outros fornecem para os promotores de Sacolão (9%).

De modo geral, o produtor feirante cultiva em pequenas parcelas de terras que não ultrapassam 10 ha, produzindo hortaliças a mais de 10 anos. Esta é uma herança de família que tende a prosseguir pelas futuras gerações conforme ilustra a tabela XVI. A maior parte dos feirantes possuem terras próprias - 81,8%, e apenas 18,2% trabalham nas terras dos seus pais. Em 45,5% dos entrevistados as propriedades foram adquiridas por compra, 27,2% por meio de herança, e 18,3% por compra e herança simultaneamente.

**Tabela XVI - Cultivo de hortaliças por produtores feirantes na Grande Florianópolis - área plantada e anos de produção (%)**

Área total (ha)	% de feirantes	% de Área plantada (ha)	Anos de produção	% de feirantes
0 - 5	38,1	50,3	0 - 5	04,5
6 - 10	25,8	28,1	6 - 10	19,0
11 - 15	28,1	18,1	11 - 20	32,8
> 15	09,0	04,5	21 - 30	43,7
Total	100	100	Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo nas feiras-livres de Florianópolis, junho 1994, fevereiro de 1995/96. Organização: Cavicchioli, M.A.B., 1996.

Assim como os produtores atacadistas, também os feirantes iniciaram suas atividades com recursos próprios e enfrentam problemas semelhantes aos já mencionados anteriormente. O transporte é um requisito essencial neste tipo de comércio, e que não possui veículo não tem como fazer feira. Ele é necessário para o deslocamento do produtor feirante com sua família até o local da feira; para transportar as mercadorias e também a barraca de feira com os

demais instrumentos de trabalho. Na tabela XVII demonstramos quais são os veículos mais usados nas feiras-livres, predominando a Kombi com 62,4%.

**Tabela XVII - Feiras-livres de Florianópolis - veículos utilizados no transporte de hortaliças**

Tipo de veículo	% de feirantes
Kombi	62, 4
F 4000	13, 7
Mercedes 608	13, 4
D - 20	04, 6
D -10	04, 5
Chevrolet	04, 4
Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo nas feiras-livres de Florianópolis, junho de 1994, fevereiro de 1995/96. Organização: Cavicchioli, M.A.B., 1996.

Com relação a comercialização nas feiras-livres, a procura é sempre por produtos de boa qualidade e preços baixos. Assim, a apresentação do produto e a variedade ofertada são importantes para atrair os clientes (Figura 35), pois o consumidor quando vai a feira quer comprar tudo que necessita, levando para casa produtos de primeira. Os produtos mais procurados são as folhagens e temperos verdes, a cebola, a cenoura, a batata inglesa, o tomate, o aipim, a abóbora e pimentão. E as principais áreas fornecedoras são Antônio Carlos e Águas Mornas conforme observados no gráfico VIII a procedência dos produtores feirantes e suas respectivas mercadorias.

Em geral, os produtores feirantes comercializam preferencialmente sua produção, exceto produtos como batata, cebola, tomate, os quais compram na CEASA, de produtores de Urubici ou de outras áreas do Estado. Já os feirantes (intermediários) adquirem suas mercadorias na CEASA (72,7%) e em menor número no Mercado Público (09%). Ambos, feirantes e produtores compram hortaliças de colonos em Antônio Carlos, Águas Mornas, Biguaçu e Santo Amaro da Imperatriz (59% dos entrevistados) para completarem a carga que vendem nas feiras. Isto decorre, como já mencionamos anteriormente, do fato

com o consumidor; por não optarem por esta via; ou ainda, porque ao fazer várias feiras durante a semana, o produtor feirante não tem tempo disponível suficiente para se dedicar à produção do modo que necessita, e muito menos produzir tudo que comercializa semanalmente. A opção mais viável, rápida e lucrativa é comprar hortaliças de outros agricultores. Contudo, o produtor feirante, além de vender sua produção direto ao consumidor final, serve de mediador nas relações de comercialização estabelecidas com outros lavradores, sendo também um intermediário entre o produtor direto e o consumidor; porém, sem deixar de ser pequeno produtor, ao mesmo tempo que vende, ele continua produzindo hortaliças.



Figura 35 - Feira da Praça Celso Ramos: a variedade e a qualidade dos produtos atraem o consumidor (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Entre as principais dificuldades e desvantagens enfrentadas pelos feirantes foram citadas: a falta de estrutura no local de feira (banheiro, estacionamento, etc.), Figura 36; as condições do tempo; a fiscalização da feira; o horário de encerramento inadequado (19:00 horas) por coincidir com o fechamento do comércio em geral, quando os consumidores deixam seu

trabalho para regressar ao lar; e principalmente a concorrência com os programas Sacolão e Cestão do Povo (que têm preço único para os produtos), e também com os supermercados (que investem na qualidade, variedade e bons preços), tem prejudicado sensivelmente às vendas nas feiras-livres, ocasionando perdas e levando produtores a desistirem desta atividade comercial. Cerca de 77,5% dos entrevistados apontaram esta última desvantagem como sendo a de maior relevância em seu cotidiano atual.



Figura 36 - Antiga feira-livre da Praça da Bandeira: grandes problemas com estacionamento, carros entre as bancas e os fregueses (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Com relação as vantagens de comercializar hortaliças nas feiras-livres foram mencionadas: às facilidades de manuseio desta atividade; a diversidade de cultivos que permite ofertar vários produtos ao mesmo tempo em

quantidades pequenas; por trabalhar no ramo que sabe e gosta de fazer (herança familiar); as sobras e perdas são bem menores pois trabalham com várias hortaliças em pequena quantidade, e quando não vendem tudo trazem o produto (se estiver bom) noutra dia de feira; e principalmente por vender direto ao consumidor com pagamento à vista (dinheiro vivo), 98,5% dos entrevistados apontaram este aspecto como o mais importante e motivador para os trabalhadores do ramo.

Neste sistema de comercialização, o intermediário ainda perde espaço para os produtores feirantes que fazem feira semanalmente em diversos pontos com produção própria. Porém, a situação está começando a se modificar com a influência dos outros pontos de vendas, ou seja, com a concorrência acirrada dos programas Sacolão (em menor grau) e Cestão do Povo (com maior intensidade). Este último interfere diretamente sobre a feira mais antiga e tradicional - da Praça Fernando Machado, pois funciona diariamente nas proximidades da mesma e do Terminal de Transporte Urbano, comercializando um grande volume de hortaliças, além de ter outros pontos que influenciam às vendas nas demais feiras da cidade. Tal fato tem repercutido nos preços, nas vendas e na própria organização das feiras-livres, que prevê uma mudança futura de local da feira da Praça Fernando Machado para a área ao lado do Cestão do Povo no Aterro da Baía Sul. Medida que, a nosso ver frente as condições observadas durante as pesquisas de campo, comprometerá a continuidade da feira-livre, implicando na possibilidade de sua extinção parcial ou total, e ainda em caráter alternativo na sua transferência para um novo local.

No mapa V é possível visualizar a distribuição espacial dos locais onde são realizadas as feiras-livres pelo interior do município de Florianópolis e, no mapa VI exclusivamente nas áreas centrais da cidade, ambos mencionados anteriormente. Observando a disposição espacial dos vários mecanismos de

venda a varejo, ilustrados nos mapas temáticos citados, constata-se a proximidade espacial das feiras-livres com os outros concorrentes deste mercado varejista, ou seja, sacolão, cestão e supermercados. Tal situação tem provocado queda nas vendas, levando o feirante a reduzir os preços face ao preço único mantido em média para 25 produtos oferecidos pelo Sacolão e Cestão; e ainda frente às promoções semelhantes realizadas pelos supermercados, exemplificando, o COMPER faz sacolão com preço único toda segunda-feira e faz promoções especiais na segunda, terça e quarta-feira, como medida para manter sua clientela. As feiras trabalham com preços diferentes para cada produto, e neste sentido estão sendo prejudicadas pois o freguês passou a pechinchar mais, e em muitos casos, deixou de comprar certos produtos na feira para comprá-los no sacolão, cestão ou supermercado, que coexistem com a feira, às vezes, sendo realizados simultaneamente (no mesmo dia e local).

Outra alteração constatada refere-se à quantidade de mercadoria ofertada pelos feirantes. Com a queda nas vendas as mercadorias ofertadas foram reduzidas para evitar maiores perdas. E por outro lado, esta situação enfrenta a concorrência de um grande volume de hortícolas ofertados pelos outros pontos de venda. Em geral, o que ainda mantém a freguesia nas feiras-livres é a tradicional qualidade dos produtos que ainda supera, em partes, o sacolão e cestão, e em segundo plano a habitual rotina do consumidor que prefere comprar hortaliças na feira. Contudo, a tendência atual do mercado de hortícolas é reduzir cada vez mais o papel das feiras-livres na comercialização.

### **2.3.Os programas Sacolão e Cestão do Povo: espaço da pequena produção familiar de hortaliças?**

A CEASA, através do Programa de Abastecimento Urbano, em parceria com as Prefeituras Municipais e a iniciativa privada, implantou o programa SACOLÃO na Grande Florianópolis e pelo interior do Estado. Este programa

refere-se ao abastecimento no varejo de produtos hortifrutigranjeiros, ofertando aos consumidores urbanos um mínimo de vinte cinco produtos por preço único. E por outro lado, oferece aos pequenos produtores rurais uma alternativa de compra da produção, visando com isso um aumento da renda familiar, a redução do nível de intermediação e a utilização de produtos de safra para melhorar o escoamento da produção hortícola.

Até maio de 1995, o programa Sacolão abastecia inúmeros municípios pelo interior do Estado, conforme citamos no Mapa IV, possuindo mais de cento e quarenta um pontos de vendas no varejo. A CEASA, através de sua Gerência de Abastecimento, administra o programa fornecendo aos produtores assistência técnica como padronização e classificação das hortaliças, fiscalizando os pontos de comercialização, controlando a qualidade dos produtos, a variedade e o preço; orientando os promotores a respeito da oferta de produtos dentro e fora do Estado; estipulando o preço por quilo dos produtos comercializados, e acompanhando constantemente as negociações de preço e de mercado.

Para o funcionamento do sacolão, a exigência mínima é de 25 produtos, sendo 05 básicos, que não podem faltar: a cebola, o tomate, a banana, a batata inglesa e a laranja pêra. E para ser promotor de sacolão os critérios são: a) ter experiência no ramo das hortaliças (atacado ou varejo); b) dispor de frota de veículos de acordo com o tamanho do sacolão; c) disponibilidade de mão-de-obra familiar; d) expor no mínimo 25 produtos. O sacolão é realizado de terça-feira a sábado, nos locais que foram citados na tabela III e pontuados nos mapas IV, V e VI. A segunda-feira é reservada para às compras de mercadorias que podem ser feitas na CEASA/SC, nas áreas de produção ou entregues pelos produtores nos locais de realização do sacolão. A central de São José, através da Gerência de Abastecimento, tem apenas a função de administrar o programa, ou seja, fornecer as sacolas plásticas, garantir a mídia (propaganda

e marketing) e dar informações de mercado; o restante fica por conta do promotor de sacolão.

Dentro das condições exigidas para ser promotor de sacolão é muito difícil que um pequeno produtor consiga atingir esta meta, a não ser que já tenha uma infra-estrutura mínima, ou seja, veículo e mão-de-obra disponíveis para iniciar-se no programa. Nesse sentido, durante as pesquisas de campo pudemos observar que há um pequeno grupo de ex-produtores que se tornaram empresários monopolizando este tipo de comércio. Antigos produtores perceberam ser mais viável comercializar do que produzir, e estão se capitalizando para isso, ou seja, ampliando sua frota de veículos, sua área de atuação e o volume de mercadorias que comercializam. A nosso ver, é mais um espaço que o intermediário ou o pequeno produtor já capitalizado se apropriou, mantendo um certo “monopólio” através do trabalho familiar e com apoio governamental. Contudo, este tipo de programa está longe de ser uma solução para a pequena produção familiar, até porque os promotores compram em grandes quantidades, trazendo muitas vezes hortaliças de outros Estados como Paraná e São Paulo, deixando o produtor regional sem opção mercado.

Quanto ao programa Cestão do Povo, possui o mesmo padrão do sacolão, e apenas mudou de nome por questões políticas. O mesmo é administrado pela CONCAP e Prefeitura Municipal de Florianópolis, também funcionando de terça-feira a sábado. Surgiu para implantar um programa de abastecimento no varejo com produtos melhores e mais baratos, nos mesmos moldes do sacolão, inclusive envolvendo os mesmos promotores (conforme demonstra as tabelas III e IV, citadas no capítulo II). As exigências são praticamente as mesmas do sacolão, ou seja, que o promotor tenha estrutura compatível: caminhões, bancas, balanças eletrônicas e mão-de-obra disponíveis. Em contrapartida, a administração do programa cede o terreno, cuida da fiscalização, da qualidade, da limpeza, do controle e determinação do preço único. A manutenção do

Cestão é de inteira responsabilidade do promotor, sendo exigido apenas que os funcionários usem camisetas e sacolas padronizadas durante a execução do cestão (Figura 37).



Figura 37 - Cestão do Povo no Aterro da Baía Sul: terreno cedido pela prefeitura e infra-estrutura construída pelo promotor, mais de 80 toneladas de hortifrúcticas vendidas por semana (Cavicchioli, Florianópolis, fev. de 1996).

De acordo com seus objetivos, os programas Cestão do Povo e Sacolão funcionam como reguladores de preços no mercado, influenciando de forma direta no abastecimento a nível do varejo, concorrendo com as feiras-livres e os supermercados de modo geral, conforme mostra a disposição espacial destes mecanismos nos mapas V e VI. Esta situação, se por um lado é benéfica, possibilitando ao consumidor adquirir produtos hortícolas com preços menores e em maior quantidade, por outro acentua a influência no mercado regional dos produtos concorrentes vindos de fora. Tanto os promotores de sacolão quanto os executores de cestão, muitas vezes, deixam de comprar a produção regional para trazer produtos de outras áreas do país tais como da CEASA de Curitiba e

do CEAGESP de São Paulo. Esta medida, iniciativa exclusiva dos promotores compromete o mercado regional, atingindo de imediato os produtores locais (e acentuando suas perdas), e a médio e longo prazo, implicando nas alterações que possam ocorrer na agricultura tais como a diminuição das áreas de cultivo de hortaliças, especialmente daquelas mais atingidas; o direcionamento da produção agrícola com a conseqüente especialização do agricultor.

Para o pequeno produtor, a existência do sacolão e cestão tem representado uma saída apenas na medida em que conseguem vender sua produção para os promotores do programa, ou quando ex-produtores transformam-se em promotores de sacolão e/ou cestão. Neste caso, já são produtores que detêm uma estrutura, ou seja, caminhões e mão-de-obra suficientes para desempenhar as funções neste tipo de programa (Figura 38). O pequeno produtor familiar com poucos recursos e fornecedor de hortaliças para as feiras continua sendo prejudicado, especialmente com a concorrência entre os vários mecanismos de distribuição a varejo que têm acarretado queda no consumo das feiras-livres. Neste caso ocorre também a transferência da demanda de hortaliças para os programas Sacolão e Cestão do Povo.

