

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGROECOSSISTEMAS

**AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL NO ALTO URUGUAI DO RIO
GRANDE DO SUL: UMA ANÁLISE DO PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO**

Florianópolis, março de 2006.

JAQUELINE SGARBI SANTOS

**AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL NO ALTO URUGUAI DO
RIOGRANDE DO SUL: UMA ANÁLISE DO PROCESSO DE
COMERCIALIZAÇÃO**

Dissertação apresentada como requisito parcial à
obtenção do título de Mestre em Agroecossistemas,
Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas,
Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal
de Santa Catarina.

Orientador: Prof. Dr. Eros Marion Mussoi
Co-orientador: MSc. Leomar Luiz Prezotto

FLORIANÓPOLIS

2006

FICHA CATALOGRÁFICA

Santos, Jaqueline Sgarbi

Agroindústria familiar rural no Alto Uruguai do rio Grande do Sul:
uma análise do processo de comercialização / Jaqueline Sgarbi Santos –
Florianópolis, 2006.

130 f.:il.

Orientador: Eros Marion Mussoi

Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) – Universidade
Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Agrárias.

Bibliografia: f.117-125

1. Agricultura familiar - Teses. 2. Agroindústria familiar rural - Teses.
3. Comercialização - Teses. I. Título.

Agradeço:

Ao meu orientador Professor Eros Marion Mussoi e ao meu co-orientador Leomar Luiz Prezotto, pelas orientações.

A Lucila e Luciane, minha mãe e minha irmã, pelo apoio.

Aos meus amigos, que considero uma das melhores coisas da vida; em especial a Augusto de Andrade Oliveira, pelo incentivo e a Rodrigo Castilho Senna, pela alegria que só ele é capaz de transmitir.

Ao companheiro Ivo Bonfante por organizar “minha vida” no Alto Uruguai, facilitando o trabalho e contribuindo para sua concretização.

A Diretoria e demais envolvidos com a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, em especial aos agricultores entrevistados e suas famílias que, de uma forma muito generosa, me receberam em suas casas e compartilharam comigo uma parte de suas vidas e de seu trabalho.

Meu reconhecimento muito especial a Joel Henrique Cardoso, pela cumplicidade, dedicação e apoio incondicional nos momentos mais difíceis da realização desse trabalho.

Dedico:

Ao Vô Lilo por fazer parte das minhas melhores lembranças.

A Vô Anita pelos momentos compartilhados em sua Casa do Queijo, primeira agroindústria familiar da minha vida.

ÍNDICE

ÍNDICE	5
LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS USADAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMO	9
RESUMEN	10
ABSTRACT	12
INTRODUÇÃO	14
I A pesquisa: aspectos metodológicos	18
I.I O local do estudo	18
I.II Contato com o grupo pesquisado.....	18
I.III Seleção das unidades estudadas	18
I.IV Os entrevistados	21
I.V O trabalho de campo	21
I.VI Procedimentos para a análise dos dados	23
CAPÍTULO 1 ALTO URUGUAI RIOGRANDENSE: UM REFÚGIO PARA A AGRICULTURA FAMILIAR	24
1.1 Características naturais do Alto Uruguai	24
1.3 Do tradicional ao moderno: as fases da agricultura na região do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul.....	30
1.4 Aspectos teóricos sobre a Agricultura Familiar	39
CAPÍTULO 2 AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL, MATÉRIA-PRIMA, FORÇA DE TRABALHO E ASPECTOS LEGAIS: OS DESAFIOS DE UM PROCESSO EMERGENTE.....	44
2.1 Agroindústria Familiar Rural: dimensões do conceito	44
2.2 As agroindústrias familiares estudadas no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul	46
2.2.1 Agroindústria Rosa	47
2.2.2 Agroindústria Verde	48
2.2.3 Agroindústria Branca	48
2.2.4 Agroindústria Vermelha	49
2.3 A matéria-prima para a Agroindústria Familiar Rural.....	50
2.4 O trabalho na Agroindústria Familiar Rural	56
2.4.1 Aspectos culturais e o trabalho das mulheres na Agroindústria Familiar Rural	58
2.5 A lógica da família	60
2.6 Aspectos legais	64
2.6.1 A Agroindústria Familiar Rural e a legislação sanitária.....	65
2.6.2 Agroindústria Familiar Rural e a legislação tributária/fiscal	68
2.7 Agroindústria Familiar Rural e políticas públicas	70
2.7.1 Anos 90 e perspectivas para a Agricultura Familiar	70
2.7.2 O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf): uma política pioneira.....	72
2.7.3 Algumas políticas de apoio à Agroindústria Familiar Rural	78
CAPÍTULO 3 AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL E O PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE SEUS PRODUTOS	86
3.1 Agroindústria Familiar Rural e comercialização: desafios e possibilidades.....	86
3.2 Agroindústria Familiar Rural e comercialização: adaptação e construção	87
3.3 As agroindústrias familiares do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul e a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra	89
3.4 Estratégias e canais de comercialização	93
3.4.1 Comercialização em feiras.....	94
3.4.1.1 Feira do Produtor	94
3.4.1.2 Sistema de feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra.....	97
3.4.1.3 As feiras: uma perspectiva analítica	101
3.4.2 Venda em domicílio	104
3.4.3 Comercialização na propriedade	106
3.4.4 Mercado Institucional público e não-público	108
3.4.5 Pequenos e médios estabelecimentos comerciais	111
CONSIDERAÇÕES FINAIS	118
ANEXO A - Roteiro do Trabalho de Campo	130

LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS USADAS

AFR - Agroindústria Familiar Rural

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

CA - Cooperativas Alternativas

CAPA - Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor

CCA - Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina

CEPO - Centro de Estudos Populares

CONTAG - Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura

COORLAC - Cooperativa Riograndense de Laticínios e Correlatos Ltda

CPCNT - Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra

COPALNA - Cooperativa de Produtos Agropecuários Linha Napoleão

COOPERFLOR - Cooperativa da Agricultura Familiar de Florianópolis

COPERMATE - Cooperativa dos Produtores de Erva Mate Ltda.

CRESOL - Cooperativa de Crédito com Interação Solidária

CRERAL - Cooperativa Regional de Eletrificação Rural do Alto Uruguai Ltda.

EMATER - Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural

ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços

MAB - Movimento dos Atingidos por Barragens

MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

ME - Microempresa

MMC - Movimento das Mulheres Camponesas

MPA - Movimento dos Pequenos Agricultores

MST - Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra

ONG - Organizações Não-Governamentais

PAF - Programa da Agroindústria Familiar

PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

SIE: Serviço de Inspeção Estadual

SIF: Serviço de Inspeção Federal

SIM: Serviço de Inspeção Municipal

SISPOA - Serviço de Inspeção de Produtos de Origem Animal

STR - Sindicato de Trabalhadores Rurais

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. ESQUEMA DA SELEÇÃO DAS UNIDADES ESTUDADAS	20
FIGURA 2- MAPA DA LOCALIZAÇÃO DA REGIÃO ONDE SE ENCONTRAM AS AGROINDÚSTRIAS PESQUISADAS	25
FIGURA 3 EXPOSITOR TIPO PONTA DE GÔNDOLA UTILIZADO COLETIVAMENTE PELOS AGRICULTORES.....	53
FIGURA 4 FABRICAÇÃO DE PÃO DE FORMA TRADICIONAL.....	59
FIGURA 5 FORÇA DE TRABALHO NA AGROINDUSTRIALIZAÇÃO FAMILIAR.....	62
FIGURA 6 FACHADA EXTERNA DA FEIRA DO PRODUTOR DE ERECHIM.....	95
FIGURA 7 COMERCIALIZAÇÃO DE PANIFICADOS	96
FIGURA 8 PONTO DE VENDA DE SUCO NATURAL.....	97
FIGURA 9 ÁREA EXTERNA DA COOPERATIVA DE PRODUÇÃO E CONSUMO NOSSA TERRA ONDE OCORRE A FEIRA	98
FIGURA 10 BANCA ONDE SÃO COMERCIALIZADOS OS PRODUTOS DA AGROINDÚSTRIA VERMELHA.....	98
FIGURA 11 BANCA ONDE SÃO COMERCIALIZADOS OS PRODUTOS DA AGROINDÚSTRIA VERDE	99
FIGURA 12 - DISTRIBUIÇÃO DAS BANCAS NAS FEIRAS DA COOPERATIVA DE PRODUÇÃO E CONSUMO NOSSA TERRA.....	100

Agradeço:

Ao meu orientador Professor Eros Marion Mussoi e ao meu co-orientador Leomar Luiz Prezotto, pelas orientações.

A Lucila e Luciane, minha mãe e minha irmã, pelo apoio.

Aos meus amigos, que considero uma das melhores coisas da vida; em especial a Augusto de Andrade Oliveira, pelo incentivo e a Rodrigo Castilho Senna, pela alegria que só ele é capaz de transmitir.

Ao companheiro Ivo Bonfante por organizar “minha vida” no Alto Uruguai, facilitando o trabalho e contribuindo para sua concretização.

A Diretoria e demais envolvidos com a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, em especial aos agricultores entrevistados e suas famílias que, de uma forma muito generosa, me receberam em suas casas e compartilharam comigo uma parte de suas vidas e de seu trabalho.

Meu reconhecimento muito especial a Joel Henrique Cardoso, pela cumplicidade, dedicação e apoio incondicional nos momentos mais difíceis da realização desse trabalho.

Dedico:

Ao Vô Lilo por fazer parte das minhas melhores lembranças.

A Vô Anita pelos momentos compartilhados em sua Casa do Queijo, primeira agroindústria familiar da minha vida.

RESUMO

O Alto Uruguai do Rio Grande do Sul é uma região onde a agricultura familiar é bastante significativa. Para assegurar sua reprodução como sistema produtivo, os agricultores familiares desenvolvem outras atividades que vão além da produção de matéria-prima. Entre essas atividades, ganha destaque o processamento de alimentos realizado nos espaços rurais. Embora essa seja uma prática comum da Agricultura Familiar, no contexto estudado ela assume um papel diferenciado, pois passa a ser uma das principais atividades produtivas e responsável pela manutenção de muitas famílias. O presente estudo busca compreender o processo de comercialização dos produtos das agroindústrias familiares do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul. Para isso, foram investigadas quatro agroindústrias familiares que apresentam diferentes estratégias de comercialização de sua produção. As unidades de processamento de alimentos identificadas como Agroindústria Familiar Rural (AFR), são responsáveis por algumas mudanças no sistema produtivo tradicional e demandam outras habilidades e competências dos agricultores envolvidos no processo. Assim, surgem vários desafios que precisam ser superados para que os envolvidos obtenham sucesso na atividade. Entre as demandas está a necessidade de apropriar-se do processo de comercialização dos seus produtos. Para isso as agroindústrias familiares necessitam estar de acordo com as legislações que regulamentam o processamento e comercialização de alimentos no país. Nesse processo existe também a necessidade de assegurar o abastecimento de matéria-prima para ser processada na Agroindústria Familiar Rural. Ademais, é preciso equacionar a força de trabalho das famílias para desenvolver as diferentes atividades originárias no processo. Para garantir o funcionamento das agroindústrias muitos agricultores adquirem matéria-prima complementar de outros agricultores, assim como contratam força de trabalho de terceiros para complementar a força de trabalho das famílias associadas ou proprietárias das agroindústrias. No que se refere aos locais onde esses produtos são comercializados também existe diferentes situações, sendo que os mercados regionais são os mais utilizados pelas agroindústrias. A relação com os mercados regionais ocorre por meio das feiras, comercialização na propriedade, venda em domicílio, mercado institucional e pequenos e médios estabelecimentos comerciais. Cada agroindústria procura se estabelecer nos estratégias de comercialização mais adequados a sua realidade, sendo que cada um deles têm diferentes implicações que precisam ser administradas pelos agricultores familiares envolvidos, para que esses possam se consolidar na atividade.

RESUMEN

Alto Uruguay de Río Grande del Sur es una región en que la agricultura familiar es muy importante. Para asegurar su reproducción como sistema productivo, los agricultores familiares están desarrollando otras actividades que van más allá de la producción de materia prima. Entre esas actividades, merece destaque el procesamiento de alimentos realizado en los espacios rurales. Aunque sea una práctica común de la agricultura familiar, el procesamiento de alimentos asume un papel diferenciado en el contexto estudiado, pues esto pasa a ser una de las principales actividades productivas y es responsable por la manutención de muchas familias. El presente estudio busca comprender al proceso de comercialización de los productos de las agroindustrias familiares que presentan distintas estrategias de comercialización de sus productos. Hacia este objetivo, fueron investigadas cuatro agroindustrias familiares que presentan distintas formas de comercialización de su producción. Las unidades de procesamiento de alimentos, identificadas como Agroindustria Familiar Rural (AFR), son responsables por cambios en el sistema productivo tradicional y demandan otras habilidades y competencias de los agricultores. De esa forma, surgen varios desafíos que necesitan ser superados para que los agricultores responsables por las agroindustrias obtengan éxito. Entre las demandas está la necesidad de apropiarse del proceso de comercialización de sus productos. De cara a eso las agroindustrias necesitan estar en día con las legislaciones que regulan el procesamiento y comercialización de alimentos del país. En este proceso existe también la necesidad de asegurar el abastecimiento de materia prima para ser procesada en la Agroindustria Familiar Rural. Además, se hace necesario organizar la fuerza de trabajo de las familias para desarrollar las distintas actividades originarias en el proceso. Para garantizar el funcionamiento de las agroindustrias, muchos agricultores adquieren materia prima de otros agricultores para complementar el proceso, bien como contratan fuerza de trabajo de terceros para satisfacer la necesidad de mano de obra que la familia propietaria de la agroindustria no consigue ofertar. Con respecto a los locales en que los productos son comercializados, también existe distintas situaciones, sendo que los

mercados regionales son los más utilizados. La relación con los mercados regionales ocurre por medio de mercados de abasto, comercialización directa en la propiedad, venta a domicilio, en las instituciones gubernamentales y pequeños y medios establecimientos comerciales. Cada agroindustria busca establecerse en los canales de comercialización más adecuados a su realidad, sendo que cada un de ellos posee distintas implicaciones que necessitam ser administradas por los agricultores familiares que participan del proceso, con la finalidad de que estos posan se consolidarse en la actividad.

ABSTRACT

The Alto Uruguai region of Rio Grande do Sul is a region where family agriculture is fairly significant. Aside the production of raw material other activities have been developed to assure the reproduction of this productive system.

Among the activities, it is prominent the food processing carried out at these rural spaces. Although being a common practice in family agriculture, in the studied context it assumes a distinguished role, because it becomes one of the main productive activities responsible for many families upkeep.

The present study seeks to understand the commercializing process of products from family agro-industries located at the Alto Uruguai of Rio Grande do Sul. Presenting different commercializing strategies for its production, four family agro-industries were researched. The food processing units identified as Rural Family Agro-industry (AFR) are responsible for some changes in the traditional productive system and require other abilities and competence from the farmers in the process. This way, in order to obtain success in the activities, challenges need to be overcome by the ones involved.

Among the demands there is the necessity of appropriation of the commercializing process of their products. Therefore the family agro-industries need to be operating according to the legislation that regulates the food processing and commercialization in the country.

In this process there is also the necessity to ensure the supply of raw material to be processed in the Rural Family Agro-industry. Furthermore it is necessary to equate the working force from families to develop different activities originated in the process.

To guarantee the operation of the agro-industry many farmers buy raw material from other farmers, as well as hire third party working force as a complement to their work.

There is also differences related to the place where these products are commercialized, being regional markets the most explored by the agro-industries. The relationship with regional markets is made through fairs, trades in the property, home sale, institutional markets and small and medium stores.

In order to consolidate in the activity, each agro-industry seeks to establish according to its reality the most suitable vehicle of commercialization, having each of them different implications that need to be managed by farmer's families involved.

INTRODUÇÃO

A relevância da Agricultura Familiar como categoria estratégica para o desenvolvimento do país tem sido amplamente debatida nas últimas décadas. Essa discussão foi referendada a partir da divulgação do resultado dos estudos realizados pela FAO (1994), que apresentou um retrato da realidade da produção familiar no Brasil, demonstrando suas possibilidades de contribuir com a superação do atual quadro de desigualdade social evidenciado nos espaços rurais.

O aprofundamento do conhecimento a respeito da Agricultura Familiar brasileira e de suas potencialidades levou à busca de meios para superar obstáculos que a impedem de expressar-se em sua totalidade como sistema produtivo viável e diferenciado.

Na perspectiva de aprimoramento dos sistemas tradicionais da Agricultura Familiar e na criação de alternativas para consolidá-la, surge à discussão a respeito da necessidade de agregação de valor à matéria-prima agropecuária, buscando assim o aumento da renda dos produtores rurais. Nesse sentido, a transformação de matéria-prima realizada historicamente nos espaços rurais é apontada como uma importante alternativa para fortalecer as unidades de produção familiar.

Para Prezotto (2002), o modelo de agroindustrialização descentralizado e de pequeno, porte reduz o custos de transportes pela proximidade das matérias-primas às agroindústrias, valoriza a riqueza cultural das experiências de agroindustrialização, produz em pequena escala e de forma descentralizada, evitando a concentração de resíduos poluidores. Eleva a arrecadação municipal de impostos, sendo visto como uma alternativa capaz de impulsionar a geração de novos postos de trabalho no meio rural, incrementar a renda dos agricultores familiares e promover a (re) inclusão social e econômica desses agricultores.

A Agroindústria Familiar Rural estimula a cooperação entre agricultores e a manutenção da diversidade de produtos, além disso, este tipo de estabelecimento se caracteriza pela baixa ou média inversão de capital para cada posto de trabalho gerado (FLACH; MARCHIORO, 2000).

Segundo Maluf; Menezes (2000), os pequenos e médios empreendimentos rurais e urbanos dedicados ao cultivo, transformação e comercialização de produtos agroalimentares promovem a produção e distribuição de alimentos sob formas sociais mais equitativas.

O processo de transformação da matéria-prima feita pelos próprios agricultores e suas famílias, favorece a superação da prática dos agricultores de produzir a matéria-prima e entregar para que terceiros a transformem e agreguem valor a ela. Trata-se de uma possibilidade de dinamizar economicamente o espaço rural, criar novos postos de trabalho e ofertar produtos diferenciados, feitos em pequena escala, onde a qualidade pode superar os padrões técnicos sanitários e englobar aspectos ambientais, sociais e culturais.

Embora, acredite-se que a agroindustrialização familiar tenha possibilidade de reais de contribuir com o desenvolvimento da Agricultura Familiar, não se pode minimizar a importância dos desafios que aos agricultores familiares irão se deparar ao implantarem um estabelecimento transformador de alimentos com base familiar.

Entre esses desafios, se destacará a comercialização da produção, pois ela é influenciada por vários fatores internos da unidade de produção familiar, tais como o trabalho, a produção primária e os aspectos legais.

Desta forma surge o questionamento: Onde os agricultores familiares irão comercializar sua produção? Quais as estratégias de comercialização mais apropriadas a sua realidade? Em que medida cada um dos fatores analisados influenciam para que determinado produtor seja comercializado em um ou outro local?

Diante do exposto, é evidente a pertinência de estudos a cerca dos processos de transformação de matéria-prima realizado pelos agricultores familiares, buscando compreender os diferentes aspectos que influenciam na comercialização de sua produção.

A pesquisa apresentada tem como tema central a Agroindústria Familiar Rural (AFR) e tem os seguintes objetivos

Objetivo Geral

Analisar o processo de comercialização das agroindústrias familiares do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, visando compreender quais os principais fatores que influenciam nesse processo.

Objetivos específicos

- I. Identificar qual à origem da matéria-prima a ser processada nas agroindústrias familiares estudadas.
- II. Caracterizar a utilização da força de trabalho das unidades estudadas.

- III. Descrever as formas legalização fiscal das utilizadas para comercializar a produção das agroindústrias estudadas.
- IV. Descrever as formas de legalização sanitária adotadas pelas agroindústrias estudadas.
- V. Identificar as estratégias de comercialização utilizadas pelas agroindústrias estudadas.

Para o presente estudo, entende-se estratégias como “práticas adaptativas dos agentes a condições dadas, no sentido de manutenção ou mudança (ANTUNIASSI, 1998)”. Por Agricultura Familiar compreende-se "aquela em que a família, ao mesmo tempo em que é proprietária dos meios de produção, assume o trabalho no estabelecimento produtivo (WANDERLEY, 1999, p.25)”. Segundo essa autora, o fato de uma estrutura produtiva “associar família, produção e trabalho tem conseqüências fundamentais para a forma como ela age econômica e socialmente". Nessa perspectiva, para a investigação proposta, a Agroindústria Familiar Rural são aquelas unidades familiares onde se produz a matéria-prima, em maior ou menor quantidade, processa-se e comercializa-se sua produção utilizando-se prioritariamente força de trabalho dos membros da família. Trata-se de um sistema complexo que exige dos agricultores múltiplas competências para conseguir efetuar as demandas originárias do processo de agroindustrialização. Essas unidades possuem características diferenciadas, originárias do seu caráter familiar, o que lhe confere peculiaridades que nortearão a forma com que esses estabelecimentos se desenvolvem e se relacionam com o processo de comercialização de seus produtos.

O estudo aqui apresentado está organizado em três capítulos, sendo que, ao final de cada capítulo faz-se uma síntese e considerações referentes aos assuntos tratados. Ao final de todos os capítulos, faz-se as considerações finais da pesquisa.

O capítulo primeiro intitulado **Alto Uruguai riograndense: um refúgio para a Agricultura Familiar**, tem como tema central a região Alto Uruguai do estado do Rio Grande do Sul, onde foi realizada a etapa de campo desta pesquisa. Nele, são apresentadas suas características naturais e forma de ocupação, que resultou numa região com relevante presença da agricultura de base familiar, tornando-a apropriado para a realização do estudo. Para esta etapa do estudo valeu-se principalmente os estudos de Piran (2001), Zanella (2004) e Brum (1988).

Nesse mesmo capítulo, apoiada em Lamarche (1993) será feito uma abordagem teórica acerca da Agricultura Familiar, visto que esta se constitui em uma categoria central na presente investigação. Wanderley (1999) contribuiu de forma mais efetiva para a discussão a

respeito da diferenciação entre Agricultura Familiar e campesinato. Serão caracterizadas algumas peculiaridades desse grupo social heterogêneo, que traz em sua conformação aspectos particulares, distinguindo-os de outros grupos sociais. A lógica diferenciada da Agricultura Familiar será abordada a partir das discussões levantadas por Abramovay (1992) sobre o pensamento de Chayanov, além de Jean (1994). Os aspectos teóricos a cerca da Agricultura Familiar, tratados a partir de Wilkinson (1986) neste capítulo servirão de base para as análises feitas no segundo capítulo.

No segundo capítulo **Agroindústria Familiar Rural, matéria-prima, força de trabalho e aspectos legais: os desafios de um processo emergente**. O capítulo inicia com uma abordagem a cerca da transformação de alimentos como prática tradicional, utilizando-se de Nitzke (1998) e Wanderley (1999). Com a contribuição de Prezotto (1999) e Mior (2003) será construído um conceito de Agroindústria Familiar Rural (AFR). Neste capítulo ainda serão apresentada uma caracterização das quatro agroindústrias familiares investigadas.

De acordo com os objetivos de I a IV do estudo será analisada a questão da matéria-prima das AFRs, discutida por Mior (2003) e Maluf (2003) utilizando o conceito de qualidade ampla debatido por Prezotto (1999). A discussão que se faz a respeito do trabalho na Agricultura Familiar e a lógica da família encontra apoio em Queiroz (1976) e Woortmann; Woortmann (1997). O pensamento de Chayanov, analisado por Abramovay (1992), também contribuem para essas reflexões. Os aspectos legais tratados como um dos fatores que influencia no processo de comercialização, é orientado pelos estudos feito por Maluf (2000) e Prezotto (2002).

No capítulo terceiro chama-se **Agroindústria Familiar rural e o processo de comercialização de seus produtos** e apoia-se no referencial de Maluf (2004) a cerca dos mercados onde transita os produtos da Agricultura Familiar. Nele serão identificados os principais estratégias onde se estabeleceram os processos de comercialização dos produtos das unidades investigadas. Serão abordadas algumas características desses espaços, bem como particularidades de cada unidade estudada que possibilita a interação com as diferentes possibilidades de comercialização.

Por último, serão apresentadas as considerações finais pertinentes às principais discussões abordadas na pesquisa e são feitas algumas recomendações de novas pesquisas a respeito do tema estudado. Nessa parte do texto, serão também sugeridas algumas oportunidades de intervenção de políticas públicas.

I A pesquisa: aspectos metodológicos

I.I O local do estudo

Concomitantemente à escolha do tema de pesquisa, buscou-se um local que oferecesse condições propícias para a sua realização. Nesse sentido, o Alto Uruguai riograndense mostrou-se oportuno por constituir-se em um espaço onde predomina uma Agricultura Familiar que desenvolve a agroindustrialização e a comercialização de seus produtos. Essas mulheres e homens desempenham a atividade de agroindustrialização como uma estratégia para a sua reprodução e, conseqüentemente contribuem para a dinamização econômica e social do território. Sendo assim, foi possível identificar no Alto Uruguai as experiências adequadas para serem investigadas no estudo.

I.II Contato com o grupo pesquisado

Após decidir-se pelo local mais apropriado, buscou-se um contato inicial com os agricultores, consultando-os sobre o interesse em participar da pesquisa e procurando estabelecer um ambiente que favorecesse a sua realização. As agroindústrias estudadas foram selecionadas entre as agroindústrias familiares associadas à Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra (CPCNT). Essa organização localiza-se no município de Erechim e congrega várias agroindústrias familiares, sendo um dos seus principais objetivos a organização social e econômica dos associados. Os aspectos relacionados à CPCNT serão tratados no capítulo quarto onde está prevista a abordagem da temática da comercialização.

O contato inicial com o grupo de agricultores familiares sucedeu-se no dia 31 de março de 2004, ocasião em que os cooperados reuniram-se para o planejamento das atividades do ano. Na oportunidade, foi realizada a apresentação do projeto, deixando claro que a participação dos agricultores era entendida como fundamental para a viabilização da pesquisa. A resposta dos agricultores foi favorável e eles mostraram-se dispostos a contribuir e disponibilizar as informações necessárias para o estudo.

I.III Seleção das unidades estudadas

As unidades estudadas foram selecionadas a partir das informações e sugestões da diretoria e apoiadores da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra (CPCNT), com base nos critérios descritos a seguir. A Figura 1 contém um esquema da seleção das unidades a serem investigadas. O processo de tomada de decisão sobre quais experiências seriam investigadas e, conseqüentemente quais seriam seus integrantes entrevistados foi efetuado em dois momentos distintos:

a) Primeiro

As agroindústrias estudadas foram selecionadas entre as 32 agroindústrias familiares associadas à CPCNT. Para fazer parte desse primeiro grupo as agroindústrias deviam estar:

i) Localizadas nas unidades de produção familiar rural ou nos aglomerados rurais próximos;

ii) Comercializando seus produtos;

iii) Legalizadas do ponto de vista sanitário em qualquer esfera (municipal, estadual e federal);

iv) Legalizadas do ponto de vista tributário/fiscal.

No grupo de 32 agroindústrias foram identificadas quinze que atendiam aos critérios acima.

b) Segundo

As unidades a serem investigadas foram obtidas por meio da identificação dos principais estratégias de comercialização existente no grupo das quinze agroindústrias selecionadas no primeiro momento. Dessa forma, encontraram-se quatro agroindústrias que apresentavam estratégias diferentes. Cabe salientar que, de acordo com os objetivos propostos no estudo, havia a intenção de investigar as diferentes estratégias de comercialização dos agricultores familiares; sendo assim, após a identificação das principais estratégias, selecionaram-se as que se mostravam mais consolidadas e significativas em cada caso. O produto comercializado pela agroindústria, embora importante nas análises, não teve influência direta na seleção.

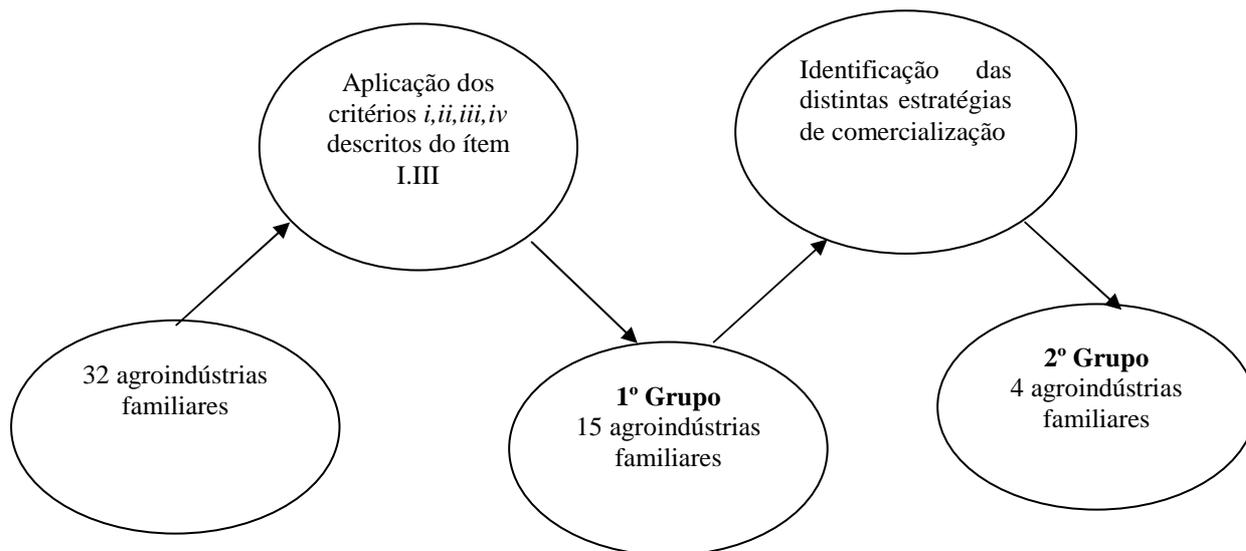


Figura 1. Esquema da seleção das unidades estudadas

As agroindústrias selecionadas para este estudo encontram-se identificadas no texto por cores atribuídas aleatoriamente. Ao final de cada transcrição de entrevistas, identificou-se a agroindústria onde foi obtida a informação, e o gênero do entrevistado sinalizado pelas letras F; para feminino e M; para masculino. O número que segue identifica para a autora quem é o entrevistado ou a entrevistada.

A Tabela 1 apresenta uma síntese do grupo pesquisado. A primeira coluna identifica as quatro unidades que compõem a amostra do estudo. A segunda coluna caracteriza o instrumento de legalização sanitária adotado pelas agroindústrias. Na terceira coluna, é caracterizada a forma de legalização tributária /fiscal adotada. A quarta coluna identifica de maneira genérica, os principais produtos comercializados. Essa identificação foi necessária, pois o tipo de produto tem uma relação direta com as estratégias adotadas para comercializá-los. Por último, na quinta coluna, caracterizam-se as duas principais estratégias de comercialização adotadas pelos agricultores familiares para comercializar seus produtos.

Tabela 1
Síntese das características das unidades pesquisadas no território do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul

Agroindústria Pesquisada	Legalização Sanitária	Legalização Fiscal	Principais Produtos	Estratégias de Comercialização
Agroindústria Rosa	Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)	Nota Fiscal de Produtor Rural	Panificados	<ul style="list-style-type: none"> • Feira do Produtor de Erechim • Venda em domicílio
Agroindústria Branca	Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)	Nota Fiscal de Sociedade Cooperativa	Doces e conservas	<ul style="list-style-type: none"> • Pequenos e médios estabelecimentos comerciais (supermercados) • Mercado institucional
Agroindústria Verde	Serviço de Inspeção Municipal (SIM)	Nota Fiscal de Produtor Rural	Ovos Classificados	<ul style="list-style-type: none"> • Pequenos e médios estabelecimentos comerciais (padarias e restaurantes) • Feiras da CPCNT
Agroindústria Vermelha	Ministério da Agricultura	Microempresa	Vinho e suco de uva	<ul style="list-style-type: none"> • Venda na propriedade • Feiras da CPCNT

Fonte: formulação da autora

I.IV Os entrevistados

As entrevistas foram realizadas com as pessoas da família ou do grupo de famílias que estavam à frente do processo de comercialização dos produtos e complementadas por outros membros – familiares ou não-familiares – que se sentiram motivados a contribuir com a investigação.

I.V O trabalho de campo

As características deste estudo não permitem que as reflexões realizadas tomem por base unicamente a quantificação de dados, sendo assim a pesquisa qualitativa se mostrou mais apropriada, por trabalhar, conforme diz Minayo (1996) com um "universo de significados, motivos, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis".