Os promotores destes programas já têm seus próprios fornecedores. Na maioria dos casos, são os seus familiares que continuam nas áreas de produção. De acordo com os dados obtidos nas pesquisas a maior parte dos fornecedores são produtores de Antônio Carlos (Figura 39) e Águas Mornas. Em geral, o pequeno produtor que está à margem desse processo continua de fora, ou seja, está a parte das condições de comercialização geradas pelo sacolão e cestão. A priori, em termos de mercado, estes programas beneficiam apenas os produtores “capitalizados” transformando-os em promotores, e aqueles agricultores que possuem familiares trabalhando neste mecanismo varejista.



Figura 38 - Promotor do Cestão do Povo no Aterro da Baía Sul: possui uma frota de mais de 10 caminhões, são ex-produtores de Antônio Carlos e trabalham basicamente com a família (Cavicchioli, Florianópolis, fev. de 1996).



Figura 39 - A Produção de hortaliças de Antônio Carlos abastece a demanda no Cestão do Povo (Cavicchioli, Florianópolis, fev. de 1996).

## 2.4. O papel do Mercado Público Municipal e da Rede de Supermercados no abastecimento de hortaliças em Florianópolis

O Mercado Público de Florianópolis <sup>104</sup> teve originalmente um papel fundamental no abastecimento de alimentos da cidade, concentrando em suas dependências produtores diretos que ofereciam ao consumidor uma diversidade de produtos, especialmente carne, peixes, hortaliças e grãos, sendo assim,

*"o abastecedor quase exclusivo da cidade, tendo a vida econômica e social girando em torno de si, em locais como o porto, a alfândega, a praça central, o Palácio do Governo e outros importantes logradouros públicos" (Silva, 1996, p.13)*

Historicamente, a situação deste mercado, onde funcionava a feira do produtor, foi marcada por diversos fatos, entre eles as fases de sua construção de 1851 a 1899 e, deste ano até os dias atuais com ampliação de uma nova ala em 1931; as divergências políticas e a falta de recursos financeiros para as obras; as precárias condições de higiene e da salubridade, associadas a falta de espaço e ao próprio crescimento urbano entre outros, são essenciais para compreender porque este espaço atualmente está descaracterizado de sua função original - a de ser uma grande feira de produtor.

Por muito tempo, os mercados municipais representaram "o símbolo da ação reguladora do Estado e da sua responsabilidade para com o abastecimento de uma gente cidadina, que não planta o que come" <sup>105</sup>,

<sup>104</sup>. Construído na praça principal da cidade, sob um ambiente de interesses políticos divergentes, através da Lei nº 252, de março de 1848, decretada pelo Presidente da Província; teve sua inauguração em 10 de janeiro de 1851, iniciando suas atividades de comercialização. No final do século XIX se constrói o novo prédio do mercado e, no início da década de 30 a nova ala. Maiores detalhes a este respeito consulte Silva, Nivaldo Jorge. A descoberta do Mercado Público. Florianópolis: Associação dos Comerciantes e Varejistas do Mercado Público de Florianópolis, 1996.

<sup>105</sup>. Marx, Murilo. Cidade Brasileira. São Paulo: Ed. Melhoramentos/EDUSP, 1980, p.81. **Apud.** Silva, op.cit., 1996, p.13.

Florianópolis, tiveram sua função original - de abastecedor de hortifrutícolas, carnes, peixes, grãos - alterada, buscando formas diferentes de sobrevivência e, adaptando-se as novas condições de vida urbana. Isto se deu principalmente a partir do surgimento das redes de grandes supermercados e, mais especificamente no caso do Mercado Público de Florianópolis (Figura 40), a partir da criação da CEASA/SC em São José. Nos dias atuais, o mercado destina-se a comercializar principalmente gêneros alimentícios (peixes, carnes e grãos) e produtos manufaturados diversos (roupas, sapatos, etc.), restando no espaço interno apenas dois box que vendem hortaliças (Figura 41).



Figura 40 - Mercado Público Municipal de Florianópolis: ala da esquerda vende carne, peixes e hortícolas, e ala da direita produtos manufaturados em geral (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

O maior comércio de hortaliças acontece de madrugada, entre 3:00 e 4:00 horas da manhã, na parte externa do Mercado Público, nas áreas de estacionamento (Figura 42), quando os produtores e atacadistas vem fazer entregas aos feirantes e donos de supermercados (freguesia fixa). Os produtores que não têm freguês fixo também vão vender neste local antes de ir CEASA. Em geral, alguns produtores só fazem suas entregas no Mercado Público e voltam

para o campo, outros ainda vão comercializar o que restou no atacado da central.



Figura 41 - Box 154 do Mercado Público Municipal: um dos únicos a vender de hortaliças (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

A opção dos produtores por este comércio sobre os caminhões no Mercado Público é pelo fato de ter garantias de vendas seguras com os clientes fixos (feirantes, donos de restaurantes, de supermercados) que não vão a CEASA para comprar pouca mercadoria. E também porque na central as vendas são a partir das 6:00 horas da manhã, e nesse horário os comerciantes já devem estar nos locais de feira ou abrindo seus estabelecimentos (lanchonetes). Alguns produtores não perderam o hábito de vender por aqui, desde quando existia a feira do produtor os pais já trabalhavam e, isto ficou para os filhos. “É melhor vender aqui e ir logo embora, quando começar as vendas na CEASA/SC nós já estaremos no campo trabalhando” (produtor).



Figura 42 - Comércio de hortaliças sobre os caminhões às 3:00 da manhã no Mercado Público Municipal de Florianópolis (Cavicchioli, fevereiro de 1995).

Quanto a rede de supermercados analisados na pesquisa, ou seja, os supermercados ANGELONI, COMPER, IMPERATRIZ e SANTA MÔNICA, constatamos que o abastecimento de hortaliças ocorre de três formas principais: a) compras diretamente na CEASA/SC; b) o produtor regional faz entregas no supermercado; c) a mercadoria vem de outras áreas e outros Estados.

No Supermercado COMPER, a produção de hortícolas é entregue já lavada, selecionada e classificada ao mercado todas as manhãs por fornecedores fixos da Grande Florianópolis, especialmente de Antônio Carlos. O controle de qualidade é feito no ato da entrega, e caso a mercadoria seja reprovada pelo cliente o colono leva de volta. O supermercado compra com nota fiscal e pagamento a prazo uma quantia certa conforme o comportamento de mercado. Se o colono trouxer produtos a mais do que foi solicitado poderá deixar em consignação e arcar com as perdas (se houver). Os preços são negociados com prazo de vinte dias, trabalhando em sistema de parceria com

os três fornecedores fixos. E para conter a concorrência com a feira-livre e o sacolão, realizados semanalmente nas proximidades (Mapa VI), a alternativa encontrada foi fazer promoção segunda, terça e quarta-feira com preços mais baixos, concorrendo com a feira e o sacolão, ofertando produtos de melhor qualidade. Os produtores participam em parceria desta promoção, e se sobrar mercadoria dentro do supermercado quem perde são os fornecedores que não recebem por elas (Figura 43).

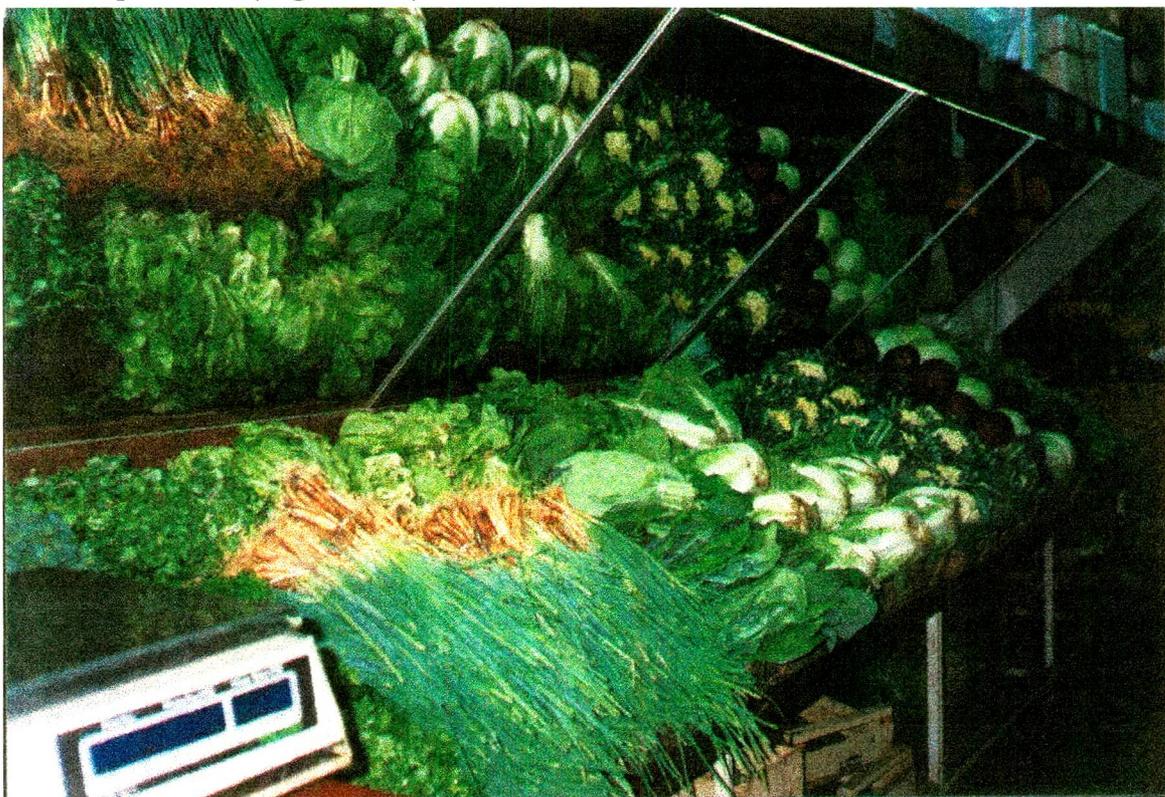


Figura 43 - Fachada interna do COMPER: exposição de hortaliças de boa qualidade, “fresquinhas” (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Outro supermercado analisado foi o IMPERATRIZ, que também comercializa hortaliças, possuindo quatro lojas em Florianópolis (mapa V e VI), que trabalham com fornecedores fixos, comprando com nota fiscal e pagamento no prazo de vinte dias. Os temperos verdes e folhagens são fornecidos por produtores de Antônio Carlos que fazem as entregas diretamente nas lojas; a batata inglesa é fornecida por produtor de São Joaquim; a cebola, o tomate, a cenoura são trazidos de São Paulo por veículos próprios do supermercado. Os familiares dos proprietários do IMPERATRIZ possuem produção de hortaliças em Paulo Lopes que são destinadas ao consumo das lojas. Existem ainda fornecedores do atacado e dos boxes da CEASA/SC, e as frutas são procedentes

de várias partes do Estado e de outras áreas do país. O transporte destas mercadorias é feito com a frota de quinze caminhões que a empresa possui. Quanto as sobras e as hortaliças que não servem (de qualidade ruim), estas são devolvidas aos fornecedores (Figura 44).



Figura 44 - Hortaliças no supermercado IMPERATRIZ (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1995).

No supermercado SANTA MÔNICA o maior fornecedor de hortaliças é a CEASA/SC, onde compram tudo que precisam. Além deste, trabalham em parceria com os produtores rurais de Antônio Carlos que fornecem exclusivamente temperos e folhagens entregues direto nas lojas. Também possuem sua horta própria (na loja do bairro Santa Mônica) para produzir temperos e folhagens para venda direta. Através da integração com produtores rurais, as lojas garantem a qualidade dos produtos com preços melhores, priorizando a clientela frente à concorrência com outros pontos de vendas (Mapa V e VI). Os preços são negociados com prazos de quinze dias através de nota fiscal, e as sobras (hortaliças em bom estado) são usadas na cozinha da lanchonete interna para alimentar os seus funcionários. A determinação dos preços é ditada pela demanda de mercado e pelo tipo de fornecimento, que

contempla em primeiro lugar o abastecimento regional, e quando não há mercadoria disponível, o supermercado busca noutras cidades (Figura 45).



Figura 45 - Hortaliças expostas no supermercado SANTA MÔNICA: cartaz justifica elevação de preços aos consumidores - mercadoria vinda de Porto Alegre (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Para manter um padrão de qualidade elevado, o SANTA MÔNICA além da integração com os produtores regionais (que fornecem hortaliças já selecionadas diretamente nas lojas), faz na própria loja uma seleção e classificação dos produtos que vem da CEASA/SC ou de outros fornecedores (Figura 46), visando manter sempre a qualidade e a boa apresentação dos produtos nas bancas. Na ausência de produtos ou na entressafra o supermercado importa de outras cidades do país tais como Porto Alegre e Curitiba, para manter sempre a variedade e o estoque em dia (Figura 47), e estar equipado com seus concorrentes, mantendo a clientela dos hortifrutigranjeiros.



Figura 46 - Processo de seleção e classificação de batata inglesa e cebola no interior do SANTA MÔNICA (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Ainda sobre a rede de supermercados, outro grande concorrente varejista de hortaliças no mercado de Florianópolis é o supermercado ANGELONI. No setor de hortifrutícolas, supera os outros supermercados apresentando a maior variedade de produtos ofertados neste ramo. Representa também a maior rede de supermercados do Estado, com mais de treze lojas espalhadas pelo interior do Estado, das quais três ficam em Florianópolis sendo duas na ilha e uma no continente (Mapa VI). O fornecimento das hortaliças é feito exclusivamente por



Figura 47 - SANTA MÔNICA - abastecimento com hortaliças de Porto Alegre/RS para garantir a oferta e variedade (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

produtores da Grande Florianópolis e do interior do Estado. E destes, o maior fornecedor é o município de Antônio Carlos através dos pequenos produtores integrados. Apenas na entressafra ou em períodos excepcionais é que importam produtos de outros Estados do país como Rio Grande do Sul e São Paulo.

Os produtores de hortaliças que fornecem produtos para o ANGELONI são regionais, em geral, Antônio Carlos e Santo Amaro da Imperatriz que produzem as folhagens e temperos; Urubici a cenoura e o pimentão; Ituporanga e Alfredo Wagner a cebola; São Joaquim e Bom Jardim a batata inglesa; Anitápolis o tomate. Diariamente, parte das mercadorias são adquiridas também no mercado atacadista da CEASA/SC e nos boxes (especialmente as frutas). Assim, vendem mais de duzentos produtos hortifrutícolas apresentando, ao mesmo tempo, uma rica e variada oferta de hortaliças aos consumidores que freqüentam suas lojas.

O supermercado trabalha de forma integrada a dois anos e meio com quatro produtores de hortaliças de Antônio Carlos; a mais de um ano com quatro produtores de Anitápolis na fruticultura com cultivos de morango e ameixa; garantindo a comercialização exclusiva aos produtores integrados. Fornecem aos agricultores sementes de boa qualidade trazidas de São Paulo; apoio técnico na construção de abrigos (estufas) para produção de mudas (Figura 48), objetivando a obtenção de hortaliças de primeira qualidade com a diminuição do uso de pesticidas, além da principal garantia ao produtor de compra de toda sua produção. Para o produtor isto representa melhorias técnicas nos cultivos, segurança na comercialização com garantia de mercado consumidor e vendas com nota fiscal no prazo de dez dias. E algumas vezes, conforme o produto fornecido (temperos e folhagens) o pagamento é feito à vista pelo supermercado, acrescentando melhorias nas condições de vida do pequeno produtor.



Figura 48 - Fornecimento de sementes selecionadas aos agricultores integrados ao ANGELONI: orientação técnica com mudas de melhor qualidade e cultivos em estufas. (Arquivo ANGELONI, Antônio Carlos, 1995).

Em contrapartida, através da integração e do fornecimento exclusivo de hortaliças, inclusive daquelas cultivadas com a Hidroponia (Figura 49), as lojas mantêm seu abastecimento diário com qualidade e variedade, ofertando sempre ao consumidor produtos melhores, mais fresco e, às vezes, até mais baratos que os produtos ofertados por seus concorrentes.



Figura 49 - ANGELONI: fornecedor exclusivo ao consumidor final de alface produzida por hidroponia, livre de impurezas e agrotóxicos. Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Com relação a concorrência, o ANGELONI investe muito na mídia com propagandas, panfletos e adesivos que divulgam o programa de integração com os produtores rurais, além de placas, faixas e embalagens junto aos fornecedores exclusivos (Figura 50) e instaladas em suas lojas. A principal arma do supermercado, além de investir na qualidade interna dos produtos expostos nas bancas (com sistema de refrigeração, embalagens, câmara fria, cuidados no manuseio, retirada diária das bancas dos produtos ruins e reposição do estoque), é investir na origem dos produtos, ou seja, nas áreas de

produção junto aos agricultores. Trabalhar com a conscientização do produtor é fundamental para o ANGELONI, pois “o produtor só quer vender e não se preocupa muito com a qualidade do que produz” (depoimento do gerente do setor hortifrutícola da loja de Capoeiras). Assim, o supermercado está voltado em investir em quem fornece os produtos, ou seja, na base da produção que é a agricultura familiar. Esta iniciativa vem mostrando bons resultados para ambos os lados, já que melhora a vida do pequeno agricultor garantindo-lhe novas técnicas agrícolas e vendas direcionadas e seguras; e por outro lado, o supermercado oferta ao consumidor uma grande variedade de produtos de melhor qualidade e mais baratos, não necessitando ir às compras porque os produtores integrados entregam diariamente as mercadorias diretamente nas lojas.



Figura 50 - Propaganda, parceria e produtos exclusivos: saída do ANGELONI frente à concorrência com outros mercados varejistas (Cavicchioli, Florianópolis, fevereiro de 1996).

Ainda com relação a parceria, é pertinente mencionar o apoio dado pelo ANGELONI na produção de hortaliças através da técnica da hidroponia, ou

seja, cultivo em estufas com água potável contendo todos os nutrientes que a planta necessita, sem uso de agrotóxicos e em pequenos espaço (Figura 51). Este tipo de cultivo pode ser desenvolvido inclusive nas áreas urbanas, como é o caso da HORTA D' ÁGUA que funciona no bairro Santa Mônica e fornece semanalmente ao supermercado uma média de mil pés de alface através do sistema de parceria. O produtor entrega sua produção exclusivamente ao supermercado, e este patrocina a divulgação, fornece as embalagens, ofertando em suas lojas produtos de primeira qualidade.



Figura 51 - Cultivo de alface com hidroponia: alternativa para os pequenos produtores de hortaliças (Cavicchioli, Florianópolis, Horta D'Água, fev.de 1996).

A relação comercial integrada entre fornecedor e comprador representa uma nova alternativa para o pequeno produtor de hortaliças com aplicação de poucos investimentos; um retorno mais rápido devido ao menor tempo de maturação da planta e a garantia de mercado consumidor definida previamente; maior rentabilidade pois a qualidade das hortaliças é melhor, o ciclo de produção é mais curto, e a produtividade é maior numa área pequena de plantio (sem uso de terras e em menor espaço e tempo de produção);

redução dos custos de produção em detrimento da nova tecnologia que produz mudas e hortaliças selecionadas, entre outras vantagens.

Neste mercado varejista em que atuam, conjuntamente, feiras-livres, sacolão, cestão e os supermercados mencionados (conforme representação espacial nos mapas V e VI), a proximidade e a concorrência são fatores que têm contribuído para melhorar o abastecimento urbano de hortícolas no sistema varejista. A convivência simultânea dos vários mecanismos de distribuição a varejo amplia aos consumidores o leque de ofertas, apresentando uma variedade de hortaliças de boa qualidade por preços mais baixos e elevando seu poder de compra. O consumidor que pesquisa e busca o melhor ponto de venda de hortícolas para se abastecer, encontra no varejo uma gama de produtos a sua disposição, pelos quais não precisa pagar por eles preços exorbitantes, especialmente quando a figura do intermediário é quase eliminada deste mercado com o sistema de vendas diretas. Para estes especuladores, principais responsáveis pelas oscilações comerciais, a grande oferta de produtos, a variedade e os diversos pontos de venda transformam a situação vigente, e o mercado de hortaliças deixa de ser um negócio altamente lucrativo, sendo substituído por outro que ofereça mais atrativos de ganhos ao especulador.

A redução da ação dos atravessadores neste setor, proporciona uma certa melhoria na pequena produção familiar, na medida em que o sistema de parceria com venda direta lhes fornece novas técnicas de cultivos e garante mercado consumidor com melhores condições de comercialização (prazos menores de pagamento e vendas asseguradas com nota fiscal). É claro que em número ainda reduzido de produtores integrados ou fornecedores fixos face à quantidade de pequenas propriedades dedicadas às hortaliças. Porém, isso já significa um começo que poderá futuramente ampliar-se a outros produtores, expandindo as relações comerciais de compra e venda diretas, sem participação maciça dos agentes intermediários .

## **V - CONSIDERAÇÕES FINAIS**

## Considerações finais

*“Era uma vez duas crianças, João e Jorge, que conversavam sobre os prazeres da vida. A primeira, João, disse: - minha alegria é comer, adoro frutas, gosto de ver minha geladeira cheia de frutas e verduras, não me interessa quanto custa, de onde vem, quero apenas comê-las. O outro, Jorge, retrucou: - você não se importa com as pessoas que não tem o que comer? Não liga para o que é preciso fazer para sua geladeira ficar assim? Ele respondeu: - não! Tenho dinheiro, vou no mercado, na feira, ou nesse lugar (sacolão, cestão) que vende mais barato e compro. Jorge então lhe falou: você sabia que são crianças como nós que produzem aquilo que comemos, que fazem chegar até nossa mesa e, que também são elas que mais passam fome? Acho que não! Senão, iria se importa com elas” (ANGÉLICA).*

Esta hipotética estória serve para ilustrar uma parte da realidade dos pequenos produtores de hortaliças, que através da força de trabalho familiar, inclusive explorando as crianças como complemento de sua mão-de-obra, garantem o abastecimento de hortaliças na região da Grande Florianópolis, fornecendo alimentos básicos para um grande número de consumidores finais, inclusive para o maior mercado consumidor desta região que é Florianópolis. Além disso, a partir do que produzem, surge um grande percentual de novos empregos os ligados ao sistema de comercialização, seja via atacado (CEASA, Mercado Público Municipal), ou no varejo (rede de supermercados, feiras-livres, sacolão e cestão). Conjuntamente estes dois mecanismos respondem pela distribuição dos hortícolas na região.

A pequena produção é objeto de estudo nos diversos ramos do conhecimento científico, os quais, dentro de suas aplicações específicas, priorizam desde os aspectos físicos de sua composição enquanto unidade produtiva até questões sociais mais abrangentes. Entendida neste trabalho

como um segmento da produção agrícola que tem na terra e na mão-de-obra familiar as bases de sua sustentação. Além de dedicar-se essencialmente a produção de alimentos de primeira necessidade. Contudo, além de possuir a terra e dispor da força de trabalho familiar, o pequeno produtor necessita de outros meios de produção (insumos, capital, sementes, equipamentos agrícolas, etc.), que em geral não estão sob seu controle, pertencendo ao sistema no qual está inserido - o modo de produção capitalista.

Nesse processo, as relações de mercado conduzem o cotidiano do agricultor, impondo-lhe hábitos de consumo, criando necessidades e, principalmente, ditando as regras de produção e comercialização. O simples ato de produzir, do que plantar em sua terra, nem sempre é tomado considerando as características naturais do solo, as condições climáticas e a vontade espontânea do produtor. A produção, em geral, é conduzida pelas circunstâncias do mercado capitalista.

Neste contexto, escolhemos a produção de hortaliças praticada na Região da Grande Florianópolis como objeto de nossa análise, com intuito de identificar os tipos de intermediários que atuam durante a produção e comercialização destas mercadorias. Consideramos ser a olericultura uma atividade fundamental para compreendermos melhor a pequena produção familiar sob a ótica da comercialização, por se tratar de produtos básicos e perecíveis que necessitam de trocas rápidas que implicam em cuidados específicos, e por esta unidade produtiva representar mais de 70% da comercial de hortaliças do Estado catarinense. Este elevado percentual se deve principalmente às condições bastante favoráveis ao cultivo de hortícolas na região. Tais condições, que abrangem não só a região supracitada mas também todo Estado de Santa Catarina, possibilitam que as hortaliças sejam produzidas ao longo do ano, caracterizando duas grandes áreas de cultivos, ou seja, as áreas de maior altitude (destinadas ao plantio de espécies sensíveis ao

calor do verão tais como: pimentão, cenoura, couve flor, etc.); e as áreas litorâneas que cultivam no inverno as culturas sensíveis a baixas temperaturas tais como: batata-inglesa, tomate, folhagens, etc.).

Conforme as características geográficas regionais, há um certo equilíbrio na produção de hortaliças, destacando-se a Grande Florianópolis como a principal fornecedora dos produtos mais perecíveis, ou seja, folhagens e temperos (“verdinhos”) produzidos especialmente em Antônio Carlos, Águas Mornas, Biguaçu e Santo Amaro da Imperatriz, áreas nas quais ocorre uma especialização e diversificação da produção. E também, destacam-se ainda na produção de cebola, tomate, cenoura, batata-inglesa, produzidas nas “terras mais altas” nos municípios de Angelina, Rancho Queimado, Anitápolis e Alfredo Wagner. As localidades citadas estão entre as principais áreas fornecedoras de hortaliças para a CEASA/SC - Unidade São José.

A pequena produção de hortaliças na Grande Florianópolis é caracterizada por pequenas unidades de produção familiar, nas quais a maioria dos produtores são donos das terras que cultivam, que foram herdadas ou adquiridas através da compra pela família. A opção apontada pelos agricultores na escolha das atividades horticolas foi a herança familiar, ou seja, é uma atividade transmitida de geração a geração, que foi introduzida na região por imigrantes europeus, especialmente germânicos. E também, por representar uma opção econômica rentável de fácil manuseio, com venda direta do produto ao consumidor final.

A prática com os cultivos horticolas mantém os produtores neste ramo, e associada às características climáticas favoráveis, aos incentivos das políticas agrícolas de extensão rural, tem contribuído para ampliar as áreas destinadas as hortaliças na região. Para os pequenos produtores familiares as hortaliças representam uma variedade de cultivos de ciclos curtos, baixos investimentos e

retorno rápido de capital. A rotação de culturas e a diversificação de produtos proporciona ganhos alternados o ano todo, ao contrário das monoculturas permanentes nas quais a colheita é anual. Entretanto, nem sempre a situação é tão favorável quanto aparenta ser. A falta de administração rural adequada, do emprego de novas tecnologias e plantio sem planejamento prévio, aliadas às alterações do tempo e a saturação de mercado, podem acarretar grandes perdas no setor, implicando em prejuízos muitas vezes irreparáveis para o pequeno produtor.

O pequeno produtor familiar está sujeito as constantes oscilações de mercado, que se refletem em seu cotidiano na medida em que ele produz mercadorias e necessita comercializá-las no mercado. Os maiores reflexos ocorrem nos preços e na demanda de produtos. Apesar de ser considerada, e apontada pelos produtores entrevistados como uma atividade lucrativa, a olericultura também pode gerar perdas em detrimento da sua natureza, ou seja, do alto teor de perecibilidade de seus produtos de consumo in natura. A grande oferta do mesmo produto provoca queda nos preços e nas vendas, eleva as sobras, satura a demanda e compromete os custos gastos durante a produção e comercialização. Tal situação foi constatada em nosso estudo, tanto a nível de mercado atacadista quanto no varejo, nos diversos pontos de distribuição analisados. Porém, as perdas in natura são maiores no atacado da CEASA/SC.

Constatou-se ainda que, os pequenos produtores que investem na aplicação de novas técnicas agrícolas, acompanham o mercado e planejam de forma disciplinada seus cultivos com recursos próprios, conseguem auferir maior rentabilidade do que aqueles que persistem nas tradicionais formas de plantio. Nota-se também que, a qualidade dos produtos ofertados pelos primeiros são melhores e as perdas são reduzidas. Outro fator importante é o transporte e os cuidados tomados com as mercadorias, que influenciam

diretamente nas condições de comercialização. Os produtores que não dispõem de veículos próprios estão sujeitos às ações daqueles que transportam as mercadorias em sua comunidade (intermediários iniciantes) ou se submetem às imposições dos intermediários que atuam nas áreas de produção (intermediário oportunista). A medida em que ocorre uma acumulação de capital o produtor substitui seu veículo por um de maior porte, conforme suas necessidades e recursos disponíveis. Segundo os entrevistados, os veículos mais usados são a Kombi usada no transporte das folhagens e temperos, e a F 4000 ou o caminhão Mercedes para transportar cargas mais pesadas como batata, cebola, cenoura, tomate, etc.

Via de regra, o maior problema dos pequenos produtores familiares é a comercialização das hortaliças que produzem. A falta de condições infra-estruturais no mercado, os baixos preços, as formas de transporte e manuseio dos produtos, as vendas com pagamento à prazo de 20 dias, e a lei da oferta e demanda de mercado que regula os preços e dita as regras das trocas, são os principais problemas enfrentados pelos agricultores durante a circulação de suas mercadorias.

Todavia, de acordo com suas peculiaridades, e conforme as características geográficas regionais, podemos apontar que as hortaliças representa, em potencial, uma saída viável econômica e socialmente para o pequeno produtor familiar. Foi constatado o grau de importância da comercialização de hortaliças na manutenção da pequena produção familiar, pois a mesma permite elevar a renda do produtor, melhorando suas condições de vida e garantindo sua “reprodução ampliada”. As hortaliças representam a principal fonte de renda das famílias analisadas. Porém, é necessário que esta atividade seja praticada segundo orientações e cuidados técnicos adequados, indispensáveis neste ramo, considerados no contexto da realidade estudada.