O levantamento de dados em campo foi realizado em maio de 2004. Nessa etapa, foram utilizados os instrumentos: a) entrevista semi-estruturada – valendo-se do recurso da gravação (previamente autorizada pelos agricultores) –, na qual se combinaram perguntas estruturadas e questões abertas b) observação direta e, c) dados secundários.

Minayo (2000) considera o trabalho de campo uma etapa essencial da pesquisa qualitativa. A autora ainda afirma que, na pesquisa qualitativa, a entrevista – no sentido amplo

de comunicação verbal, e no sentido restrito de coleta de dados –, juntamente com a observação participante, são as técnicas mais usadas.

A entrevista semi-estruturada foi conduzida por um roteiro composto por questões previamente estabelecidas e formuladas com base nas questões que seriam investigadas. O roteiro da entrevista é encontrado no Anexo A.

Segundo Triviños (1990) a entrevista semi-estruturada valoriza as questões elaboradas pelo pesquisador e, ao mesmo tempo, oferece as possibilidades para que o informante alcance liberdade e espontaneidade necessária para que este também enriqueça a investigação.

A respeito da técnica da observação Richardson (1999), diz que “a observação em ciência vai além do exame minucioso ou a mirada atenta sobre um fenômeno no seu todo ou em alguma de suas partes, pois em ciência, a observação incorpora novos elementos ao sentido comum da palavra e apresenta uma dimensão mais ampla e complexa”. Nessa perspectiva, com essa técnica é possível captar informações que, muitas vezes, não são obtidas pela entrevista.

A técnica de observação foi utilizada com o objetivo de complementar as informações obtidas pelas entrevistas. Nesse sentido, a pesquisadora inseriu-se nas atividades rotineiras das agroindústrias, acompanhando as etapas de processamento e as experiências de comercialização de cada uma delas. Com essa prática, foi possível ainda observar a produção de matéria-prima. Além das questões previamente programadas na entrevista, a observação e propiciou que fossem presenciados diálogos informais entre os agricultores que continham informações e significados que complementavam as respostas dos agricultores. Em média, a observação teve a duração de dois dias em cada agroindústria. Além disso, foi realizada também nas Feiras, na Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra e acompanhamento dos produtores na entrega nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais. A participação nas atividades diárias das agroindústrias, assim como o fato de a pesquisadora estar hospedada na residência de agricultores – podendo assim observar sua rotina doméstica –, contribuiu para o entendimento dos processos narrados neste estudo.

Em fevereiro de 2005 houve um novo encontro com parte dos entrevistados para esclarecimento de questões que se mostraram relevantes durante a elaboração do estudo e que necessitaram de maiores esclarecimentos.

I.VI Procedimentos para a análise dos dados

Após o levantamento dos dados descritos no item I.V, a análise foi operacionalizada através dos seguintes passos propostos por Minayo (1996):

(a) Ordenação dos dados

Nessa etapa, foram sistematizados os dados obtidos na etapa de campo da pesquisa como transcrição das gravações, sistematização das anotações da observação; separação e identificação das fotografias, leitura dos materiais produzidos e, por fim, organização do material referente a cada agroindústria estudada.

(b) Classificação dos dados:

Nesse momento os textos produzidos pela sistematização dos dados de campo foram lidos buscando-se identificar questões relevantes contidas neles. Pelas informações obtidas, procurou-se, com base nas questões que seriam investigadas, elaborar as categorias específicas que seriam discutidas no trabalho.

(c) análise final:

Na fase final de análise dos dados foram feitas articulações e relações entre o referencial teórico e os dados obtidos na pesquisa de campo. Os objetivos e pressupostos da pesquisa serviram para orientar as relações estabelecidas entre a teoria e a prática.

Em seguida passa-se a apresentar o primeiro capítulo do estudo, onde se fará um resgate histórico do processo de ocupação do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul.

CAPÍTULO 1 ALTO URUGUAI RIOGRANDENSE: UM REFÚGIO PARA A AGRICULTURA FAMILIAR

Este capítulo apresenta uma contextualização do Alto Uruguai do estado do Rio Grande do Sul, região onde a Agricultura Familiar é majoritária e está presente na sua conformação econômica, política e social. Serão relatados aspectos relacionados à sua ocupação, determinada pela atuação do Estado, assim como algumas características naturais do local (relevo, solo, vegetação). Feita a caracterização, será apresentada uma abordagem teórica a respeito da Agricultura Familiar, destacando a sua lógica própria de reprodução, que lhe confere identidade como grupo social. De forma mais evidente esses aspectos teóricos, serão identificados nas questões tratadas no capítulo segundo.

1.1 Características naturais do Alto Uruguai

A atual conformação social, política e econômica do Alto Uruguai do estado do Rio Grande do Sul foi influenciada pela sua forma peculiar de ocupação, associada às características naturais, resultando numa região favorável para o estabelecimento da agricultura de base familiar.

O Alto Uruguai constitui uma pequena porção do extenso Planalto Meridional do Brasil. Situa-se no Centro-Norte do Estado, confrontando-se com Santa Catarina ao norte pelo Rio Uruguai. A oeste o limite natural é o Rio Passo Fundo; a Leste estende-se, aproximadamente até o Rio Inhandava¹ e, ao sul, o limite pode ser identificado como a passagem, de relevo mais acidentado, para formações onduladas, ou ainda o limiar entre a já destruída floresta subtropical com araucárias e as áreas de campo (PIRAN, 1995).

¹ No idioma guarani significa Rio dos Índios

O mapa a seguir localiza o Rio Grande do Sul no mapa do Brasil e a região do Alto Uruguai no mapa do Rio Grande do Sul, em destaque mostra a região do Alto Uruguai demarcando os municípios onde estão as agroindústrias pesquisadas.

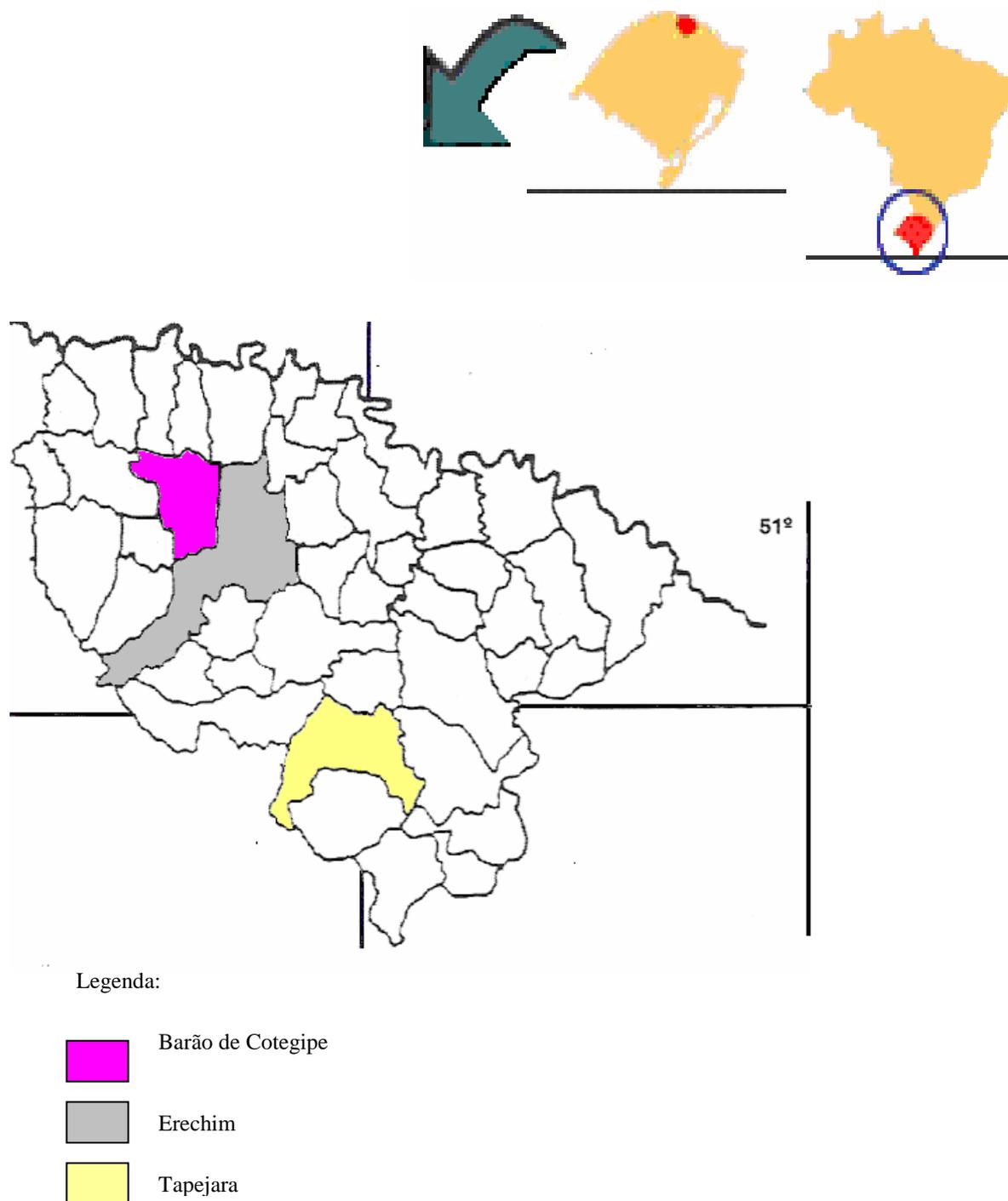


Figura 2- Mapa da localização da região onde se encontram as agroindústrias pesquisadas

Em relação às características naturais a conformação da região apresenta altitudes que

variam de 400 a 800 m, sendo que sua porção mais elevada encontra-se a Leste, sofrendo gradual rebaixamento em direção a Oeste. Topograficamente podemos distinguir dois domínios: ao Sul, apresenta o aspecto de um planalto com ondulações mais suaves. Ao Norte, há um maior retalhamento das formas, com vales encaixados e vertentes abruptas com afloramentos basálticos conhecidos como peraus. Em decorrência dessas formas, a erosão fluvial e pluvial torna-se particularmente intensa. (PIRAN, 2001, P.26).

Na época de sua ocupação, a vegetação do Alto Uruguai, principalmente em sua porção norte, era bastante densa, de difícil penetração, com inúmeras espécies arbóreas. Atualmente a paisagem encontra-se profundamente alterada, conforme observa-se pela descrição de Piran (2001 p.28).

A vegetação também apresenta dois traços distintos marcantes: ao Norte, domínio da floresta subtropical entremeada pela araucária; ao Sul, uma vegetação campestre, às vezes recortada por penetrações da floresta subtropical. Atualmente esta vegetação originária encontra-se quase que totalmente devastada, como de resto em todo o Estado em decorrência da intensa ocupação humana. Alguns representantes da vegetação original são encontrados sob a forma de pequenas manchas nas vertentes mais íngremes dos vales ou topos dos morros, correspondendo normalmente a áreas de difícil exploração. Essa vegetação encontra-se atualmente substituída por uma vegetação sub-arbórea popularmente conhecida por capoeirões ou simplesmente capoeiras.

Piran (2001, p.26) descreve o clima como

subtropical, com verões brandos, invernos relativamente rigorosos e pluviosidade regular. Variações microclimáticas (especialmente temperaturas) são encontradas por força da topografia (fundos de vales e topos dos espigões), especialmente no Norte. A massa de ar mais importante na determinação do clima Regional é a Polar Atlântica, cujas incursões ocorrem em média, de 7 em 7 dias, formando frente com a Tropical Atlântica, provoca chuvas regularmente (salvo excepcionalidades). No inverno, podem ocorrer precipitações eventuais de neve.

Quando sob o domínio da massa Polar, as geadas constituem um fenômeno regular. A rede hidrográfica é comandada pelo Rio Uruguai, cujos principais afluentes são os rios Passo Fundo, Erechim, Apuaê (ligeiro) e Inhandava (Rio dos Índios). O perfil desses rios apresenta sucessivas rupturas de declive. Suas nascentes situam-se normalmente entre 700 e 800 metros de altitude, e sua foz, a uma distância de 200 a 250 km, acha-se a uma altitude variando entre 400 e 600 m.

Em função das características, os rios oferecem um importante potencial hidrelétrico, aproveitado com a construção de barragens na região. Essa situação originou a criação do Movimento dos Atingidos por Barragens (MAB), citado no final deste capítulo.

Além do conhecimento acerca dos aspectos naturais, a presente investigação permitiu identificar no Alto Uruguai uma dinâmica peculiar², deflagrada pelos diferentes atores que ali transitam. Para Sabourin; Teixeira (2002 p. 23), "atores são agentes econômicos e sociais,

² Conforme será tratado na seqüência do Capítulo, os agricultores familiares participam simultaneamente de movimentos sociais, Ongs, organizações sindicais e interagem simultaneamente com o poder público.

indivíduos ou instituições, que desempenham atividades ou mantêm relações dentro de um determinado território”.

O sentimento de pertencimento ao "lugar" foi explicitado pelos agricultores durante as entrevistas realizadas e presenciado nos diálogos informais entre eles. Frequentemente os entrevistados e outros indivíduos, com os quais houve interação durante a pesquisa, utilizam expressões como “o nosso pessoal daqui”, ou “aqui no nosso lugar”. Essas expressões verbalizadas constantemente evidenciam que seus habitantes, sobretudo os agricultores familiares, entendem-se como “pessoas do Alto Uruguai”, demonstrando uma identidade regional.

Os aspectos históricos que seguem complementam as informações relatadas a respeito das características naturais, contribuindo para o entendimento dos processos atuais que ocorrem no âmbito do Alto Uruguai.

1.2 Aspectos históricos e a emergência da Agricultura Familiar

Na época da independência do Brasil (1822), as áreas de campo do Rio Grande do Sul já se encontravam amplamente ocupadas, principalmente pelas etnias portuguesas, açorianas e luso-brasileiras, formando assim os latifúndios pastoris³ (BRUM, 1988).

A partir desse período, o Estado passou a promover as imigrações, buscando ocupar as áreas de mata. Segundo Gehlen (1997), as imigrações tiveram uma importância estratégica na ocupação do território gaúcho, sendo que a quase totalidade de ocupação da área de mata (50% do território) foi realizada dessa forma.

O processo de ocupação das áreas de matas do estado, nas quais se encontra a microrregião do Alto Uruguai, aconteceu em dois momentos. Inicialmente, houve a formação de colônias de mesma nacionalidade; essa fase iniciou por volta de 1824, com a vinda dos colonos alemães. A partir de 1875, começaram a chegar os imigrantes italianos. Esses grupos étnicos ocuparam, respectivamente, as margens da Bacia do Rio Guaíba e a região Centro Nordeste do estado, formando as primeiras colônias conhecidas como Colônias Velhas⁴. No segundo momento, houve a criação das Colônias Novas, localizadas na região Norte do Estado. Essas Colônias foram ocupadas por descendentes de imigrantes europeus egressos das

³ A partir de 1732, o governo português começou a distribuir extensas propriedades com o objetivo de ir consolidando a posse do território. Essas propriedades eram chamadas de sesmarias e chegavam a atingir 13.000 hectares. Nessas terras era criado gado, originando o latifúndio pastoril em toda a área de campo do território (BRUM, 1988).

Colônias Velhas que já se encontravam em acentuada pressão demográfica. Além desses, vieram também imigrantes poloneses, austríacos, israelitas, russos entre outros, originando desse modo, a pluralidade étnica e cultural encontrada na região (BRUM, 1988; GRITTI, 2002).

O fluxo de imigrantes das Colônias Velhas para as Colônias Novas pode ser analisado como uma estratégia de reprodução do sistema produtivo colonial⁵ que já se encontrava em franca decadência, ocasionado principalmente pelo esgotamento da fertilidade natural dos solos. De acordo com Schneider (1999), o processo de imigração também foi impulsionado pela fragmentação fundiária, causada basicamente pela partilha por herança⁶, o que tornava as propriedades incapazes de manter as famílias, aumentando a pressão demográfica e levando os jovens colonos a migrarem. A esse respeito, Wanderley (1999) ressalta os estudos de Jean Roche (1969) para o qual as colônias passam por quatro fases: adaptação, expansão, seleção e regressão. Na última fase, ocorre o declínio quando os solos se esgotam, a terra se torna insuficiente para a manutenção das famílias, resultando no deslocamento das populações para outras áreas, onde recomeçará o ciclo.

Brum (1988) destaca que o processo de ocupação das áreas de mata do Rio Grande do Sul apresentou algumas características comuns: a) a pequena propriedade que, com as partilhas por herança, deu origem ao minifúndio; b) a prática de policultura, com a criação de animais (suínos, bovinos e aves), destinados ao abastecimento das famílias e à produção de excedentes para a comercialização; c) a utilização dos recursos naturais, ou seja, da fertilidade natural do solo e o uso da mão-de-obra direta dos membros das famílias.

O Estado ignorava outro tipo de ocupação que não fosse pelas imigrações planejadas; entretanto, quando chegaram os imigrantes, a região do Alto Uruguai já era habitado por caboclos e índios, principalmente do grupo Gê/Kaingangue. O processo de colonização⁷ promoveu a desterritorialização dessas etnias, isto é, afastou os indivíduos do seu espaço físico habitado, interferindo em sua cultura, hábitos e maneira de viver. Com as imigrações criou-se uma outra territorialidade para o Alto Uruguai, onde os habitantes locais foram

⁴ O termo Colônias Velhas refere-se às primeiras regiões do Estado do Rio Grande do Sul colonizadas por imigrantes europeus. Hoje se situam as micro-regiões do Vale dos Sinos, Encosta da Serra, Vale do Caí e Vale do Taquari (SCHNEIDER, 1999).

⁵ O sistema produtivo colonial baseava-se no avanço da fronteira agrícola, no cultivo intensivo de áreas desmatadas e na constante abertura de novas áreas, além da diversificação de culturas e criação de animais (SCHNEIDER, 1999).

⁶ Divisão das terras para os herdeiros em partes iguais (SCHNEIDER, 1999).

⁷ A ocupação propriamente dita, por meio das imigrações iniciou-se em 1910, dois anos após a criação da Colônia Erechim.

substituídos pelos imigrantes, que trouxeram hábitos e culturas diferentes, resultado de um outro acúmulo histórico.

Nesse processo, as matas de pinhais onde viviam os Kaingangues⁸ foram invadidas pelas frentes de ocupação, gerando conflitos entre índios e colonos, e "os Kaingangues passaram de donos legítimos a intrusos indesejados" (SCHNEIDER, 1999, p. 25).

O resultado da política de colonização planejada persiste até hoje, pois a criação de reservas indígenas mostrou-se insuficiente para evitar a marginalização dos índios, ocorrendo, ainda nos dias atuais, conflitos entre agricultores familiares⁹ descendentes dos primeiros colonizadores e indígenas, que reivindicam a demarcação de suas terras.

Quanto aos caboclos, estes costumam ser definidos como populações mestiças originárias prioritariamente de brancos, índios e negros. No entanto, para compreendê-los, é preciso avançar os critérios étnicos. Os caboclos estabeleceram um modo de vida próprio, dedicando-se à agricultura e ao assalariamento, e sua conceituação é muito "mais social e econômica que racial" (POLI, 1991). A eles restaram as terras de mais difícil acesso principalmente na barranca do rio Uruguai.

O principal responsável pela ocupação do Alto Uruguai foi o Estado, criando no ano de 1908 a Colônia Erechim, sendo possível identificar alguns aspectos que a distingue das demais Colônias. Entre esses aspectos, destaca-se o fato de ter sido planejada pelo Estado com o objetivo fundamental de abastecer de alimentos o mercado interno; além disso, por se tratar de uma das últimas colônias implantadas no Rio Grande do Sul, os lotes eram menores, medindo entre 12,5 e 25 hectares.

Segundo a visão de Gritti (2002), a heterogeneidade do relevo, bastante acidentado principalmente na sua porção norte, é um dos fatores de desinteresse do grande capital em apropriar-se deste espaço. Complementando essa análise, Zanella (2004) diz que o relevo contribuiu para a forma de ocupação baseada em pequenos lotes, diferentemente de outras regiões do estado que possuem áreas planas mais atraentes para o estabelecimento do latifúndio. Brum (1988) declara que até 1850 todas as terras, tanto nas áreas de campo como nas áreas de mata, eram doadas pelo governo aos colonos. Entretanto, a partir desse ano, as terras passaram a ser vendidas a eles, e o pagamento deveria ser efetuado no prazo de cinco anos, com o resultado das colheitas. A partir da informação de Brum (1988), pode-se inferir

⁸ Também identificado como bugres: nome genérico para identificar os índios.

⁹ Por questões de ordem prática será utilizado o termo genérico agricultores, entretanto salienta-se que nesse termo, estão incluídas as mulheres, com igual peso e relevância.

que, desde o início, os agricultores já organizavam a sua produção para o mercado, pois necessitavam pagar as suas terras e complementar a manutenção da família.

1.3 Do tradicional ao moderno: as fases da agricultura na região do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul

Assim como em outras partes do estado, é possível identificar mais claramente duas fases da agricultura na região. A primeira, conhecida como fase tradicional, inicia-se na colonização e vai até aproximadamente a Segunda Guerra Mundial (1939-1945). A segunda, identificada como fase moderna, desenvolveu-se no período pós-guerra e prevalece até a atualidade (ZANELLA, 2004). Este autor ainda afirma que, a partir da década de 1980, podem-se identificar algumas mudanças calcadas em tecnologias alternativas e em novas formas de relação dos agricultores familiares com os mercados, constituindo-se em uma “nova fase” da agricultura. A respeito dessa afirmação, acredita-se que mesmo percebendo-se mudanças tecnológicas e sociais, estas ainda são muito recentes e carecem de consolidação e ampliação para caracterizarem uma terceira fase da agricultura na região. Nesse sentido, acredita-se que a presente pesquisa poderá contribuir para identificar algumas transformações ocorridas nos últimos anos na região.

Na fase tradicional da agricultura, predominava o uso de recursos naturais: a água – abundante na região –, a fertilidade natural dos solos e o uso de mão-de-obra para a realização das atividades produtivas. Segundo Brum (1988), as técnicas de preparo do solo, cultivo e colheita eram fruto da experiência e eram transmitidas às gerações, que as modificavam e aperfeiçoavam lentamente.

Uma das características da agricultura tradicional é a combinação de cultivos com a criação de animais, os quais eram utilizados para a alimentação, para a comercialização, além de empregados também para o transporte e trabalho na lavoura.

Os agricultores produziam nas propriedades muito do que precisavam para a sua manutenção como alimentos e instrumentos de trabalho, sendo que havia também complementaridade desses alimentos e utensílios, através da aquisição nos estabelecimentos da região (ferrarias, olarias, sapatarias).

Um aspecto do Alto Uruguai, particularmente relevante no contexto deste estudo é destacado por Zanella (2004) que evidencia que no período da agricultura tradicional havia grande importância na região a indústria doméstica, o artesanato e as pequenas fábricas vinculadas à produção agrícola. A ocorrência de processos artesanais e domésticos vinculados à transformação de produtos primários, também é destacada por Piran (2001). Essa

informação evidencia que a transformação de alimentos feita pela Agricultura Familiar, é uma prática tradicional realizada desde a época da colonização do Alto Uruguai gaúcho. Essa prática se manteve com o passar dos anos e hoje ainda é uma atividade desenvolvida pelos agricultores familiares da região.

Nesse período, também já ocorria a relação com o mercado principalmente via “casas de negócio¹⁰” que existiam no meio rural – as quais forneciam aos agricultores as mercadorias de que eles necessitavam. Os colonos, por sua vez, pagavam-nas com a produção agropecuária, de acordo com a produtividade da safra. Os comerciantes realizavam uma dupla intermediação, uma vez que, com a produção adquirida dos colonos, abasteciam os estabelecimentos das cidades (ZANELLA, 2004).

Pode-se identificar nesse processo o início de uma relação de subordinação, pois “os comerciantes – vendendo, comprando e financiando – exerciam uma sólida liderança em relação ao colono, que se encontrava em situação de dependência” (BRUM, 1988).

Outra forma de subordinação dos agricultores ao mercado era pelas indústrias que transformavam sua matéria-prima em produtos manufaturados. Piran (2001, p. 33) exemplifica citando "os casos da mandioca e do trigo e as indústrias de farinha, da cevada e da uva e as fábricas de bebidas, dos suínos e as casas da banha, posteriormente frigoríficos". Todavia o autor destaca que, comparativamente aos dias de hoje, os agricultores tinham um maior grau de autonomia em relação aos mercados, pois a subordinação ocorria principalmente na hora de comercializar os produtos. Atualmente, no entanto, existe a dependência no momento da produção com a aquisição de insumos necessários para o processo produtivo. Na fase da agricultura tradicional, a economia tinha um caráter local, podendo ampliar-se para alguns povoados maiores, localizados na própria região.

A busca de superar a subordinação às indústrias, ou ainda a capacidade de organização dos agricultores familiares, já era perceptível nesta época. A Tabela 2, mostra as pequenas cooperativas ou cooperativas colônias existentes no Alto Uruguai por volta de 1938.

¹⁰ Estabelecimentos comerciais localizados no espaço rural que realizavam intermediação mercantil.

Tabela 2
Cooperativa coloniais localizadas no Alto Uruguai em 1938

Tipo de Cooperativa	Número
Crédito	3
Vitivinícola	2
Madeira	4
Banha	1
Agrícola	2
Aguardente	3
Consumo	1

Fonte: Piran , 1991

Na tabela acima, destaca-se a existência, já em 1938, de seis cooperativas voltadas para a transformação de alimentos na região. Segundo Piran (1991), as cooperativas foram a saídas que alguns agricultores familiares buscaram para viabilizar a questão da comercialização de seus produtos, sem estar diretamente subordinados as indústrias.

Os diferentes autores citados neste capítulo do estudo acordam que, no período inicial após o final da II Guerra Mundial, já era visível a decadência do sistema de produção tradicional no Alto Uruguai.

A visão de Brum (1988) destaca o esgotamento da fertilidade natural dos solos, decorrente da intensa exploração agrícola, como uma das principais causas da crise da agricultura tradicional. Schneider (1999), além de acordar com Brum (1988), acrescenta que a minifundização das terras – que anteriormente haviam determinado a migração de colonos para a região Norte –foi condicionante para a fragilização da agricultura tradicional no Alto Uruguai. A análise de Piran (2001) corrobora com os autores citados e ressalta, ainda, a conjuntura política que ocasionou baixos preços dos produtos agrícolas como um dos fatores que aprofundou a crise da agricultura tradicional.

Diante de um cenário de empobrecimento e de falta de perspectivas para o futuro, milhares de famílias de agricultores migram para as fronteiras agrícolas mais próximas (oeste de Santa Catarina e sudoeste do Paraná).

A partir dos anos 1950, a crise se intensifica em todo o estado do Rio Grande do Sul, quando as culturas do arroz (produzido nas áreas de várzeas) e do trigo passam a sofrer competitividade com os produtos estrangeiros e, no caso particular do trigo, essa queda foi

aprofundada pelos acordos de importação fixados pelo governo brasileiro com Estados Unidos, Argentina e Uruguai (SCHNEIDER, 1999).

No Alto Uruguai, os problemas foram intensificados pela decadência da produção de suínos. A suinocultura¹¹ era a principal atividade comercial das regiões de colonização recentes, como foi o caso do Alto Uruguai, e que começou a perder o dinamismo devido à substituição da banha por culturas oleaginosas vegetais, entre outros fatores. Esse cenário abre espaço para a rápida disseminação da soja na lavoura gaúcha, desencadeando significativas alterações na agricultura, principalmente nessas regiões (SCHNEIDER, 1999).

Brum (1988 p.72) destaca três fases no processo de modernização da agricultura que afetaram o Alto Uruguai do Rio Grande do Sul.

A primeira, até o início da década de 70, centrada no trigo, tendo a partir dos anos 60, a soja como lavoura secundária em crescente expansão e importância. A segunda, na década de 70, com ênfase para o período de 1972-1978, liderada pela soja, passando o trigo a uma posição secundária e declinante. A terceira fase, a partir de 1978/1979, em que se passou a buscar uma maior diversificação de culturas, diante da vulnerabilidade e dos riscos decorrentes do ato de basear a agricultura no binômio trigo-soja.

Na fase da agricultura moderna, o Estado teve papel fundamental nas mudanças ocorridas no espaço rural brasileiro, lançando mão de instrumentos como pesquisa, extensão rural e, principalmente, crédito agrícola para promovê-las. A mecanização agrícola e o uso de insumos externos (fertilizantes químicos, sementes selecionadas), proporcionados pelo crédito agrícola abundante, foram determinantes para deflagrar profundas mudanças nas bases produtivas da agricultura e nas relações sociais no meio rural.

Segundo Cabral Neto (2001), a agricultura passa por um processo radical de transformação e integração à dinâmica de produção industrial, favorecendo o capital estrangeiro, responsável pela produção dos insumos adotados.

Neste novo período, segundo Zanella (2004), o Alto Uruguai passa pelo quase desaparecimento da indústria doméstica e das pequenas fábricas; que como foi visto sempre foram importantes para a economia agrícola familiar. Surgiram, então, as grandes empresas de capital externo à região, as agroindústrias convencionais¹² e os sistemas integrados de produção.

¹¹ Em 1925, foram abatidos na região cerca de 50 mil suínos, resultando em aproximadamente 5 milhões de quilos de banha (ZANELLA, 2004).

¹² Unidade produtora integrante dos segmentos localizados nos níveis de suprimento à produção, transformação e acondicionamento, e que processa o produto agrícola em primeira ou segunda transformação, para sua utilização intermediária ou final (SILVA, 1995).

No entanto, as políticas de apoio à modernização da agricultura não se desenvolveram de forma homogênea e linear entre os agricultores, mas de forma desigual, favorecendo principalmente os médios e grandes proprietários capitalizados, nesse processo os pequenos produtores descapitalizados foram totalmente excluídos. A modernização das pequenas propriedades, porém, ocorreu em um pequeno segmento mais capitalizado ou pelo sistema de integração às agroindústrias convencionais e às cooperativas agrícolas. Essas cooperativas, por sua vez, assumiram um papel fundamental na articulação entre as pequenas propriedades e o capital comercial e financeiro (CABRAL NETO, 2001). Corroborando com esse autor, Paulilo (1990) sugere que, embora tenha havido a exclusão de uma significativa parcela dos agricultores na Região Sul, aqueles que conseguiram acessar crédito e capitalizar-se participaram do processo de modernização da agricultura através do sistema de produção e integração às agroindústrias convencionais.

Apesar de toda a pressão modernizadora, é possível identificar a presença da Agricultura Familiar em quase toda a região do Alto Uruguai. Na sua porção norte, contudo, de relevo mais acidentado e solo menos propício para a implantação das grandes culturas - trigo e soja -, o sistema de produção familiar encontrou um refúgio para a sua reprodução. As palavras de Piran (2001, p. 39), evidenciam esse aspecto:

[...] não se quer dizer que [a Agricultura Familiar] esteja definitivamente a salvo do processo de seleção-exclusão, inerente à expansão capitalista no campo. O que se afirma é que, nessa porção do território, a exclusão dos agricultores familiares, ou por outra, a implantação da empresa rural foi menos rápida e intensa que em outras áreas do Planalto (região da produção, por exemplo), reservando aos agricultores familiares presença muito significativa.

Os dados da Tabela 3 mostram a estrutura fundiária do Alto Uruguai gaúcho, evidenciando a grande supremacia dos pequenos estabelecimentos.

Tabela 3

Ocorrência em % dos estabelecimentos rurais da região Alto Uruguai, conforme grupos de área

Estabelecimentos rurais conforme grupos de área	% dos estabelecimentos
Até 10 ha	25
De 10 ha a 20 ha	36
De 20 a 50 ha	32
De 50 a 100 ha	5
De 100 a 200 ha	1
De 200 a 500 ha	0,50
Mais de 5000 ha	0,50

Fonte: Censo agropecuário 95/96 - Elaboração da autora

O fato do Alto Uruguai ser considerado um lugar privilegiado para a Agricultura Familiar não significa que esta não tenha sofrido os impactos causados por diferentes formas de exclusão. A própria ocupação da região excluiu as populações caboclas, e, entre essas, uma parcela era de camponeses.¹³ As dificuldades enfrentadas pelos imigrantes para estabelecer seu sistema produtivo em uma região desconhecida demonstram a determinação de manter-se na terra e procurar meios para a sua reprodução. O processo de migração deflagrado pela crise da agricultura tradicional e, posteriormente a exclusão dos Agricultores Familiares descapitalizados durante o processo de modernização da agricultura evidenciam uma categoria que, ao longo de sua história, participou de diferentes lutas pela terra e por melhores condições de vida e trabalho.