Diante da realidade que expressamos ao longo deste trabalho, a pequena produção, historicamente, é a principal fornecedora de alimentos de consumo in natura para as áreas urbanas. Lançamos então, duas indagações que nos acompanha desde que deixamos a vida no campo: 1. Por que falta alimentos nas cidades, para as classes desfavorecidas, se há produção abundante no campo oriundas das pequenas unidades familiares? 2. Por que o pequeno produtor joga fora seus produtos por falta de comprador e, ao mesmo tempo, na cidade há uma legião de famintos? Podemos, a priori, arriscar uma resposta: pela falta de uma política eficiente de abastecimento urbano que atinja sem exceção toda pequena produção; pelas características sócio-econômicas do capitalismo que reflete a desigualdade social no campo e na cidade mantendo cada vez mais a desigual distribuição de renda; pela ação de intermediários que exploram produtores e consumidores, sobrevivendo da especulação dos preços; pela ineficácia dos programas governamentais, sejam eles aplicados nas áreas urbanas ou nas áreas rurais, entre outros. É difícil ter uma resposta curta que seja satisfatória para esta questão em virtude de sua complexidade temática. Deixo para o leitor pensar a respeito.

As considerações finais feitas a respeito da pequena produção familiar, que se dedica ao cultivo e comercialização de hortaliças na Grande Florianópolis, foram sem a pretensão de esgotar o assunto, pois este é tema de muitas pesquisas a serem feitas. Nosso estudo é apenas mais um entre tantos trabalhos que virão abordando este mercado de alta rotatividade e perecibilidade que absorve os alimentos oriundos da agricultura em geral, principalmente da pequena produção.

Com relação a CEASA/SC, que tem a função principal de disciplinar a comercialização e promover a regularização do abastecimento de hortifrutícolas, garantindo as mínimas condições de infra-estrutura comercial no atacado, nota-se que, apesar das recentes modificações ocorridas entre 1990 e 1995,

este órgão tem cumprido parcialmente seu papel. Em se tratando de produtos altamente perecíveis como as hortaliças, a estrutura vigente não oferece condições de conservação, de higiene e de comercialização adequadas, implicando em consideráveis perdas (pois os produtos ficam horas expostos o sol sem proteção) especialmente na área dos boxes onde as mercadorias ficam por mais tempo, literalmente jogadas ao chão e sem condições adequadas de ventilação e armazenamento. E por outro lado, criada para eliminar o atravessador do mercado, a central propicia direta ou indiretamente condições não de sua redução, mas ao contrário, para seu fortalecimento.

Há uma necessidade emergente de mudanças nas políticas: agrícola, de abastecimento urbano e de administração governamental. Exemplificando, os serviços prestados pela CEASA, bem como a infra-estrutura existentes são deficientes, interferindo no cotidiano dos produtores rurais, e ao contrário de um dos seus objetivos, acentuando a possibilidade da intermediação no comércio de hortifrutícolas .

Em função da desorganizada comercialização interna nos pátios da CEASA, os produtores chegam mais cedo, dormem na central em condições improvisadas, para iniciarem nas primeiras horas do dia as negociações. Este procedimento dificulta o trabalho na produção pois o agricultor, depois das vendas, por volta das 10:00 horas da manhã, volta já cansado para o campo e, muitas vezes, tem que retornar no mesmo dia para a central. Deveria futuramente ser estudada pelas instituições responsáveis uma forma de amenizar ou modificar esta situação da comercialização no atacado.

Outra questão fundamental a ser pensada no sistema de comercialização no atacado refere-se às venda feitas à prazo na maior parte das negociações, sem garantias para o produtor. É necessário que as autoridades competentes reflitam sobre a este respeito buscando uma solução adequada as necessidades

do produtor, já que este é o ponto central da comercialização. Neste quadro, a atuação dos boxes também tem que ser avaliada, pois muitas vezes o produtor deixa de vender em detrimento do boxista que fornece a mercadoria. E sofre ainda os efeitos das mercadorias concorrentes que os boxistas tem autonomia para trazerem de outros Estados. O papel dos boxes na comercialização de hortaliças é uma situação que merece ser avaliada e repensada.

Seria interessante que as autoridades competentes, juntamente com técnicos agrícolas e produtores, estudassem formas de melhorar não só os cultivos de hortaliças (com práticas agrícolas adequadas, sementes de boa qualidade, acompanhamento técnico constante), como também o abastecimento urbano, criando mais possibilidades para integrar aqueles agricultores que estão mais afastados deste mercado dando espaço para os intermediários atuarem. A saída é uma ação conjunta, como vem sendo feito com o programa sacolão e cestão. Entretanto, deve-se avaliar a estrutura e funcionamento dos mesmos para observar se, ao contrário de absorver a produção regional elevando a qualidade e produtividade no campo, este mecanismo não está acirrando as condições propícias para ação dos atravessadores.

Conforme indagações anteriores, feitas na introdução deste trabalho, durante a comercialização de hortaliças é marcante a ação dos agentes intermediários. Estes atuam a nível de atacado e a varejo, distanciando cada vez mais produtor direto do consumidor final. E interferem diretamente nas regras do mercado, modificando relações de trocas, pontos de distribuição e principalmente especulando preços. O espaço ocupado pelo intermediário é bem demarcado pois seus objetivos são exclusivamente de obter ganhos sobre as mercadorias produzidas por terceiros. É claro que seu papel não é unicamente de ser vilão da comercialização, ele é um agente social e como tal cumpre um papel importante diante da pequena agricultura na medida em que

lhe proporciona, mesmo que sob condições duvidosas, oportunidade de vender seus produtos.

Nas áreas de produção e comercialização de hortaliças, predominam intermediários que atuam somente no campo, outros, em sua grande maioria aparecem no atacado ou varejo nas áreas urbanas, e ainda há casos em que agem conjuntamente na produção, circulação e distribuição final dos hortícolas. Dentro do sistema de comercialização propriamente dito dois fatores são responsáveis pela presença marcante do intermediário: 1. A falta de infraestrutura e as oscilações de mercado; 2. O transporte dos produtos. E em segundo plano os escassos recursos do pequeno produtor e a ausência de uma política agrícola eficiente.

Portanto, dentro das condições vigentes os intermediários estão presentes no atacado da CEASA/SC e nas feiras-livres, acumulando capital e ampliando sua área de influência segundo as situações favoráveis a especulação de preços. Quem responde pela manutenção dos intermediários, de um lado, são os pequenos produtores que vendem seus produtos pelo preço que eles lhes impõem; e por outro, o consumidor que paga um preço elevado pelos produtos que consome. A diferença de preço é apropriada pelo atravessador no trajeto das mercadorias do campo para o consumo final, durante a comercialização. Os ganhos podem ser duplamente obtidos quando se faz uma boa compra e uma ótima venda com preços exorbitantes do real. Exemplificando, em casos de produtos de entressafra ou grande demanda de mercado.

Quanto ao papel das feiras-livres, dos programas Sacolão e Cestão do Povo (atualmente denominado de Direto do Campo), dos supermercados analisados, constata-se a nível de varejo que a concorrência é a mola propulsora da comercialização. É através desta que os vários mecanismos de distribuição de hortaliças no varejo se organizam, em ritmo, volume e

concentração de produtos bem menores que no atacado. Porém, especialmente melhor distribuídos entre os diversos pontos de vendas. A principal fonte abastecedora é a CEASA/SC, e em segundo plano o fornecimento direto do campo.

Analisando os mapas da distribuição espacial dos mecanismos de venda a varejo estudados, nota-se que existe uma proximidade física entre vários pontos de venda, e em alguns locais, dois ou mais pontos distintos coexistem simultaneamente. Tal situação favorece fundamentalmente o consumidor final, melhorando a qualidade, variedade e preço dos produtos ofertados. Nos supermercados ocorrem uma parceria ou integração entre empresário e produtor rural, estendendo-se os benefícios, além do consumidor final, até as áreas de produção. E esta parceria é vantajosa para o consumidor que dispõe de maior oferta por preços melhores, para o produtor que tem comprador fixo e venda garantida com nota fiscal, e para o empresário que garante sua clientela e através concorrência assegura uma boa margem de lucros.

No que se refere aos programas de abastecimento urbano no varejo, Sacolão e Cestão do Povo que possuem as mesmas características de funcionamento, observamos que há uma predominância de um grupo restrito de antigos produtores (já capitalizados) que promovem, diariamente, durante a semana os programas sacolão e cestão atuando em mais de um ponto no mesmo dia. Frente a esta constatação, deixamos a seguinte questão: Será que esta situação não estará sendo responsável pela formação de um monopólio de comercialização a nível de pequenos produtores? É uma questão a ser pensada e estudada através de um acompanhamento das atuais modificações ocorridas nos programas, inclusive sua influência sobre os outros pontos de venda.

Contudo, com relação a pequena propriedade familiar, é indiscutível na Grande Florianópolis as condições ambientais favoráveis aos cultivos hortícolas e a predominância destas como principal fonte de renda familiar. Porém, a orientação técnica deve estar muito presente nas pequenas lavouras com intuito de orientar o produtor nos cultivos sazonais; elevar a produtividade; melhorar a qualidade e o processo de manuseio; auxiliar na padronização, seleção e classificação dos produtos; proporcionando assim melhoras substanciais na comercialização (que é o maior problema dos pequenos produtores de hortaliças) e propiciando maior rentabilidade ao agricultor. Neste sentido, pudemos constatar nos trabalhos de campo que, os agricultores mais equipados tecnicamente, com orientação e planejamento adequados, apresentam boa produtividade. Durante a comercialização, os mesmos atingem uma maior rentabilidade, o que lhes proporcionam melhores condições de vida e trabalho. Estão inseridos neste caso os produtores diretos do atacado e do varejo - das feiras-livres e aqueles que fornecem de forma integrada aos supermercados, enfim aqueles que, de modo geral, possuem freguesia fixa.

É pertinente salientar ainda, com relação a comercialização de hortaliças no varejo, que as feiras-livres ainda continuam sendo espaços ocupados preferencialmente por produtores diretos. E por outro lado, os supermercados estão modificando sua característica interna de comercialização no setor hortícola, com inovações que favorecem não apenas os consumidores finais, mas também pequenos produtores diretos na medida em que lhes asseguram as vendas.

No que se refere ao abastecimento urbano pelo sistema varejista, é notável a melhoria dos serviços, em termos de oferta, variedade, preços e qualidade das hortaliças, o que faz com que o consumidor saia ganhando. Isto se deve especialmente a concorrência “saudável” existente entre os vários mecanismos distribuidores no varejo, que tem interferido no abastecimento.

Apesar de funcionarem em espaços quase vizinhos, a convivência entre os diversos pontos de vendas apresentam, a priori, mais aspectos positivos do que negativos. É um assunto também digno de ser pesquisado nesta área.

Por fim, é difícil retratar as características da comercialização de produtos tão perecíveis como as hortaliças num mercado de grande dinamismo e mobilidade como este. A título de exemplificação desta rotatividade podemos citar a figura 03 que ilustra o cultivo de cebolinha e alface na horta do supermercado SANTA MÔNICA, que atualmente não existe mais e a área foi transformada em estacionamento; e também a figura 04, que mostra o cultivo de alface com a técnica da hidroponia na Horta D' Água, também destruídas com as chuvas do último verão. Ambas figuras, citadas no capítulo II, ilustram duas paisagens que não existem mais e não ser registradas pelas fotografias. Assim, tivemos neste estudo a oportunidade de constatar a complexidade e importância do sistema de comercialização de hortaliças e da participação da pequena produção no abastecimento de alimentos. Fica aqui nossa contribuição a novos trabalhos que possivelmente poderão se interessar pela temática.

**VI - BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

- ABBOTT**, J.C. O papel da comercialização no desenvolvimento de economias atrasadas. São Paulo, Instituto de Economia Agrícola, 1962.
- ABRAMOVAY**, Ricardo. Paradigmas do capitalismo agrário em questão. São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, HUCITEC/UNICAMP/ANPOCS, 1992.
- AMIN**, Samir & **VERGOPOULOS**, Kosta. A questão agrária e o capitalismo. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1986.
- ANAIS DO ENCONTRO NACIONAL DE ABASTECIMENTO URBANO DE FLORIANÓPOLIS**. Florianópolis, CIDASC, julho de 1985.
- ANAIS XI ENCONTRO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA**. Maringá, UEMA, vol. I. A-B e vol. II, 1992.
- ANAIS DO VII ENCONTRO DE HORTALIÇAS DA REGIÃO SUL E IV ENCONTRO DE PLASTICULTURA DA REGIÃO SUL**. Balneário Camboriú, Sociedade de Olericultura do Brasil, dezembro de 1990.
- ANAIS DO XX CONGRESSO BRASILEIRO DE OLERICULTURA**. Resumos. Brasília, EMBRAPA/EMBRATER, 16 a 22 de julho, 1980.
- ANTUNIASSI**, M.H (coord.) Bibliografia sobre a pequena produção familiar na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas/FINEP/UNESP- Botucatu, 1985.
- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL**. Abastecimento de gêneros alimentícios da cidade do Recife. Fortaleza, ETENE, 1962.
- BEAUJEU-GARNIER**, J. Geografia urbana. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1980.
- BECKER**, Bertha K. O mercado carioca e seu sistema de abastecimento. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, 18(2):129-156, abr./junh. de 1966.
- BENDT**, Gilbert. Comercialização de produtos hortigranjeiros. Monografia. Florianópolis, CCA/FIT/UFSC, dezembro de 1993, mimeo.
- BRITO**, Maria S. & **SILVA**, Solange T. O papel da pequena produção na agricultura brasileira. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, IBGE, 44(2): 191-261, abr./jun. de 1982

- BRITO**, Maristela de A. Questões associadas à evolução recente da agricultura brasileira. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, IBGE, 49(3):139-161, julh./set. de 1987.
- BRITO**, Marúcia R. de. O cerco ao pequeno produtor rural e suas perspectivas de sobrevivência. Trabalho e condições de vida no Nordeste brasileiro. São Paulo, HUCITEC, 1984.
- BRUIT**, Héctor H. Essência e aparência das relações de produção no campo. Economia & Desenvolvimento Ano 1, nº 3, São Paulo, CORTEZ, junh./92, p. 123-146.
- BRUM**, Argemiro L. A comercialização no contexto econômico: o caso da agropecuária. Petrópolis, VOZES, 1983.
- BUAINAIN**, A.M. Notas sobre a produção de alimentos e o padrão de consumo alimentar. Economia Ensaios. Uberlândia, UFU/Depto de Economia, 4 (2) e 5 (1):111-133, dez. 1988.
- CAMARGO**, Leocádio de Souza. As hortaliças e seu cultivo. Campinas, Fundação CARGILL, 1981.
- CAMPOS**, Nazareno. J. de. Sistema de abastecimento do mercado florianopolitano: comércio de carnes em geral. Bolsa de Aperfeiçoamento. Florianópolis, CNPq, 1983, mimeo.
- CAMPOS**, Índio. Pequena produção familiar e capitalismo: um debate em aberto. Paper do NAEA 16. Belém, UFPA/NAEA, 1994.
- CARVALHO**, João Carlos M. de. Camponeses no Brasil. Petrópolis, VOZES, 1978.
- CAVICCHIOLI**, M.A.B. A atual situação do pequeno produtor rural no município de Alfredo Marcondes (SP). Presidente Prudente, UNESP/FCT, 1989. Monografia de Bacharelado.
- \_\_\_\_\_ et alii. Características do pequeno produtor rural dos distritos de Presidente Prudente/SP. Monografia: Estudo de caso. Presidente Prudente, UNESP/FCT, 1989.
- CEREDA**, Marney P. & **SANCHES**, Luiz. Manual de armazenamento e embalagem: produtos agropecuários. Fundação de Estudos e Pesquisas Agrícolas e Florestais (FEPAF), s/d., p.2-10.
- CHAYANOV**, Alexandre V. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires, Ediciones Nueva Vision, 1974.

**CHAYANOV**, Alexandre V. Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas. **Silva**, J.G. da. A questão agrária. São Paulo, Brasiliense, 1981.

**CONGRESSO BRASILEIRO DE OLERICULTURA**. Palestras. Belo Horizonte, EMATER/MG, 31, 1991.

**CONTI**, A.B. A COBAL e o abastecimento nacional. Seminário: Comercialização Agrícola, Ensino e Realidade. Brasília, outubro de 1979, p. 1-12, mimeo.

**CORTE**, Judith de la. Contribuição ao estudo do abastecimento de São Paulo em produtos hortifrutícolas. Tese (Doutorado). São Paulo, IGEO/USP, vol. I e II, 1973, mimeo.

\_\_\_\_\_ Abastecimento da cidade de São Paulo em produtos hortifrutícolas: problemas e métodos de um estudo. Boletim Paulista de Geografia. São Paulo, nº52: 29-54, outubro de 1976.

\_\_\_\_\_ . O tomate no abastecimento da cidade de São Paulo. São Paulo, USP/IGEOG, 1966.

**CORRÊA**, Roberto L. Região e organização espacial. 2ª ed. São Paulo, Ática, 1987.

**CROCETTA**, Ivan. Manual de equipamentos varejistas: uma proposta viável. São Paulo, PROCALI/SAA, s/d., mimeo.

**DAL-ROSSO**, Sadi. Composição e mudança de trabalho na agricultura brasileira. Revista de Ciências Sociais. Fortaleza: 11(1): 281-322, 1980

**DELGADO**, G. da C. Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985. São Paulo, UNICAMP/ICONE, 1985.

**DELPEUCH**, Bertrand. O desafio alimentar Norte Sul. Rio de Janeiro, Vozes/Fase 1990.

**ESTUQUE FILHO**, C. CEASA - contexto do abastecimento alimentar. Monografia de Bacharelado. Florianópolis, UFSC, 1987.

**FABICHAK**, Irineu. Horticultura ao alcance de todos. 7ª ed. São Paulo, Nobel, 1979.

**FAURE**, Claude. Agriculture et capitalisme. Paris, Editions Anthropos, 1980.

**FILGUEIRA**, F.A.R. Manual de olericultura: cultura e comercialização de hortaliças. 2ª ed. São Paulo, Agrônômica/CERES, Vol.1, 1981.

- FRESCA**, Tânia Maria . O abastecimento do Mato Grosso do Sul em produtos hortifrutigranjeiros a partir de Presidente Prudente. Monografia de Bacharelado Presidente Prudente, UNESP/IPEA, 1984.
- GARCIA JUNIOR**, Afrânio Raul. Terra de trabalho: trabalho familiar de pequenos produtores. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1983.
- GERARDI**, Lúcia H. de O. Norte Sul: dois estudos de campesinato. Revista Brasileira de Geografia n° 1, vol 52. Rio de Janeiro: IBGE, jan./mar. 1990, p. 199-206.
- GONÇALVES**, Antonio C. et alii. Problemas do abastecimento alimentar no Recife. Recife, IJPS, 1962.
- GUIMARÃES**, Olmária. O papel das feiras livres no abastecimento da cidade de São Paulo. Dissertação (Mestrado). São Paulo, USP/IGEOG, 1969.
- GUTMAN**, Pablo et alii. El campo en la ciudad. La producción agrícola en el Gran Buenos Aires. Buenos Aires, Informes del CEUR, n° 6, agosto de 1987.
- HAGUETTE**, André . O produtor de baixa renda: análise de um conceito. Revista de Ciências Sociais. Fortaleza, UFCE, 10 (1/2): 7-43, 1979.
- HÜBENER**, Laura M. O movimento comercial no Porto de Nossa Senhora do Desterro no século XIX. Dissertação (Mestrado). Florianópolis, UFSC/PGH, março de 1979.
- ISRAEL**, Celito José. Aspectos da organização agrária e da produção familiar no município de Urubici: o caso das hortaliças. Dissertação (Mestrado). Florianópolis, UFSC/CFH, dezembro de 1991.
- JESUS**, G.M. O lugar da feira livre na grande cidade capitalista: Rio de Janeiro, 1964-1989. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, IBGE, 54(1): 95-120, jan./mar. de 1992.
- \_\_\_\_\_ O lugar da feira livre na grande cidade capitalista: conflito, mudança e persistência (Rio de Janeiro: 1964-1989). Dissertação (Mestrado). Rio de Janeiro, PPGGEOG/UFRJ, 1991, mimeo.
- KAUTSKY**, K. A questão agrária. Rio de Janeiro, Laemmert, 1968.
- LACERDA**, G.N. Capitalismo e produção familiar na agricultura brasileira. São Paulo, IPE, 1985.
- LAMARCHE**, Hughes (coord.). A agricultura familiar: comparação internacional. Campinas, UNICAMP, 1993.

- LANDIM, J.R.M. & SUSA, A. O.** Monopólio canavieiro e produção de alimentos. Perspectivas. São Paulo, UNESP, vol.14: 141-148, 1991.
- LEFEBVRE, Henri.** Lógica formal/lógica dialética. 5ª ed. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1991.
- LÊNIN, V.J.** O desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria. São Paulo, Abril Cultural, 1982.
- LIMA, Diva M. de A.** Abastecimento hortícola de Recife: procedência dos produtos recebidos pela CEASA/PE. Dissertação (Mestrado). Recife, UFPE, 1984, mimeo.
- LINDOSO, Felipe J.** O campesinato e o mercado: circuitos comerciais e reprodução camponesa. Dissertação (Mestrado). Rio de Janeiro, PPGAS/ MUSEU NACIONAL/UFRJ, 1993, mimeo.
- LIPIETZ, Alain.** O capital e seu espaço. São Paulo, Nobel, 1988.
- LOPES, Juarez R.B.** Empresas e pequenos produtores no desenvolvimento do capitalismo agrário em São Paulo (1949-1970). ESTUDOS CEBRAP. Rio de Janeiro, VOZES, (22): 41-110, 1978.
- LOVISOLO, H.R.** Terra, trabalho e capital: produção familiar e acumulação. Campinas: UNICAMP, 1989.
- MAKISHIMA, Nozomu.** Propostas para a produção de hortaliças visando o abastecimento regional. In: Anais I Encontro de Hortaliças da Região Centro-Oeste do Brasil. Dourados, MS, Sociedade de Olericultura do Brasil, maio de 1987.
- MARTINS, Joel.** Subsídio para redação de dissertação de mestrado e tese de doutorado. 3ª ed. São Paulo, Editora Moraes, 1991.
- MARTINS, J.S.** Os camponeses e a política no Brasil. Petrópolis, VOZES, 1983.
- \_\_\_\_\_. Expropriação e violência. São Paulo, HUCITEC, 1980.
- MARX, K.** Textos econômicos. São Paulo, Edições Mandacaru, 1990.
- \_\_\_\_\_. Formações econômicas pré-capitalistas. 5ª edição. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1986.
- \_\_\_\_\_. Capítulo VI inédito de O Capital: resultados do processo de produção imediata. São Paulo, Ed. Moraes, 1985.

- MARX, K.** Manuscritos de economía y filosofía. Madrid, Alianza Editorial, 1984.
- \_\_\_\_\_. Contribuição à crítica da economia política. 2ª.ed. São Paulo, Martins Fontes, 1983.
- \_\_\_\_\_. O capital. Livro III. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1979.
- MELO, F.H.** Conflito entre produção de alimentos versus exportação e produção de energia. Anais do Encontro Nacional de Abastecimento Urbano. Florianópolis, CIDASC, 1985.
- MELO, F.H.** O problema alimentar no Brasil. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1983.
- \_\_\_\_\_. A economia política dos preços de alimentos no Brasil. São Paulo, EDUSP, 1980.
- MINISTÉRIO DA AGRICULTURA.** A COBAL e suas novas opções. Revista da Companhia Brasileira de Alimentos. Brasília, Cadernos do Abastecimento, 1(1), julho de 1985.
- MOREIRA, R.J.** A pequena produção e a composição orgânica do capitalismo. Revista de Economia Política. São Paulo, Brasiliense, I (3), julh./set. de 1981.
- MOURA, M. da C. de A.** Agricultura de subsistência no Rio Grande do Norte: produção e reprodução da força de trabalho. Dissertação (Mestrado). São Paulo, USP, 1979, mimeo.
- MUSUMECI, Leonarda.** Pequena produção e modernização da agricultura: o caso dos hortigranjeiros no estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1987.
- MÜLLER, Geraldo.** Complexo agroindustrial e modernização agrária. São Paulo, HUCITEC/EDUC, 1989.
- NADAL, Raul de et alii.** Olericultura em Santa Catarina: aspectos técnicos econômicos. Florianópolis, Empresa Catarinense de Pesquisa Agropecuária, 1986.
- NAKANO, Yoshiaki.** A destruição da renda da terra e da taxa de lucro na agricultura. Revista de Economia Política. São Paulo, Brasiliense, 1 (3): 3-16, julho/setembro de 1981.
- PAULILO, Maria Ignez Silveira.** Produtor e agroindústria: consensos e dissensos. Florianópolis, Ed. da UFSC, 1990.

- OLIVEIRA**, Bernadete A.C.C. Camponês. Revista Orientação. São Paulo, Depto de Geografia/USP, (8): 102-104, 1990.
- OLIVEIRA**, D.A. de. O pequeno produtor familiar e suas relações com o complexo agroindustrial. Boletim de Geografia. Maringá, UEMA, VIII (1): 27-40, setembro de 1990.
- OLIVEIRA**, Ariovaldo U. Modo capitalista de produção e agricultura. São Paulo, Ática, 1990.
- PEREIRA**, M.D. Aspectos do abastecimento alimentar de Florianópolis: o papel das feiras- livres e do mercado público. Monografia de Bacharelado em Geografia. Florianópolis, UFSC, 1988.
- PERCEVAL**, Louis. Avec les paysans pour une agriculture non capitaliste. Paris, Editions Sociales, 1969, mimeo.
- PIAZZA**, Walter F. A colonização de Santa Catarina. 2ª ed. Florianópolis, Lunardelli, 1988.
- PIAZZA**, Walter F et alii. Fundamentos da cultura catarinense. Florianópolis, LAUDES, 1970.
- PIMENTEL**, A.A.M.P. Olericultura no trópico úmido: hortaliças na Amazônia. São Paulo, Agronômica CERES, 1985.
- PORTO**, Vitor H. da F. & MADAIL, João C.M. Variação estacional de preços das hortaliças no atacado e tendência da quantidade comercializada na CEASA/ RS. Boletim de Pesquisa. Pelotas/RS, EMBRAPA/CNPFT, nº 17, mar. de 1990.
- PRADO JUNIOR**, Caio. A questão agrária no Brasil. São Paulo, Brasiliense, 1981.
- PRATES**, Arlene M.M. & **CORRÊA**, Walquíria K. A pequena produção hortícola: caso de Águas Mornas. GEOSUL. Florianópolis, Ed. da UFSC, VII (14): 66-78, 2º semestre de 1992.
- 
- .....Produção e comercialização de hortaliças no município de Águas Mornas - SC. Relatório Final de pesquisa apresentado ao CNPq. Florianópolis, UFSC, maio de 1991, mimeo.
- 
- ..... Extensão rural, estrutura agrária e uso da terra no município de Antônio Carlos-SC. GEOSUL. Florianópolis, Ed. da UFSC, IV(8): .30-47, 1989.

**PRATES**, Arlene M.M. & **CORRÊA**, Walquíria K. Produção e comercialização de hortaliças no município de Antônio Carlos, SC: Relatório Final de pesquisa apresentado ao CNPq. Florianópolis, UFSC, maio de 1989, mimeo.

---

\_\_\_\_\_. Produção e comercialização de hortaliças no município de Antônio Carlos, SC: alguns resultados preliminares GEOSUL. Florianópolis, Edit. da UFSC, II (4): 65-72, 2º semestre de 1987.

**QUEDA**, Oriovaldo & **SILVA**, J.G. da. Distribuição da renda e posse da terra na produção e consumo de alimentos. Capital e trabalho no campo. São Paulo, HUCITEC, 1979.

**REYDON**, Bastiaan P. Algumas considerações sobre o debate Kautsky e Lênin com os populistas sobre a pequena produção. Economia Ensaios. Uberlândia, Universidade Federal de Uberlândia, 4 (2) e 5 (1): 99-110, dez. 1988.

**RIBEIRO**, I.O. O problema da produção de alimentos. Anais do Encontro Nacional de Abastecimento Urbano. Florianópolis, CIDASC, 1985.

**ROSSINI**, Rosa E. Abastecimento da cidade de São Paulo em alface. São Paulo, USP/IGEOG, s/d.

**SÁ**, Maria Elizabeth de P.C. et alii. Região geoeconômica de Brasília: a produção de bens alimentares básicos e hortícolas e o mercado da capital federal. Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, 46 (1): 79-196, 1984.

**SALAMONI**, Giancarla. A organização da produção familiar de pêssego no município de Pelotas, RS. Anais do XI Encontro Nacional de Geografia Agrária. Maringá, UEMA, dezembro de 1992, p.389-405.

**SANTOS**, Gabriel F. dos. Abastecimento de alimentos: a intervenção do Estado e a reprodução da força de trabalho. Dissertação (Mestrado). São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 1982.

**SANTOS**, José V.T. Colonos do vinho: um estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital. São Paulo, HUCITEC, 1978.

**SEABRA**, Manoel. Vargem Grande: organização e transformações de um setor do cinturão verde paulista. São Paulo, USP/IGEOG, 1977.

---

\_\_\_\_\_. Plano de coleta para a pesquisa sobre o abastecimento da cidade de São Paulo em gêneros alimentícios. Boletim Geográfico. Rio de Janeiro, 33 (241): 73-109, 1974.