Desses períodos históricos enraizaram-se na região diversas formas de organizações econômicas e sociais como, por exemplo, os sindicatos, movimentos sociais, Cooperativas Alternativas e outras organizações de agricultores, sobre os quais se tratará a seguir.

Na região do Alto Uruguai, o sindicalismo surge por volta de 1937, marcado pela presença da estrutura sindical oficial criada no regime do Estado Novo¹⁴ e "pela ação ativa da Igreja Católica, considerada fundamental para que os primeiros sindicatos fossem criados e desenvolvessem suas atividades na região (ZANELLA, 2004 p.23)".

¹³ Muitos dos caboclos se dedicavam à agricultura e se constituíam em sociedades bastante fechadas, sendo possível identificar junto a essas características das sociedades camponesas (POLI, 1991)

¹⁴ Período do governo do presidente Getúlio Vargas (1930-1945).

Os primeiros sindicatos da região foram mobilizados pelos trabalhadores das indústrias do trigo, milho, mandioca, mate, torrefação e moagem de café, sendo que em 1937 foi criado o Sindicato dos Trabalhadores em Moinhos e Classes Anexas. No meio rural só em 1962 foram criados o Sindicato dos Pequenos Proprietários Rurais de Erechim e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Erechim, ambos fundidos em 1970, adotando a nomenclatura deste último.

Considerando que a população rural era maior que a urbana e que o meio rural era o principal responsável pela dinâmica econômica da região, acredita-se que a organização sindical ocorreu primeiro entre os operários, possivelmente, porque a legislação sindical e trabalhista brasileira ainda não previa, na época, a organização sindical dos trabalhadores rurais. No entanto, as demandas dos operários estão intimamente relacionadas ao setor agrícola, haja vista o grande número de empresas ligadas à transformação de alimentos e ao extrativismo presentes na região.

Mesmo marcado pelo aparato oficial, o sindicalismo teve papel determinante na conformação política da região e na organização dos agricultores. Da experiência sindical emergiram lideranças entre os agricultores, e algumas delas se encontram à frente das organizações das agroindústrias familiares que constituem o campo de análise desta pesquisa. Como exemplo podemos citar as Cooperativas Alternativas (CA) e entre elas a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, a respeito da qual trata-se no capítulo terceiro.

Em meados de 1980, o sindicalismo incorpora uma atuação mais combativa, disposto a lutar por uma nova proposta de desenvolvimento; das propostas originárias do reordenamento sindical, surgem no Alto Uruguai as Cooperativas Alternativas.

Segundo Bovo (2003), as Cooperativas Alternativas¹⁵ da região do Alto Uruguai gaúcho nasceram de uma confluência entre os sindicatos, setores progressistas da Igreja Católica e Organizações Não-Governamentais (ONG's), os quais viam na participação popular uma nova forma de desenvolvimento capaz de fazer frente ao processo de exclusão social que se explicitava na década de 80.

Piran (2001, p. 150) relata a emergência dessas organizações:

Num primeiro momento (anos 80) as cooperativas de associações sob orientação da Igreja Católica e Sindicatos, são concebidas como alternativas às grandes Agroindústrias (S.A ou Cooperativas) e atuam no campo da comercialização (comercialização direta). Depois (anos 90) mesmo sem abandonarem aquela perspectiva, vislumbram a possibilidade de se constituírem em estratégia de relação

¹⁵As Cooperativas Alternativas também são conhecidas como democrático-populares; essa expressão é utilizada buscando evidenciar a participação democrática dos associados e distingui-las das cooperativas convencionais (Bovo, 2003).

com as agroindústrias, ou de se constituírem num empreendimento capaz de contribuir na organização da produção, no controle da comercialização e na transformação e distribuição para o mercado.

Entre as Cooperativas Alternativas do Alto Uruguai, destaca-se a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, freqüentemente referida pelos agricultores por ocasião das entrevistas. Segundo a percepção dos agricultores captada pelas entrevistas, pode se dizer que o modelo de "cooperativismo alternativo" desenvolveu-se entre os agricultores familiares como alternativa ao modelo do cooperativismo empresarial instituído na região e ampliado a partir dos altos investimentos do Estado no período da modernização da agricultura.

Nas Cooperativas Alternativas, os agricultores buscam formas de emancipação econômica e social que não encontram ambiente para se desenvolver na prática do cooperativismo empresarial. Essas cooperativas representam uma forma de resistência a um modelo predominante, orientado pela lógica empresarial e constituem-se em um importante fórum de discussão, capaz de contribuir para a gestão de uma proposta de desenvolvimento mais equitativa na região. No Alto Uruguai, além da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, na qual as unidades estudadas nesta pesquisa são associadas e atuantes, existem outras Cooperativas Alternativas que mantêm relações de parceria entre si:

a) cooperativas de crédito: Cooperativa de Crédito com Interação Solidária (CRESOL);

b) cooperativas de produção: Cooperativa Riograndense de Laticínios e Correlatos Ltda (COCEL/COORLAC);

c) agroindústrias familiares: Cooperativa da Agricultura Familiar de Florianópolis (COOPERFLOR), Cooperativa dos Produtores de Erva Mate Ltda. (COPERMATE), Cooperativa de Produtos Agropecuários Linha Napoleão (COPALNA). Nestes casos, além da proposta de organização dos agricultores, as pequenas cooperativas fazem o processamento da produção dos sócios.

d) cooperativa de geração e distribuição de energia: Cooperativa Regional de Eletrificação Rural do Alto Uruguai Ltda. (CRERAL).

A relação entre elas representa uma identidade comum (Agricultores Familiares) e uma forma de viabilizar-se pela coletividade. Entre as CAs acima, a COPALNA, COPERMATE e COOPERFLOR são associadas à Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, e através dessa comercializam seus produtos na loja da cooperativa e nas feiras promovidas por ela, participando também dos fóruns de discussão promovidos pela entidade.

A CRESOL disponibiliza crédito para os agricultores familiares e viabilizou o início das atividades da CPCNT, concedendo-lhe um crédito de 2 500,00 (dois mil e quinhentos reais) ¹⁶ para que fosse constituído o estoque inicial para iniciar as atividades.

No Alto Uruguai riograndense estão presentes os Movimentos Sociais¹⁷ que se desenvolveram na região a partir do final dos anos 70, sendo esses movimentos originários das lutas pela terra e da necessidade dos agricultores familiares encontrarem formas para a sua reprodução. Os principais são o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra (MST), o Movimento dos Atingidos por Barragens (MAB)¹⁸ e o Movimento das Mulheres Camponesas (MMC). Mais recentemente ocorre a organização do Movimento dos Pequenos Agricultores (MPA)

Quanto aos movimentos sociais, embora haja convergência entre as demandas, nem sempre existe atuação sinérgica nas estratégias de reivindicações. Dessa forma, o região é permeado também por conflitos e disputas entre os diferentes grupos sociais. Medeiros (2001, p. 118) faz uma análise a respeito do Movimento Sem Terra e os agricultores familiares e afirma que

[...] é possível constatar uma certa convergência entre as demandas dos ‘sem terra’, muitos dos quais agricultores familiares ‘pauperizados’, e os da nova categoria (Agricultura Familiar) que emerge politicamente de uma mesma matriz criticando a própria natureza do desenvolvimento brasileiro, baseado nas grandes unidades produtivas e apontando formas de levá-lo em outra direção. Essa aproximação, passível de ser constatada pelo conteúdo das demandas, no entanto não se traduz mecanicamente em convergência política das organizações que as alimentam, nem das experiências acumuladas por esses segmentos, enquanto grupos organizados.

No Alto Uruguai riograndense, também é possível identificarem-se ações do poder público e atuação de ONG’s. As ações governamentais manifestam-se por meio de políticas públicas, em sua maioria, executadas pelo serviço oficial de extensão rural, pela Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater/RS)¹⁹.

A Emater/RS, embora presente na região, tem sua atuação inconstante, fazendo-se mais ou menos presente na vida dos agricultores de acordo com a orientação governamental.

¹⁶ Informações concedidas pelo atual gerente da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra.

¹⁷ “Um coletivo social que compartilha objetivos comuns e constrói um sentido de identidade que dispõe de uma estrutura organizacional com certa flexibilidade e que possui um núcleo dirigente organizado, embora que nem sempre formalmente” (NAVARRO, 1991 p.65).

¹⁸ A autora da presente pesquisa fez parte da equipe técnica do MAB em 1995 e participou juntamente com os agricultores do movimento em diversas manifestações no Alto Uruguai. Essas mobilizações visavam, entre outras questões, pressionar a Eletrosul para viabilizar o direito à terra aos agricultores atingidos pelas barragens construídas pela empresa.

¹⁹ A Emater/RS atua com duas personalidades jurídicas, sendo a executora das suas ações é a Associação Sulista de Crédito e Assistência Rural (ASCAR/RS). Informações obtidas no departamento contábil da empresa.

Durante a vigência do Programa da Agroindústria Familiar (PAF), executado pela Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul de 1998 a 2002, houve uma significativa aproximação dos técnicos da empresa com os agricultores familiares. As ONG's mais atuantes na região são o Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor (CAPA), que atua no fomento a agroecologia, e o Centro de Estudos Populares (CEPO), que possui uma atuação efetiva junto às agroindústrias familiares estudadas, principalmente na gestão das unidades produtivas. O CEPO fez parte do grupo que promoveu a criação da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra

No eixo desta discussão está a agricultura de base familiar que apresenta características próprias de organização interna e de relacionamento externo. Partindo do pressuposto que esse tipo de Agricultura Familiar não se constitui em uma realidade uniforme, serão tratados a seguir alguns fundamentos teóricos para balizar as reflexões acerca dessa categoria, que está no centro das atenções deste trabalho.

1.4 Aspectos teóricos sobre a Agricultura Familiar

A importância central da Agricultura Familiar na presente investigação evidencia a necessidade de uma abordagem teórica sobre essa categoria. Parte-se do entendimento de que se está tratando de uma categoria genérica, não-homogênea, que assume diferentes formas — dependendo do contexto onde está inserida, lançando mão de diversos meios para a sua reprodução.

Segundo o conceito de Lamarche (1993, p.15), a Agricultura Familiar "corresponde a uma unidade de produção agrícola, onde a propriedade e trabalho estão intimamente ligados à família". Após conceituar-se Agricultura Familiar, torna-se importante esclarecer qual a relação do campesinato com a Agricultura Familiar.

Segundo a visão de Wanderley (1999), a agricultura camponesa é uma das formas sociais da Agricultura Familiar, uma vez que esta também está fundamentada na relação entre propriedade, trabalho e família. A autora, no entanto, ressalta que o campesinato apresenta algumas particularidades que o especificam no conjunto da Agricultura Familiar. Essas especificidades estão relacionadas com os objetivos da atividade econômica, às experiências de sociabilidade e à forma de sua inserção na sociedade global.

Wanderley (1999) destaca os cinco traços, apontado por Mendras (1976), como característicos da sociedade camponesa: (a) uma relativa autonomia diante da sociedade global; (b) a importância estrutural do grupo doméstico; (c) um sistema econômico de autarcia

relativa; (d) uma sociedade de interconhecimentos; (e) a função decisiva dos mediadores entre a sociedade local e a sociedade global.

Em face desse conceito, alguns aspectos são destacados. No caso da autonomia econômica esta se expressa na capacidade de suprir a subsistência da família e garantir a reprodução das próximas gerações. A importância do grupo doméstico é evidente na organização do trabalho na unidade camponesa e nos objetivos do trabalho que encontra na manutenção da família sua motivação maior. Wanderley (1999) ressalta que a sociedade de interconhecimentos refere-se às experiências de sociabilidade camponesa, em que o caráter local da vivência permite aos indivíduos conhecerem os diferentes aspectos da personalidade de cada um.

No entanto, Abramovay (1992) avalia que as relações mercantis impostas ao campesinato, se não foram capazes de determinar o seu desaparecimento, tampouco o mantiveram estável. A Agricultura Familiar contemporânea, para esse autor, não manteve as características centrais da agricultura camponesa.

Lamarche (1993, p. 19) explicita a heterogeneidade da Agricultura Familiar quando afirma que "a Agricultura Familiar não é um elemento de diversidade, mas contém nela mesma, toda a diversidade". Essa diversidade de formas sociais para Wanderley (1999) é consequência de, nessa forma de agricultura, a família assumir os trabalhos no estabelecimento produtivo e ser, ao mesmo tempo, proprietária dos meios de produção.

Abramovay (1992), aborda a visão de Chayanov, para o qual a unidade camponesa é regida por outros fatores próprios de funcionamento interno que a diferenciam de outros tipos de unidade de produção. O principal desses fatores é a reprodução da família. O fato de Chayanov explicar o comportamento camponês por uma dinâmica interna - que busca satisfazer as necessidades da família - não significa seu isolamento da sociedade e do mercado. Segundo Abramovay (1992), Chayanov percebia na integração vertical a alteração dos fundamentos camponeses, sem, no entanto, significar a sua extinção. De acordo com Abramovay (1992, p. 70), o cooperativismo foi visto por Chayanov como a possibilidade desta integração ocorrer em outro modelo que não o capitalista, dado que, com o cooperativismo, "o sistema de comércio, transporte, irrigação, ao crédito (...) este controle pertence não aos proprietários do capital, mas aos pequenos produtores mercantis organizados".

Wilkinson (1986) faz uma análise crítica a respeito do pensamento de Lênin que acreditava que ao se abrir para a produção mercantil, o campesinato estava fadado a

dissolução em proletariado e a transformação em produtores capitalistas, ignorando o poder de sobrevivência da pequena produção familiar.

A respeito do trabalho, aspectos que será analisado no capítulo segundo Wilkinson (1986, p.58) diz que “Lênin se recusou a reconhecer o caráter híbrido da típica exploração baseada na força de trabalho familiar, onde o assalariamento é um fenômeno característico”.

Jean (1994) alerta para o equívoco de interpretação no processo de modernização, quando se acreditava que as tecnologias modernas estariam a serviço das grandes explorações regidas apenas pela lógica capitalista e que a Agricultura Familiar estaria inapta para adotá-las. À Agricultura Familiar cabia o título de ineficiente, de atividade residual, incompatível com o processo de desenvolvimento de que as sociedades necessitavam. Entretanto, o que se observa é uma categoria capaz de adaptar-se às necessidades de inovação tecnológica, sem perder a racionalidade própria que permeia suas ações.

As estratégias de reprodução do agricultor, mesmo nas condições modernas de produção, em grande parte, baseiam-se na valorização dos recursos disponíveis no estabelecimento familiar e destinam-se a assegurar a sobrevivência da família no presente e no futuro (WANDERLEY, 1999). Em consonância com essa autora, acredita-se que a Agroindústria Familiar Rural é uma das estratégias dos agricultores familiares diante do desafio de reproduzir-se como sistema produtivo.

Ressalta-se que a Agroindústria Familiar Rural, dentro da concepção deste estudo, faz parte de um sistema produtivo familiar que inclui a produção de matéria-prima, ou seja, em maior ou menor quantidade, os agricultores proprietários de uma Agroindústria Familiar Rural terão na produção primária uma das etapas da agroindustrialização. Da mesma forma a agroindústria conta majoritariamente com o trabalho dos membros da família para desenvolver as atividades na unidade produtiva. Os agricultores familiares tomam decisões e interagem com a sociedade, orientados pelos seus valores, suas visões de mundo, acumuladas historicamente e ressignificados ao longo do tempo. É a partir da ótica desses atores que os processos ocorrem nas unidades produtivas.

A Agroindústria Familiar Rural é norteadada pelos aspectos que caracterizam a Agricultura Familiar. Sendo assim, esses estabelecimentos, embora apresentem características comuns, são completamente heterogêneos, mesmo em um mesmo contexto sócio político, como é o caso das agroindústrias do Alto Uruguai, pesquisadas nesse estudo.

Ao contrário do que dizia Kautsky, comentado por Abramovay (1992) quando afirmava a incompatibilidade entre produção familiar e o progresso técnico, os agricultores familiares, que estão praticando a transformação de alimentos, estão frequentemente

incorporando tecnologias e as adaptando a sua realidade, buscando assim sua reprodução. Os agricultores familiares, ligados a sistemas produtivos tradicionais, desenvolvem múltiplas atividades nas suas práticas. Na Agroindústria Familiar Rural, a exigência de múltiplas competências e habilidades é intensificada, principalmente porque nas AFRs os agricultores familiares tendem a incorporar em suas atividades a comercialização dos produtos. Embora isso represente um desafio para os agricultores, é possível identificar, por meio dos diferentes espaços de comercialização ocupados, que os agricultores familiares estão mobilizando seus esforços para superar suas dificuldades e que em muitas situações a capacidade de adaptação inerente à Agricultura Familiar coloca esse tipo de agricultura em condições para se reproduzirem.

Síntese e considerações

As fontes secundárias disponíveis, serviram de base para um levantamento da forma de ocupação do Alto Uruguai riograndense, que, juntamente com as características naturais, resultou em uma região propícia para a persistência da agricultura de base familiar.

A Agricultura Familiar estabelecida no Alto Uruguai na época da colonização passou por diferentes períodos. Na fase tradicional predominava a utilização de tecnologias simples, utilização de recursos naturais e a produção para subsistência, muito embora os colonos ocupantes da região também se organizassem para comercializar sua produção. Nesta fase destaca-se a importância na região das pequenas fábricas domésticas, artesanato e o processamento de matéria-prima, feito em nível artesanal pelos próprios colonos, esta informação no contexto do presente estudo, nos remete para a persistência dessa prática, tanto que atualmente tornou-se uma atividade capaz de dinamizar economicamente o meio rural e na qual muitos agricultores familiares estão buscando sua viabilização.

Na fase da agricultura moderna, muitos agricultores foram excluídos das atividades agropecuárias, outros, que conseguiram se capitalizar, integraram-se às grandes agroindústrias que se instalaram na região e passaram a fornecer matéria-prima para ser processada pelos Complexos Agroindústrias.

Ademais das transformações ocorridas, a Agricultura Familiar manteve-se majoritária e lhe imprimiu aspectos econômicos e sociais diferenciados; assim como, originou distintas formas de organizações como os sindicatos, as Cooperativas Alternativas e os movimentos sociais.

Nesse cenário dinâmico do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, a Agricultura Familiar busca formas de se reproduzir e de persistir como forma social de agricultura. Entre essas

formas de reprodução está a transformação de produtos agropecuários –, prática tradicional historicamente desenvolvida pela agricultura de base familiar, que cada vez mais tem sido apropriada pelos agricultores familiares contemporâneos como alternativa de consolidação e desenvolvimento das suas unidades produtivas.

CAPITULO 2 AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL, MATÉRIA-PRIMA, FORÇA DE TRABALHO E ASPECTOS LEGAIS: OS DESAFIOS DE UM PROCESSO EMERGENTE

Neste segundo capítulo, faz-se uma conceitualização da Agroindústria Familiar Rural e apresenta uma caracterização das quatro unidades investigadas no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul. Serão abordadas com maior profundidade algumas características dessas unidades referentes à produção de matéria-prima e à forma de organização do trabalho nas agroindústrias familiares estudadas e a legalização tributária e fiscal das agroindústrias.

A produção de matéria-prima, a ser processada na agroindústria, constitui-se em um fator determinante para as etapas de processamento e comercialização dos produtos. Da mesma forma, o trabalho na agroindústria familiar é uma parte importante do processo de agroindustrialização e tem implicações diretas na capacidade de consolidação desses estabelecimentos. Também os aspectos relacionados à legalização sanitária e fiscal são tratados neste capítulo, como um dos fatores que podem influenciar na comercialização das agroindústrias.

Ao final do capítulo faz-se um resgate das políticas públicas específicas de apoio aos agricultores familiares, com destaque para a criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Tomando-se por base as características do Pronaf será feita uma reflexão a respeito de algumas políticas específicas de apoio às iniciativas de processamento de alimentos, realizadas pelos agricultores familiares, demonstrando a importância dessas políticas para a consolidação das iniciativas.

2.1 Agroindústria Familiar Rural: dimensões do conceito

A transformação de alimentos faz parte da própria história do desenvolvimento da humanidade. É por meio de alguns procedimentos aplicados pelo homem aos alimentos, que ele pode assegurar sua alimentação e conseqüentemente favorecer sua sobrevivência.

Na busca por conservar os alimentos, o homem pré-histórico descobriu que, aproximando a sua caça do fogo, ela duraria mais tempo. Segundo Nitzke (1998), dessa forma era vencida a primeira das inúmeras batalhas contra a deterioração dos alimentos. Com o passar do tempo, as técnicas de conservação de alimentos deram origem a outros produtos que passaram a ser consumidos pelo homem. Há cerca de 5000 anos, os egípcios já produziam uma bebida que se assemelhava com a cerveja, sendo que esse mesmo povo também dominava a técnica de armazenagem de grãos. Os romanos eram conhecidos na antigüidade por dominarem a fabricação de pães. Entre os orientais, 2000 anos antes de Cristo, já eram desenvolvidas tecnologias para conservar os peixes, utilizando o gelo. Nesse período, os

processos desenvolviam-se de maneira empírica, normalmente utilizando ou simulando processos existentes na natureza, tais como o calor do sol e o frio (NITZKE, 1998).

Segundo Nitzke (1998 p.1), somente em 1792 um confeitiro francês²⁰ desenvolveu um processo que não era baseado em um fenômeno natural já conhecido e "descobriu que ao colocar alimentos em vidros com algum líquido, lacrando-os com rolha e cera e fervendo-os por um determinado período conseguia-se uma prolongação da vida de prateleira dos alimentos". Em síntese, esse processo ainda é o mesmo que atualmente é conhecido como "conservas".

Nas comunidades rurais, ainda hoje a transformação da matéria-prima é uma prática bastante comum em diferentes regiões do país. Na falta de soluções tecnológicas modernas, muitas vezes essa é a única forma de garantir o aumento da durabilidade dos alimentos e o auto-provisionamento das famílias, podendo também ser motivada por hábitos culturais de consumo ou para a obtenção de outros produtos, como a farinhas, ou derivados de leite como os queijos, nata e manteiga.

Segundo Wanderley (1999), o agricultor sempre combinou o cultivo da terra e a produção de animais com outras atividades, como a confecção caseira de roupas, utensílios domésticos e de instrumentos de trabalho. Entre essas atividades também se encontra a obtenção de outros bens (alimentos) para o consumo produzidos a partir de produtos agrícolas primários. Exemplo disso é a transformação de grãos em farinha e a farinha em pão.

A combinação de atividades realizadas no ambiente doméstico constitui-se em um mecanismo de adaptação das formas tradicionais da Agricultura Familiar – como o cultivo de grãos, produção de animais –, a outras condições naturais, técnicas e sociais, às quais o agricultor está suscetível e sob as quais a família do agricultor precisa prover sua subsistência e reprodução (WANDERLEY, 1999). Conforme já foi visto no primeiro capítulo, essa prática já tinha grande importância no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul desde a época da colonização, sendo utilizada não só no ambiente doméstica, mas como alternativa de renda para as famílias dos colonos.

Nessa perspectiva, pode dizer-se que a Agroindústria Familiar Rural trata-se de uma ressignificação de uma prática tradicional das famílias dos agricultores. Ou seja, essa prática assume um papel diferenciado nas unidades de produção familiar, deixa de ter um caráter doméstico, voltado apenas para o consumo das famílias, e passa, em muitos casos, a se tornar a responsável pela manutenção de muitas propriedades rurais; como na realidade encontrada nesta investigação. Corroborando com essa visão, Mior (2003 p. 189) diz que os produtos

²⁰ O descobridor do processo foi Niccolas Apert e, em sua homenagem, ficou conhecido como “apertização” (NITZKE, 1998).

transformados pela Agricultura Familiar passam de “produtos conservados para a subsistência (valor de uso) da família rural, para consumo na entressafra, o produto colonial processado passa a ser visto pelos agricultores como um produto comercial com um valor de troca e, portanto, como fonte de renda da unidade de produção familiar”.

Distintas denominações são utilizadas para designar os estabelecimentos rurais que processam alimentos: agroindústria caseira, artesanal, agroindústria rural de pequeno porte e Agroindústria Familiar Rural, entre outros, sendo que, na maioria das vezes, embora existam diferenças regionais, identificam realidades muito próximas.

A definição de Agroindústria Familiar Rural apresentada na seqüência foi formulada pela autora desta pesquisa com base nos conceitos utilizados por Prezotto (1999) e Mior (2003) e complementada a partir das reflexões sobre as unidades investigadas no Alto Uruguai riograndense.

Assim, para este estudo a Agroindústria Familiar Rural constitui-se em uma unidade de processamento de alimentos localizada nas propriedades rurais ou nos aglomerados rurais próximos. Geralmente é de propriedade de agricultor familiar, individualmente ou em grupo. As tecnologias adotadas são simples, procurando observar sua adequação e/ou adaptação, principalmente em relação ao seu custo e quantidade de produtos industrializados. Essas unidades constituem um ambiente favorável ao resgate de saberes e práticas tradicionais. A matéria-prima processada na agroindústria é produzida pelos agricultores individualmente ou associados, sendo também adquirida de outros agricultores de forma complementar. A força de trabalho utilizada para a realização das atividades produtivas, assim como seu gerenciamento, pertence majoritariamente às famílias proprietárias. Esses estabelecimentos, de uma forma ou de outra, interagem com os mercados, gerando renda para as famílias envolvidas.

Mior (2003 p.178) aprofunda o conceito quando diz que, além do processamento de alimentos, a "Agroindústria Familiar Rural é uma forma de organização social, na qual a família rural produz, processa e/ou transforma parte da produção agrícola e/ou pecuária, visando à produção de valor de troca que se realiza na comercialização”.

A investigação no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul demonstrou uma situação heterogênea em relação aos aspectos evidenciados pelo conceito adotado, conforme será demonstrado nas características das unidades estudadas demonstradas a seguir.

2.2 As agroindústrias familiares estudadas no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul

Conforme descrito no item I – Aspectos metodológicos, as quatro unidades estudadas foram selecionadas segundo critérios previamente estabelecidos. De acordo com o propósito

da pesquisa, essas unidades se constituíram em uma amostra que abarca as diferentes estratégias de comercialização utilizadas pelas AFRs no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul. No entanto, em se tratando de Agricultura Familiar, a questão da comercialização não pode ser tratada de forma isolada, necessitando ser abordada juntamente com outros aspectos relacionados ao processo produtivo. Esses aspectos se referem às características das AFRs quanto: (a) à origem da matéria-prima processada; (b) à distribuição da força de trabalho; (c) às características gerais dos produtos originados. Nesse sentido as informações que seguem se referem a cada uma das unidades estudadas e caracterizam alguns aspectos de cada estabelecimento, possibilitando uma maior compreensão das categorias específicas abordadas no desenvolver do capítulo.

2.2.1 Agroindústria Rosa

A agroindústria pertence a duas famílias (pai e filho) e está localizada na propriedade da família, que possui 25 hectares. Os produtos processados são panificados (bolachas, pães, cucas²¹, confeitos, massas caseiras), totalizando aproximadamente sessenta itens²². O prazo de validade dos produtos situa-se entre sete e quinze dias.

Essa agroindústria surgiu com a oportunidade de comercializar ovos na Feira do Produtor, no entanto a família que já conhecia tinha o conhecimento tradicional de fabricação de pães, passou a transformá-los e a comercializá-los no lugar dos ovos.

A matéria-prima principal é a farinha de trigo, juntamente com os ovos e o leite. Para a produção de seus produtos a agroindústria consome por mês, respectivamente, 420 kg de farinha, 10 000 ovos e 200 litros de leite. A Agroindústria Rosa iniciou suas atividades de forma caseira, e atuou por cinco anos na ilegalidade²³. Atualmente encontra-se em consonância com as normas da legislação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária e apresenta como instrumento fiscal a Nota Fiscal de Produtor Rural. Os principais espaços de comercialização adotados são a Feira do Produtor de Erechim e venda em domicílio. A força de trabalho é assim distribuída:

- a) familiar: três homens, duas mulheres
- b) não-familiar: um homem e duas mulheres

²¹ Pão de massa doce com recheios variados, bastante comum em regiões com presença das etnias alemã e italiana.

²² Cada um dos produtos citados apresenta diferentes variações e sabores. No entanto esses sabores podem variar de acordo com a estação (alguns recheios são feitos com frutas de época), outros produtos são feitos apenas ocasionalmente, ou por encomendas, desse modo é difícil precisar o total de itens são trabalhados por semana.

²³ Atuou sem registro dos órgãos que fiscalizam a produção e comercialização de alimentos no Brasil.

2.2.2 Agroindústria Verde

A Agroindústria pertence a uma única família e localiza-se na propriedade que tem 38 hectares. Os produtos são ovos coloniais, classificados em pequeno, médio e grande.

A unidade de classificação de ovos originou-se da Feira da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, onde os agricultores buscavam alternativas de renda e comercializavam diversos produtos como rapaduras, ovos e frutas. Com o tempo perceberam que teriam mais condições de ofertar um produto de qualidade e obter maior renda caso se dedicassem a apenas um produto, sendo assim fizeram a opção pelos ovos²⁴.

A produção situa-se em torno de 3 900 dúzias de ovos por mês e, além dos ovos próprios, a família ainda adquire de terceiros 290 dúzias mês. A produção manteve-se na informalidade por dois anos, atualmente estão legalizados pelo Serviço de Inspeção Municipal (SIM) e possui como instrumento fiscal a Nota Fiscal de Produtor Rural. Os principais espaços de comercialização são os pequenos e médios estabelecimentos comerciais (padarias e restaurantes) e o Sistema de Feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra (CPCNT). A força de trabalho é assim distribuída:

- a) familiar: um homem, uma mulher
- b) não-familiar: não possui

2.2.3 Agroindústria Branca

A Agroindústria Branca pertence a um grupo de 29 famílias que trabalham de forma associativa em uma Cooperativa, sendo que a AFR está localizada em uma área de dez hectares da comunidade onde os associados residem. Os produtos processados são geléias de frutas, doces de frutas em pasta, doces de frutas em calda e conservas vegetais, e o prazo de validade dos produtos é seis meses. Atualmente, o grupo trabalha com 26 itens.

Antigamente o grupo de famílias, tinha um pomar e produzia pêssegos para a indústria, a agroindústria surgiu com o objetivo de aproveitar os pêssegos menores que eram descartados pela indústria. Aos poucos foram agregados outros produtos e deixou-se, então de fornecer frutas para a indústria.

No ano de 2003, a produção foi de sessenta mil vidros. Quanto à origem da matéria-prima o grupo produz nas áreas comuns dos associados e também nas propriedades particulares deles. Dessa forma, estima-se que 50% da matéria-prima é originária dos associados (áreas do grupo e particulares) e 50% é adquirida de produtores não sócios da agroindústria.

²⁴ Neste caso também pesou a questão da força de trabalho, pois a família não tinha força de trabalho disponível para uma outra atividade que exigisse mais pessoas.

Os produtos começaram a ser processados na informalidade, e essa situação se manteve por quatro anos. A Agroindústria Branca trabalha somente com produtos orgânicos²⁵. Atualmente os produtos processados estão legalizados pelas normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária e, sob o aspecto fiscal, são comercializados com Nota Fiscal da Cooperativa. Os principais espaços de comercialização adotados são os pequenos e médios estabelecimentos, mercado institucional e comercialização na propriedade.

A força de trabalho apresenta uma variação durante o ano em decorrência da safra de frutas e hortaliças. Assim, na entressafra (maio a outubro) a força de trabalho é composta por:

- a) familiar associados: sete pessoas²⁶
- b) familiar não-associados: não possui

Na safra (novembro a abril) ocorre uma alteração, sendo a força de trabalho composta por :

- c) familiar associados: doze pessoas
- d) familiar não associados: três pessoas

2.2.4 Agroindústria Vermelha

A unidade de processamento pertence a uma família e está localizada em sua propriedade que possui dez hectares. A agricultura orgânica também está presente nesse estabelecimento. Os produtos processados são vinho branco, vinho tinto ecológico, suco de uva ecológico e *grapa (ou graspa)*²⁷, totalizando quatro itens.