- SEABRA**, Manoel. A cooperativa central agrícola Sul Brasil e o abastecimento da cidade de São Paulo. São Paulo, USP/IGEOG, 1966.
- SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO**. Et alii. Recomendações técnicas para o cultivo de hortaliças. Itajaí, EPAGRI, 1992.
- SECRETARIA DA AGRICULTURA DO ESTADO DE SANTA CATARINA**. Consumo alimentar na Grande Florianópolis. Florianópolis, ICEPA/SC, novembro de 1985.
- SECRETARIA DA AGRICULTURA DO ESTADO DE SÃO PAULO**. Abastecimento da periferia da grande São Paulo. São Paulo, maio de 1977, p.1-38, mimeo.
- SEMEDO**, C.M. Bugalho. A intensificação da produção hortícola. 2ª ed. Portugal, Publicações Europa-América, 1978.
- SENRA**, N. de C. Contribuição para estudos de comercialização de produtos agrícolas. Boletim de Geografia Teorética. Rio Claro, VII (14): 47-59, 1977.
- SÉRVIO**, W. O abastecimento de produtos olerícolas em Terezina. Dissertação (Mestrado). Recife, UFPE, 1985, mimeo.
- SHANIN**, Teodor. La clase incómoda: sociología política del campesinado en una sociedad en desarrollo - Rusia 1910/1925. Madrid, Alianza, 1983.
- \_\_\_\_\_. A definição de camponês: conceituações e desconceituações. Trabalho e Dominação, Estudos CEBRAP. Rio de Janeiro, Vozes, 1980, p. 43-80.
- SILVA**, José Graziano da et alii. Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira. São Paulo, HUCITEC, 1978.
- \_\_\_\_\_. A modernização dolorosa. São Paulo: ZAHAR, 1982.
- SILVA**, J.L. Funções de comercialização dos produtos agrícolas. Revista CERES, XIII (72), 1986.
- SILVA**, Lenyra R. da. A paisagem do fumo em Tubarão. Trabalho de Titular. Florianópolis, UFSC, 1992. (Mimeo)
- \_\_\_\_\_. A natureza contraditória do espaço geográfico. São Paulo, Contexto, 1991.

- SILVA**, Lenyra R. da. A propósito do método geográfico. Cadernos de textos. Natal, Depto de Geografia/ UFRN, 1988.
- \_\_\_\_\_. O espaço da pequena produção em Maxaranguape (RN). Tese (Doutorado). São Paulo, USP, 1986.
- SILVA**, M.C. As relações produtor-consumidor na questões do abastecimento em Presidente Prudente (SP). Monografia de Bacharelado em Geografia. Presidente Prudente, UNESP/IPEA, 1985..
- SILVA**, N.D. A feira-livre em Presidente Prudente: aspectos sócio-econômicos. Monografia de Bacharelado em Geografia. Presidente Prudente, UNESP/IPEA, 1984.
- SILVA**, Sylvio C.B. de M. Alguns problemas de abastecimento da cidade de Salvador. III Encontro Nacional de Geógrafos - Comunicações. Fortaleza, AGB/UFCE, 1978, p.181-184.
- SIMON**, E.J. Repensando a produção e distribuição de alimentos no Brasil. Perspectivas. São Paulo, 9 (10): 21-35, 1986/87.
- SINATORA**, A. et alii. Política agrária. Porto Alegre, Mercado Aberto/Fundação Wilson Pinheiro, 1985.
- SORJ**, B. et alii. Camponeses e agroindústrias. Rio de Janeiro, ZAHAR, 1982.
- SORJ**, Bernardo. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Guanabara, 1980.
- STEELE**, H. et alii. Comercialização agrícola. São Paulo, Atlas, 1971.
- TAKEDA**, Ignácio N. & **LECOQ-MULLER**, Nice. A feira de Campina Grande na Paraíba. Boletim Paulista de Geografia, nº 10. Presidente Prudente, AGB, 1955.
- THÉRET**, Bruno. Comment penser la interaction entre la economique et le politique? IRIS-TS, Université Paris Dauphine et GREIT, décembre de 1990.
- VEIGA**, José Eli da. O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica. São Paulo, EDUSP/HUCITEC, 1991.
- VIEIRA**, M.G. Relações de trabalho no cinturão verde da cidade de São Paulo: área de Cachoeira - na pré-serra da cachoeira. Dissertação (Mestrado). São Paulo, FFLCH/USP, 1988.

**VIEIRA**, Rosilene S. Fluxo e margem de comercialização da produção agrícola de Alfredo Wagner. Monografia de Bacharelado em Geografia. Florianópolis, UFSC, novembro de 1990.

**VIEIRA**, Sulamita. Feira: espaço de liberdade ou de ilusões?. Série Estudos e Pesquisas, n° 7. Fortaleza, UFCE/NEPS, novembro de 1986.

**WANDERLEY**, Maria de N. B. Algumas reflexões sobre o campesinato do Nordeste: conceito e realidade. Separata da Revista Ciência e Cultura. Brasília, EMBRATER, 29 (5): 537-544, 1972.

\_\_\_\_\_. Camponês: um trabalhador para o capital. Dissertação (Mestrado). Campinas, UNICAMP, 1979, versão preliminar.

**WERNER**, R.A. & **BRAUN**, R.L. Horticultura: questões do abastecimento. Florianópolis, ACARESC, 1983.

**WILKINSON**, Jonh. O estado, a agroindústria e a pequena produção. São Paulo, HUCITEC/CEPA/BA, 1986.

\_\_\_\_\_. O futuro do sistema alimentar. São Paulo, HUCITEC, 1989.

**WILLIAMS**, Raymond. O campo e a cidade: na história e na literatura. São Paulo, Companhia das Letras, 1989.

**ZEFERINO**, Augusto C. Abastecimento urbano: considerações acerca dos componentes e estrutura. GEOSUL. Florianópolis: Edit. da UFSC, IV (7): 63-79 1989.

\_\_\_\_\_. Problemas que afetam a distribuição de produtos agrícolas. GEOSUL. Florianópolis, Edit. da UFSC, III (5): 41-49, 1988.

**VII - ANEXOS**

**ANEXO I - ENTREVISTA REALIZADA COM PRESIDENTE DA CEASA/SC -  
UNIDADE SÃO JOSÉ**

1. Como surgiu a CEASA/SC? (Breve histórico)
2. Qual a função da CEASA na produção, comercialização e distribuição de hortaliças e frutas em SC?
3. Como os produtores podem vender seus produtos na CEASA? Ou adquirir um box particular?
4. Quais as atitudes da CEASA frente à produção que chega aos pátios diariamente?
5. Como a CEASA controla a comercialização dos produtos em seu interior?
6. Quem são os principais compradores da produção comercializada diariamente? A CEASA/SC mantém algum controle sobre a comercialização efetuada em suas dependências internas?
7. Quais as principais formas de comercialização que ocorrem dentro do espaço da CEASA/AS (atacado/varejo)?
8. Quais são os produtos provenientes das áreas próximas a Florianópolis e onde são produzidos (locais de produção)? Quais são oriundos de outros Estados?
9. Quais as metas atuais da CEASA frente à produção, comercialização e distribuição de hortaliças/frutas em SC?
10. A CEASA/SC controla a elaboração e manutenção dos sacolões realizados diariamente em sua área de atuação?
11. O que faz a CEASA para a comunidade de baixa renda?
12. Quais são as recentes medidas adotadas pela CEASA/SC com relação as questões ligadas ao abastecimento de alimentos, especificamente de hortaliças (produtos perecíveis primários)?
13. Qual o papel da CEASA/SC no sistema varejista “Sacolão” e “Varejão”?
14. Qual o destino das “sobras” de alimentos (hortaliças e frutas) espalhados pelos pátios da CEASA diariamente?

**ANEXO II - QUESTIONÁRIO APLICADO JUNTO AOS PRODUTORES/COMERCIANTES DE HORTALIÇAS NA CEASA/SC**

- NOME: Idade:  
 Profissão: Estado civil:  
 N° de filhos: Profissão:  
 Mora em (cidade/campo) Anos:  
 Veículo (tipo): Próprio Frete  
 Propriedade : Área (total/cultivada) Tempo  
 Aquisição (compra/herança/outra) de posse  
 Mora com outras pessoas na propriedade?  
 1. Por que você é produtor ? Feirante?  
 2.Procedência dos produtos:  
 a) Quais produtos produz?  
 b) Quais produtos comercializa?  
 c) Quais produtos compra (feirante)?  
 3.Quais os motivos que o levaram a produzir/comercializar hortaliças?  
 Herança familiar ( ) O que sabe fazer ( ) Nasceu nisso ( ) Outros ( )  
 4.Com quais recursos iniciou sua atividade? Faz financiamento? Possui trator, irrigação e outros insumos?  
 5.Quais as principais dificuldades enfrentadas em sua profissão (de agricultor/feirante) durante a produção/comercialização?  
 6.O que é necessário para a comercialização de seus produtos na CEASA/Feira Livre?  
 7.Como é estipulado o preço dos produtos (de acordo com o mercado (oferta ou procura)/negociação) ? Como são as vendas ( à vista/à prazo/dias/com cheque/na caderneta/placa)?  
 8.Qual a mão-de-obra utilizada na produção e venda das hortaliças (familiar/diarista/carregador/assalariado)?  
 9.Qual a principal fonte de renda da família (produção de hortaliças/feira-livre/comércio/outra)?  
 10.Após a colheita, qual o destino da sua produção? Para onde vai, quem consome/compra?  
 11.Quais os dias da semana que trabalha na CEASA/Feira/Sacolão? Onde/local?  
 12.Como transporta seus produtos até CEASA/Feira/Sacolão? Além daqui faz fornecimento/entrega em outros locais?  
 13.O que faz para conservar seus produtos (garantir a qualidade e manter a durabilidade) ? Qual o destino das sobras diárias?  
 Classificação/Seleção ( ) Uso de insumos ( ) Embalagem ( )  
 Alimenta criação ( ) Trás outro dia ( ) Doação ( ) Outro ( )  
 14.Quais as vantagens de ser Produtor/Feirante de hortaliças?

**ANEXO III - QUESTIONÁRIO APLICADO JUNTO AOS PRODUTORES/FEIRANTES DE HORTALIÇAS EM FLORIANÓPOLIS**

- NOME: Idade:  
 Estado civil: Escolaridade:  
 Nº de filhos: Profissão:  
 Natural de:  
 Onde mora (campo/cidade) Anos:  
 Veículo: Tipo Próprio Frete  
 Propriedade (própria/do pai): Área (total/cultivada) Tempo:  
 Compra ( ) Herança ( ) Meia/arrendamento ( ) Outra forma ( )  
 Mora com outras pessoas na propriedade?  
 1. Procedência da produção:  
 a) Quais produtos produz?  
 b) Quais produtos comercializa?  
 c) Quais produtos compra (feirante)?  
 2. Quais os motivos que o levaram a produzir/comercializar hortaliças?  
 Herança familiar ( ) O que sabe fazer ( ) Nasceu nisso ( ) Outros ( )  
 3. Com quais recursos iniciou sua atividade? Faz financiamento? Possui trator, irrigação e outros insumos?  
 4. O que é necessário para vender/comprar hortaliças na CEASA/Feira/Sacolão?  
 5. Como é estipulado o preço dos produtos? Como são as vendas ?  
 À vista ( ) À prazo ( ) Dias ( ) Com cheque ( ) Na caderneta ( ) Placa ( )  
 De acordo com o mercado (oferta/procura) ( ) Negociação ( )  
 6. Mão-de-obra utilizada na produção/comercialização:  
 Familiar ( ) Diarista ( ) Carregador ( ) Assalariado ( )  
 7. Principal fonte de renda da família:  
 Produção de hortaliças ( ) Feira-livre ( ) Comércio ( ) Outra ( )  
 8. Quem compra seus produtos? Para onde vai?  
 9. Quais os dias da semana que trabalha na CEASA/Feira/Sacolão e onde (local)?  
 10. Como transporta seus produtos até CEASA/Feira/Sacolão? Além daqui faz (fornece/entrega) em outros locais?  
 11. O que é feito para conservar os produtos (garantir a qualidade e manter a durabilidade)? Qual o destino das sobras diárias?  
 Classificação/seleção ( ) Uso de insumos ( ) Embalagem ( )  
 Alimenta criação ( ) Trás outro dia ( ) Doação ( ) Outro ( )  
 12. Quais suas maiores dificuldades/desvantagens no exercício da profissão?  
 13. Quais as facilidades/vantagens de fazer esse trabalho com hortaliças?

**ANEXO IV - QUESTIONÁRIO APLICADO NOS BOXES DO CEASA E DO MERCADO PÚBLICO DE FLORIANÓPOLIS**

Nome:

1. Forma de aquisição e tempo que possui o box.
2. Quais produtos comercializa e/ou produz?
3. Quais são os seus fornecedores (fixos/variáveis)? De onde vêm os produtos?
4. Como é determinado o preço de seus produtos?
5. Qual o destino dos produtos que comercializa?
6. De que forma são as vendas no box?
7. Qual sua relação com CEASA, com os produtores rurais e feirantes?
8. Como a produção chega até o box? Quais os meios de transporte utilizados?
9. Quais as principais dificuldades quanto ao abastecimento e comercialização das hortaliças e frutas no exercício de sua profissão?
10. Quais são os seus concorrentes? De que modo você mantém relações com eles?
11. Quem são os compradores dos produtos que comercializa?
12. A variedade e qualidade de produtos é importante na comercialização?
13. Já possui uma clientela de fornecedores/consumidores fixa?

## ANEXO V - QUESTIONÁRIO APLICADO JUNTO AOS PROMOTORES DE CESTÃO E SACOLÃO EM FLORIANÓPOLIS

- Nome: \_\_\_\_\_ Idade: \_\_\_\_\_  
 Profissão: \_\_\_\_\_ Escolaridade: \_\_\_\_\_  
 Estado civil: \_\_\_\_\_ Número de filhos: \_\_\_\_\_  
 Natural de : \_\_\_\_\_ Mora em (cidade/campo): \_\_\_\_\_  
 Possui terras? \_\_\_\_\_ Área (total/cultivada): \_\_\_\_\_
1. Quanto tempo realiza Cestão? Onde começou?
  2. O que levou você a realizar Cestão e a trabalhar com hortaliças (motivos)?
  3. Você produz hortaliças? Quais?
  4. Onde você compra ou adquire os produtos que vende no Cestão? De onde vem as hortaliças?
  5. Com que recursos você começou a fazer Cestão?
  6. Como é feito o transporte das hortaliças para os locais de venda? Possui veículo? De que tipo? Quantos?
  7. Qual a mão-de-obra usada no Cestão?  
 Familiar ( ) Diarista ( ) Assalariada ( ) Motorista ( ) Carregador ( )
  8. Como são determinados os preços dos produtos que compra e vende no Cestão?  
 a) As compras são:  
 À vista ( ) À prazo ( ) Com cheque ( ) Com nota ( )  
 b) Com quantos dias paga os fornecedores?
  9. Qual a melhor época para vender e para comprar hortaliças? Onde vende mais (local)?
  10. Como garante os produtos na entressafra?
  11. Quais as hortaliças mais perecíveis? E quais as mais caras e difíceis de conseguir?
  12. Que cuidados evita para que as hortaliças não estraguem? O que faz com as sobras?
  13. Cite as vantagens (facilidades) e desvantagens (dificuldades) de ser comerciante de hortaliças e promotor de Cestão.
  14. É melhor vender ou produzir hortaliças? Por que?
  15. Outras informações.

**ANEXO VI - QUESTIONÁRIO APLICADO NOS SUPERMERCADOS: ANGELONI, IMPERATRIZ E SANTA MÔNICA DE FLORIANÓPOLIS**

Nome:

Ano de fundação:

Filiais (capital/outras cidades):

Locais:

Setor Hortifrutigranjeiro:

Responsável:

1. Procedência dos produtos:
2. Fornecedores:
3. Produção própria:
4. Como é feito o transporte das hortaliças?
5. Como o supermercado garante o abastecimento, a qualidade e variedade de seus produtos? E na época de entressafra?
6. Existe preocupação em aproveitar os produtos de época para agradar o consumidor e manter preços mais baixos?
7. Como é estipulado o preço dos produtos entre a firma e o fornecedor? E o preço para o consumidor?
8. Como é o pagamento ao fornecedor (produtor ou não)?
9. Qual o controle adotado para manter este setor em pleno funcionamento sem incorrer em grande prejuízo?
10. Qual o destino das sobras?
11. Quais os produtos mais perecíveis durante o transporte e nas dependências internas do supermercado?
12. Quais os produtos mais procurados pelos consumidores? Em que época?
13. Que medidas o supermercado adota para garantir o abastecimento de hortaliças e atender melhor o consumidor?

**ANEXO VII - CEASA/SC : Modelo do Bilhete usado pelo produtor e comprador**



SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA  
E ABASTECIMENTO  
CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO  
ESTADO DE SANTA CATARINA S.A.

**RECIBO DIÁRIO**

[Redacted]	SÉRIE D Nº 261528
DATA	
VÁLIDO SOMENTE COM AUTENTICAÇÃO MECÂNICA	
CONTROLE	

O. S. 68350

ESTADO DA AGRICULTURA  
E ABASTECIMENTO DO  
ESTADO DE SANTA CATARINA S.A.

**RECIBO DIÁRIO**

[Redacted]	SÉRIE D Nº 261528
DATA	
VÁLIDO SOMENTE COM AUTENTICAÇÃO MECÂNICA	
20FEV1995	
Validade 90 dias	
USUÁRIO/PORTARIA	

O. S. 68350



SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA  
E ABASTECIMENTO  
CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO  
ESTADO DE SANTA CATARINA S.A.

**RECIBO DIÁRIO**

Nº 449372	SÉRIE D
DATA	
VÁLIDO SOMENTE COM AUTENTICAÇÃO MECÂNICA	
CONTROLE	

O. S. 69314

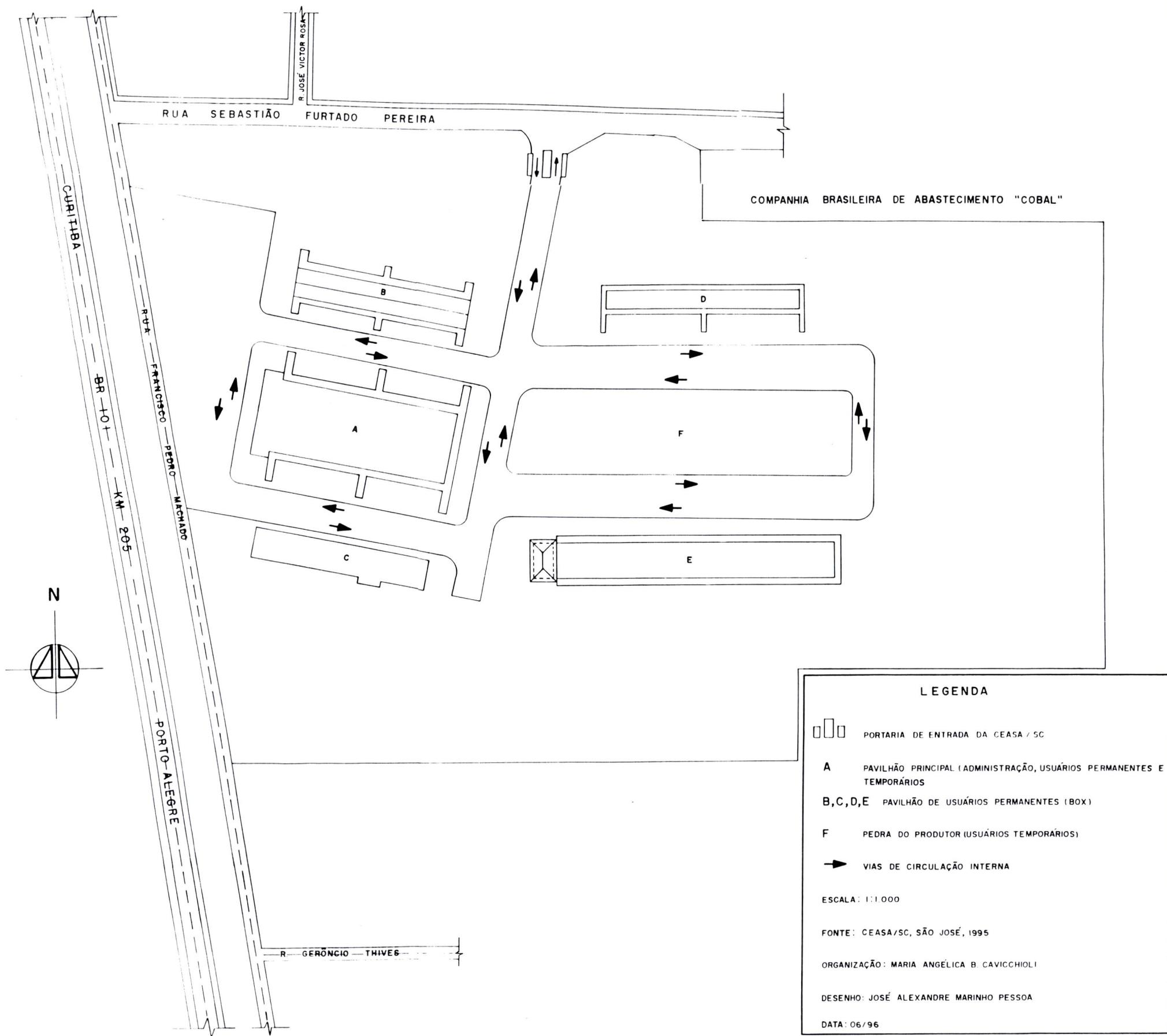


**ANEXO IX - CEASA/SC: Modelo da cotação diária de preços**

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. CEASA/SC  
 SIMA - Sistema de Informacao de Mercado Agricola  
 COTACAO PARA TELEFAX DATA: 24-01-1995

			P R E C O S		
PRODUTO VARIEDADE	CLASSIFICACAO	UNID MERC	MINIMO	M COMUM	MAXIMO
ALFACE-	MEDIO	UN	0,25	0,25	0,30
CEBOLINHA-		MC	0,12	0,15	0,20
COUVE FLOR-COMUM	GRANDE	DZ	18,00	20,00	22,00
REPOLHO-VERDE	GRANDE	UN	0,60	0,70	0,80
SALSA-		MC	0,12	0,15	0,20
ABOBORA-MORANGA		SC 30 KG	8,00	10,00	12,00
ABOBORA-COMUM		SC 30 KG	7,00	8,00	10,00
ABOBRINHA-ITALIANA		CX 20/22 KG	5,00	6,00	7,00
MILHO/VERDE-		ESPIGA	0,10	0,12	0,15
PEPINO-SALADA	EXTRA	CX 20/22 KG	6,00	7,00	8,00
PIMENTAO-VERDE	EXTRA	CX 11/13 KG	5,00	6,00	7,00
TOMATE-SANTA CRUZ	EXTRA AA	CX 23/25 KG	6,00	7,00	8,00
TOMATE-SANTA CRUZ	EXTRA A	CX 23/25 KG	4,00	5,00	5,00
VAGEM-ROLICA		SC 10 KG	5,00	6,00	8,00
AIPIM-		CX 25 KG	6,00	7,00	8,00
ALHO-NOBRE	TIPO 4 a 6	KG	2,20	2,40	2,50
ALHO-NOBRE	TIPO 1 a 3	KG	1,50	1,70	2,00
BATATA-COMUM/ESP.	SUJA	SC 50 KG	18,00	20,00	0,23
BATATA-LISA	ESP. LAV.	SC (50,00 KG	20,00	22,00	24,00
BATATA DOCE-		CX 24 KG	12,00	13,00	15,00
BETERRABA-		CX 20/22 KG	6,00	7,00	8,00
BETERRABA-		MC C/5 MO	2,50	2,80	3,00
CEBOLA-PERA		SC 20 KG	7,00	8,00	10,00
CENOURA-	EXTRA A	CX 23/25 KG	8,00	8,00	10,00
CENOURA-		MC C/5 MO	1,50	1,50	1,80
BANANA CATURRA-CATURRA		CX 18/20 KG	6,00	6,00	7,00
BANANA BRANCA-		CX 18/20 KG	12,00	15,00	16,00
LARANJA PERA-PERA		CX 25/27 KG	7,50	9,00	13,00
MACA GALA/COMERCI-GALA	COMERCIAL	CX (18-20 kg	25,00	30,00	40,00
MELANCIA-COMUM		KG	0,17	0,20	0,22
PESSEGO-		CX 10 KG	14,00	15,00	16,00
UVA-NIAGARA		CX 10 KG	6,00	6,00	8,00
OVOS VERMELHO 1-TIPO 1		CX 30 DZ	18,00	20,00	22,00
AMENDOIM C/ CASCA-COM CAS		SC 25 KG	25,00	28,00	30,00
FARINHA MANDIOCA-		KG	0,40	0,45	0,50
FEIJAO PRETO-PRETO		SC 60 KG	45,00	50,00	55,00
FEIJAO VERMELHO-VERMELHO		SC 60 KG	65,00	70,00	70,00

## 1 - PLANTA BAIXA DA CEASA/SC-UNIDADE SÃO JOSÉ



**ANEXO XI - CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DE SANTA CATARINA****Estatuto Social da Empresa**

Capítulo I. Constituição, Finalidade e Competência, artigo 2º, versa as finalidades da Empresa:

- a) Constituir, construir, instalar e administrar Centrais de Abastecimento e Mercados de quaisquer natureza, destinados a orientar e disciplinar a distribuição e colocação de hortifrutigranjeiros e de outros produtos alimentícios, além de efetuar a compra e venda de gêneros estadual de prestação de serviços de armazenagem, de conservação e de abastecimento de produtos pesqueiros;
- b) Participar dos planos, programas e projetos de Governos, a nível Municipal, Regional, Estadual, e Nacional, para a produção e abastecimento, promovendo e facilitando o intercâmbio do sistema e entidades vinculadas ao Setor, através, inclusive, de participações acionárias, podendo, para tanto, firmar convênios, acordos e contratos com pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, nacionais ou estrangeiras, pertinentes à suas atividades, ouvido o Conselho de Administração, na forma do disposto no artigo 9º do Estatuto;
- c) Operar como órgão comerciante de produtos alimentícios, sempre que for necessário, em caráter supletivo e transitório, objetivando regularizar o mercado;
- d) Propiciar aos produtores, consumidores e demais segmentos informações regulares de mercados, sobre hortifrutigranjeiros e demais produtos comercializados na Empresa;
- e) executar controle de qualidade, de classificação, de inspeção e de padronização de produtos hortifrutigranjeiros e outros produtos alimentícios.

E no cumprimento destas finalidades, artigo 3º, compete à CEASA/SC:

- I. Promover os estudos necessários com referência à determinação da viabilidade técnico-econômica e financeira da organização, construção e funcionamento dos prédios e serviços que constituem a infra, média e super estrutura de rede de abastecimento, de conformidade com a Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento;

II. Administrar os recursos de financiamento e o capital social de forma tecnicamente correta e dentro das especificações estipuladas e aprovadas pela Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento;

III. Promover, contratar e supervisionar a construção das obras civis e instalações necessárias ao estrito e completo cumprimento de todas as suas finalidades;

IV. Integrar-se em programas de incentivo à agricultura, preconizados pelo Governo Estadual;

V. Promover, organizar, supervisionar e executar por si ou por convênios com entidades públicas ou privadas (de acordo com o Estatuto), estudos, pesquisas e projetos destinados à racionalização do abastecimento, pelo incremento à produtividade e modernização dos sistemas de comercialização, proporcionando escoamento da produção dentro das exigências da moderna conceituação de mercado e em atendimento aos requisitos de melhoria de hábitos alimentares;

VI. Promover e executar, por si ou por convênio, da mesma forma do item V, as operações e serviços necessários à integração ao Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento, especificamente no que tange à divulgação de oferta, preços e demanda, fatores que constituem a “informação de mercado”, de acordo com as instruções dos órgãos Federais e Estaduais ligados ao assunto;

VII. Orientar e fiscalizar as operações de comercialização, visando à minimização dos custos operacionais na supressão de ações e intervenção desnecessárias.

Ainda com base neste Estatuto, artigo 4º, a Estrutura Administrativa da Empresa é composta pelos seguintes órgãos:

“I. Assembléia Geral de Acionistas; II. Conselho de Administração;

III. Diretoria”, onde cada qual tem atribuições específicas listadas neste Estatuto, conforme o Organograma Geral da CEASA/SC .

### **OBJETIVOS DA CEASA/SC**

Conforme as finalidades dispostas no Estatuto Social da Empresa, Capítulo I, artigo 3º, já citados anteriormente neste capítulo (3.1), e ainda segundo o

funcionamento da empresa, conduzido segundo o programa de governo em vigência, atualmente, os objetivos específicos da CEASA/SC são:

1. Construir, instalar e administrar Centrais de Abastecimento e mercados de qualquer natureza, destinados a fomentar e disciplinar a distribuição e colocação de hortifrutigranjeiros e de outros produtos;
2. Participar dos planos, programas e projetos do governo a nível municipal, regional, estadual e nacional, para produção e abastecimento de alimentos;
3. Possibilitar a oferta de hortifrutigranjeiros a preços mais acessíveis pela redução dos níveis de intermediação entre a produção e o consumo, visando atender, principalmente, a população de baixa renda;
4. Incrementar a produção e a produtividade agrícola do Estado, criando condições para o escoamento do excedentes de safras, oferecendo aos pequenos produtores novas alternativas de trabalho e possibilidade de aumento da renda familiar;
5. Reduzir a sazonalidade da oferta, através da organização da produção, auxiliando no combate inflacionário, e ofertando maior quantidade de produtos de boa qualidade, provenientes diretamente dos produtores, a preços competitivos;
6. Racionalizar os sistemas de abastecimento, reduzindo perdas e custos, melhorando a qualidade dos produtos, facilitando aos produtores o acesso ao mercado com obtenção de melhores preços durante a comercialização;
7. Propiciar aos produtores, consumidores e demais segmentos, informações regulares sobre o preço de hortifrutigranjeiros e demais produtos comercializados nas dependências das unidades da CEASA/SC;
8. Assegurar aos estabelecimentos varejistas, melhores condições de competição, e possibilitar-lhes repercussão de benefícios aos consumidores;
9. Planejar, instituir e coordenar programas especiais como sacolão, feira-livre, comercialização a distância, excedente de safra, etc., com intuito de melhorar as condições de abastecimento, produção e consumo de hortícolas;

10. Criar novos segmentos de vendas a varejo e atacado, propiciando um maior escoamento e uma melhor distribuição da produção catarinense, ampliando as oportunidades para os produtores e consumidores de hortaliças.

### **CEASA/SC - UNIDADE SÃO JOSÉ**

A Unidade São José é a sede da CEASA/SC, cuja razão social é Centrais de Abastecimento de Santa Catarina, localizada no município de São José . Têm como objetivo geral executar a política de abastecimento no Estado, possuindo uma personalidade jurídica de empresa de economia mista composta em sociedade de ações, com CGC/MF sob nº 83.284.828/0001-46, e Inscrição Estadual 250.481.740. Os atos constitutivos que originaram sua criação, datam de 19 de outubro de 1976, resultantes da Assembléia de Constituição ocorrida em 29 de setembro de 1976, na qual foram aprovados o Estatuto Social da Empresa, o Regimento Interno e o Regulamento de Mercado, nos quais estão estabelecidas às normas de funcionamento da CEASA/SC, iniciado nesta central em 20 de março de 1978.