Essa agroindústria originou-se da tradição que a família de origem italiana já possuía de produzir vinhos, tanto para o consumo como para a comercialização. A cantina iniciou em 1928, pelos antepassados dos atuais proprietários, após passar fechada por um tempo, foi reaberta a 5 anos

A matéria-prima processada na Agroindústria Vermelha é produzida na propriedade dentro do sistema de produção orgânico²⁸. O prazo de validade do vinho e da grapa é indeterminado e do suco de uva são seis meses. Os vinhos estão legalizados pelo Ministério da Agricultura²⁹ e o sucos de uva, assim como a graspa não possui registro no órgão competente. A comercialização é realizada na propriedade e na feira da Cooperativa de

²⁵ A produção foi orientada pelo Centro de Tecnologias Apropriadas (CETAP). Os produtos ainda não possuem certificação de produtos orgânicos; no entanto, os agricultores acreditam que isso pode ser necessário para o futuro.

²⁶ Quando foi realizada a etapa de campo da pesquisa a força de trabalho dos associados era composta por 4 mulheres e dois homens, no entanto, na safra essa quantificação por gênero pode ser alterada, pois ocorre a contratação de outros trabalhadores.

²⁷ Tipo de aguardente produzida com a fermentação da uva.

²⁸ A produção foi orientada pelo Centro de Tecnologias Apropriadas (CETAP) e não possui certificação de produto orgânico.

Produção e Consumo Nossa Terra (CPCNT). Do ponto de vista tributário fiscal, os produtos são comercializados com Nota Fiscal de Microempresa. A força de trabalho é assim distribuída:

- a) familiar: uma mulher e um homem
- b) não-familiar: um homem

2.3 A matéria-prima para a Agroindústria Familiar Rural

A matéria-prima no processo de agroindustrialização é determinante, pois é ela que dará uma das condições principais para que a AFR se estabeleça e desenvolva as suas atividades. A matéria-prima relaciona-se com a qualidade final dos alimentos gerados, influenciando também o valor agregado a esse produto.

A respeito da origem da matéria-prima utilizada para o processamento nas agroindústrias familiares, a situação encontrada demonstrou grande variação entre as unidades familiares estudadas.

A Agroindústria Rosa constitui-se em uma situação particular em relação às outras unidades estudadas, pois a matéria-prima principal (farinha de trigo) não é própria. Essa realidade é bastante comum nas agroindústrias de panificados³⁰ visto que muitas agroindústrias estão localizadas em regiões que apresentam limitações para a produção de trigo. As restrições para produzi-lo são principalmente pela deficiência de área e falta de condições climáticas e força de trabalho para compatibilizar as atividades na agroindústria e a demanda de uma lavoura de trigo. Embora o Alto Uruguai tenha sido uma região produtora de trigo, atualmente ele é uma cultura pouco praticada pela Agricultura Familiar.

Como citado anteriormente, a produção de ovos foi a origem da agroindústria, pois a família ao buscar alternativas para viabilização econômica da propriedade investiu em quinhentas galinhas poedeiras, objetivando comercializar ovos na Feira do Produtor em Erechim. Quando a produção iniciou os ovos passam a ser transformados em pães, biscoitos, massas, que são comercializados na feira juntamente com ovos "in natura". Os produtos processados tiveram grande aceitação dos consumidores e se tornaram os protagonistas do processo de comercialização. Todavia, ainda que a farinha não seja produzida na propriedade, os agricultores priorizam a produção das outras matérias-primas utilizadas, como é o caso dos ovos, leite, manteiga e outros produtos consumidos em menor quantidade pela agroindústria.

²⁹ O registro do vinho no Ministério da Agricultura demorou dois anos para ser emitido.

³⁰ Essa situação é a mesma encontrada nas outras doze agroindústrias familiares de panificados apoiadas pelo Programa da Agroindústria Familiar (PAF), política pública desenvolvida pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAA) do estado do Rio Grande do Sul, no período entre 1998 e 2002.

Para a Agroindústria Verde que trabalha com a classificação de ovos, pode-se dizer que a matéria-prima são os grãos produzidos na propriedade. Segundo as entrevistas o milho e a soja produzidos são integralmente transformados em alimentação para as galinhas poedeiras. No entanto, a produção de ovos da propriedade é suficiente para atender 92,5 % da comercialização, sendo que os 7,5% adquiridos de terceiros complementam os pedidos dos estabelecimentos para os quais os ovos são comercializados.

A agroindústria Branca tem um diferencial em relação à matéria-prima que é o fato de produzi-la de forma orgânica. Isso confere ao produto final características diferenciadas em relação à qualidade e abre possibilidade para que se busquem alternativas também diferenciadas para comercializar os produtos. Em relação à origem da matéria-prima, a situação encontrada nessa agroindústria denota a aquisição de 50% da matéria-prima de terceiros. Segundo as entrevistas, essa situação ocorre em função dos mercados nos quais são comercializados os produtos. A Agroindústria Branca comercializa principalmente para pequenos e médio mercados e esses demandam uma grande variedade de produtos conforme será tratado na capítulo terceiro. Sendo assim, para atender essa exigência e se estabelecerem como fornecedores desses mercados, os agricultores adquirem outras matérias-primas que não são produzidas pelos sócios da agroindústria, buscando obter maior variedade de produtos e atender às exigências originárias do processo de comercialização.

Um exemplo apontado nas entrevistas foi o caso do pêssego e do figo³¹, ambos considerados para os agricultores como produtos estratégicos para a comercialização, conforme o depoimento abaixo:

A gente vende de tudo bem, mas os doces vendem melhor. O pêssego e o figo tem que ter sempre, esse a gente não pode deixar de ter. Os mercados pedem e se têm esses [pêssego e figo] ele compram também os outros produtos. Esses chamam a venda para os outro produtos. O pêssego a gente produz tudo aqui, mas o figo é ruim de produzir aqui, qualquer friozinho ele queima e já não dá nada. A gente planta, mas produz pouco. Ele queima muito fácil. Aí a gente se obriga a pega de fora. (Branca /F01).

Na Agroindústria Branca, enquanto 100% do pêssego é produzido pelas famílias associadas do estabelecimento, no entanto o microclima da região onde está a agroindústria, apresenta limitações para a produção de figos. Nessa situação específica, o figo é adquirido de outras agroindústria familiares com a qual a Agroindústria Branca mantém uma relação de parceria. As agroindústrias do Alto Uruguai costumam realizar várias ações em parceria , exemplo disso é a aquisição de insumos de forma coletiva como embalagens e açúcar. Essa mesma agroindústria, da qual a Agroindústria Branca adquire os figos, comercializa seus

³¹ O figo e o pêssego são matéria-prima para a produção de doces em caldas, comercializados em vidros de 600 ml.

produtos juntamente com a Agroindústria Rosa em expositores tipo "Ponta de Gôndola" (ver figura 3), colocados estrategicamente em alguns pequenos mercados. Essa parceria é facilitada pela relação que as AFRs têm com a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra.

Muitos produtos também são agregados à produção da agroindústria em caráter experimental e conforme eles passam a ter êxito na hora da comercialização faz-se então um investimento maior na produção de matéria-prima. Essa situação pode ser exemplificada pelo caso da amora adquirida para a elaboração de geléia:

A gente tinha um pouco, mas não o suficiente. Então a gente pego de fora. E pra nossa surpresa, foi muito bem, a gente viu que tem aceitação mesmo. Então o pessoal tá se organizando pra planta mais, assim a gente vai indo. Tudo tem que ser devagar. O mercado engana muito a gente. E surpreende também. (Agroindústria Branca /F01).

Conforme o depoimento acima, à medida que os produtores experimentam um produto novo e constatam que a sua produção é viável sob o ponto de vista da comercialização, passarão então a investir para viabilizar sua produção. O fato de necessitar manter uma produção diversificada para ofertar ao mercado e ainda trabalhar com agricultura orgânica faz com que exista uma constante preocupação com a matéria-prima nessa agroindústria.

Na Figura 3 apresentada na seqüência é possível visualizar o expositor tipo Ponta de Gôndola no qual os agricultores comercializam seus produtos coletivamente. Com esse equipamento é possível destacar os produtos nos locais onde esses estão sendo comercializados.



Figura 3 Expositor tipo Ponta de Gôndola utilizado coletivamente pelos agricultores.

Outra maneira de viabilizar-se encontrada por essa agroindústria foi a prestação de serviços para outro grupo familiar que possui produção de frutas, porém não tem estrutura para transformá-las. A experiência de prestação de serviço vivenciada pela Agroindústria Branca é relatada no depoimento a seguir:

Foi bom prá nós, porque foi um serviço a mais que ajuda o grupo, mas pra eles também foi bom porque eles ainda não têm a deles [agroindústria]. Mas é apurado porque acaba caindo tudo na mesma época então fica difícil, mas esse ano foi assim, a gente achou que compensava. E é importante a gente tá se ajudando, eles também são da Cooperativa, é o início deles na verdade, assim como teve pra nós. (Agroindústria Branca /M 01).

A prestação de serviços, nesse caso, faz parte de uma estratégia de otimizar a capacidade instalada assim como contribui para o fortalecimento de parcerias entre os grupos familiares. A esse respeito Maluf (2003 p.313) aponta que é "bastante comum que as unidades de processamento combinem a elaboração de matéria-prima de seus associados com a

prestação de serviços para terceiros, para o melhor aproveitamento inicial da capacidade instalada ou em face de insuficiente produção própria".

Assim como a Agroindústria Branca, a Agroindústria Vermelha também trabalha com produção orgânica, agregando aos seus produtos um diferencial em relação à qualidade do produto final. Essa agroindústria informou que produz 100% da matéria-prima processada. Nessas duas agroindústrias, a questão da matéria-prima para os agricultores está relacionada à qualidade dos alimentos produzidos, sendo que a abordagem do tema "qualidade" encontrado nos depoimentos invoca o conceito de qualidade ampla – a qual vai além dos padrões técnicos de qualidade. Dessa forma, a qualidade de um alimento sob a ótica do conceito de qualidade ampla destaca: a qualidade sanitária (ou higiênica) quando um alimento não é nocivo à saúde; a nutricional, em função da satisfação das necessidades fisiológicas; a organoléptica, que proporciona prazer ao consumidor; a facilidade de uso, ligada à comodidade; e a regulamentar, por respeitar as diversas normas.

Além desses, a qualidade ampla incorpora outros aspectos como ecológico, relacionado às características da matéria-prima; o social, quanto aos impactos sociais provenientes deste produto; o cultural, quanto à preservação de identidades tradicionais e a aparência (PREZOTTO, 1999). O depoimento a seguir ilustra a visão dos agricultores de qualidade ampla.

[...] o produto tem que ser bom. Só ser orgânico não é tudo. Pode não ter veneno e ser mal feito, não ser bom. Qualidade é ser bom, por vários jeitos. (Agroindústria Branca/M01)

Dentro desse conceito, foi referida a questão da matéria-prima pelos agricultores entrevistados.

Chega na época da colheita eu fico de olho em toda a produção, eu acompanho toda a uva que sai do parreral, que é pra ter certeza que nós vamos garantir um produto bom. E isso não é fácil, porque nessa época o serviço é bastante. (Agroindústria vermelha,/ M01)

[...] prá nós que somos só em dois, um produto só é melhor porque a gente cuida mais. Tu pode garantir o que tu tá entregando. (Agroindústria Verde/F01)

No depoimento a seguir foram abordados aspectos sociais da qualidade.

[...] não adianta ser orgânico e ser produzido com a exploração dos outros. A gente quer é que o pessoal tenha orgulho do que tá fazendo. Que todo mundo entenda que tá construindo uma esperança de vida melhor (Agroindústria Branca/M01)

A noção de qualidade associada à produção de matéria-prima também é destacada por Mior (2003), que analisa a realidade da Região Oeste catarinense.

Contudo, ainda que os produtores tenham que, muitas vezes, recorrer à aquisição de matéria-prima de terceiros, todos afirmaram ser muito mais interessante para eles trabalhar com produtos originários de produção de matéria-prima própria. Para eles, essa condição possibilita maior autonomia para planejar o processo de comercialização, pois dessa forma, eles têm condições de gerenciar as quantidades produzidas, assim como decidir sobre eventuais pedidos que não fazem parte da rotina da AFR. Além disso, segundo eles, a rentabilidade é significativamente maior.

A questão da matéria-prima para ser processada na agroindústria está relacionada com o processo de comercialização dos produtos. Cada estabelecimento investigado possui uma realidade, em relação ao processo de comercialização. Se for necessário adquirir matéria-prima de terceiros para garantir o processo de comercialização de seus produtos, os agricultores o farão. No entanto, segundo as entrevistas, existe o desejo de ampliação das áreas de produção de matéria-prima para que esses possam equacionar a produção da AFR com o volume de produtos comercializados.

Segundo a visão de Maluf (2003), é necessário que "as agroindústrias familiares tenham um porte limitado ou ainda que desenvolvam formas organizativas que evitem a separação entre produção da matéria-prima e seu processamento". Fazendo-se uma relação com o debate clássico, o contexto atual é antagônico com o que propunha Kautsky, pois segundo ele à produção familiar se mostrava incapaz de incorporar as tecnologias necessárias para o desenvolvimento capitalista. Segundo o autor a integração com a indústria só ocorreria com o grande produtor (ABRAMOVAY, 1992). O que se propõe na atualidade é um tipo diferenciado de integração com a indústria e mais que isso, é a apropriação da indústria pelos próprios agricultores organizados.

Na realidade encontrada no Alto Uruguai, o que faz com que os agricultores adquiram matéria-prima fora de terceiros são os mercados nos quais a AFR está vinculada. No caso da Agroindústria Branca, os espaços de comercialização aos quais ela se encontra vinculada (pequenos e médios estabelecimentos comerciais), torna a AFR mais suscetível a exigências. Assim, o fato desse mercado exigir uma grande variedade de produtos, faz com que a AFR adquira rotineiramente matéria-prima de terceiros.

No entanto, ficou claro nas entrevistas que não é intenção dos envolvidos tornarem-se apenas transformadores da produção primária alheia. Segundo os produtores, essa é uma situação que se mostrou necessária, nesse momento, mas a intenção é de que eles próprios ampliem as áreas de produção agrícola.

Outra questão observada são as relações de parceria que emergem do processo de agroindustrialização familiar. Para dar conta das demandas de matéria-prima, assim como insumos, transporte e comercialização dos produtos, os agricultores efetuam trocas de matéria-prima, diversificam seus pontos de comercialização com os produtos de outros agricultores e efetuam compra de insumos de forma coletiva. Esses processos fazem parte de uma estratégia de sobrevivência dos agricultores, diante do desafio de consolidar-se como sistema alternativo de abastecimento alimentar.

No Alto Uruguai, essas ações de parcerias são catalisadas pela existência de uma entidade como a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, que dinamiza esses processos existentes na região.

2.4 O trabalho na Agroindústria Familiar Rural

Assim como a matéria-prima, a investigação a respeito do trabalho nas agroindústrias evidenciou uma situação distinta entre as quatro unidades estudadas. Encontrou-se AFR que trabalha exclusivamente com o trabalho da família e aquelas que contratam trabalho não-familiar. Primeiramente serão tratadas algumas questões gerais a respeito do trabalho nas agroindústrias, para, num segundo momento, realizar-se uma abordagem específica acerca do trabalho das mulheres nas AFRs.

Cabe lembrar que, para melhor compreender o trabalho nas AFRs, é preciso ter presente que esse é parte integrante do sistema produtivo familiar, e que envolve a produção, em maior ou menor grau de matéria-prima, o processamento, e a comercialização dos produtos. Desse modo, a família organiza as atividades que não têm relação direta com a agroindústria³² e as específicas da AFR. Além dessas, ainda existem as atividades que se referem à rotina da vida doméstica dos agricultores. Para dar conta de toda a demanda de atividades, observou-se que os agricultores organizam-se de acordo com as aptidões de cada indivíduo. No entanto, essa organização não representa obrigatoriamente uma divisão setorializada do sistema produtivo. Mior (2003) afirma que as múltiplas habilidades exigidas pelo trabalho agrícola são intensificadas quando os agricultores familiares passam a transformar a sua produção primária e ainda a comercializá-la.

Nas agroindústrias Rosa, Verde e Vermelha, observou-se a complementaridade entre atividades, ou seja, os mesmos indivíduos desempenham mais de uma função dentro da agroindústria. Mesmo que em algumas agroindústrias estudadas o indivíduo responsável pela comercialização também desempenhe outras atividades, este, no entanto possui algumas

³² Embora a AFR seja uma atividade estratégica dentro das unidades estudadas, elas continuam exercendo outras atividades nas propriedades

habilidades próprias que o qualificam para desenvolver essa atividade. Mior (2003) lembra que a “capacidade de negociação, o relacionamento interpessoal e o marketing são características fundamentais para o sucesso desta função”.

Entretanto, no caso específico da Agroindústria Branca, os indivíduos responsáveis pelo processo de comercialização não se envolvem no processo de produção. Essa situação está relacionada ao processo de comercialização dessa agroindústria que ocorre em vários estabelecimentos, sendo assim demanda maior tempo dos indivíduos responsáveis pelo processo. A logística descentralizada que caracteriza a comercialização dos produtos em pequenos e médios estabelecimentos comerciais, conforme será visto no capítulo quarto, tem uma influência direta na organização do trabalho na agroindústria

A respeito da organização do trabalho a realidade encontrada no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, está de acordo com a visão de Queiroz (1976), onde a autora diz que, nas pequenas propriedades familiares, o trabalho é dividido entre os membros do grupo doméstico em função das habilidades de cada um, e a família constitui uma “equipe de trabalho”. A percepção de equipe de trabalho, e o envolvimento de cada indivíduo com o coletivo não se alteraram nas situações onde existe trabalho não-familiar nas agroindústrias, ou seja, os indivíduos contratados também desempenham múltiplas funções nos estabelecimentos rurais.

A realidade do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul demonstrou que, nas quatro unidades estudadas, os membros das famílias estão envolvidos majoritariamente em uma ou mais etapas do trabalho; sejam elas a produção de matéria-prima, o processamento ou a comercialização dos produtos, conforme os dados apresentados no item 2.2 da pesquisa. Todavia, existem diferenças significativas entre os estabelecimentos. Enquanto a Agroindústria Verde atua exclusivamente com o trabalho da família, a Agroindústria Rosa realiza contratação de trabalho não-familiar, numa proporção quase igual à força de trabalho familiar. Na Agroindústria Vermelha, ocorre a contratação de trabalho não-familiar de apenas um indivíduo que atua na produção de matéria-prima. A Agroindústria Branca apresenta contratação de trabalho de terceiros, apenas na safra quando a força de trabalho dos associados se torna insuficiente.

Uma questão observada foi a relação entre o tipo de produto que a agroindústria produz – consequentemente a demanda de trabalho que esse produto vai gerar –, e a força de trabalho disponível na família. Essa percepção pode ser exemplificada pelo caso da Agroindústria Verde que conta apenas com o trabalho do casal, sendo a atividade por ela desenvolvida – classificação de ovos – entre as quatro agroindústrias investigadas, a atividade que menos demanda mão de obra.

O depoimento na seqüência demonstra a visão desses agricultores a respeito do seu trabalho.

(...) tudo aqui é com nós mesmos, não adianta nós se botá com coisa que não vamo dá conta...(entrevista na Agroindústria Verde/ F01).

A Agroindústria Vermelha apresenta uma concentração de trabalho nos meses da safra da uva, o que permite a família dedicar-se exclusivamente à agroindústria, porém num determinado espaço de tempo mais curto. Segundo os entrevistados, se a demanda fosse a mesma nos doze meses do ano, não seria possível realizar as atividades com a mesma força de trabalho. A situação heterogênea das AFRs pode ser elucidada pela visão de Woortmann; Woortmann, 1997, segundo os quais “o processo de trabalho se dá pela combinação específica dos fatores de produção – recursos, homens e instrumentos de trabalho – com cada sociedade específica, ou em cada momento histórico de uma sociedade para produzir o que ela necessita”.

Algumas questões relacionadas à participação das mulheres nas AFRs, e à lógica da família serão tratadas respectivamente na seqüência.

2.4.1 Aspectos culturais e o trabalho das mulheres na Agroindústria Familiar Rural

As práticas e hábitos alimentares das sociedades são construídos ao longo de sua história e constituem-se em um patrimônio cultural capaz de resgatar importantes aspectos do modo de vida dessas sociedades.

A tendência de homogeneização dos sistemas alimentares, causada pela massificação de produtos em escala mundial, tem como consequência a depredação deste patrimônio cultural e alimentar, torna-se fundamental que cada sociedade possa conhecer sua história agrícola e alimentar e sejam criadas condições para a reprodução e manutenção destes patrimônio (MALUF; MENEZES, 2000, p. 23).

A transformação de alimentos realizada em pequena escala pela Agricultura Familiar apresenta-se como um contraponto à homogeneização dos sistemas alimentares, visto que se constitui numa possibilidade de resgatar práticas tradicionais, ao mesmo tempo em que se configura numa alternativa de dinamização econômica regional. Nesse sentido, Maluf; Menezes (2000, p. 24) sugerem que

[...] para que este processo seja bem sucedido é fundamental que as sociedades rurais sejam preservadas e ajudadas, com políticas específicas, especialmente no que se refere a Agricultura Familiar. Os produtos alimentares devem ser transformados localmente e segundo a tradição destas regiões, desenvolvendo-se em simultâneo ações que estimulem sua comercialização em feiras e mercados regionais.

Mior (2003) destaca que a atividade de transformação de alimentos, sobretudo da mulher agricultora, evidencia a existência de aspectos culturais associados aos hábitos alimentares de uma determinada região.

Freqüentemente as atividades relacionadas aos saberes tradicionais das mulheres tornam-se o embrião de muitas agroindústrias familiares. Esse foi um dos aspectos encontrados na origem da Agroindústria Rosa, conforme citação transcrita na seqüência.

Nós começamos mesmo foi com o "pão na palha", que a mãe sabia fazer, que ela tinha aprendido com a família dela, depois veio os outros produtos. (...) na palha o pão fica com uma casca diferente, o pessoal gosta que tá loco! (Agroindústria Rosa/M01)

A figura abaixo ilustra a fabricação do pão caseiro na Agroindústria Rosa



Figura 4 Fabricação de pão de forma tradicional

Entre as peculiaridades que são encontradas nas agroindústrias, pode-se destacar a participação das mulheres possivelmente pelo seu tradicional domínio na manipulação de alimentos, historicamente realizado por elas. No presente estudo pode-se destacar o trabalho das mulheres não só na etapa de transformação de alimentos, mas no gerenciamento do processo, usufruindo, inclusive, de autonomia para a tomada de decisões (situação incomum no meio rural). A citação abaixo ilustra essa questão.

Aqui dentro [da agroindústria] o negócio é comigo. E não é só fazer a compota, tem que organizar os pedidos, saber o que rende mais, se tá faltando

alguma coisa, o que precisa comprar de embalagens. Eles vendem e nós aqui dentro vamos fazendo e organizando[...] (Agroindústria Branca/ F01).

De maneira significativa também foi evidenciada a presença das mulheres no processo de comercialização dos produtos, no qual a habilidade para se comunicar é indispensável.

No Alto Uruguai a participação das mulheres no processo de comercialização foi encontrada em três das unidades estudadas. Na Agroindústria Vermelha a mulher é a responsável pela comercialização dos produtos nas duas feiras que a família participa.

Na Agroindústria Verde essa situação também foi encontrada, conforme o depoimento abaixo:

[...]eu encho o carro e saio a vender. Tive que tirar a carteira [Carteira Nacional de Habilitação] pra isso, somos só os dois, então eu saio a vender. Antes eu que ía na feira também, agora com a nenê pequena fica mais difícil, mas logo com ela mais grandinha eu começo a ir de novo (Agroindústria Rosa/F01).

Na Agroindústria Rosa observou-se a participação das mulheres na produção e na comercialização dos produtos realizada na feira.

A observação realizada nas duas feiras, onde foi possível entrar em contato com outras agroindústrias que não constituíram o grupo estudado também demonstrou que 80 % das bancas da feira tinham a participação das mulheres no processo de comercialização.

2.5 A lógica da família

A análise realizada sobre o trabalho nas agroindústrias evidencia um dos aspectos do conceito adotado de Agricultura Familiar³³, pois em todos os estabelecimentos, o trabalho é realizado majoritariamente pelos membros das famílias dos agricultores. Segundo Jean (1994 p. 53),

[...] um fato que permanece de tal evidência que aparece como a árvore que esconde a floresta enquanto o observador fica muito perto ou não toma o recuo necessário: a propriedade das explorações agrícolas e a maior parte do trabalho agrícola são do produtor e os membros de sua família.

A diversidade existente no universo das agroindústrias estudadas, tanto em demanda de trabalho como na especificidade deste, não alterou a situação entre as AFR investigadas. Mesmo que algumas agroindústrias tenham se dedicado a produtos que demandem mais mão-de-obra, haverá constante utilização dos membros da família para desenvolver as atividades. De acordo com os depoimentos coletados nesta investigação, foi possível identificar que, além do retorno econômico, a motivação para investir na atividade está também relacionada

³³ Essa constatação leva em conta o conceito de Agricultura Familiar adotado neste estudo e discutido no capítulo primeiro, sendo que tal conceito evidencia a realização do trabalho pelos membros da família como determinante.

com as possibilidades de preservação do patrimônio e reprodução da família do agricultor. Com base no depoimento a seguir, é possível ilustrar esta percepção.

A gente hoje não tá tão preocupado se a Agroindústria deu cinco ou deu dez, claro a gente quer que dê resultado positivo, mas a gente quer que acima de tudo o resultado esteja na ocupação da mão-de-obra. Se você olhar na comunidade este pedaço aqui é onde ainda tem jovem, tem as mulher por aí. Tem as famílias inteira praticamente morando aqui junto. O restante da comunidade e outras comunidades, só ficou os velhos. Então com a agroindústria gente quebrou isso. (Agroindústria Branca M01)

Em uma das agroindústrias investigadas, o número de horas trabalhadas pelos agricultores³⁴ demonstrou ser superior³⁵ à média de outros trabalhadores³⁶, sendo possível identificar que os agricultores estão conscientes de que, se não fosse pelo emprego do seu trabalho, eles não teriam condições de se estabelecer como atividade produtiva. Conforme informa o depoimento transcrito na seqüência,

Na agroindústria do colono hoje, a principal matéria-prima é o trabalho da gente. (Agroindústria Rosa/M01)

Um aspecto observado é a forma com que os agricultores se relacionam com o trabalho, conforme ilustra o depoimento a seguir.

Ao longo do tempo a gente se deu conta que muito mais que o retorno econômico pode dar na atividade produtiva é a ocupação de mão-de-obra. A base da renda é a mão-de-obra. É muito pequenininho o ganho que você tem por outro lado, de outro jeito que não seja na mão-de-obra O ganho nosso é na ocupação da mão-de-obra. Não adianta a gente sonhar que vai ter um grande lucro com a agroindústria; que não vai ter. O trabalho das pessoas é que dá o lucro. Não sei se tu me entende? (...) isso a gente tem consciência. (Agroindústria Branca/M01)

A figura 5 ilustra a ocupação da força de trabalho pela agricultura familiar

³⁴ Chayanov propõe o conceito de auto-exploração e, segundo ele, essa é dada em função da relação entre a penosidade do trabalho e a satisfação das necessidades da família (Abramovay, 1995, p. 63).

³⁵ Na observação realizada na Agroindústria Rosa, as atividades iniciaram às 7 horas da manhã e foram acompanhadas até as 2 horas da manhã do dia seguinte. Isso aconteceu em uma quinta-feira, quando se estava preparando a feira do dia seguinte. Das atividades desse dia específico vêm a renda substancial da família.

³⁶ Considerando a jornada padrão da legislação brasileira de 8 hs diárias.



Figura 5 Força de trabalho na agroindustrialização familiar

A determinação de intensificar o trabalho para cumprir uma meta ou entregar um determinado volume de produtos está relacionada com o benefício que esta tarefa representa para toda a família. A esse respeito, é possível estabelecer relações com a visão de Abramovay (1995) sobre o pensamento de Chayanov, para o qual a intensidade do trabalho é determinada pela satisfação das necessidades da família. A "propriedade do trabalho" é um diferencial para os agricultores, pois os resultados das suas decisões são motivados por seus próprios interesses. Ressaltando-se que nas agroindústrias compostas apenas pelo grupo familiar e os interesses da família parecem se sobrepôr aos interesses individuais.

No que concerne aos investimentos feitos nas AFRs em relação a equipamentos e máquinas, constatou-se que a motivação para a aquisição de uma máquina está relacionada com o conforto e a segurança dos trabalhadores ou, usando a linguagem do campesinato clássico, com a diminuição da penosidade do trabalho. No entanto, existe a preocupação de que essas máquinas não venham a substituir o trabalho que seria realizado pelas pessoas, gerando assim, mão-de-obra ociosa.

[...] que fica mais parelho, fica. Mas daí vamos a onde, nós? (entrevista na Agroindústria Branca/F01, onde a entrevistada fez uma ponderação em relação ao trabalho manual e a eficiência de uma embaladora automática).

O trabalho pode estar sendo realizado unicamente pelos membros da família ou contar com o apoio de outros trabalhadores como será discutido na seqüência. Independe da situação o que fica evidenciado é que o trabalho nas agroindústrias, faz parte de uma lógica diferenciada que o caráter familiar imprime a ela.

Nas circunstâncias em que o trabalho desenvolvido nas agroindústrias conta com o apoio de outros indivíduos não-familiares, faz-se algumas reflexões. Se, em algum momento, o trabalho não-familiar pode vir a representar a dissociação com a lógica de produção própria da Agricultura Familiar, é preciso ter presente que ele está relacionado com as condições externas na qual a agroindústria está inserida. Assim, os agricultores lançam mão de diversas estratégias para suprir essa demanda. É bastante comum na AFR a solicitação de ajuda de outros atores, sendo que esta será paga com reciprocidade, isto é, os agricultores costumam colaborar mutuamente, principalmente no transporte e comercialização dos produtos. No entanto, nem sempre essa prática é capaz de suprir a demanda de trabalho gerada no cotidiano das AFRs; outra alternativa, então, é a contratação de mão-de-obra assalariada em caráter temporário ou permanente.

A Agroindústria Rosa é o estabelecimento que mais contrata mão-de-obra de terceiros e proporcionalmente é o estabelecimento que mais demanda mão de obra, em função da grande variedade de itens produzidos. Essa situação está relacionada ao tipo de produto dessa agroindústria e a impossibilidade de armazená-los por um período maior, conforme explicitado no depoimento transcrito.

Nós fizemos tudo novinho, senão o pessoal não quer [comprar o produto]. Precisa fazer tudo de um dia pro outro, aí vai bastante gente mesmo, porque é muita variedade também (Agroindústria Rosa F/02).

A situação na agroindústria Branca também é influenciada pela quantidade de itens produzidos e pela própria natureza do processamento que acaba por demandar maior ocupação de mão-de-obra. No período da entre-safra as atividades são desenvolvidas apenas com a participação dos associados. No entanto, na safra existe a necessidade de armazenar a matéria-prima produzida somente nesse período; sendo assim, aumenta significativamente o trabalho, sendo necessário então contar com outros membros não-associados para realizar a atividade. Nesse período cresce também a demanda de pessoas para trabalhar na produção de matéria-prima, causando escassez de mão-de-obra na agroindústria.

No caso da Agroindústria Vermelha, ocorre ao assalariamento para atuar na produção de matéria-prima, pois como a produção é orgânica, conseqüentemente os tratos culturais exigem mais pessoas para realizá-lo. O recurso de contratação de mão-de-obra assalariada também é utilizado para atender picos de demanda. A participação em algum evento como Feiras ou Exposições também pode gerar maior demanda por produtos e necessitar a contratação de mão-de-obra complementar.

Essa reflexão vem ao encontro da afirmação de JEAN (1994 p. 54):

É verdade que a produção familiar emprega assalariados. É de espantar-se com este fenômeno existente praticamente desde o início da agricultura? O recurso ao trabalho assalariado deve-se antes a imperativos técnicos próprios da agricultura do que uma estratégia econômica seja para assegurar a realização do ciclo de produção contratando trabalhadores para o plantio ou a colheita,(...).

A contratação de mão-de-obra no contexto das agroindústrias estudadas não parece negar o caráter familiar do trabalho nas unidades processadoras, tampouco se contrapõe a ele. A maioria dos agricultores, quando passa a elaborar a matéria-prima produzida, se apropriam de outras etapas da cadeia produtiva que até então não fazia parte de suas atribuições. Nesses casos, o “assalariamento” vai somar-se à força de trabalho da família para a conclusão de um processo. O trabalho não-familiar é muito mais uma consequência do desenvolvimento das atividades, que acaba gerando necessidade de mais indivíduos, do que uma situação prevista pelo “dono da empresa” ao implantar seu estabelecimento.

Embora à primeira vista o assalariamento nas AFRs possa parecer antagônico ao trabalho familiar, é preciso compreender o contexto em que se insere. Woortmann; Woortmann (1997, p. 24), no entanto, fazem uma ponderação: “Não raro, o trabalho familiar é visto como oposição ao trabalho assalariado, ainda que objetivamente, não haja uma contradição necessária entre ambos. Subjetivamente, contudo, observa-se uma oposição, no contexto de uma concepção camponesa do trabalho”.

A questão que se coloca é em que medida a contratação de trabalhos de terceiros deixa de ser uma estratégia da própria lógica familiar e passa a ser uma ruptura com o modo familiar de produção. De acordo com Wilkinson (1986), essa ruptura ocorre quando ocorre a transformação do produtor direto em administrador da força de trabalho dos outros.

O contexto estudado oferece elementos que levam a acreditar que o trabalho não-familiar na Agroindústria Familiar Rural tem um caráter bastante diferenciado de uma empresa que não é norteadada pela lógica familiar. Esse demonstra estar associado à necessidade de se manter na atividade, conseguir resistir às transformações decorrentes da interação com os mercados. É importante salientar que, no caso da AFR, a contratação ocasional e/ou permanente representa uma estratégia para o acesso a canais de comercialização específicos e a uma forma de adaptação às exigências do mercado agroalimentar.

2.6 Aspectos legais

Conforme os objetivos deste trabalho serão tratados a seguir a respeito da legislação sanitária e da legislação tributária fiscal, analisando esses dois aspectos nas unidades estudadas.

2.6.1 A Agroindústria Familiar Rural e a legislação sanitária

No que diz respeito à legislação sanitária, a realidade encontrada nas unidades estudadas no Alto Uruguai do Rio Grande demonstrou que todas as agroindústrias iniciaram as atividades à margem dos processos legais.

A agroindústria Rosa iniciou as atividades de panificação de maneira informal apenas com a produção do "pão na palha". O produto inicialmente era levado à feira, juntamente com outros produtos primários produzidos na unidade familiar como frutas, verduras e ovos. À medida que o pão passou a ter uma boa aceitação pelos consumidores é que produtos como os biscoitos e massas caseiras foram introduzidos.

Os panificados eram elaborados na cozinha da casa, no mesmo local onde eram preparados os alimentos para o consumo da família. O início das atividades na Agroindústria Rosa é descrito nos depoimentos a seguir.

O pessoal da Emater veio dizê pra gente que tinha uma vaga na feira pra vender ovos e ver se a gente não queria pegar. Aí nós resolvemo arriscar. Compramo as galinha e fomo vende ovo. No início nós não pensava em vende pão. Só que quando a mãe viu aquele monte de ovo, ela começou a fazer o pão e nós exprementamo de levar junto [...] Nós levamo a primeira vez e já saiu tudo. Nossa chegamo em casa bem contente:— Mãe, fizemo R\$ 40,00 na feira [...] (Agroindústria Rosa/M01).

No outro dia [de feira] ela fez mais pão pra nós leva e vendeu tudo de novo [...] e assim nós fomo indo. A gente viu que era melhor pra nós virá tudo [os ovos] em pão do que vender os ovos. [...]Por um bom tempo nós continuamo vendendo de tudo um pouco[...], mas sempre vendendo pão, bolacha. (Agroindústria Rosa/ M03).

[...] Depois pão todo mundo precisa. E o nosso é um produto diferente (Agroindústria Rosa /F01).

Quando a gente viu que dava mesmo, nós começamo a negociar com o pessoal da Prefeitura e passamo o direito de vender ovo pra outro. No início, ficamo os dois [no mesmo espaço], depois é que conseguimos um espaço prá tá vendendo o pão e as bolachas.[...] Só que aí começou muito movimento, e a Saúde veio pra cima e não tinha mais jeito de continuar como tava [produzindo na cozinha de casa.] [...]. Nós conseguimos um prazo pra continuar vendendo e começamo a construir aqui [a agroindústria].(Agroindústria Rosa/ M01).

Do início até fica tudo pronto foi uns quatro cinco anos (Agroindústria Rosa F01).

Desde 2001, a Agroindústria Rosa desenvolve suas atividades de acordo com as normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), órgão responsável pela fiscalização da produção e comercialização de uma gama de produtos de origem vegetal, entre os quais se encontram os panificados. De acordo com as normas da vigilância sanitária, os

produtos podem ser comercializados no âmbito do município, estado ou país, não havendo restrição geográfica para a sua comercialização, podendo ser até mesmo exportados. Isso permite que a Agroindústria Rosa possa comercializar seus produtos nos municípios vizinhos e participe de feiras realizadas em outras regiões.

A Agroindústria Branca, também se enquadra nas normas da Vigilância Sanitária e possui registro desde 2001, no entanto, embora de maneira experimental a produção iniciou em 1997.

No que se refere à legalização sanitária a Agroindústria Verde apresenta uma situação particular, pois, entre as quatro unidades estudadas, é a única que trabalha com produtos de origem animal (ovos). Prezotto (2002) diz que, de modo geral, o conjunto de leis e decretos que tratam dos produtos de origem animal não apresentam distinção pela escala, não havendo um tratamento diferenciado para as pequenas agroindústrias.

A inspeção sanitária dos produtos de origem animal corre em três instâncias: o Serviço de Inspeção Municipal (SIM), o Serviço de Inspeção Estadual (SIE) – no Rio Grande do Sul denominado Serviço de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SISPOA) –, e o Serviço de Inspeção Federal (SIF).

Para cada um dos serviços existe uma delimitação de área de comercialização, ou seja, os produtos legalizados pelo SIM só podem ser comercializados no âmbito do município. Aqueles legalizados pelo SIE podem ser comercializados no âmbito do estado. Para ser comercializados fora do estado, os produtos precisam, portanto, estar legalizados pelo Serviço de Inspeção Federal (Prezotto, 2002).

A diferença entre um serviço e outro está relacionada principalmente às exigências de estrutura física diferenciada e procedimentos burocráticos. Prezotto (2002, p. 08) destaca que, em relação a estrutura física, a legislação em geral, refere-se "a grandes plantas agroindústrias, com grandes exigências em instalação e equipamentos. Essas dificuldades são identificadas pelo tamanho, pelos detalhes do acabamento e pelos vários tipos e números de salas das instalações e pelos tipos e quantidades de equipamentos exigidos". A respeito da adequação das normas da vigilância sanitária, Maluf (2004, p. 313) diz que os "sistemas de registros de alimentos vigentes em nada garantem a qualidade dos alimentos".

Utilizando-se como exemplo a Agroindústria Verde, observa-se que esse estabelecimento encontra-se legalizado pelo Serviço de Inspeção Municipal; sendo assim, seus produtos só podem ser comercializados no município de origem. Para a Agroindústria Verde, essa situação não traz maiores dificuldades do ponto de vista da comercialização, pois os locais onde ela vende seu produto situam-se no próprio município. No entanto, para estabelecimentos localizados em municípios que não absorvem a produção e demandam que a

venda dos produtos seja viabilizada por meio de outros municípios, há a necessidade de registro no Serviço de Inspeção Estadual (SIE). Existem ainda estabelecimentos que se encontram em municípios que fazem limite com outros estados e nesses casos, se a agroindústria necessitar comercializar seus produtos além da fronteira do seu estado terá que estar dentro das normas do SIF.

Outra situação encontrada neste estudo refere-se à produção de bebidas realizada pela Agroindústria Vermelha. A produção de bebidas em geral, embora seja originária de produtos de origem vegetal, é responsabilidade do Ministério da Agricultura, de acordo com a Lei 1283 de 18 de dezembro de 1950. A Agroindústria Vermelha, que comercializa suco e vinhos é classificada no Ministério da Agricultura como Cantina Rural. Dos produtos comercializados por esse estabelecimento (vinho, *graspa* ou *grapa*, e suco de uva), apenas o vinho possui registro no Ministério da Agricultura.³⁷ O depoimento a seguir explica essa situação.

O vinho nós queria deixa tudo certo, porque já é conhecido e vende bem. A *graspa* é pouco que a gente faz, vamo ver, mas acho que não compensa [legalizar]. O suco nós começamo faz pouco, pelo jeito vai indo bem, mais prá frente nós vamo ver se compensa mesmo (Agroindústria Vermelha, M01).

Os resultados de uma pesquisa realizada no Rio Grande do Sul em uma amostra de 50 agroindústrias familiares, 60,4% tinham alguma pendência junto ao serviço de inspeção sanitária (OLIVEIRA; PREZOTTO; VOIGT, 2002). No estado de Santa Catarina, um estudo realizado com 1.116 estabelecimentos de pequeno porte revelou que o percentual de estabelecimentos não legalizados do ponto de vista sanitário foi de 79 %, (OLIVEIRA et al, 1999).

No caso das quatro unidades estudadas, embora tenham iniciado na informalidade, à medida que o produto processado se tornou protagonista das atividades desenvolvidas ou a produção informal representou limitação para a continuidade do processo, os agricultores buscaram formas de investir nas instalações necessárias para responder às exigências legais.

A falta de adequação da legislação à realidade dos pequenos estabelecimentos tende a aprofundar a produção informal, comprometer a reprodução desses estabelecimentos e causar distorções no entendimento acerca de qualidade, freqüentemente relacionado à estrutura física. Além disso, a informalidade pode vir a representar uma competição predatória entre os próprios agricultores familiares, visto que, em geral, representa oferta de produtos com custos mais baixos. Ou seja, o agricultor que não está legalizado consegue ofertar o mesmo produto a preços menores.

³⁷ Esse estabelecimento ainda recebe fiscalização do Conselho de Química que exige que haja um profissional responsável pelo estabelecimento.

A consolidação das iniciativas autônomas de processamento de alimentos precisa avançar na superação de modelos excludentes (legais e institucionais) e valorizar outros aspectos baseados na qualidade ampla. Assim, evita-se a expansão de uma realidade em que produtores em condições precárias forneçam alimentos de baixa qualidade para um número expressivo de consumidores de baixa renda (MALUF; MENEZES, 2000).

A legislação sanitária incorporou alguns avanços na sua formulação, principalmente nos produtos de origem vegetal³⁸. Destacam-se também as administrações municipais que normatizaram o Serviço de Inspeção Municipal (SIM), facilitando a inserção da Agricultura Familiar. Atualmente existe um Grupo de Trabalho Interministerial formado por representantes do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, Ministério da Saúde, Ministério do Desenvolvimento Agrário, Ministério do Planejamento e Orçamento e da Casa Civil, cujo o objetivo é elaborar uma proposta de lei sanitária que supere os impedimentos que se assolam sobre a agroindustrialização em pequena escala (PREZOTTO, 2005).

Embora já se tenha alguns avanços, a busca pelo aprimoramento dos instrumentos legais ainda se constitui em uma tarefa a ser desempenhada pelo Estado e para isso precisa da contribuição dos agricultores familiares e suas organizações.

2.6.2 Agroindústria Familiar Rural e a legislação tributária/fiscal

A legislação tributária/fiscal consiste em mais um desafio a ser enfrentado pelos agricultores familiares que realizam o processamento de alimentos com vistas à comercialização do produto final.

Se por um lado cresce o número de AFR em todo o país e existem políticas que buscam sua inserção como instrumento efetivo de abastecimento de alimentos, por outro, do ponto de vista fiscal, não existem instrumentos adequados à realidade da Agricultura Familiar e que possibilitem sua legalização. Segundo Prezotto (2002 p.4), "não existem "figuras jurídicas" adequadas à realidade da Agricultura Familiar, quando organizada em pequenos grupos para a comercialização dos produtos. Das atuais "figuras", por exemplo, a cooperativa só pode ser formada com no mínimo vinte cooperados, excluindo, assim, os pequenos grupos (menores do que vinte cooperados). Já a Microempresa (ME), descaracteriza os associados da condição de assegurado especial do INSS e ocorrendo também a descaracterização cultural (deixa de ser agricultor e passa à condição de empresário). Necessita-se, então, criar outras formas de legalização desses pequenos grupos, próprias para a Agricultura Familiar".

³⁸ De acordo com a Resolução nº 023 de março de 2000, os produtos de origem vegetal, em sua maioria, ficam dispensados de obrigatoriedade de registro (mas não de fiscalização) de acordo com a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), órgão do Ministério da Saúde.

Segundo (OLIVEIRA et al, 1999), das 1.116 agroindústrias pesquisadas em Santa Catarina, 76% apresentavam alguma pendência em relação à questão tributária.

A questão da legalização fiscal dos estabelecimentos também é abordada por Mior (2003) ao dizer que os agricultores enfrentam o desafio de construir alternativas, entre as quais a constituição de cooperativas, associações, condomínios e Microempresas, sendo que cada uma delas tem suas implicações.

No âmbito deste estudo foram encontradas três situações – Nota Fiscal de Produtor Rural, Sociedade Cooperativa e Microempresa – e com base nelas serão feitas algumas considerações.

A Nota Fiscal de Produtor Rural é utilizada pela Agroindústria Rosa e pela Agroindústria Verde. No caso da Agroindústria Rosa, essa opção só é aceita porque houve alteração na legislação em âmbito estadual, pois a Nota Fiscal de Produtor Rural é um instrumento para comercialização de matéria-prima agropecuária (*in natura*). A comercialização de produtos processados com Nota Fiscal de Produtor é possível no Rio Grande do Sul por uma legislação específica que permite esta situação para produtos processados originários da Agricultura Familiar e que tenham a matéria-prima principal produzida pelos proprietários da Agroindústria Familiar Rural, com exceção para os panificados. (Decreto N.º 40.248, de 17 de agosto de 2000).

A situação da Agroindústria Verde é diferente, pois essa agroindústria, tem como atividade a classificação de ovos e isso permite que essa os comercialize com Nota Fiscal de Produtor Rural, independentemente da legislação estadual. Isso ocorre porque a classificação de ovos não é considerada legalmente como processamento de alimentos, no entanto para comercializá-los se faz necessário que o produtor tenha uma unidade de classificação com registro no órgão de fiscalização sanitária pertinente.

A Nota Fiscal de Produtor Rural, entretanto, não gera crédito de Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços (ICMS), e, desse modo, os agricultores podem encontrar limitações para comercializar produtos processados com essa nota. Ou seja: um estabelecimento, ao adquirir produtos com Nota Fiscal de Produtor Rural, não obterá nenhum desconto quando for pagar seus tributos, isso muitas vezes diminui o interesse dos estabelecimentos por adquirir produtos nessas condições.

A segunda situação encontrada foi a da Agroindústria Vermelha, sendo que nesse caso a opção foi a Microempresa (sociedade comercial por cotas). No entanto, isso implica perda da identidade de agricultor, passando esse a ser visto pelo Estado como empresário. Sendo assim, esses agricultores perdem as condições de segurado especial da previdência social, conforme o Artigo 12, inciso VII, da Lei 8.212/91. Segundo essa lei, como segurado especial,

o agricultor pode requerer aposentadoria com sessenta anos de idade e a agricultora com 55 anos; da mesma forma fica assegurado a agricultora o direito ao salário maternidade.

A Sociedade Cooperativa – como é o caso da Agroindústria Branca – apresenta-se como uma opção adequada para legalização das agroindústrias sob o aspecto fiscal. Entretanto, essa opção só pode ser acessada pelos agricultores quando esses estão organizados em grupos constituídos de 20 sócios – mínimo exigido pela legislação cooperativista. De modo geral, em relação à legalização fiscal dos estabelecimentos agroindustriais, fica evidenciado a inadequação dos instrumentos fiscais, situação que se constitui em mais um desafio para a reprodução das AFRs, pois, conforme foi demonstrado a questão tributária tem implicação direta no processo de comercialização dos produtos e conseqüentemente na reprodução dos estabelecimentos.

2.7 Agroindústria Familiar Rural e políticas públicas

Nos anos 90 no Brasil, conformou-se um cenário político que levou a Agricultura Familiar a ampliar sua visibilidade social e ao reconhecimento de sua importância na construção de um processo de desenvolvimento mais equitativo e sustentável. Neste capítulo, serão resgatados alguns aspectos sociais que contribuíram para a conformação desse cenário. Será dado um destaque para a emergência de políticas públicas específicas de apoio aos agricultores familiares, especialmente para a criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Tomando-se por base as características do Pronaf será feita uma reflexão a respeito de algumas políticas específicas de apoio às iniciativas de processamento de alimentos, realizadas pelos agricultores familiares, demonstrando a importância dessas políticas para a consolidação dessas iniciativas. No final do capítulo, será tratado acerca da legislação sanitária e da tributária que incidem sobre a produção e comercialização de alimentos, discutindo-se mais especificamente, a respeito de sua adequação a realidade da Agroindústria Familiar Rural

2.7.1 Anos 90 e perspectivas para a Agricultura Familiar

A partir da década de 90, ocorreram alguns avanços no sentido do reconhecimento pelo Estado da importância estratégica da Agricultura Familiar no desenvolvimento do país. No entanto, essa visão do Estado a respeito da Agricultura Familiar não foi sempre assim.

Nas décadas anteriores, o Estado teve papel decisivo no processo de modernização da agricultura por meio da concessão de subsídios, favorecendo a expansão da produção (capitalista) em detrimento da (pequena produção) familiar descapitalizada. De acordo com a postura adotada pelo Estado, as alternativas para a Agricultura Familiar restringiriam-se a

mercados de nicho e à integração aos complexos agroindustriais. Por essa ótica, acreditava-se que a tendência "universal" era de que o país só poderia obter um desenvolvimento econômico satisfatório se o setor agropecuário estivesse calcado em grandes estabelecimentos capitalizados (GUANZIROLI et al, 2001).

Nos anos 90, no entanto, os segmentos ligados ao espaço rural brasileiro intensificaram suas ações reivindicatórias e passaram a cobrar do governo políticas específicas que atendessem às demandas dos pequenos produtores. Nesse período, a expressão "Agricultura Familiar" mostrou-se capaz de sintetizar um conjunto de categorias sociais que eram identificadas como pequenos produtores, produtores de baixa renda, produtores familiares ou agricultores de subsistência. Além disso, essas categorias eram enquadradas como "mini-produtores" pelas normas do Manual de Crédito Rural do Ministério da Agricultura. Desse modo, elas eram obrigadas a disputar recursos com os grandes proprietários que historicamente, foram os principais tomadores de crédito para a agricultura (SCHNEIDER; CAZELLA; MATTEI, 2004).

Paralelamente ao revigoramento do debate sobre reforma agrária – estimulado pela crescente presença política do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) – iniciou-se um rearranjo dentro do movimento sindical.

O sindicalismo rural, como lembra Schneider (2003), estava diante dos efeitos no espaço rural, dos impactos da abertura comercial da falta de crédito agrícola e da queda de preços dos principais produtos de exportação.

A partir deste novo quadro, a Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG) assume uma postura crítica em relação ao modelo de desenvolvimento adotado pelo Estado e passa a fomentar um "Projeto Alternativo de Desenvolvimento Rural Sustentável" como um instrumento estratégico de mudança social. Além disso, ganha força nos movimentos sociais a necessidade de se construir políticas públicas diferenciadas para atender às especificidades dos agricultores familiares (CONTAG, 1999; MEDEIROS, 2001).

As reivindicações dos trabalhadores rurais ganharam visibilidade pelas Jornadas Nacionais de Luta que passaram a ser denominadas Grito da Terra Brasil. Essas mobilizações começaram a ser organizadas pelo movimento sindical, protagonizado pela CONTAG, com a finalidade de chamar a atenção da opinião pública e dos governantes para as demandas dos trabalhadores do campo (MEDEIROS, 2001).

Além das mobilizações da CONTAG e dos movimentos sociais, Schneider (2003 p.3) destaca que nesse período

"assistiu-se a uma relativa tomada dos estudos agrários e rurais no Brasil que até então suscitara pouco interesse dos pesquisadores. Voltou-se a falar não apenas da agricultura e da produção agrícola, mas também do rural lato sensu. Esse novo cenário permitiu que os estudiosos ampliassem seu escopo temático para além das discussões acerca dos impasses e das possibilidades da reforma agrária e dos assentamentos, das questões relacionadas aos impactos do progresso tecnológico ou das migrações. Verifica-se assim, a afirmação da temática ambiental e da sustentabilidade e assiste-se ao crescente interesse dos estudiosos por novos temas, como a agricultura familiar, a conformação dos mercados de trabalho e a dinâmica ocupacional da população rural."

Nesse cenário, destaca-se também o convênio FAO/INCRA (94/98) que realizou estudos sobre os sistemas de produção adotados pela Agricultura Familiar, apresentando um retrato atualizado do perfil da Agricultura Familiar e sugerindo a concepção de políticas públicas apropriadas aos agricultores familiares (BUAINAIN; SOUZA FILHO; SILVEIRA, 2002).

2.7.2 O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf): uma política pioneira

Diante desta realidade, o Governo, através do Decreto Presidencial n. 1.946, de 28 de julho de 1996, lança o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - Pronaf.

Fica criado o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF, com a finalidade de promover o desenvolvimento sustentável do segmento rural constituído pelos agricultores familiares, de modo a propiciar-lhes o aumento da capacidade produtiva, a geração de empregos e a melhoria de renda (BRASIL..., 1996).

O Pronaf foi formulado com a finalidade de apoiar a agricultura de base familiar, reconhecendo a necessidade de se disponibilizar a esse grupo social uma política com características diferenciadas para a sua realidade

Para Guanziroli et al (2001, p. 34), a criação do Pronaf foi a resposta à "conclusão de que nada adiantaria um programa de reforma agrária destinado a ampliar o número de produtores familiares se os agricultores que existiam estavam saindo do campo por falta de apoio".

Inicialmente, o Pronaf estava alocado no Ministério da Agricultura, na Secretaria de Desenvolvimento Rural (SDR). Somente em 1999, no segundo mandato do governo FHC,³⁹ o programa é transferido para o recém criado Ministério do Desenvolvimento Agrário, na Secretaria da Agricultura Familiar (SAF), que abriga institucionalmente as diversas linhas deste e de outros programas destinados à Agricultura Familiar (SCHNEIDER; CAZELLA; MATTEI, 2004).

³⁹ Refere-se ao segundo período do mandato do Presidente Fernando Henrique Cardoso na presidência da República (1998-2002).

A ação de crédito do Pronaf comporta modalidades de custeio e investimento e está destinada ao apoio financeiro dos agricultores familiares proprietários ou posseiros e assentados da Reforma Agrária, entendendo-se como agricultores familiares os extrativistas vegetais e animais, indígenas, quilombolas, pescadores artesanais, aqüicultores, pecuaristas familiares e silvicultores.

Essa classificação vem sendo aprimorada ao longo dos anos de existência dessa política pública e reflete as reivindicações das diversas representações da Agricultura Familiar.

Ademais dos tipos de agricultores familiares, os financiamentos do Pronaf oferece linhas de crédito diferenciadas aos distintos extratos de renda que compõe os agricultores familiares, partindo daqueles com renda bruta anual inferior a R\$ 2.000,00 até os agricultores familiares que possuem renda bruta anual inferior a R\$ 60.000,00. Essa categorização decorreu da publicação de um estudo realizado no âmbito do convênio FAO/Incrá, que sugeriu a extratificação de acordo com o nível de renda bruta familiar anual. (SCHNEIDER; CAZELLA; MATTEI, 2004).

A seguir serão comentados cada um dos grupos do Pronaf e as linhas de crédito desse programa.

Grupo A: Agricultores familiares assentados pelo Programa Nacional de Reforma Agrária ou beneficiários do Programa de Crédito Fundiário do Governo Federal. Estes agricultores podem tomar crédito de até R\$ 13.500,00, podendo chegar esse teto a R\$ 15.000,00 quando for previsto no financiamento a remuneração dos serviços de assistência técnica e extensão rural. Este crédito é concedido em até duas parcelas e deve ser pago em um período máximo de 10 anos. Os créditos para o grupo A do Pronaf incidem juros de 1,15% ao ano e prevêm um desconto de até 46% sobre o capital.

Grupo A/C: Agricultores assentados que já tomaram a primeira parcela do grupo A podem tomar crédito da modalidade custeio. Este crédito é concedido em condições semelhantes as do grupo C modalidade custeio, no entanto o financiamento é sem riscos para o agente financeiro. Até o ano agrícola 2004/2005 este financiamento tem sido praticado em uma única operação por beneficiário, no entanto, a partir do ano agrícola 2005/2006 essa operação poderá ser praticada em até três vezes consecutivas por beneficiário.

Grupo B: Agricultores familiares com renda anual de até R\$ 2.000,00, sendo que no mínimo 30% devem provir de atividades desenvolvidas no estabelecimento. Os agricultores podem tomar até R\$ 1.000,00 de crédito, sendo que até 3% deste financiamento pode ser destinado para remuneração de serviços de assistência técnica e extensão rural. Incidem sobre

este financiamento juros de 1% ao ano. Este crédito é concedido em uma única parcela, havendo dois anos para pagar e desconto de 25% sobre cada parcela paga até o vencimento.

Grupo C: Os agricultores familiares com renda bruta anual entre R\$ 2.000,00 e R\$ 14.000,00, com no mínimo 60% da renda familiar proveniente do estabelecimento, podem tomar créditos da modalidade custeio entre R\$ 500,00 e R\$ 3.000,00, incidindo juros de 4% ao ano, com desconto nos juros de 25% e desconto sobre o capital de R\$ 200,00 para aqueles que quitarem suas dívidas antes do vencimento. Esse crédito é tomado em uma única parcela e deve ser pago em um prazo máximo de 2 anos. Esses agricultores também podem tomar volumes de créditos da modalidade investimento entre R\$ 1.500,00 e R\$ 6.000,00, sendo que até 35% desses recursos podem ser destinados para custear os investimentos financiados. Os juros para essa modalidade também são de 4% ao ano, havendo até 8 anos para pagar e até 5 anos de carência. Os agricultores que quitarem suas parcelas antes do vencimento terão R\$ 700,00 de desconto no saldo devedor e 25% de desconto sobre os juros.

Grupo D: Agricultores familiares com renda bruta anual entre R\$ 14.000,00 e R\$ 40.000,00, com no mínimo 70% da renda proveniente do estabelecimento. Os agricultores do grupo D podem tomar até R\$ 6.000,00 de créditos para custear suas atividades, incidindo juros de 4% ao ano sobre o capital e com tempo para devolver o crédito em até 2 anos. Além disso, os agricultores do grupo D podem tomar até R\$ 18.000,00 de créditos de investimento com custeio associado de 35% do volume total do financiamento e juros de 4% ao ano. Para aqueles agricultores que quitarem suas parcelas até o vencimento haverá um desconto de 25% sobre as taxas de juros. Os créditos de investimento também tem até 8 anos para o pagamento.

Grupo E: Agricultores familiares com renda bruta anual entre R\$ 40.000,00 e R\$ 60.000,00, com no mínimo 80% da renda proveniente do estabelecimento. Os agricultores do extrato de renda grupo E podem tomar créditos da modalidade custeio de até R\$ 28.000,00. Incidem juros de 7,25% ao ano sobre o saldo devedor e com tempo máximo para devolução de até 2 anos. O crédito de investimento para os agricultores do grupo E consiste no maior teto de financiamento do Pronaf, sendo R\$ 36.000,00 o limite de crédito com possibilidade de custeio associado de até 35% do volume total do financiamento e juros de 4% ao ano. O desconto que visa beneficiar os adimplentes é de 25% sobre a taxa de juros incidente em cada uma das parcelas (MANUAL...2005).

Com nove anos de existência, o Pronaf consolidou-se como a principal política pública de apoio à Agricultura Familiar. Nesse período, o programa passou por diversas reformulações e adequações, em sua maioria, originárias de reivindicações dos agricultores familiares e suas representações.

No que se refere à Agroindústria Familiar Rural, no âmbito do Pronaf, foi criada em 1998, a linha Pronaf Agroindústria com o objetivo de financiar agroindústrias familiares cujos projetos eram construídos de forma coletiva ou grupal.

No mesmo ano, foi incorporado ao Pronaf⁴⁰, a Linha de Crédito de Investimento para Agregação de Renda à Atividade Rural - Agregar, cuja finalidade é descrita pelo Manual de Crédito Rural:

Os créditos ao amparo da Linha de Crédito de Investimento para Agregação de Renda à Atividade Rural (Aregar) sujeitam-se às seguintes condições gerais especiais: Beneficiários: Grupos "C" e "D"; investimentos, inclusive em infraestrutura, que visem ao beneficiamento, processamento e comercialização da produção agropecuária ou de produtos artesanais e a exploração de turismo e lazer rural, incluindo-se:a) a implantação de pequenas e médias Agroindústrias, isoladas ou em forma de rede;b) a implantação de unidades centrais de apoio gerencial, nos casos de projetos de Agroindústrias em rede, para a prestação de serviços de controle de qualidade do processamento, de marketing, de aquisição, de distribuição e de comercialização da produção (MANUAL...,1998).

Na prática, no entanto, o Pronaf Agroindústria não se consolidou e foi incorporado ao Agregar. Assim as agroindústrias financiadas dentro da proposta grupal acabaram sendo financiadas pela linha do Pronaf Agregar (MIOR, 2003).

Outra linha de crédito no âmbito do Pronaf, que se tornou financiadora da AFR, foi o Pronaf Infra-estrutura⁴¹, criado em 1997, com objetivo principal de melhorar a rede de infraestrutura básica dos municípios. Mesmo não tendo como objetivo o financiamento de unidades de processamento, na prática, tornou-se uma possibilidade para a agroindustrialização familiar. Entretanto, existe um número significativo de agroindústrias familiares construídas com recursos do Pronaf Infra-estrutura que não se viabilizaram, de modo que muitas delas encontram-se desativadas⁴². Um dos motivos possíveis para essa situação é o fato de se tratar de um recurso sem retorno. Isso tem levado muitos proponentes a elaborar projetos cujos elementos que garantem a sustentabilidade do empreendimento (produção, organização, gestão), não são avaliados de forma criteriosa.

Essa reflexão é corroborada pelas conclusões de um estudo para avaliação do Pronaf Infra-estrutura em Santa Catarina⁴³.

Segundo esse estudo, projetos de agregação de valor que incluem a construção de pequenas agroindústrias e unidades de beneficiamento de produtos agrícolas são os que

⁴⁰ O Agregar primeiramente foi lançado como uma linha de crédito do Banco do Brasil (PREZOTTO, 2005)

⁴¹ Destinado a municípios considerados carentes onde os agricultores familiares são majoritários.

⁴² Reflexões amparadas em discussões com membros da equipe da Secretaria de Desenvolvimento Territorial-SDT/MDA, em Brasília, outubro de 2004.

⁴³ Avaliação do Pronaf Infra-estrutura e Serviços Municipais em Santa Catarina (ICEPA, 2002).

apresentaram menores índices de satisfação⁴⁴ entre os agricultores. Em relação às causas dos resultados obtidos, o estudo aponta:

a) projetos foram selecionados sem um estudo de viabilidade técnica, de mercado, ambiental e social; b) falhas ou inconsistências dos projetos, projetos incompletos ou mal elaborados; c) falta de matéria-prima: quando o projeto deveria entrar em operação não havia matéria-prima disponível; d) desorganização dos grupos: os agricultores não foram preparados para tocar os empreendimentos em grupo; e) falta de apoio técnico e gerencial: os técnicos municipais não têm domínio técnico e gerencial para dar assistência a todos os projetos implementados pelo município, não foi prevista nos projetos a necessidade de capital de giro para operar a unidade e os agricultores não têm recursos suficientes para tocar o empreendimento; g) a maioria dos empreendimentos não possui legalização e sanitária, o que os impede de comercializar no mercado local e regional; h) embalagem: o custo de embalagem tira todo o poder de competição dos empreendimentos i) com raras exceções a qualidade dos produtos deixa a desejar; j) não foi devidamente aproveitado o saber-fazer local (ICEPA, 2002 , p.37).

As conclusões do estudo relacionam o insucesso dos estabelecimentos à alta complexidade das propostas e ao nível de competências e conhecimentos que esses projetos exigem dos envolvidos, sejam eles técnicos ou agricultores. Com base nessa reflexão, percebe-se a necessidade de avaliação do ambiente (físico e organizacional) no qual os projetos estão inseridos, para identificação dos limites e das potencialidades desse ambiente. Além disso, observa-se a importância do poder público em apoiar os agricultores na implantação dos empreendimentos e, ao mesmo tempo, desenvolver instrumentos de capacitação afim de que os agricultores estejam mais preparados para gerenciar as agroindústrias (ICEPA,2002).