#### **NOVA ESTRUTURA DE ABASTECIMENTO DA CEASA (ESTADUALIZAÇÃO):**

1. Secretaria de Estado do Desenvolvimento Rural e da Agricultura (SEDRA) - que é o órgão superior que faz o planejamento e traça as diretrizes de abastecimento no Estado de Santa Catarina;
2. Conselho de Administração da CEASA/SC - que é o colegiado eclético que orienta e controla as atividades da Empresa, e atualmente é composto por um representante da Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento, dois representantes das prefeituras municipais da Região da Grande Florianópolis, um representante dos usuários da Unidade de São José, e ainda um representante dos funcionários da CEASA/SC;
3. Diretoria Executiva é composta por dois diretores, sendo eles, o Diretor Presidente, e o Diretor Técnico-Financeiro, que são responsáveis pela execução das diretrizes de Abastecimento. Atualmente, a expansão da empresa e o aumento de suas responsabilidades já requer a criação de uma terceira diretoria;

4. Gerência de Mercado - estrutura administrativa diretamente responsável pela orientação e disciplina das ações de mercado;
5. Setor de Informação de Mercado - formado pela equipe que tabula e oferece ao público interessado importantes informações de mercadologia, tais como: cotações diárias de preços, procedência de produtos, volumes comercializados, etc.

#### I. ESTRUTURA FÍSICA ATUAL DA CEASA\SC

UNIDADE DA CEASA\SC	TERRENO (m <sup>2</sup> )	ÁREA CONSTRUÍDA (m <sup>2</sup> )
São José	108.000,00	8.748,00
Urubici	35.000,00	2.862,00
Joinville	30.055,00	2.115,00
Blumenau	28.895,50	2.831,10
Chapecó	30.000,00	2.860,00
Tubarão	8.700,00	1.887,00

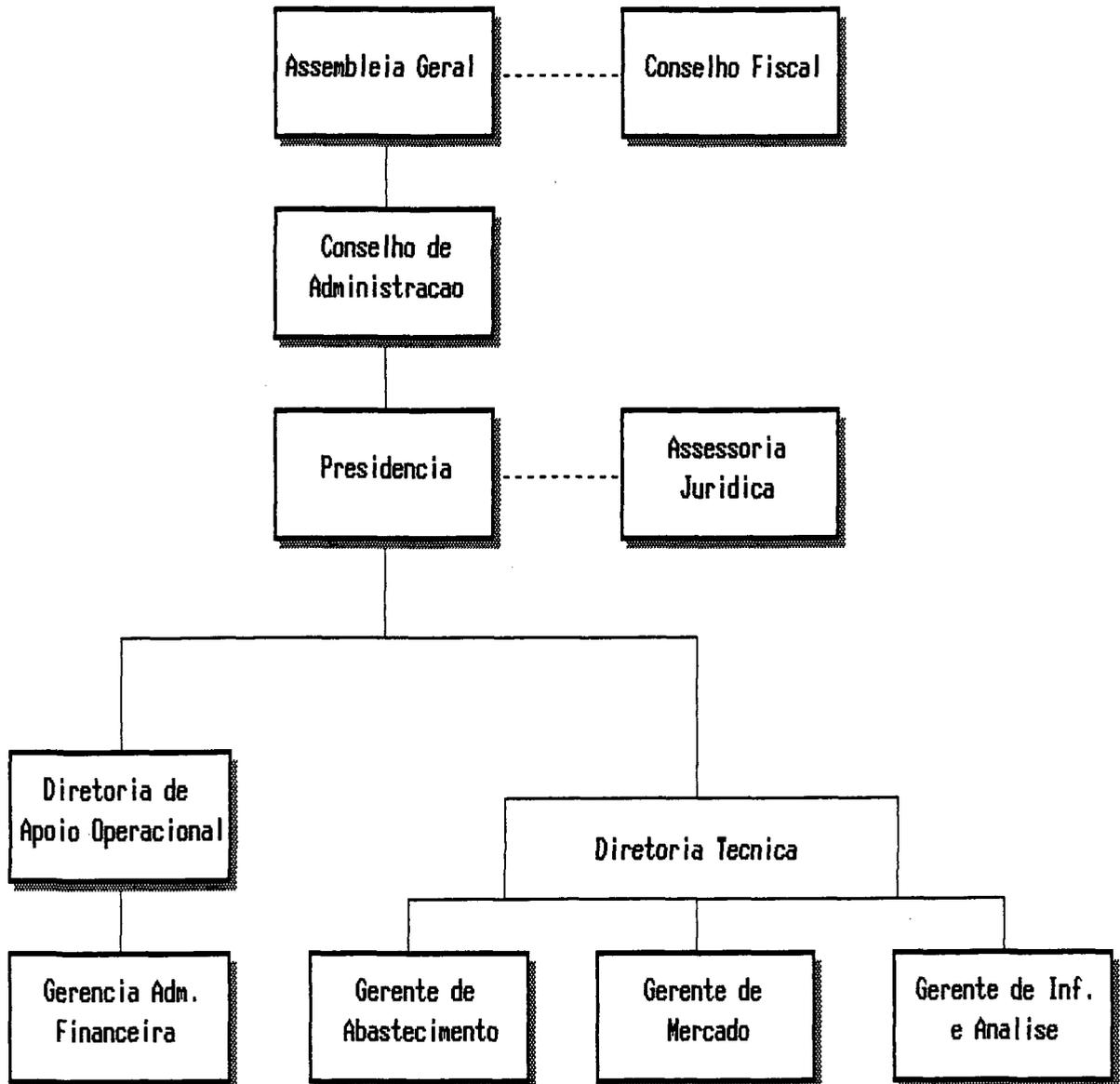
**Fonte:** CEASA\SC - Unidade de São José. São José, fevereiro de 1995.

Organização: Cavicchioli, 1996.

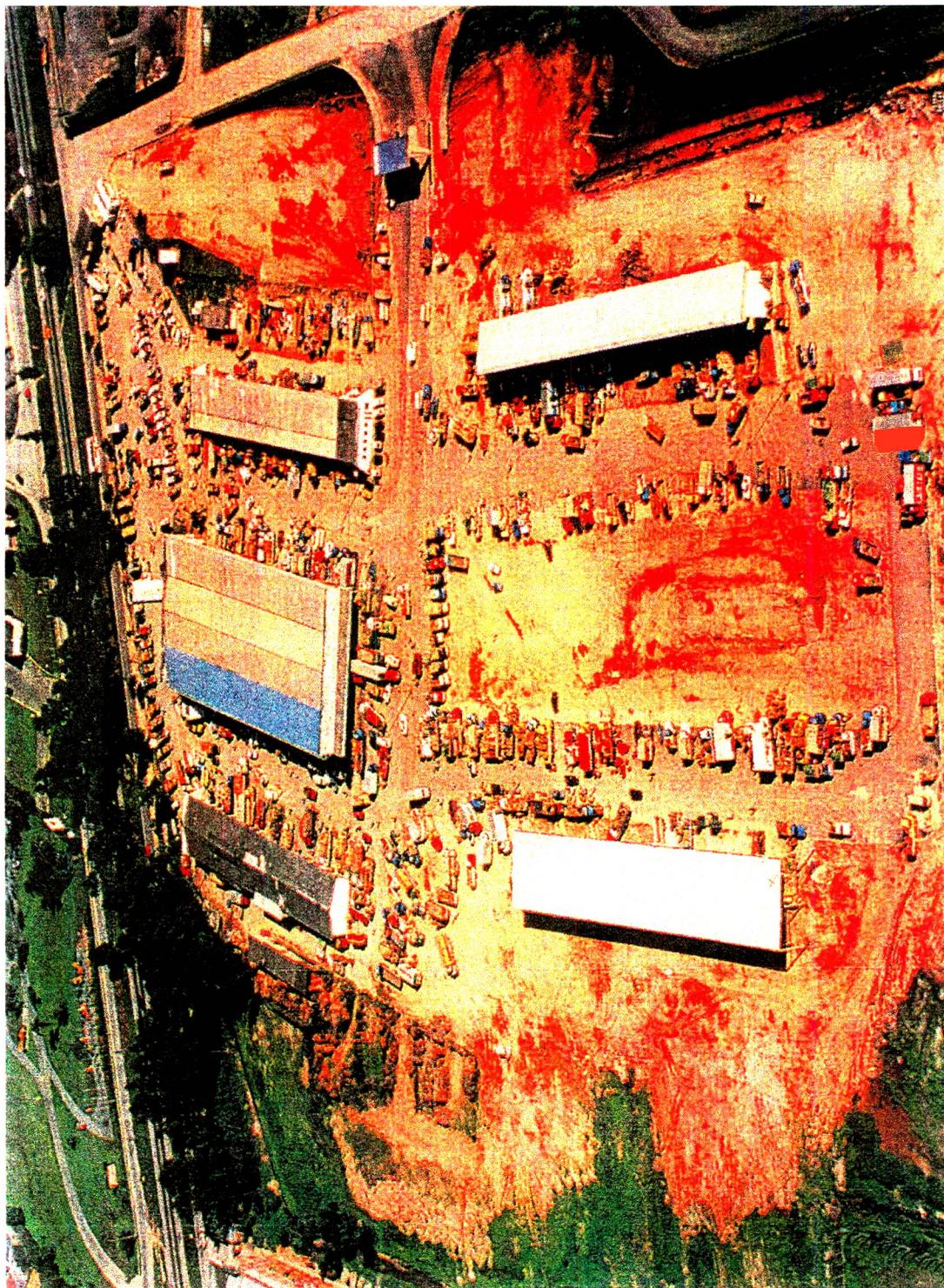
- Unidade de Joinville administração pela Fundação 25 de julho.
- Unidade de Blumenau\SC, filial aberta em 06 de novembro de 1992 como decisão estratégica do Governo Estadual para regular e disciplinar o abastecimento da região, situada no Bairro Ituopava Norte, com 100 produtores rurais da região no setor não permanente e 14 atacadistas no setor permanente(boxes).
- Unidade de Urubici\SC, administrada pela Prefeitura Municipal com a reativação do mercado do produtor através da COOPERVALE, está localizada numa região potencialmente produtora de hortaliças.
- Unidade Oeste - Chapecó, teve sua construção iniciada em dezembro de 1993 e foi inaugurada em fins de 1994, visando organizar e disciplinar o abastecimento no oeste do Estado.

**ANEXO XII - ORGANOGRAMA DA CEASA/SC - UNIDADE SÃO JOSÉ**

**ORGANOGRAMA DAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO  
DO ESTADO DE SANTA CATARINA S. A.**



**ANEXO XII - AMPLIAÇÃO DA FOTOGRAFIA AÉREA PANORÂMICA DA  
CEASA/SC - UNIDADE SÃO JOSÉ (Arquivo da CEASA/SC, 1993)**



Art. 69 - Todo feirante deverá fixar em sua barraca, em local de fácil visualização, o número de sua inscrição, fornecido pela SUSP.

Art. 70 - É obrigatória a fixação de tabuletas com os preços dos produtos vendidos, em cada barraca.

Art. 80 - Todos os feirantes deverão estacionar seus veículos nos locais determinados pela SUSP, de forma a propiciar alternativas de estacionamento para os usuários das feiras.

Art. 89 - O alvará de licença para feirantes será renovado anualmente, mediante processo específico e pagamento das taxas previstas em Lei.

§ 1º - Por ocasião do alvará cada feirante deverá apresentar Carteira de Saúde devidamente atualizada.

§ 2º - Será negada a renovação do alvará aos feirantes que no decorrer do ano anterior tiverem faltado, sem motivo considerado justo, a 5 (cinco) feiras simultâneas ou a 20 (vinte) alternadas.

§ 3º - Não será renovado o alvará dos feirantes que no ano anterior tiveram recebido 3 (três) ou mais suspensões.

Art. 10 - A fiscalização exercida pela SUSP nas feiras-livres será predominantemente de caráter orientativo, devendo os feirantes acatarem as determinações dos fiscais, podendo delas recorrer junto à Diretoria do Departamento de Serviços Públicos, da SUSP.

Art. 11 - São infrações passíveis de penalidade aquelas previstas no Art. 1.725 da Lei nº 246, de 15 de novembro de 1.955, bem como as transgressões às normas estabelecidas, na Lei 1.224/74 (Código de Posturas do Município), neste Decreto ou em outros regulamentos legais.

Art. 12 - Em caso de reincidência será aplicada a suspensão temporária de 3 (três) a 30 (trinta) dias ou a cassação definitiva do alvará, determinada pelo titular do Departamento de Serviços Públicos, da SUSP, em função da gravidade da falta e dos eventuais antecedentes do infrator.  
Parágrafo Único - Caberá recurso das penalidades aplicadas, junto ao titular da SUSP, em caráter irrecurável.

Art. 13 - A penalidade de suspensão temporária terá início no mínimo após o terceiro dia útil, contado da data da infração ou da data de comunicação da penalidade ao infrator.

Art. 14 - Revogam-se as disposições em contrário.

Loço Municipal, em Florianópolis, aos 30 de agosto de 1988.



PREFEITURA MUNICIPAL  
GABINETE DO PREFEITO

DECRETO Nº 221/88

O PREFEITO MUNICIPAL DE FLORIANÓPOLIS, no uso das atribuições que lhe confere o Art. 70, Inciso XXIX da Lei Complementar nº 05, de 26 de Dezembro de 1.975, e considerando o disposto na Lei nº 246, de 15 de novembro de 1.955,

DECRETA:

Art. 1º - É da competência da Secretaria de Urbanismo e Serviços Públicos - SUSP a administração das feiras-livres no Município, cabendo-lhe emitir as normas necessárias ao seu funcionamento adequado.

Art. 2º - A criação de novas feiras-livres será determinada pela SUSP após consulta à Associação Profissional do Comércio Varejista dos Feirantes da Grande Florianópolis - APROCOVA.

Art. 3º - A eventual mudança de localização de feiras-livres será comunicada pela SUSP à APROCOVA com antecedência mínima de 10 (dez) dias.

Art. 4º - É direito de todo feirante a obtenção do alvará de licença para o exercício da profissão, cabendo à SUSP a sua concessão, uma vez cumpridas as exigências legais.

Parágrafo Único - Cabe à SUSP juntamente com a APROCOVA determinar o espaço para operação de novos feirantes nas feiras-livres já existentes no Município, e ou determinar a criação de outras.

Art. 5º - É proibida a comercialização dos pontos concedidos nas feiras-livres.

Parágrafo Único - As eventuais vagas resultantes de decências ou de cancelamento de alvarás serão preenchidas pelos interessados da lista de espera mantida pela SUSP, por ordem de inscrição.

EDISON ANDRINO DE OLIVEIRA  
PREFEITO MUNICIPAL

ANEXO XIV - DECRETO Nº 221/88 - REGULAMENTAÇÃO DAS  
FEIRAS-LIVRES EM FLORIANÓPOLIS/SC