Atualmente o Pronaf Infra-estrutura, passou a ser executado pela Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT)⁴⁵ do Ministério do Desenvolvimento Agrário e passou a se chamar Infra-estrutura e Serviços Territoriais. O acesso a essa linha, hoje , está vinculado à proposta de desenvolvimento da SDT, a qual prevê que no mínimo 70% dos recursos do Infra-estrutura e Serviços Territoriais devem ser aplicados decididos nos próprios territórios rurais priorizados pela SDT. A proposta da SDT prevê a organização, em cada território de um Conselho de Desenvolvimento Territorial (CODETER) composto pela sociedade civil e poder público, sendo que a representação da sociedade civil deve ser de no mínimo 50%.

Na concepção de planejamento do desenvolvimento fundamentado nos territórios rurais, está previsto que uma das funções do CODETER é arbitrar sobre a aplicação dos recursos do Infra-estrutura e Serviços Territoriais. Embora muitos Conselhos decidam por investir em agroindústrias, existe uma orientação da SDT para que essas agroindústrias destinem-se também a processos pedagógicos, contribuindo para a formação e capacitação de

⁴⁴ Esta conclusão refere-se ao grau de satisfação, no qual a pesquisa busca saber se os projetos estão funcionando ou se estão atingindo os resultados esperados (ICEPA,2002).

agricultores familiares, estudantes e demais interessados na atividade de processamento de alimentos.

No âmbito das políticas públicas propostas pelo governo federal, mais recentemente, em outubro de 2003, a Secretaria da Agricultura Familiar (SAF) lançou o Programa de Agroindustrialização da Produção dos Agricultores Familiares, cujo objetivo é

apoiar a agroindustrialização da produção dos agricultores familiares e a sua comercialização, de modo a agregar valor, gerar renda e oportunidades de trabalho no meio rural, com conseqüente melhoria das condições de vida das populações beneficiadas pelo Programa (PROGRAMA..., 2004, p. 14).

O programa é constituído de seis linhas de ação. São elas; a) crédito rural para investimento e capital de giro; b) adequação e/ou orientações nas legislações específicas — sanitária, fiscal e tributária, cooperativista, trabalhista e previdenciária além das cobranças de taxas de conselhos de classes; c) capacitação e elaboração de manuais e documentos orientadores; d) ciência e tecnologia; e) promoção e divulgação dos produtos; e f) intercâmbio, monitoria e avaliação (PREZOTTO,2005).

Em termos de crédito, o Programa opera com recursos do Pronaf e possibilitou a obtenção de capital de giro para os agricultores, por meio do Pronaf Custeio de Agroindústria. Essa linha tem por finalidades o financiamento das necessidades de custeio do beneficiamento e industrialização, destacando que mais de 70% da matéria-prima a beneficiar ou a industrializar deve ser de produção própria ou de associado/participante. (MANUAL....., 2004).

Por meio do Pronaf Custeio de Agroindústria, os agricultores familiares enquadrados nos Grupos B,C, D e E podem obter crédito de R\$ 500,00 individualmente e R\$ 150.000,00 para grupos, com juros de 8,75% ao ano e prazo de 12 meses para o pagamento.

Para o crédito de investimento em agroindustrialização, foi criado o Pronaf Agroindústria⁴⁶, destinado a produtores dos grupos A/C, B,C, D e E que poderão acessar até R\$18.000,00, por produtor. Os juros são de 4% ao ano e há desconto de 25% sobre os juros para o pagamento em dia. O prazo para pagamento do empréstimo é de oito anos com cinco anos de carência.

Independentemente da questão do crédito, e dada as limitações do próprio Estado de implantar uma política na esfera federal, acredita-se que o Programa de Agroindustrialização da Produção dos Agricultores Familiares , contribuirá em diversas frentes para iniciativas de agroindustrialização familiar, conforme descrito nas suas propostas:

⁴⁵ A política de desenvolvimento territorial da SDT foi referenciada no Capítulo 1.

⁴⁶ O atual Pronaf Agroindústria substituiu o Pronaf Agregar, atualmente extinto.

O Programa desenvolverá ações, naquilo que for pertinente, no sentido de propor adaptações e/ou disponibilizar orientações e/ou de criar facilidades referentes às legislações, nas esferas federal, estadual e municipal. Serão disponibilizados materiais técnicos e/ou de orientação sobre essa temática. (PROGRAMA..., 2004, p.14).

Certamente o Pronaf necessita de constante aprimoramento e evolução, para qualificar o atendimento dos beneficiários e cumprir os objetivos para os quais foi criado. Isso se faz necessário principalmente no que diz respeito ao aumento de recursos entre as categorias economicamente mais fragilizadas do programa, como assentados, quilombolas e indígenas. Abramovay ;Veiga (1998) constataram que boa parte dos beneficiários do crédito já estava incluído nas políticas públicas implementadas pelo governo e apontaram como dificuldades do programa a operacionalização atrelada ao sistema bancário. Somam-se a esses fatos, outros de natureza estrutural que necessitam de constantes adequações.

Apesar dessas questões, percebe-se o crescente aumento de recursos contratados e a incorporação de diferentes linhas de financiamento que contêm propostas inovadoras nos seus objetivos (Pronaf Jovem, Pronaf Mulher, Pronaf Florestal). Nesse sentido, entende-se que o Pronaf continua sendo a mais importante política pública de apoio à Agricultura Familiar, viabilizando um número significativo de projetos e dando sustentação para outras políticas públicas voltadas ao atendimento da Agricultura Familiar.

Em se tratando de políticas que visam fortalecer a agroindustrialização da produção da Agricultura Familiar, pode-se afirmar que, além das possibilidades já vistas, a partir do Pronaf houve um incremento de políticas específicas em âmbito municipal e estadual, cujo objetivo foi o apoio a essas iniciativas.

2.7.3 Algumas políticas de apoio à Agroindústria Familiar Rural

Historicamente, as estratégias de agroindustrialização familiar fazem parte da lógica de reprodução da Agricultura Familiar e, mesmo à margem das políticas públicas, desenvolvem-se autônomas em diferentes regiões do país. Muito antes das discussões sobre a agregação de valor ao produto, ou verticalização da produção, os agricultores familiares já praticavam essa estratégia, percebendo empiricamente que poderiam ofertar produtos agropecuários diferenciados e, assim, obter melhor remuneração do trabalho realizado.

O estudo de OLIVEIRA et al, (1999, p. 29) demonstra a importância desses estabelecimentos na vida dos agricultores, pois dos 1.116 estabelecimentos estudados, 52% das famílias identificaram no processamento de alimentos a única ou a principal fonte de renda mercantil. Por se tratar de uma prática tradicional, o processamento de alimentos realizado pela Agricultura Familiar traz um acúmulo histórico e cultural em sua origem. Isso

contribui para a persistência e reprodução de muitos desses estabelecimentos, mesmo à margem das ações de desenvolvimento promovidas pelas políticas públicas oficiais.

Lamarche (1998), acredita que a reprodução da Agricultura Familiar até agora se deve às suas próprias adequações, e que os rumos que esse tipo de agricultura pode tomar de agora em diante possivelmente estarão relacionados com os rumos da economia e com as políticas agrícolas adotadas pelo Estado. No que concerne à agroindustrialização familiar, este fato também é verificado pois, embora essas unidades tenham capacidade de se adaptar e/ou construir diferentes realidades, conforme será abordado no capítulo quatro, elas são suscetíveis aos desdobramentos causados pelas ações do Estado.

Orsi (2002, p.158) relata que, já na década de 80, havia a preocupação de diversas instituições de apoio à Agricultura Familiar em viabilizar esse segmento produtivo. Uma das primeiras iniciativas foi dotar os produtores de novas habilidades na área de gestão, tecnologia de produção e de novas formas organizacionais. Para esse mesmo autor, essas iniciativas se mostravam insuficientes, levando as instituições, nos anos 90, a apostar em inovações e a “promover mudanças, aproveitando parte do sistema tradicional da Agricultura Familiar para desencadear novas práticas de produção e desenvolver produtos com características próprias a essa agricultura.”

Essa estratégia veio ao encontro da opção de consumo da sociedade urbana, a qual valoriza cada vez mais o produto alimentar com características diferenciadas, tais como: a) naturais-orgânicos; b) rústicos-caipiras-da roça; c) apelo étnico-social-solidário-cultural-regional . (ORSI, 2002).

Até a década de 90, a transformação de matéria-prima realizada nos espaços rurais não possuía *status* de instrumento efetivo de desenvolvimento e pouco apoio recebia do aparato estatal. O escasso apoio recebido em geral, estava relacionado a questões de melhoria da alimentação doméstica, sem que os gestores de políticas públicas visualizassem nas iniciativas de processamento de alimentos alternativas de renda para a agricultura de base familiar. Porém, no decorrer dessa década, com a

[...] internacionalização dos mercados, a explicitação da crise do modelo de desenvolvimento agrícola adotado pelo Brasil e a revalorização, por importantes segmentos sociais da Agricultura Familiar, o tema da descentralização industrial ganha espaço entre os agricultores, administradores públicos, organizações sindicais agrícolas e partidos políticos (OLIVEIRA et al., 1999, p. 08).

No referido período, intensifica-se a busca a alternativas para a consolidação da agricultura de base familiar. Essa busca originou, entre outras propostas, aquelas que previam a agregação de valor ao produto agropecuário pela transformação feita forma autônoma

desses produtos pelos agricultores. Surgem, assim importantes políticas públicas⁴⁷ de apoio à agregação de valor aos produtos por meio da agroindustrialização familiar. Na esfera municipal, destaca-se o Programa de Verticalização da Pequena Produção Rural (PROVE Blumenau⁴⁸) e, em âmbito estadual em 1995, o Programa de Verticalização da Pequena Produção Rural (PROVE/DF) no Distrito Federal, em 1998 o Programa de Desenvolvimento da Agricultura Familiar Catarinense pela Verticalização da Produção (Desenvolver), em Santa Catarina; em 1999 no Mato Grosso do Sul o PROVE PANTANAL e em 1999 o Programa da Agroindústria Familiar (PAF) no Rio Grande do Sul.

O PROVE/DF constituiu-se em uma iniciativa pioneira visto que foi uma das primeiras política pública que buscou neutralizar os entraves que impediam e/ou dificultavam o agricultor familiar de processar e comercializar os seus produtos. O PROVE/DF, entre outros avanços adaptou a legislação sanitária do Distrito Federal, facilitou o acesso ao crédito e buscou qualificar os produtores para o processamento e comercialização dos seus produtos. Nem todas as dificuldades foram possíveis de superar. A questão da falta de organização dos produtores e o pouco envolvimento dos principais atores na tomada de decisões dificultou a continuidade do Programa. Extremamente ligado ao poder público e a uma gestão específica, com a troca do governo do Distrito Federal em 1998, o PROVE terminou como política pública e os beneficiários adaptados ao apoio integral do Estado, em alguns casos, não conseguiram continuar na atividade. Independentemente dos resultados absolutos obtidos, talvez seu maior mérito tenha sido a decisão pioneira de apostar na agroindustrialização familiar como estratégia de inclusão dos agricultores familiares e priorizá-los na execução de uma política pública.

Em quatro anos o PROVE-DF financiou 118 agroindústrias, beneficiando 178 famílias (CARVALHO, 1998).

No Mato Grosso do Sul, o PROVE Pantanal tem como um dos seus principais desafios a inclusão dos agricultores familiares em um estado onde esses atores não tinham acesso às ações do poder público. Desenvolvido pelo Instituto de Desenvolvimento Agrário, Assistência Técnica e Extensão Rural (IDATERRA), o PROVE Pantanal foi implantado no mesmo modelo do PROVE-DF, compreendendo uma forte presença do Estado, possuindo hoje o

⁴⁷ Essas políticas são citadas neste estudo em função do tipo de relação com o Estado que elas apresentam, sendo esta questão discutida no desenvolvimento do texto. Sabe-se, porém, que existem importantes iniciativas de apoio ao processamento de alimentos desenvolvidos em diferentes regiões, por meio de ONG's, Prefeituras, movimentos sociais, como exemplo podemos citar a Associação dos Pequenos Agricultores do Oeste Catarinense (APACO) Sabor Colonial, na região de Chapecó - SC, o Projeto Reca - RO.

⁴⁸ Em 1997, a Prefeitura de Blumenau implantou o Programa de Verticalização da Produção Familiar Rural - PROVE, destinado a financiar pequenas unidades de Agroindustrialização, estimulando novos investimentos em pequenas unidades de produção artesanal com agregação de valor a alimentos e produtos (VIDOR, 2003, p.33).

desafio de desatrelá-lo do poder público e criar condições para que os próprios agricultores possam “caminhar com suas próprias pernas”.

Em quatro anos o PROVE Pantanal apoiou a implantação de 175 agroindústrias beneficiando diretamente 230 famílias de agricultores em 36 municípios do estado do Mato Grosso do Sul (MANUAL..., 2003).

Outra política de apoio a agroindustrialização familiar foi o Programa de Desenvolvimento da Agricultura Familiar Catarinense pela Verticalização da Produção (Desenvolver). Segundo Prezotto, 2005, várias entidades foram proponentes do Desenvolver: a Fundação de Ciência e Tecnologia de Santa Catarina (Funcitec), o Centro de Estudos e Promoção da Agricult

ura de Grupo (Cepagro) a Associação de pequenos Agricultores do Oeste Catarinense (Apaco) e as Prefeituras municipais de Blumenau e de Joinville. Além destas entidades proponentes fazem parte, ainda, como parceiras estaduais a Epagri e o Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina – CCA/UFSC e como parceiros regionais, outras organizações governamentais e não-governamentais⁴⁹

O Desenvolver teve seu início em 1998 e buscou, comparativamente ao PROVE-DF e PROVE Pantanal, um envolvimento maior da sociedade, dos próprios agricultores e suas representações, havendo articulação com Prefeituras, Organizações Não-Governamentais e organizações sociais. É verdade, que diferentemente do Distrito Federal, Santa Catarina possui um histórico de organização no meio rural, o que facilitou a manutenção dos empreendimentos mesmo após o final do Programa. O Desenvolver, em três anos, apoiou 275 agroindústrias, envolvendo 1078 famílias, em seis pólos no Estado, três distribuídos na região Oeste e três na região Litoral (SCHIMIDT; TURNES, 2002).

Esses três exemplos possuem em comum o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) por meio do Programa de Apoio à Tecnologias Apropriadas (PTA) que concedeu bolsas para a contratação temporária de profissionais para dar suporte em diversas áreas do programa, como processamento, gestão, organização social, comercialização e marketing. O PTA possibilitou a formação de uma equipe multidisciplinar que complementava as ações dos profissionais dos quadros técnicos dos estados, potencializando assim, as ações que dependiam do apoio estatal.

⁴⁹ Cinco Cooperativas de Crédito e duas Cooperativas de Produção, A Universidade do Oeste Catarinense – Unoesc o Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – CNPSA/Embrapa de Concórdia, a Fundação 25 de Julho de Joinville, o Fundo de Incentivo à Agropecuária – Finagro de Joinville, a Fundação Universidade Regional de Blumenau e a Comissão do Programa de Verticalização da Agricultura Familiar - Prove de Blumenau (PREZOTO, 2005).

No Estado do Rio Grande do Sul, o Programa da Agroindústria Familiar (PAF), , embora não possuísse convênio com o CNPq, também buscou adequar seu quadro técnico e atuou em áreas .São elas:a) financiamento de agroindústrias; b) selo “Sabor Gaúcho” da agricultura familiar; c)apoio à legalização das agroindústrias; d) capacitação e formação de agricultores e técnicos; e) apoio à cooperação f) apoio à comercialização. Nos seus três anos de implantação o Programa da Agroindústria Familiar (PAF), apoiou nas diferentes áreas de abrangência do programa 22039 famílias (BALANÇO...,2002)

A importância dos Programas sinteticamente exemplificados vai muito além dos recursos disponibilizados e do número de estabelecimentos apoiados. Sua maior contribuição está na visibilidade dada às discussões das antigas limitações da esfera pública e que vêm de encontro aos processos de agroindustrialização descentralizada.

Síntese e Considerações

As agroindústrias familiares investigadas possuem características distintas pois tratam-se de estabelecimentos que processam diferentes tipos de produtos e isso se reflete na organização interna. Ainda que sejam estabelecimentos heterogêneos, algumas características comuns são evidenciadas. Essas características estão relacionadas à forma com que esses estabelecimento obtêm matéria-prima para ser processado na agroindústria e a organização do trabalho nos estabelecimentos familiares.

Relativamente à matéria-prima a ser processada nas AFRs, encontraram-se distintas realidades; enquanto uma agroindústria trabalha exclusivamente com matéria-prima própria, outras, além da matéria-prima própria, também adquirem matéria-prima de terceiros. As diferentes situações encontradas em relação a matéria-prima estão relacionadas à comercialização dos produtos e também a força de trabalho para exercer as atividades.

A Agroindústria Vermelha trabalha com matéria-prima própria, isso é facilitado pelo fato de suas estratégias de comercialização privilegiar a comercialização direta por meio da participação em feiras e comercialização na propriedade. Dessa forma os agricultores dessa agroindústria, asseguram-se de obter maior autonomia para vender seus produtos. As regras que regem esses espaços são construídas pelos agricultores e consumidores, assim possibilitam maior flexibilidade e possibilidade de equacionar a oferta de produtos. Ou seja, caso os agricultores possuam algum problema e necessitem diminuir a oferta de produtos, isso poderá ser administrado pelos consumidores. Esse fato, no entanto, não significar a perda do local de venda para outro fornecedor como poderia ocorrer com um mercado com intermediação.

A Agroindústria Verde adquire uma pequena porcentagem de produto de outro estabelecimento, isso ocorre pela necessidade de complementar a oferta de produto necessária

para garantir o abastecimento aos seus compradores, no caso uma Associação de restaurantes e padarias. Com essa estratégia os agricultores garantem que irão escoar grande parte de sua produção, no entanto, para isso precisam assegurar a oferta de produtos em qualidade e quantidade suficiente que venha a suprir a necessidade do seu principal consumidor. Para não necessitar adquirir produtos de outra agroindústria seria necessário que a Agroindústria Verde deixasse de comercializar na feira. No entanto, para os agricultores, a feira é uma maneira de não depender de um só local para vender os produtos, ademais o preço recebido na feira é mais satisfatório. Além disso, a feira é um vínculo com a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra e existe também a decisão de privilegiar o espaço que eles ajudaram a construir.

A Agroindústria Rosa é uma situação diferenciada em termos de matéria-prima, pois a aquisição da matéria-prima principal (farinha) já é um fator previsto quando iniciou as atividades, ou seja não depende do processo de comercialização. No entanto os outros produtos que são processados na agroindústria são produzidos na propriedade. Embora, eles agreguem valor a esses produtos, no entanto, sempre estarão sendo influenciados diretamente pelas variações do preço do trigo.

No caso da Agroindústria Branca fica evidenciado a dependência entre o processo de comercialização e aquisição de matéria-prima de terceiros. Para viabilizar a atividade, essa agroindústria depende dos pequenos e médios estabelecimentos comerciais e do mercado institucional (mercados com intermediação), assim, também estão sujeitos as regras desses mercados. Desta forma para consolidar-se nesses mercados é necessário uma grande variedade de produtos. Para garantir essa variedade é que os agricultores necessitam de adquirir matéria prima de terceiros. Nesse caso a aquisição de terceiros está mais relacionada com a variedade do que com a quantidade de produtos.

Outra questão relevante em relação à matéria-prima é a questão da qualidade dos alimentos. Foi possível identificar na fala dos agricultores que estes estão internalizando os conceito de qualidade ampla, ou seja, aquele conceito onde a qualidade não está relacionada apenas aos aspectos sanitários e nutricionais, mas também a características ambientais, sociais e culturais dos alimentos. Essa preocupação facilita para que esses reconheçam a importância de compatibilizar a produção de matéria-prima com o processamento, para assim ter maior controle do produto que eles estão processando e conseqüentemente ofertando.

As quatro unidades estudadas demonstram querer manter uma relação entre produção e a transformação de produtos, sendo que os estabelecimentos que adquirem matéria-prima de terceiros relatam que desejariam trabalhar apenas com matéria-prima própria.

Em relação a força de trabalho nas agroindústrias familiares todas as unidades estudadas iniciaram suas atividades objetivando ocupar mão de obra apenas dos familiares envolvidos com a agroindústria. No entanto à medida que as agroindústrias passam a adquirir maior importância no sistema produtivo e aumenta a demanda de força de trabalho, a tendência é que os agricultores busquem suprir essa demanda com a contratação de terceiros.

A Agroindústria Rosa é a agroindústria que mais contrata força de trabalho para desenvolver as atividades. No início eram apenas os familiares que trabalhavam, no entanto ao sair da informalidade e optar por investir em uma estrutura física para continuar processando os alimentos foi necessário também ampliar a produção. Com a ampliação surge a necessidade de mais pessoas para realizar o trabalho. Outra particularidade desta agroindústria é a impossibilidade de armazenar os produtos o que corrobora para a contratação de pessoas fora da agroindústria.

A Agroindústria Vermelha desenvolve as atividades com os membros da família, no entanto para trabalhar com a produção orgânica, se faz necessário que outra pessoa atue junto com o casal de proprietários do estabelecimento. Na Agroindústria verde existe compatibilidade entre a agroindústria e a força de trabalho disponível, assim não existe necessidade de contratação de outros trabalhadores. No caso da Agroindústria Branca ocorre a complementação de força de trabalho de não sócios no período da safra, pois nesse período existe a necessidade de armazenar matéria prima para estar sendo processada durante o ano. Em um primeiro momento, a contratação de força de trabalho não-familiar pode parecer uma dissociação com o caráter familiar das AFRs; essa situação, porém, é a forma encontrada para a execução das diferentes atividades, originárias da agroindustrialização. No entanto, quando as unidades estudadas iniciaram suas atividades não previam que fosse necessária ampliar a força de trabalho disponível em cada unidade.

Entre as limitações encontradas para a consolidação das agroindústrias familiares, encontra-se a legislação sanitária, a qual apresenta inadequações à realidade da produção familiar. Isso ocorre principalmente com produtos de origem animal pois a restrição de área de comercialização imposta aos produtos legalizados pelo SIM e pelo SIE pode comprometer a reprodução dos estabelecimentos. Por outro lado as agroindústrias familiares, não comportam grandes plantas agroindustriais e nem uma estrutura física para obterem registro no Serviço de Inspeção Federal.

A legislação tributária também é impedimento para as agroindústrias, pois por falta de opções, os agricultores acabam tendo de que se enquadrar nas figuras jurídicas que não correspondem às suas necessidades. Essa situação, em muitos casos, faz com que,

estabelecimentos que teriam condições de consolidar-se fiquem à margem dos processos legais e muitas vezes desistam da atividade.

A respeito das agroindústrias familiares e os dois aspectos legais legalização sanitária, pode-se dizer que a produção informal é origem de quase todos os estabelecimentos de base familiar. A maioria dos agricultores começa a processar alimentos à margem dos processos legais e a comercializá-los de forma experimental. Em alguns casos, essa situação inicial pode se perpetuar. Isso, geralmente ocorre quando os produtos obtidos pelo processamento são pouco significativos em termos de volume e não possuem sustentação econômica para incorporar os custos de investimentos necessários para formalizá-los. Dizendo de outra forma: só é vantajoso para o agricultor se a atividade continuar na informalidade.

A importância da Agricultura Familiar como seguimento produtivo no espaço rural do país e das diferentes formas de reprodução entre elas a Agroindústria Familiar Rural, torna evidente que os aspectos legais necessitam de adequações para atenderem a demanda das iniciativas autônomas de processamento de alimentos.

Em relação as políticas de apoio, embora se reconheça que existem significativos avanços com a criação de políticas públicas de apoio à Agricultura Familiar, não se pode negar que o Estado possui um débito com essa e com outras categorias historicamente alijadas das políticas aportadas pelos governos. Especificamente em relação a Agroindústria Familiar Rural, existe carências de apoio em diferentes questões. Sendo assim, somente crédito para os empreendimentos tem se mostrado insuficiente para atender suas demandas, nesse sentido o poder público tem um papel estratégico na construção de alternativas e no apoio às iniciativas de produção, transformação e comercialização de alimentos pela Agricultura Familiar.

CAPÍTULO 3 AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL E O PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE SEUS PRODUTOS

No capítulo anterior analisaram-se os fatores que influenciam na comercialização dos produtos das agroindústrias familiares. Tratou-se da matéria-prima, da força de trabalho e dos aspectos legais.

Em que pesem todos os fatores anteriormente tratados, este capítulo tratará especificamente das estratégias apropriadas pelos agricultores familiares para comercializar sua produção. Nele será descrita a realidade encontrada entre agroindústrias pesquisadas no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, buscando compreender a forma que se dá a apropriação dos espaços de comercialização pelos agricultores familiares.

3.1 Agroindústria Familiar Rural e comercialização: desafios e possibilidades

A comercialização de produtos agrícolas sempre foi considerada uma das principais dificuldades enfrentadas pelos produtores rurais, principalmente pelos pequenos. Algumas das causas para essa situação são identificadas tanto por questões internas das unidades de produção - escalas menores, dificuldades com transportes, baixa padronização dos produtos — como em questões externas a ela — exigência dos mercados, competitividade com outros produtos, legislações inadequadas, entre outras questões (OLIVEIRA, 2000).

No que concerne especificamente aos produtos da Agroindústria Familiar Rural, as dificuldades enfrentadas pelos produtores também são muitas, pois o fato de as unidades de processamento de alimentos serem um sistema que envolve produção, transformação e comercialização — e todas as etapas em geral serem realizadas pelos próprios produtores —, exige maior habilidade e conhecimento desses agricultores para a obtenção de êxito na atividade. Além de habilidades diferenciadas para a realização da comercialização, assim como para gerenciamento do processo, existe ainda uma maior demanda de tempo para desenvolver as atividades. Esse tempo precisa ser equacionadas pela família para a realização das diferentes atividades exigidas pela agroindustrialização.

As dificuldades enfrentadas pelos produtores familiares nas unidades familiares de processamento de alimentos são referenciadas por Schmidt;Turnes (2002 p.134) ao afirmarem:

Não se pode subestimar o fato de que nessas unidades o agricultor e seus familiares assumem todas as funções da cadeia produtiva. De simples produtores de matéria-prima, passam a desempenhar funções polivalentes que vão desde executivo até vendedor, com todas as dificuldades que isso comporta. Logo, não basta implantar essas unidades. É necessário, desde o início, pensar em introduzir estratégias que permitam o desenvolvimento, a ampliação e a sobrevivência dessas iniciativas.

Segundo o documento síntese das Oficinas de Comercialização⁵⁰, as principais dificuldades apontadas pelos agricultores ao transformar os produtos primários são a desinformação e inadequação das legislações incidentes sobre seus produtos, e a necessidade de organização dos produtores diante do processo de comercialização. Além dessas existe o desconhecimento e inexperiência com os mercados e a necessidade de se desenvolverem estratégias que busquem diferenciar os produtos nos locais onde esses são comercializados, envolvendo os consumidores como potencializadores da proposta (SÍNTESE..., 2002).

Maluf (2004) ressalta a importância das questões de mercado ao lado do acesso ao crédito em condições adequadas, dentre as principais determinantes das possibilidades de êxito dos programas de apoio à produção agroalimentar realizada em empreendimentos de pequeno e médio porte.

3.2 Agroindústria Familiar Rural e comercialização: adaptação e construção

Os agricultores pesquisados têm na Agroindústrias Familiar Rural sua atividade principal; entretanto, também foram encontradas atividades complementares ao processamento de alimentos. Essa complementaridade também foi verificada entre os produtos desenvolvidos e entre as estratégias de comercialização adotadas. Ou seja, as AFRs que não desempenham outras atividades, procuram desenvolver diferentes produtos ou ainda comercializar em mais de um espaço, buscando não depender de um único local para comercializar seus produtos.

A complementaridade entre atividades diversificadas é um dos componentes da lógica econômica peculiar de reprodução dos agricultores familiares, para os quais as decisões orientam-se mais por um forte sentido de preservar o patrimônio e possibilidades de reprodução da família do que por um cálculo simples de retorno do capital investido (MALUF, 2004).

Conforme já foi afirmado anteriormente, a Agricultura Familiar é uma realidade heterogênea e multifacetada, e a Agroindústria Familiar Rural reproduz essas características. No Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, onde foi realizada esta pesquisa, existe uma realidade muito diversa no que se refere aos tipos de produtos, inserção nas instâncias sanitária e fiscal, utilização de tecnologias e, conseqüentemente, essa diversidade também existe nas estratégias de comercialização adotada. Para comercializar seus produtos os agricultores que atuam junto as agroindústrias estão criando condições de compatibilizar as diferentes características de

⁵⁰ Realizadas de agosto a novembro de 2002 em dez regiões do Estado RS, essas oficinas tinham o objetivo de identificar problemas e oportunidades de apoio na área de comercialização para as agroindústrias familiares apoiados pelo Programa da Agroindústria Familiar do Rio Grande do Sul.

seus produtos com as possibilidades dos mercados, procurando assim se adaptar, mas também construir possibilidades compatíveis com a sua realidade.

Segundo Maluf (2004), a relação dos agricultores familiares com os mercados, em geral, ocorre por meio de dois tipos de vínculos: as cadeias integradas e os circuitos regionais.

As cadeias integradas, conforme Maluf (2004), tratam da distribuição de produtos, visando o mercado nacional e internacional. Participam das cadeias integradas as corporações agroindustriais, as cooperativas de grande porte, a indústria alimentar, a intermediação mercantil e as redes de supermercados.

Entre as agroindústrias estudadas, encontraram-se unidades que interagem simultaneamente com as cadeias integradas e com os circuitos regionais. Essa é a realidade na Agroindústria Rosa e na Agroindústria Branca, onde a inserção nas cadeias integradas ocorre pelos já estabelecidos vínculos com as Agroindústrias Convencionais, nas quais onde paralelamente ao processo de agroindustrialização familiar os agricultores ainda fornecem matéria-prima para os Complexos Agroindustriais.

A Agroindústria Rosa fornece para a Cooperativa Tritícola Erechim Ltda (COTREL) 5700 frangos /lote. De acordo com os entrevistados, o aviário já existia desde 1998 e o fornecimento de frangos continuou a ser executado como uma atividade complementar.

A Agroindústria Branca também possui vínculo com a Agroindústria Convencional pela realização de terminação de suínos para a SADIA S.A. Segundo os agricultores da Agroindústria Branca, eles já também possuem a infra-estrutura, originária dos anos 1980; sendo assim, o grupo acredita que essa estrutura precisa ser utilizada, por isso eles mantêm a atividade.

Esses dois exemplos encontrados, no Alto Uruguai vêm ao encontro da afirmação de Maluf (2004 p.312) que afirma que “os projetos de agregação de valor as matérias-primas agrícolas e as novas formas de inserção nos mercados fazem-se, em geral, de forma gradativa, sem romper, imediatamente, as relações comerciais pré-existentes, principalmente aquelas tradicionalmente mantidas com as cadeias integradas.”.

A respeito dos circuitos regionais, Maluf (2003) diz que eles se formam no âmbito regional no interior do país. Participam desses circuitos as cooperativas e associações de agricultores familiares, as agroindústrias de base familiar e os empreendimentos urbanos industriais de pequeno e médio porte. Ainda, integram-nos os equipamentos de abastecimento (feiras-livres, varejões, sacolões) e a venda direta realizada nas propriedades. Essa é a realidade encontrada na Agroindústria Verde e na Agroindústria Vermelha, que interagem unicamente com os circuitos regionais e têm a agroindustrialização familiar, atualmente, como única atividade desenvolvida pelas famílias.

Se forem levados em conta apenas os produtos originários da AFR, sem considerar as outras atividades das famílias, os resultados dessa investigação permitem dizer que, as famílias que possuem agroindústrias familiares no Alto Uruguai estão comercializando seus produtos no âmbito dos circuitos regionais.

Para os entrevistados, nos espaços de comercialização regional (circuitos regionais), as estratégias de agroindustrialização da Agricultura Familiar têm maiores perspectivas de consolidação. Isso se dá porque a produção, transporte e a venda dos produtos são variáveis construídas no próprio território, facilitando a apropriação e manejo dessas pelos agricultores. No entanto, à medida que os mercados regionais se tornarem restritivos para sua consolidação, os agricultores poderão ter que desenvolver suas potencialidades para ocuparem outros espaços, que vão além dos circuitos regionais.

As formas de inserção mercantil das agroindústrias estudadas ficarão mais evidentes na abordagem que se faz a seguir a respeito dos espaços de comercialização onde transitam seus produtos. Antes, porém, torna-se relevante fazer algumas considerações sobre a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra. Essa instituição foi referenciada pelos entrevistados como uma forma de organização que favorece a superação dos desafios emergentes, principalmente no que tange ao processo de comercialização dos produtos.

3.3 As agroindústrias familiares do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul e a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra

As quatro unidades estudadas são associadas à Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra. Essa organização congrega agricultores familiares e consumidores numa proposta de abastecimento alimentar diferenciada, na qual está incluída a viabilização dos estabelecimentos familiares do território, fortalecendo a interação entre produtores e consumidores. Atualmente seu quadro de sócios é composto por produtores e consumidores, sendo que, do total de 181 sócios, 130 são produtores, e destes 32 são agroindústrias familiares, e 51 são consumidores.

Apoiando-se na visão de Gaiger (2003), pode-se dizer que a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra (CPCNT) é um exemplo de empreendimento econômico solidário⁵¹ criado por diferentes setores da sociedade que buscam, na coletividade, formas de sobrevivência e de consolidação econômica e social, baseados numa nova racionalidade produtiva.

⁵¹ A expressão empreendimento econômicos solidários tem sido usada, segundo Gaiger (2003), para expressar as mais distintas experiências organizadas por indivíduos e instituições que desenvolvem atividades nos setores de produção, prestação de serviços e crédito, buscando alternativas para sua consolidação econômica e social, sob formas diferentes daquelas orientadas pela lógica mercantil capitalista.

A Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra nasceu da discussão entre os agricultores familiares e suas organizações como Sindicato de Trabalhadores Rurais (STR), assim como ONGs, EMATER e outros atores da região do Alto Uruguai, diante do desafio de criar condições para que a Agricultura Familiar se consolidasse e desenvolvesse suas potencialidades, baseada em uma proposta autônoma de organização. Sua criação foi a confluência do amadurecimento das discussões entre os atores do Alto Uruguai e a proposta da Secretaria da Agricultura e Abastecimento (SAA) do governo do Estado do Rio Grande do Sul na gestão de 1998 a 2002, que tinha como uma de suas estratégias o apoio às iniciativas de organização dos agricultores familiares. Os depoimentos abaixo ilustram a criação da CPCNT e evidenciam a preocupação com a questão da comercialização no surgimento dessa instituição.

A gente começou com a idéia da feira, mas os feirantes tinham produto a semana inteira. Por outro lado também a gente sabia que a agroindústria [familiar] no mercado convencional é muito explorada. (Agroindústria Vermelha/F01)

A Cooperativa nasceu aí de uma discussão que já se tinha com os movimentos, com os sindicatos, de que nós tava ficando cada vez mais na mão dos outros, que daquele jeito tava mal. Então foi indo, fomos se organizando, discutindo. Aí foi que surgiu essa Cooperativa aí do DAER. (entrevista na Agroindústria Vermelha/M01)

A Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra é um dos exemplos de empreendimentos apoiado pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul no período de 1998 a 2002. No referido período a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, atuou com as seguintes diretrizes: o fortalecimento da Agricultura Familiar, a agroecologia, os sistemas agroindustriais familiares e a segurança alimentar. Para o alcance desses objetivos foi criado no ano de 1999 o Plano Estadual de Segurança Alimentar Nutricional Sustentável (PESANS), (MANUAL, 2002).

O PESANS buscou apoiar as economias de base familiar, por meio da instrumentalização dos agricultores familiares, pequenos empreendimentos agroindustriais, pescadores artesanais, assentados da reforma agrária, com o objetivo de criar um sistema alternativo aos mecanismos convencionais de abastecimento alimentar existentes, buscando assim democratizar o acesso à alimentação para o conjunto da população, por meio da inclusão destes grupos sociais no processo de produção de alimentos. Essas ações pressupunham a aproximação entre o rural e urbano. Desse modo o apoio a pequenos empreendimentos que atuavam de forma participativa e solidária, ganhou grande importância dentro da proposta.

Entre os instrumentos criados para alcançar os objetivos do PESANS estava o Programa de Apoio a Novos Produtos Agropecuários (PANPA), inicialmente desenvolvido

pela equipe da SAA. O PANPA é um programa que "visa apoiar ações de diversificação, reestruturação e qualificação das atividades da pequena propriedade rural de base familiar, gerando alternativas de comercialização e propostas de novos negócios agrícolas e agroindustriais (MANUAL, 2002)."

Em meados de 2000, com ampliação da discussão sobre a importância estratégica de apoio à comercialização dos produtos oriundos do público prioritário⁵² da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do estado do Rio Grande do Sul (SAA), verificou-se que o PANPA possuía grande potencial na alavancagem das ações que fazem parte do Plano Estadual de Segurança Alimentar (PESANS). Dessa forma, a partir dessa discussão, as Centrais de Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul-S. A (CEASA-RS), que já possuía ações na área da comercialização, tornou-se responsável pela execução financeira e operacional voltada à implementação do PANPA no Estado do Rio Grande do Sul.

Nessa perspectiva, a CPCNT que já se encontrava em discussão no Alto Uruguai, encontrou, nessa política pública, um instrumento – o PANPA – que corroborou para sua consolidação. O apoio do governo do estado veio pela cedência em comodato de um espaço de uma antiga cooperativa de consumo do Departamento Autônomo de Estradas e Rodagem (DAER) desativada. Além disso, por meio do PANPA, o governo viabilizou recursos para a reforma das dependências, aquisição de infra-estrutura básica da Cooperativa (refrigeradores, balcões), criação de marca e a impressão de materiais de divulgação.

Assim, no dia 12 de janeiro de 2002, foi fundada oficialmente a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, tendo por finalidade a defesa econômica e o bem-estar social de seus associados, através de ajuda mútua, libertando-os do comércio intermediarista (Estatuto Social, art.2º).

No espaço físico da CPCNT, funciona um ponto de venda fixo (loja), onde são disponibilizados produtos preferencialmente da Agricultura Familiar e/ou agroecológicos e iniciativas da economia popular solidária⁵³. Articuladas com a proposta da Cooperativa, semanalmente, aos sábados, funcionam três feiras no município de Erechim que formam o Sistema de Feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, sobre o qual se fará uma abordagem específica no item 3.4.1.2 deste capítulo.

A idéia inicial, concebida pelos idealizadores da CPCNT, previa que a comercialização fosse realizada pelos próprios agricultores, num sistema de alternância, ou seja, cada dia um grupo de agricultores iria até Erechim para realizar a comercialização dos produtos. No entanto, após ser colocada em prática, a proposta apresentou algumas

⁵² Agricultores familiares, pescadores artesanais, assentados da reforma agrária e comunidades indígenas.

⁵³ O conceito refere-se a organizações de produtores, consumidores, poupadores, que se distinguem por: estimular a solidariedade entre os grupos e praticar a solidariedade entre a população trabalhadora em geral.

limitações. Entre elas, estava a dificuldade de os agricultores deixarem suas atividades rotineiras nas propriedades para estar na CPCNT, sendo que muitos deles não tinham disponibilidade de tempo para cumprir essa função. Ademais, nem todos os agricultores envolvidos tinham aptidão para a comercialização. Outra dificuldade identificada era o estabelecimento do controle e gerenciamento sobre o processo quando este era realizado por várias pessoas. Em face dessa realidade, os agricultores perceberam que a proposta da CPCNT, para obter êxito, exigiria a dedicação exclusiva de algumas pessoas.

Para suprir essa demanda e operacionalizar suas ações, a CPCNT conta atualmente com três funcionários (dois vendedores e um gerente), e seu movimento financeiro está em torno de 30 mil reais mensais. Para sustentar-se do ponto de vista econômico, a CPCNT comercializa os produtos dos associados e, para esses produtos, acresce uma margem de lucro de 20% visando custear as despesas que a entidade possui.⁵⁴ Os consumidores associados, além de poder dispor de produtos diferenciados (agroecológico, Agricultura Familiar), possuem a vantagem de adquirir os produtos com o prazo de 30 dias para pagamento.

A loja da CPCNT, juntamente com as feiras, constitui-se em um ambiente pedagógico para os agricultores familiares e, principalmente, para aqueles que desempenham o processamento dos produtos primários. Nesses espaços “familiares”, eles desenvolvem conhecimentos e habilidades para, posteriormente, confrontar-se com um ambiente externo menos favorável. Essa realidade vem ao encontro da visão de Vilela; Wilkinson (2002, p. 222), para os quais "as estratégias agroindustriais autônomas têm de se confrontar com um ambiente extremamente incerto e hostil que implica processos complexos de criação de conhecimento e competências e a construção de coalizões ou redes capazes de redefinir a estrutura institucional que governa estes mercados".

A CPCNT propõe a autonomia dos agricultores familiares associados perante o processo de comercialização de seus produtos. Identificou-se que a CPCNT também como instituição persegue a busca de autonomia e que evita vincular as suas ações e propostas com algum governo ou movimento social específico. Essa construção de uma identidade própria é, segundo os agricultores, a maneira mais apropriada para consolidar a sua proposta. Apesar da importância do poder público na constituição da CPCNT e, conseqüentemente, no apoio aos atores com ela envolvidos, as agroindústrias do Alto Uruguai por intermédio da CPCNT, formam uma organização independente, conforme a visão explicitada pelo depoimento a seguir.

⁵⁴ A experiência com o processo de comercialização levou a CPCNT a comercializar outros produtos que não faziam parte de sua proposta inicial, como é o caso da linha de produtos de limpeza; para esses produtos a margem de lucro é em torno de 30 a 40 %.

[...] as agroindústrias na Cooperativa são um movimento autônomo, aqui no Alto Uruguai e independente de governo elas tão andando, não tem o que segure, não tem o que impeça elas de ir pra frente. (Gerente da CPCNT).

A proposta da agregação de valor pela Agricultura Familiar, assim como o fomento à agroecologia⁵⁵, são questões amplamente defendidas na CPCNT, de modo que as AFRs encontram nessa organização um ambiente favorável para discutir suas potencialidades, visando alternativas para consolidação de seus empreendimentos.

Pelos argumentos dos agricultores em relação à CPCNT, é possível perceber que se sua importância vai além do processo de comercialização, sendo para eles um núcleo de organização social.

[...] a Cooperativa é o futuro, né. Olha quanta coisa a gente já conseguiu por lá. Nós mesmo, nem vendemos muito lá, mas é o jeito da gente se organizar de conseguir as coisas. Nós temo que pega junto e não deixar esfriar. (entrevista na Agroindústria Verde/F01)

No entanto, no âmbito do presente estudo, constatou-se a presença da CPCNT em diferentes processos dos quais as unidades estudadas estão envolvidas, principalmente naqueles voltados à comercialização dos produtos das agroindústrias familiares, conforme será identificado nas reflexões realizadas a seguir.

3.4 Estratégias e canais de comercialização

As experiências dos agricultores familiares com a comercialização de seus produtos, encontradas na etapa de campo da pesquisa, referendam as considerações que seguem. Cabe ressaltar que, embora os agricultores comercializem simultaneamente em mais de um canal de comercialização, nem todas as agroindústrias investigadas comercializam seus produtos em todos os locais que serão analisados. Sendo assim, será discutido aqui a respeito dos principais canais de comercialização adotados por uma ou mais unidades investigadas neste estudo. Entende-se como canal de comercialização “as estruturais funcionais que mediante a suas operações geram a movimentação de produtos e serviços entre os membros participantes de um mercado, ou seja, são os locais onde são disponibilizados os produtos para que o consumidor tenha acesso (FIGUEIREDO, 2003)”

Entre as quatro unidades estudadas, as alternativas encontradas foram: (a) comercialização em feiras, (b) venda em domicílio, (c) comercialização na propriedade, (d) mercado institucional público e não-público, (e) pequenos e médios estabelecimentos comerciais (supermercados, restaurantes e padarias).

Tabela 4

⁵⁵ Por agroecologia entende-se: “aplicação de conceitos e princípio ecológico no desenho e manejo de agroecoossistemas sustentáveis”(GLEISSMAN, 2000, p.54)

Representação em porcentagem dos espaços de comercialização em relação ao volume comercializado para cada unidade da amostra (%).

Canais de Comercialização	Agroindústria	Agroindústria	Agroindústria	Agroindústria
	Rosa	Branca	Verde	Vermelha
Comercialização em feiras	80	0	20	30
Venda em domicílio	10	0	0	0
Comercialização na propriedade	0	10	0	60
Mercado institucional público e não-público,	2	20	0	0
Pequenos e médios estabelecimentos comerciais	08	70	80	10

Fonte: formulação da autora

Com base nas experiências investigadas, procura-se compreender como ocorre a apropriação desses espaços pelos agricultores familiares; da mesma forma, busca-se identificar algumas características de cada estabelecimento familiar que possibilita a apropriação de tais espaços.

3.4.1 Comercialização em feiras

No Alto Uruguai, acontecem duas feiras nas quais os agricultores entrevistados estão envolvidos: a Feira do Produtor e o Sistema de Feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra; ambas ocorrem no município de Erechim, entretanto possuem características e concepções distintas.

Entre as quatro agroindústrias pesquisadas, três, participam das feiras existentes na região. Inicialmente as feiras serão descritas para então serem analisadas a partir da experiência de comercialização das AFRs investigadas.

3.4.1.1 Feira do Produtor

A Feira do Produtor funciona três vezes por semana no município de Erechim, às terças-feiras, sextas-feiras (dia de maior movimento) e sábados. Essa feira é um espaço destinado à comercialização direta de produtos agropecuários e ocorre há 25 anos. Nos primeiros 10 anos funcionava em barracas ao ar livre e há 10 anos funciona em um pavilhão

fechado, construído pela Prefeitura Municipal de Erechim. A feira possui 34 pontos de venda (*boxes*) e é administrado pelo poder público municipal, de forma centralizada; os agricultores têm pouco ou nenhum poder de decisão. Os produtores que comercializam no local constituíram uma associação de feirantes⁵⁶, destinada a representá-los nas questões referentes à feira; na prática, porém, segundo os entrevistados a Prefeitura tem autonomia para arbitrar a respeito das normas gerais que regem o funcionamento da feira. A figura 6 apresentada na seqüência mostra a fachada externa da Feira do Produtor de Erechim.



Figura 6 Fachada externa da Feira do Produtor de Erechim

A proposta criada pela Prefeitura remete a um processo individualista. Isso é explicitado na orientação para a ocupação dos espaços, pois em cada espaço (*box*), as famílias devem vender apenas produtos próprios, não sendo desejável associações entre famílias para negociar os produtos. Entre as AFRs que fizeram parte desta pesquisa, duas comercializam nessa feira, a Agroindústria Rosa e a Agroindústria Vermelha, e as reflexões referentes a essa feira foram baseadas em suas experiências.

A Agroindústria Rosa participa da feira em dois espaços: o *Box* 21 e o Ponto de Venda 33. No *Box* 21, são comercializados os panificados, e a comercialização é realizada por três familiares. No Ponto de Venda 33, a comercialização é realizada por outras duas pessoas, uma

⁵⁶ As atribuições da associação limitam-se a zelar pela limpeza do estabelecimento e, segundo a orientação da prefeitura fiscalizar para que os feirantes pratiquem preços 10% menor do que o preço praticado pelo supermercados do município.

da família e outra não. No local, é comercializado suco natural de laranja⁵⁷, juntamente com os panificados adaptados para consumo imediato, como os biscoitos em embalagens menores e fatias de bolos. Segundo os agricultores, a venda do suco é uma estratégia interessante, pois o valor agregado à fruta é bastante satisfatório. Um copo de suco é vendido a R\$ 1,00 e precisa de duas laranjas para produzi-lo, no entanto se a laranja fosse comercializada *in natura* por uma caixa de 40,8 kg os produtores receberiam em torno de R\$ 10, 00⁵⁸. Além do valor agregado ao produto, a venda de suco é uma possibilidade de proporcionar aos consumidores um outro produto para acompanhar os panificados. Isso possibilita qualificar a oferta e ajuda a "chamar" para os produtos principais que são os panificados. As figuras 7 e 8 mostram os dois espaços onde a Agroindústria Rosa comercializa seus produtos.



Figura 7 Comercialização de panificados

⁵⁷ No caso da Agroindústria Rosa, embora a atividade principal seja a produção de panificados, o fato de haver na propriedade pomares de *Citrus*, implantados anteriormente a agroindústria e destinados inicialmente a venda *in natura*, possibilitou o desenvolvimento de uma estratégia original que é a comercialização de suco *in natura*.

⁵⁸ Dados fornecidos pela CEASA-RS.



Figura 8 Ponto de venda de suco natural

A Agroindústria Vermelha participa há um ano e seis meses do espaço e, embora a orientação da Prefeitura seja a participação individual, essa família comercializa seus produtos em parceria com outra que não faz parte da pesquisa, mas é associada da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra. E essa outra família já participa da outra feira juntamente com a Agroindústria Vermelha.

3.4.1.2 Sistema de feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra

As feiras fazem parte da proposta da CPCNT de ampliar os espaços autônomos de comercialização; entretanto em termos de concepção, elas diferem muito da proposta da Feira do Produtor de Erechim.

Para participar do Sistema de Feiras da CPCNT, os produtos devem estar em consonância com a proposta da CPCNT, ou seja, devem ser agroecológicos e/ou da Agricultura Familiar, mantendo coerência com o tipo de produtos comercializados na loja da CPCNT. Os agricultores organizam-se em grupos de duas ou mais famílias e o transporte dos produtos, assim como a comercialização propriamente dita, é realizado de forma solidária entre os agricultores. As Feiras ocorrem aos sábados de manhã e se constituem num sistema composto por três feiras. Uma delas acontece na área externa da Cooperativa no Centro; outra nas dependências da Escola Campos Sales; e a terceira, em um bairro da cidade, o bairro Progresso. As figuras 9 e 10 e 11 mostram respectivamente a área externa da CPCNT e as bancas onde ocorre a comercialização dos produtos.



Figura 9 Área externa da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra onde ocorre a feira

Entre as unidades investigadas participam desses espaços a Agroindústria Vermelha e a Agroindústria Verde. As figuras 10 e 11 mostram as agroindústrias Vermelha e Verde comercializando seus produtos.



Figura 10 Banca onde são comercializados os produtos da Agroindústria Vermelha



Figura 11 Banca onde são comercializados os produtos da Agroindústria Verde

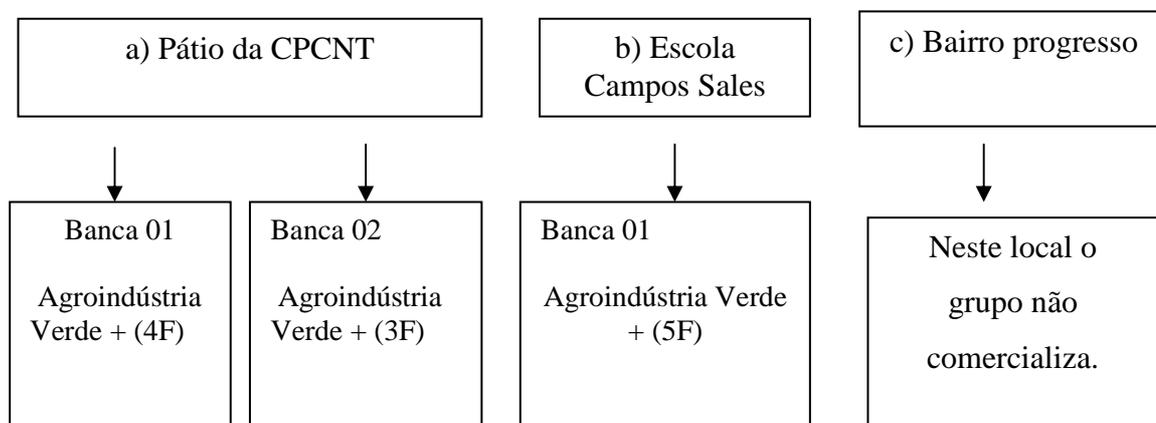
O esquema que segue foi elaborado utilizando-se como exemplo a experiência da Agroindústria Verde e ilustra como o Sistema de Feiras da Cooperativa de Produção e Consumo está organizado.

A Agroindústria Verde comercializa ovos nessas feiras e faz parte de um grupo de seis famílias. Durante o trabalho de campo, esse grupo foi acompanhado pela autora para descrever como a proposta de comercialização solidária é estruturada.

O grupo foi criado por proximidade e também por ter afinidade com a proposta, e as seis famílias que o compõe fazem parte da mesma comunidade. Para organizar-se para a feira, em cada semana um membro do grupo é responsável por disponibilizar o transporte para os demais. Assim, na madrugada do sábado, os integrantes do grupo se reúnem em um local centralizado na comunidade e organizam a carga para ir até a feira. Ao chegar a Erechim o grupo se divide para atender as feiras em que o grupo participa. Considerando os produtos de todos os participantes, o grupo possui, além dos ovos da Agroindústria Verde, mel, biscoitos, pães, cachaça e queijo⁵⁹. No final da feira, o grupo retorna para a comunidade e realiza a prestação de contas dos produtos comercializados.

⁵⁹ Os outros integrantes do grupo são agricultores familiares do Alto Uruguai, no entanto esses não fizeram parte da amostra dessa investigação.

A figura abaixo ilustra a organização das bancas nos dois espaços:



Legenda: (3F) - três famílias; (4F) quatro famílias; (5F) cinco famílias

Figura 12 - Distribuição das bancas nas feiras da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra

a) Pátio da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra:

Na feira realizada no pátio da CPCNT, o grupo do qual a Agroindústria Verde participa dispõe de duas bancas. Em uma das bancas, o grupo comercializa produtos agroecológicos. Dois representantes do grupo fazem à venda desses produtos. Na outra banca, são comercializados produtos em transição agroecológica⁶⁰ e produtos das agroindústrias familiares. Quem vende os produtos nesta banca são outros dois participantes do grupo.

b) Escola Campos Sales:

Neste local, o grupo possui apenas uma banca e comercializa produtos de seis famílias. No espaço, todos os produtos são vendidos como produtos da Agricultura Familiar, não existindo diferenciação para os agroecológicos. Duas pessoas do grupo fazem a venda dos produtos.

c) Bairro Progresso:

Conforme a proposta das feiras da CPCNT, cada grupo de famílias comercializa no máximo em duas feiras, possibilitando que outros grupos possam se beneficiar da proposta. No caso do grupo de que a Agroindústria Verde faz parte, houve a opção por comercializar no pátio da CPCNT e na Escola Campo Sales, e por não participar da Feira do Bairro Progresso.

⁶⁰ Nesse caso o conceito de transição agroecológica é muito próprio, construído nas discussões da CPCNT, sendo que se refere a produtos que usam algum tipo de fertilizante sintético, ou elaboram seus produtos com açúcar sem procedência da agricultura orgânica.

Após a descrição das feiras nas quais as agroindústrias investigadas participam e, tendo como base as experiências delas serão abordados a seguir alguns aspectos desse importante instrumento de comercialização.

3.4.1.3 As feiras: uma perspectiva analítica

Historicamente as feiras sempre tiveram grande importância no abastecimento alimentar e, na atualidade, continuam sendo uma opção bastante utilizada pelos agricultores, para viabilizar a comercialização direta de seus produtos, e pelos consumidores para adquiri-los.

Segundo Maluf (1999 p.6) “as feiras-livres são um dos mais antigos equipamentos de varejo com presença generalizada no país, e continuam a desempenhar um papel importante na venda principalmente de produtos hortícolas (verduras, legumes e frutas)”. Todavia, não se pode desconsiderar a importância dos supermercados como instrumento de abastecimento, pois, segundo Maluf (2003), 44,9% dos gastos totais das famílias, com alimentos, são realizados em supermercados. Mesmo assim, as feiras ainda são encontradas na região do Alto Uruguai, inclusive em pequenos municípios.

A citação, a seguir, ilustra a importância histórica⁶¹ das feiras no Rio Grande do Sul como instrumento de abastecimento de alimentos a diferentes segmentos da sociedade.

A instituição das feiras livres nas cidades, que se acham próximas dos meios coloniais, constituem uma das mais acertadas medidas econômica dos poderes públicos. Ninguém ignora as vantagens que elas oferecem a todas as classes sociais. [...] As Feiras livres, efetuadas semanalmente, tornaram-se uma usança benéfica, digna dos maiores louvores, porque facilitam a subsistência das classes menos favorecidas de fortuna e evitam de modo preponderante a exploração de preços elevados (RAMOS, 19-).

A percepção dos agricultores a respeito das feiras, captada pelos depoimentos gravados, demonstra sua importância na comercialização dos seus produtos, uma vez que, das quatro unidades estudadas a Agroindústria Rosa, a Vermelha e a Verde participam das feiras.

A Agroindústria Branca começou a comercialização de seus produtos em feiras, atualmente, porém, não participa mais, pois quando os agricultores passaram a comercializar seus produtos nos estabelecimentos comerciais dos municípios (pequenos e médios), tiveram que deixar de comercializar nas feiras locais. De outro modo, segundo eles, estariam entrando em concorrência com seus próprios produtos.

Embora não se possa negar a importância do processo mercantil possibilitado pelas feiras, outros aspectos foram referenciados pelos agricultores e que vão além do processo mercantil. Entre esses, ficou evidenciado que a feira constitui-se em um importante espaço de

⁶¹ A publicação de onde essa citação é originária não possui data precisa; no entanto, no capítulo que trata a respeito das feiras livres no Rio Grande do Sul, existe uma referência que a identifica como dos anos trinta.

socialização de experiências, um ambiente pedagógico onde o aprendizado ocorre não só nos aspectos relacionados à comercialização dos produtos, mas também nas relações entre os indivíduos. Forman (1979, p. 139) ilustra a vivência das feiras: "é no mercado⁶² que os camponeses trocam idéias e definem a sua posição de mundo, isento das influências restritivas do ambiente local". Indubitavelmente, os agricultores familiares que fizeram parte da pesquisa, não se encontram em uma situação de isolamento que os impeça de compreender a sociedade, mas a possibilidade de "trocar idéias" continua muito presente para eles nas feiras.

Em razão das feiras da CPCNT, os agricultores se encontram semanalmente e isso favorece seus fóruns de debates. Os encontros que ocorrem após a feira permitem o fortalecimento das organizações dos agricultores, como os grupos de feirantes do Sistema de Feiras da CPCNT. Nessas reuniões, são decididos aspectos como a abertura de novos pontos de venda, a participação de novos grupos de agricultores nas feiras, assim como outras demandas pertinentes ao dia-a-dia dos agricultores, como a aquisição coletiva de insumos, como embalagens, por exemplo.

O fato das reuniões ocorrerem após a feira facilita a participação mais numerosa dos envolvidos; conseqüentemente, torna mais legítimas as demandas encaminhadas e as tomadas de decisões realizadas nesses momentos.

Nas feiras, os agricultores expressam também seu papel de consumidor, adquirindo produtos de outros agricultores e efetuando troca de produtos entre si.

Um fato bastante presente é programar "o dia da feira". Conforme explicitado pelo depoimento a seguir.

[...] a gente vai pra feira e já faz tudo o que tem que fazer. Não fica toda hora correndo na volta, que isso tem custo prá gente. (entrevista na Agroindústria Rosa/F01)

Nesse dia, são realizadas outras atividades do cotidiano das famílias e que dependem da cidade para a sua efetivação, como ida a bancos, ao sindicato, aquisição de insumos para a agroindústria, entre outros. Dessa maneira, desenvolve-se um processo de organização que possibilita atender às diferentes demandas (da agroindústria e da esfera doméstica), pois na lógica do sistema de produção familiar, as atividades serão desenvolvidas pelas mesmas pessoas e essas precisam organizar-se para atendê-las.

A feira também possibilita a interação com o consumidor e essa troca é considerada pelos agricultores como a principal via para qualificar o processo de transformação de alimentos. Orientados pelos consumidores, os produtores testam novos produtos e formas de apresentação (pesos, tipos de embalagens), podendo direcionar sua produção de acordo com

⁶² O autor citado pesquisou três tipos de feira no Brasil. Feira Livre, Feira de Distribuição e Feira da Usina, na citação usada, o mesmo está se referindo a feira livre.

as preferências dos consumidores. Esses, por sua vez, têm a oportunidade de adequar os produtos ofertados às suas necessidades. Torna-se claro que agricultores e consumidores são beneficiados e que essa relação de via dupla potencializa a consolidação do processo de comercialização. As palavras abaixo exemplificam a importância da interação com o consumidor para os produtores familiares.

[...] e depois o que o consumidor tem que dizer ele diz, na hora. Esses dias nós botamos [nas bolachas] uma farinha mais grossa que ficava melhor pra amassar e eles já reclamaram. O que foi que houve que mudou? Aí nós não trocamos mais. Se é num mercado [estabelecimento comercial], nós nunca que vamos saber se agradou ou não. [...] A gente só ia ficar sabendo se o produto enalhasse. (Agroindústria Rosa/F01).

Os consumidores costumam ter uma frequência constante nas feiras e tendem a se tornarem fiéis aos seus fornecedores. Esse fato é citado como uma possibilidade de prever a produção e a renda obtida na semana.

Uma questão evidenciada foi o fato de os agricultores sentirem-se aprendizes no processo de transformação e comercialização dos alimentos. Nesse sentido, o consumidor expressar verbalmente suas opiniões e impressões sobre os produtos consumidos. Esta é uma maneira de o agricultor saber se está no caminho certo, conforme explicitado no próximo depoimento.

Quando a gente aprende uma receita nova, ou inventa alguma novidade, primeiro a gente leva na feira. Aí vê se sai bem. Na outra semana a gente vai saber se o pessoal vai pedir de novo, o que que achou, eles dão a opinião deles. Aí a gente sabe se compensa fazer de novo ou não (Agroindústria Rosa/F01).

Freqüentemente, nos depoimentos, foi realizada a comparação entre a feira e os mercados com intermediação. Percebeu-se que os agricultores que comercializam em feiras entendem os mercados onde não há uma relação direta com o consumidor como um ambiente desconhecido, nos quais nem todos os procedimentos são compreendidos por eles.

[...] tem agroindústria que fecha e nem vai saber o porquê, nunca viu a cara de quem compra o produto dele, nunca vai saber se quem comprou uma vez, comprou duas. Esse é o problema dos mercados⁶³ (Agroindústria Vermelha/M01).

A Agroindústria Rosa, como foi visto na Tabela 02, estima que 80% da sua produção é comercializada na Feira do Produtor, porém os produtores dessa agroindústria confiam nas relações estabelecidas com os consumidores para garantir sua permanência na atividade. Ao serem questionados sobre qual seria sua atitude caso a feira terminasse – experiência já vivida pela família anteriormente com outra feira –, os agricultores informaram que os consumidores

⁶³ Os agricultores, freqüentemente usam a expressão mercado com o sentido de estabelecimento comercial (supermercado).

não iriam deixar de comprar seus produtos e que eles, nesse caso, poderiam comercializá-los em domicílio até se estabelecerem novamente em outro ponto.

A possibilidade de minimizar os riscos de não receber pelo produto obtido também foi citada pelos produtores. Algumas experiências anteriores vividas por eles com mercados com intermediação resultaram em dificuldades para receber pelo produto comercializado, fazendo com que eles ficassem extremamente precavidos com essa opção, conforme o explicitado no próximo depoimento.

[...] volta lá umas três vezes pro cara pagar duas caixinhas, isso não é pra nós. (entrevista na Agroindústria Vermelha/F01).

[...] imagina a diferença?[comparando com o mercado com intermediação]. Tu sai de manhã e de meio dia tu volta pra casa com o dinheiro na mão, a vista, isso não tem o que pague (Agroindústria Verde/F01, notas são da autora).

Embora hajam muitas vantagens apontadas pelos produtores em comercializar em feiras, fica evidente também algumas limitações como canal de comercialização. Na realidade investigada, uma agroindústria tem a feira como principal canal de comercialização, para duas ela representa um canal complementar e outra não comercializa mais em feiras, porque a feira não possibilita mais o escoamento de sua produção e tiveram que optar por outras estratégias, ou seja apenas uma se viabilizaria do ponto de vista comercial apenas com a comercialização na feira. O que se observa, no contexto estudado é acima de tudo sua importância como espaço de aprendizagem para os produtores, ou seja a importância das feiras para as agroindústrias que delas participam, está relacionada não só com o processo mercantil, mas com a vivência proporcionada pela participação dos agricultores nesses espaços.

3.4.2 Venda em domicílio

Entre as quatro unidades estudadas, a comercialização em domicílio é uma estratégia utilizada apenas pela Agroindústria Rosa. A atividade é realizada todas as sextas-feiras pela manhã, quando um dos membros proprietários da AFR, percorre o município de Barão de Cotegipe⁶⁴, realizando entregas de panificados diretamente nas residências dos consumidores. Atualmente cerca de cinquenta famílias são abastecidas dessa forma pela Agroindústria Rosa. Embora essa não seja a principal forma de comercializar os produtos (a principal é na Feira do Produtor em Erechim), os agricultores acreditam que é importante mantê-la como uma estratégia complementar, ainda que, em termos de volume de venda, a entrega em domicílio se mostre menos significativa comparativamente à feira, conforme os dados da Tabela 2. Pelos depoimentos dos agricultores, foi possível perceber que eles mantêm a venda em

⁶⁴ O município localiza-se a 3 Km da Agroindústria e 10 Km de Erechim.

domicílio, assim como os outros espaços menos significativos em termos de volume de comercialização, porque preferem evitar negociar seus produtos em apenas um espaço. O depoimento transcrito na sequência evidencia essa observação.

[...] a Feira é onde a gente mais vende. Mas têm os outros lugar que é bom a gente levar os produtos mesmo que não seja muito. Lá em Barão [referindo-se à venda em domicílio] a gente sabe a quantia certa que vai cada dia, então também compensa. Depois levamo também nos mercadinho de lá, às vezes na merenda [escolar] (Agroindústria Rosa/M02).

Os agricultores entrevistados informaram que, ao longo do tempo, empiricamente, é possível conhecer o comportamento dos consumidores; eles destacam que existe uma diferença nas vendas no início do mês, quando os consumidores recebem seus rendimentos, e no final do mês, quando o consumo diminui significativamente. Assim, existe a possibilidade de planejamento, que é especialmente necessário para produtos perecíveis ou para aqueles com prazo de validade menor (como os panificados), permitindo organizar a produção para que não retornem para a agroindústria produtos que não foram vendidos.

Outra questão identificada na Agroindústria Rosa é o envolvimento dos produtores com seus clientes, pois a venda em domicílio já era utilizada por essa família antes da existência da agroindústria. Iniciou-se quando a família produzia frutas e hortaliças (atualmente não produz mais) e se manteve como estratégia de venda, quando a família passou a produzir os panificados na agroindústria. Sendo assim, o processo de comercialização em domicílio já é desenvolvida há muito tempo por essa família⁶⁵, o que faz com que os agricultores sintam-se comprometidos com os consumidores de seus produtos. O depoimento a seguir evidencia essa questão:

Eu nem sei se compensa mesmo, porque tem gasto pra entregar, [...] ou se era melhor levar tudo na feira..., mas eles já tão acostumado a comprar o produto da gente. Depois estes já conhecem a gente e pagam direitinho, porque querem que a gente continue entregando. Sempre têm aqueles que anotam e pedem pra pagar na outra semana, mais é os aposentado no final do mês. Só que tu gasta gasolina no dia pra levar, então é ruim, mas esses são freguês antigo, esses a gente não pode deixar de atender. Tem uns que são velho, nem saem mais de casa (Agroindústria Rosa/M02).

Kiyota (1999), analisando a venda em domicílio no município de Capanema, estado do Paraná, destaca que, após obter uma clientela fiel, os agricultores se preocupam muito mais em abastecê-los do que conquistar novos consumidores.

Pela fala do agricultor responsável pela comercialização em domicílio, mesmo que haja dúvida em relação à viabilidade da proposta percebe-se a existência do sentimento de reciprocidade entre os envolvidos e essa relação garante a manutenção da comercialização nesse espaço.

Eles não deixam de comprar de nós pra comprar dos outros, o pessoal já conhece a gente faz tempo. Isso ajuda muito...(Agroindústria Rosa/M02)

Reciprocidade e confiança são as características das organizações sociais e dizem respeito ao capital social dessas organizações. São recursos que tendem a se exaurir sem o uso e, por outro lado, aumentam com o uso, contribuindo para potencializar a eficiência da sociedade e facilitando as ações coletivas⁶⁶. Nessa perspectiva, a comercialização em domicílio, além da renda mercantil, expressa, as relações entre os agricultores e consumidores. As outras unidades estudadas não utilizam a comercialização em domicílio como estratégia para vender os produtos, pois as características dos produtos, assim como a força de trabalho disponível levou-os a optar por outros espaços.

Pode-se dizer que a venda em domicílio é uma possibilidade que se configura em condições muito específicas, como no caso da Agroindústria Rosa, pois ela disponibiliza pessoas para atender esses espaço, já existe tradição na família de comercializar de “porta em porta”, no entanto em termos de volume comercializado este, se fosse o único canal, não possibilitaria para essa agroindústria sua viabilização. A permanência da venda em domicílio como canal de comercialização, está muito mais relacionada com uma estratégia dos produtores dessa agroindústria, de comercializar em diversificar os espaços de comercialização do que sua importância para o escoamento da produção.

3.4.3 Comercialização na propriedade

A comercialização na propriedade ocorre de maneira significativa em duas das agroindústrias estudadas: a Agroindústria Vermelha e a Agroindústria Branca.

Para a Agroindústria Vermelha este é o principal canal para comercializar os produtos. Nessa agroindústria, os consumidores costumam ir até a propriedade adquirir os produtos diretamente no local. Embora isso ocorra o ano todo, durante a safra da uva, o processo de comercialização na propriedade é dinamizado.

A Agroindústria Vermelha produz vinhos e suco de uva; sendo a fabricação de vinho já uma atividade realizada pela família desde 1928. Esse fato facilita para as pessoas se habituarem a adquirir os produtos nessa propriedade. Outra questão relevante é o acesso fácil até a propriedade, com apenas 1 km sem pavimentação.

Essas particularidades foram dinamizadas pela família que investiu em um local diferenciado para receber os consumidores. Nesse local foi construído um pequeno quiosque com aproximadamente 30 m² onde os consumidores são recebidos e podem degustar o vinho

⁶⁵ Em 1977, a família comercializava frutas e hortaliças em uma feira no município de Barão de Cotegipe. Em 1997, a feira foi extinta e a família passou então a vender sua produção nas casa do município.

e adquirir os produtos. Para incrementar o local, nesse espaço existe um expositor tipo "Ponta de Gôndola"⁶⁷, onde são comercializados outros produtos como doces, geléias, rapaduras e panificados também produzidos pela Agricultura Familiar e cujos produtores fazem parte da Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra.

As vantagens da opção de comercializar na propriedade são explicitadas pela fala do proprietário entrevistado;

[...] chega essa época [safra da uva], o pessoal vêm aqui comprar. Pra nós isso é bom porque não tem que gastar com transporte, nem se incomodar pra receber. É especial mesmo. Depois aqui o pessoal fica à vontade, eles vêm pra passear mesmo. Aí acaba conhecendo a agroindústria, pedindo um descontinho. A gente dá e eles acabam voltando. [...] o pessoal acaba ficando amigo da gente (Agroindústria Vermelha/M01).

Essa opção é bastante interessante para os agricultores do ponto de vista mercantil; identificou-se, todavia, que o número de horas que a família está à disposição do trabalho é bastante elevado.

[...] aqui o pessoal chega até de noite, se a gente quiser parar um dia mesmo, digo descansar, tem que sair de casa porque senão não consegue parar mesmo. É toda a hora o pessoal vindo comprar. (Agroindústria Vermelha/M01).

As palavras evidenciam que, se por um lado existe a vantagem de redução de custos, assim como a possibilidade de cativar os clientes de maneira mais duradoura, por outro lado a comercialização na propriedade influencia no lazer das famílias dos agricultores, pois sempre alguém deve estar em casa à disposição dos compradores.

[...] mesmo que é tarde a gente não vai deixar de atender, porque o pessoal tá passando às vezes fora de hora e acaba chegando (entrevista na Agroindústria Vermelha/M01).

Maluf (2004) destaca que, comparativamente à realidade francesa onde a comercialização nas propriedades é bastante utilizada, essa opção ainda é reduzida no Brasil. Segundo o autor, na realidade brasileira existe a valorização dos núcleos urbanos de maior porte em detrimento dos espaços rurais, além disso, existem muitas propriedades com dificuldade de acesso, prejudicando a chegada de visitantes.

Para a Agroindústria Branca, a comercialização na propriedade, comparativamente à Agroindústria Vermelha, é bem menos significativa em termos de volume de comercialização. O processo começou de forma espontânea com o início da produção; com o tempo, foi

⁶⁶ As reflexões do parágrafo foram construídas com base nas anotações a respeito do pensamento de Putnam realizadas das aulas da disciplina de Desenvolvimento e Construções Sociais do mestrado em Agroecossistemas em dezembro de 2003.

⁶⁷ Expositor em madeira padronizado com placa identificando seu conteúdo como sendo da Agricultura Familiar, buscando destacar os produtos nos locais de comercialização. O equipamento era financiado pelo governo do estado do Rio Grande do Sul, para as agroindústrias familiares que fizessem parte do Programa da Agroindústria

organizado um espaço específico onde os produtos são oferecidos. A proposta é oferecer aos freqüentadores da comunidade a possibilidade de adquirir os produtos a preços mais atraentes do que os preços praticados pelos estabelecimentos que comercializam seus produtos.

A comercialização na propriedade se conforma em uma excelente canal de comercialização, pois otimiza a força de trabalho, baixa os custos de transporte e propicia a interação com o consumidor. No entanto ela exige algumas condições ideais para que essa opção se consolide. Na realidade investigada os fatores que influenciam no caso do vinho é a tradição que a família já possui de comercializar vinhos na propriedade, a facilidade de acesso a propriedade e o atendimento diferenciado.

Segundo os entrevistados, a combinação de bom atendimento, acesso facilitado e produto diferenciado, são as condições para o êxito da comercialização na propriedade, e essa demonstrou ser uma opção bastante apropriada para a comercialização dos produtos das AFRs.

3.4.4 Mercado Institucional público e não-público

No âmbito desta pesquisa, foram encontradas duas situações referentes ao mercado institucional: o mercado institucional público e o não-público⁶⁸. As considerações presentes tratarão primeiramente do mercado não-público para, posteriormente, abordar o mercado institucional governamental (público).

O mercado institucional não-público é composto por instituições não governamentais que se constituem em compradores diretos que darão o destino final aos alimentos.

Um exemplo desse mercado é a venda de doces em pasta realizada pela Agroindústria Branca para o Hospital São Vicente localizado no município de Passo Fundo. O próximo depoimento trás algumas características desse espaço.

[...] a gente tem uns clientes bom, especial mesmo. [...] No Hospital a gente vende doces desta forma assim, em baldes. É um mercado bom porque não tem muito sofrimento de embalar, de botar rótulo, tem um custo bem menor de armazenagem, enfim. (entrevista na Agroindústria Branca/M01).

Nesse local, a Agroindústria Branca comercializa em torno de 300 kg de doces por mês, com entregas semanais, em embalagens padrão de 20 Kg. A entrega é feita diretamente no Hospital e o pagamento é realizado em um prazo de cinco dias após a entrega do produto.

Familiar (PAF) (ver Figura2). O financiamento era realizado pelo Sub-projeto Divulgação para a promoção comercial, disponibilizados sem retorno para grupos de agricultores (MANUAL, 2002).

⁶⁸ Optou-se por esta expressão "não-público" em detrimento da expressão "privado" pois existe uma quantidade de instituições constituídas por consórcios, fundações, cooperativas, que não se identificam como privadas.

O depoimento dos agricultores demonstra que essa relação comercial possui algumas características adequadas à realidade da produção familiar, pois os custos com embalagens⁶⁹ são menores, a matéria prima fica menos tempo armazenada e principalmente por esse mercado possuir freqüência de pedidos e volumes constantes facilitando aos produtores a organização da produção para atendê-lo.

Ao se referir a esse mercado, os agricultores informaram que existe a possibilidade do agricultor ser remunerado pelo seu trabalho diferenciado, incorporando a questão da qualidade dos produtos. Isso coloca as agroindústrias em condições favoráveis para atender esses mercados. Dito de outra forma: existe o reconhecimento que se trata de um produto diferenciado (orgânico, feito em pequena escala); nesse sentido, o valor do produto não é comparado ao de uma empresa que trabalha com grande escala. Essa questão é explicitada pelo depoimento abaixo:

[...] lá no Hospital não entra questão de preço. Gostaram do nosso produto e nunca mais mudaram. A gente tá lá há três anos. (entrevista na Agroindústria Branca/M01)

Quando o produtor afirma “não entra questão de preço”, está se referindo, que não existe uma competição de preços no mesmo nível que ocorre nos pequenos e médios estabelecimentos, onde são poucas as possibilidades de diferenciação dos produtos. No entanto, deve-se relativizar esta fala, pois no caso de surgir um outro fornecedor com as mesmas características e que possua condições de ofertar um produto com preço mais baixo, é provável que esta situação que haja alterações nessa realidade.

[...] lá [no hospital] eles precisam de um doce mais concentrado, mais firme um pouco do que é encontrado por aí, e nós fizemos pra eles. Eles perguntavam como é que vocês conseguem fazer um doce assim? (Agroindústria Branca/F01).

Essa é uma situação que possibilita a construção de relações diferenciadas com os consumidores, podendo superar a competição por preços, característica da maioria dos espaços de comercialização. Segundo Maluf (2004, p.317), o "fornecimento de alimentos voltados para o mercado de refeições prontas, depende da capacidade dos agricultores de atenderem às exigências de qualidade, e de elaboração de produtos e da entrega em embalagens adequadas e com regularidade, apontando para o estabelecimento de relações mais constantes entre fornecedores e compradores".

⁶⁹ As fábricas de embalagens de vidros não comercializam para pessoa física, além disso é preciso adquiri-los em grande quantidade, situação inviável para as AFRs. Para contornar essa situação os agricultores normalmente se agrupam para a aquisição de embalagens; no entanto, existem locais que o perfil das AFR são muito distintos tornando incompatível a aquisição coletiva de embalagens. Sem outra alternativa as embalagens passam a ser adquiridas de intermediários, fator que eleva significativamente o custo por embalagem.

O depoimento seguinte demonstra que à Agroindústria Branca, desenvolveu meios para atender às exigências e se estabeleceu como fornecedora.

[...] nós fomos lá (oferecer o produto no Hospital), e a nutricionista pediu uma amostra e, na outra semana, já começamos a entregar, eles perguntavam se a gente ia entregar sempre [...], depois que eles viram que a gente trabalha direitinho, pronto. Agora eles tão pedindo para entregar em baldes descartáveis, a gente vai fazer, porque compensa muito pra nós (Agroindústria Branca/F01).

Outra opção de comercialização encontrada entre as agroindústrias pesquisadas é o mercado institucional público. Segundo Maluf (1999 p.11), esse mercado é "composto das compras de alimentos realizadas pelas diversas esferas de governo para atender os programas especiais (merenda escolar, distribuição de alimentos à população carente) e dos serviços públicos regulares (como a alimentação nos hospitais e presídios)". Maluf (1999) ainda destaca que, em geral, esse mercado é gerido de modo a favorecer a participação de grandes fornecedores capazes de preencher as condições requeridas nos processos licitatórios e de concorrência, embora algumas iniciativas de descentralização de programas públicos possibilitem o acesso a pequenos fornecedores.

Entre as agroindústrias investigadas, a Agroindústria Rosa participa esporadicamente da merenda escolar. Durante o ano de 2003, eles participaram por 3 vezes, comercializando pães de trigo de 20 gramas. O depoimento a seguir fala dessa experiência.

A gente entra às vezes na merenda com o pãozinho, mas não é muito, eles (a Prefeitura) largam as listas de pedidos e como a gente pode fazer um preço um pouquinho menor, aí a gente entra. Todo mundo entrega com R\$ 0,22, R\$ 0,20 e nós conseguimos oferecer até a R\$ 0,18. Ganha muito pouquinho, mas sempre é mais um espaço que a gente está abrindo. [...] Mas a gente participa pouco ainda, a gente devia participar mais (Agroindústria Rosa/M01).

Para essa agroindústria, a participação no mercado institucional vem ao encontro da proposta desses agricultores de diversificar as suas possibilidades de comercialização, evitando assim depender de um único local para comercializar os seus produtos.

A Agroindústria Branca comercializa ocasionalmente nesses espaços e considera bastante difícil sua participação.

A gente já participou, mas é difícil porque os mercados [estabelecimentos comerciais] participam vendendo o nosso produto, aí não dá pra nós entrar. E depois fica ruim, porque eles podem não querer mais pegar o nosso produto. Aí a gente deixa pra eles participar (Agroindústria Branca/M01).

Conforme foi visto anteriormente, a Agroindústria Branca tem como principal estratégia os pequenos e médios mercados, sendo que esses mercados frequentemente participam das licitações da merenda escolar. Dessa forma, eles acreditam que não é conveniente eles mesmos entrarem nas licitações, pois estariam entrando em concorrência com os próprios compradores de seus produtos e isso poderia vir a prejudicá-los. Conforme

explicitado no item 3.1.1.3, essa mesma situação ocorre com a Agroindústria Branca em relação à participação em feiras. Essa informação demonstra que algumas opções de comercialização (como os pequenos e médios estabelecimentos comerciais) acabam por restringir outras. Na realidade da Agroindústria Branca existem dificuldades para interagir concomitantemente com outros espaços de comercialização.

A Agroindústria Vermelha em função de seu principal produto ser o vinho não visualiza no mercado institucional uma possibilidade para comercializar o seu produto. Quanto à Agroindústria Verde, esta informou que não participa desse mercado, pois os estabelecimentos comerciais (conforme descrito no item 3.4.3) onde vende seus produtos absorvem toda a sua produção.

A respeito da participação da Agricultura Familiar no mercado institucional público, este estudo vem ao encontro da visão de Maluf (1999) ao afirmar que são necessárias vontade e decisão política dos gestores públicos para se concretizar a favor da Agricultura Familiar. Por outro lado, é importante também que os agricultores se organizem de diferentes formas (associações, cooperativas, etc.) para poder cumprir com as quantidades e regularidades que garantirão sua participação nesses espaços.

Assim, embora exista a possibilidade de uma maior participação das agroindústrias familiares nesses espaços, o mercado institucional torna-se mais acessível quando o poder público assume como estratégia de desenvolvimento, a inclusão de agricultores familiares como fornecedores de alimentos aos órgãos públicos.

3.4.5 Pequenos e médios estabelecimentos comerciais

A comercialização em pequenos e médios estabelecimentos comerciais da região foi uma das opções, na qual as quatro agroindústrias pesquisadas possuem algum tipo de vínculo para comercializar sua produção. No entanto, os resultados da presente investigação demonstraram que sua relevância como espaço de comercialização é bastante diferente entre elas.

Para a Agroindústria Branca, comercializar seus produtos (doces e conservas) em pequenos e médios mercados⁷⁰ é sua principal estratégia. Inicialmente, quando a produção da agroindústria era informal, os produtos eram comercializados em feiras. Segundo os agricultores entrevistados, eles "aprenderam" a comercializar em feiras e, posteriormente,

⁷⁰ No Rio Grande do Sul, muitos pequenos e médios estabelecimentos comerciais estão se unindo e formando redes, buscando atenuar sua fragilidade diante de outros agentes de maior porte. Essas redes apresentam algumas práticas comuns, tais como: as lojas tendem a substituir o seu nome fantasia pela marca da rede, utilizando-se dessa estratégia de marketing para fixar no imaginário dos consumidores uma identidade construída de forma coletiva; alguns produtos são adquiridos de forma coletiva, propiciando maior poder de negociação com os fornecedores; procedimentos administrativos realizados conjuntamente. Exemplos dessas redes são a Super Útil

passaram então a comercializar nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais, como explica a entrevista a baixo.

Nós começamos a vender na feira ecológica de Passo Fundo, por quatro anos, [...], por um tempo a gente fez feira [...], depois parou porque a gente fez uma opção diferente, começou a entrar nos mercados [estabelecimentos comerciais] e não podia fazer os dois. (entrevista na Agroindústria Branca/M01).

No período de 1997 a 2001, a Agroindústria Branca passou de uma produção experimental de 300 unidades para 20 mil unidades e, atualmente a produção está em torno de 60 mil unidades por ano. Com o aumento da produção as feiras locais não absorviam mais a produção, assim, após serem legalizados do ponto de vista sanitário, os produtos passam a ser comercializados nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais do município de origem, na região e em alguns municípios de outras regiões. Essa mudança de estratégia de venda trouxe algumas implicações, explicitadas no depoimento seguinte.

A gente apanhou muito no começo. [...] quando tu deixa de fazer a feira, tu deixa de saber na hora a opinião do consumidor sobre o teu produto. Nisso a gente perde bastante, porque é ele quem diz se o produto tá bom se precisa melhorar, essa opinião prá nós é muito importante. (Agroindústria Branca/ M01)

A realidade vivenciada pela Agroindústria Branca, vem ao encontro da reflexão feita por Mior (2003, p. 187), ao afirmar que "se as opções de feira e da venda direta não existem, ou se elas são insuficientes para o escoamento de toda a produção da agroindústria, torna-se necessário dar mais um passo, qual seja, o de buscar um ponto de venda através da rede formal de comercialização". Esse "dar mais um passo" que se refere o autor, no entanto implica romper com as barreiras impostas por esses estabelecimentos que tradicionalmente são abastecidos por empresas de maior porte. Segundo os entrevistados eles ainda apresentam resistência a adquirir produtos de agroindústrias familiares. O depoimento transcrito em seguida demonstra como a Agroindústria Branca conseguiu romper algumas barreiras de acesso a esses mercados.

Aqui [no município] a gente é bem conhecido por causa da feira, aí fica mais fácil do pessoal pegar nosso produto. Pra fora a gente foi indo assim, tinha alguém que conhecia alguém do mercado e a gente ia lá. Às vezes dava certo, então daquele a gente ia para outro. Tudo é uma construção que a gente foi fazendo. Mas falta muito ainda (Agroindústria Branca/M01).

Atualmente a agroindústria comercializa seus produtos para vinte municípios, num total de trinta estabelecimentos. Segundo os entrevistados, as entregas ainda são um problema para quem trabalha com esses estabelecimentos, pois a localização deles é bastante dispersa na região e em outras regiões vizinhas. Enquanto alguns estabelecimentos estão a 5 km da

(Passo Fundo e entorno), na qual a Agroindústria Branca vende seus produtos em algumas lojas, e outras como a Unisuper (região metropolitana) e Rede Super (Santa Maria e região).

agroindústria, outros estão a 300 km, encarecendo, com isso, o transporte e demandando mais tempo para realizá-lo.

Na região nós mesmos fizemos a maioria das entregas, aí a gente tem que se organizar. Por exemplo, em Passo Fundo é uma vez por semana, em Erechim de quinze em quinze dias. Em Vacaria e Campos Novos, a gente entrega pra um vendedor porque é muito longe. Compensa vender, mas não compensa entregar [...] A gente não dá conta. Tem o problema que o nosso veículo não é muito bom é uma caminhonete aberta. Lá em Porto Alegre a gente vende com o pessoal do Movimento [Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra], eles têm uma loja lá. Aí vai pela transportadora. (Agroindústria Branca/ M01)

Uma questão abordada pelos entrevistados como dificuldade para o processo de comercialização refere-se à regularidade dos pedidos.

No nossa caso, a gente tem que aproveitar as oportunidades de vender que aparecem, não podemos tá desprezando mesmo que é pouca quantia em cada lugar. Se o cara compra pouco, mas compra sempre, não tem problema, porque a gente já conta com aquele. O problema é aqueles que de vez enquanto fazem um pedido. Tem um mercado lá em Passo Fundo que uma vez por ano ele liga e faz um pedido grande pra nós. Aí não adianta porque a gente nunca sabe se pode contar com ele, não tá preparado para fazer a entrega, isso pra nós só complica, porque se tu atender vai acabar faltando pra aqueles que pedem sempre (Agroindústria Branca/ M01).

A mudança de estratégia de comercialização representou aos agricultores, a necessidade de desenvolverem novas competências para se inserirem na lógica dos mercados com intermediação; ou seja, aqueles em que não existe relação direta entre o produtor final e o consumidor, como na feira, por exemplo. Romper com algumas barreiras iniciais e consolidar-se nos diferentes espaços de comercialização é um desafio para os agricultores, pois existe a necessidade de adequação das AFRs para se estabelecer de forma mais definitiva nos mercados por onde ela transita.

A entrevista transcrita na seqüência evidencia a necessidade de adaptação das AFRs.

A gente tem uma ótica de trabalhar quanto mais diversificado melhor. Quanto menos produtos, mais difícil de entrar no mercado. Se tu trabalha só com dois ou três produtos fica bem mais difícil. Mas assim, tem mercado que prefere trabalhar só com o salgado (conserva, molho), então a gente entrega como eles querem. Outros só com os doces, a gente entrega doces. Alguns, depois com o tempo eles se dão conta que a gente trabalha direitinho e começam a pegar as outras coisas [produtos] também. Mas o começo é mais complicado. Por isso, quando tu tem mais variedade fica mais fácil de tu conquistar. [...] Por outro lado, mesmo sendo preciso, é mais difícil, isso exige mais da nossa parte, mais conhecimento, mais domínio da técnica, organizar direito a produção. É o que acontece de novembro a abril, que é o pico da produção da gente. Junta a produção de pêssego, pepino, vagem, de cebola, tem produção de figo, de morango. Praticamente o forte da safra é neste tempo. Aí a gente tem que se organizar pra guardar para ter variedade depois (Agroindústria Branca/ M01).

Para valorizar os seus produtos, os agricultores estão usando conceitos que se referem à qualidade ampla, já discutida no capítulo segundo, na qual a qualidade está relacionada à interação de distintas características, conferindo-lhes uma qualidade superior.

[...] a gente procura trabalhar com os compradores que a gente tem todo um controle de qualidade na produção de matéria-prima, todo este cuidado na matéria prima é que faz a diferença. Aí tu tem que embutir um valor maior no produto, se obriga a fazer isso. (entrevista na Agroindústria Branca/M01).

Em relação à diferenciação dos produtos pela qualidade, as entrevistas ofereceram elementos para sustentar que existe um comportamento não-homogêneo nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais: alguns demonstram sensibilidade para valorizar o produto devido à sua origem – Agricultura Familiar – e sistemas de produção – orgânico. Outros se limitam a tratá-los como produtos originários da grande escala, sem preocupação em potencializar sua inserção junto aos consumidores. Esse entendimento é explicitado no depoimento a seguir.

[...] em alguns casos a gente consegue trabalhar isso [diferenciação do produto], em outros não. Tem mercado que compra por convicção, por ser um produto diferenciado, eles mesmo, diferenciam lá na prateleira, colocam placa [...] Outros compram porque compraram uma vez, saiu bem, aí os consumidores vão pedindo, dizendo que é bom e eles seguem comprando, mas pra eles tanto que venda não importa se é orgânico ou não. Mas a gente vai trabalhando isso, leva placa para botar no mercado, dizendo que é um produto orgânico [...]. Isso hoje tá mudando, a gente cada vez mais tá conseguindo se consolidar, mas tudo é aos poucos, tem que trabalhar muito, aprender muito. Se tu achas que o mercado vai reagir sozinho, tu se engana. É uma questão de credibilidade também. Se tu vai fazendo um trabalho sério, eles também passam a te respeitar mais (Agroindústria Branca/M01).

Assim como a Agroindústria Branca, a Agroindústria Verde também tem nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais sua principal estratégia de comercialização; no entanto, sua estratégia são os restaurantes e padarias. Essa agroindústria iniciou a comercialização na feira; com o aumento da produção, manteve a comercialização na feira e passou, então a buscar outras formas de comercializar seus produtos, observa-se no depoimento.

A gente foi buscar outros lugar pra vender. Oferecia em um lugar e outro até que a gente começou a entregar pro Restaurante Baldmans, mas era tudo entrega picada (Agroindústria Verde/ F01).

Por sua vez, os restaurantes, padarias e hotéis também tinham problemas com o fornecimento.

[...]Eles compravam pelo preço, quem oferecia mais barato eles compravam, aí no meio do ovo bom, vinham ovo estragado também. Muitas vezes também o pessoal não entregava direito para eles, faltava muito. Acho que foi daí que eles montaram a Associação (Agroindústria Verde /F01).

A associação a que se refere o depoimento é uma entidade formada pelos estabelecimentos comerciais do município de Erechim. Com essa associação os estabelecimentos do ramos de fornecimento de alimentos buscaram formas de garantir o fornecimento de matéria-prima constante e de qualidade, assim como de obter preços mais

regulares, através do estabelecimento de parcerias. Dentro dessa proposta, a Agroindústria Verde passou a fornecer os produtos para esse grupo.

Para vender a gente tem que ter qualidade, tem que ter preço e tem que entregar sempre (Agroindústria Verde/F01).

Observando algumas regras simples, conforme demonstrado no depoimento acima a Agroindústria Verde fornece produtos para 22 estabelecimentos comerciais do município de Erechim. O fornecimento é realizado diretamente nos estabelecimentos, e o que varia entre eles, é que alguns realizaram o pagamento a vista. A maioria, no entanto, paga após sete dias da data da entrega. O depoimento a seguir faz uma comparação entre a venda realizada nas padarias e restaurantes e a venda realizada na feira.

Vender pra associação é bom, mas a gente ganha menos que na feira. A vantagem é que a venda é certa. Pró nós também é bom porque na feira, na época da safra do ovo⁷¹, todo mundo tem e aí a venda cai muito. Na associação, a gente tem certeza que vende (Agroindústria Verde/ F01).

A Agroindústria Rosa comercializa seus produtos em seis estabelecimentos de seu município de origem. Em dois deles, os produtores disponibilizaram ao estabelecimento expositores tipo "Ponta de Gôndola", onde os produtos ficam em um local destacado dos demais produtos, (ver figura 3). Nesse expositor, além dos panificados da Agroindústria Rosa, ainda são comercializados produtos de outra agroindústria associada à Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra e que não fez parte das unidades pesquisadas. Para a Agroindústria Rosa os pequenos e médios estabelecimentos comerciais se constituem em uma opção complementar de comercialização dos produtos. Afirmam a respeito os produtores:

[...] a gente acha importante tá entregando nos mercado daqui também, mesmo que seja pouco. Não é só a venda, mas é bom marca presença no município também. Fica ruim a gente vender em Erechim e não entregar nada aqui.(Agroindústria Rosa/ F01).

No caso da Agroindústria Vermelha, não há interesse em comercializar os produtos em estabelecimentos comerciais, sua estratégia é voltada para a comercialização direta, em feiras e na própria propriedade. O depoimento a seguir deixa clara essa visão;

Eu não vejo futuro pra agroindústria que entrega em mercado (estabelecimentos comerciais). É continuar na mão dos outros. Eu sei que é difícil, mas nós aqui queremos ficar só com a venda direta. (Agroindústria Vermelha/M01).

No início a gente até entregava em mercado, a idéia era divulgá. Mas não compensa. A gente prefere trabalhar direto com os freguês. De mercado mesmo a gente vende só na nossa Cooperativa (Agroindústria Vermelha/F01).

⁷¹ No período de setembro a dezembro é a safra do ovo, sendo que nesse período anteriormente ao acordo com a Associação os produtores costumavam ter dificuldades para comercializar a sua produção.

Além das feiras e comercialização na propriedade essa agroindústria vende seus produtos na Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, pois esta é entendida pelos agricultores como uma proposta diferenciada, que está contribuindo para consolidar as iniciativas autônomas das agroindústrias.

Síntese e considerações

A reflexão a respeito do processo de comercialização das agroindústrias estudadas evidenciou que a apropriação de outras etapas do processo produtivo, além do fornecimento de matéria-prima, implica outras demandas que precisam ser absorvidas pela Agricultura Familiar. Entre essas demandas, o processo de comercialização talvez seja o mais complexo, pois nele as famílias não dependem exclusivamente do seu trabalho, mas estão sujeitas também às características dos espaços no qual irão comercializar seus produtos.

O processo de comercialização das agroindústrias estudadas evidenciou uma realidade diversificada, em que cada unidade familiar participa dos espaços de comercialização nos quais, os produtores visualizam maior possibilidade de consolidação. As estratégias de comercialização direta, como as feiras, venda em domicílio e a comercialização na propriedade, demonstraram algumas vantagens para a consolidação do processo de comercialização, pois neles existe a possibilidade de construção de relações mais sólidas, potencializadas pela relação direta com o consumidor final. Os consumidores têm um peso significativo nos rumos desse processo, pois fundamentando-se na relação com os consumidores, os produtores têm a possibilidade de qualificar seus produtos e adequá-los à demanda dos consumidores. No entanto, quando os espaços de comercialização direta não absorvem a produção das agroindústrias, é necessário buscar outras alternativas como a comercialização nos pequenos e médios estabelecimentos comerciais e o mercado institucional público e não público. Esses espaços apresentam características próprias, nas quais os produtores possuem pouca capacidade de interferência. Ainda que seja possível a construção de relações diferenciadas, os mercados com intermediação apresentam-se como uma alternativa na qual os produtores precisam adaptar-se para efetivar a sua consolidação. Esses espaços situam-se para os agricultores muito mais na lógica de adaptação a suas características, do que na lógica de construção.

A consolidação das experiências autônomas de agroindustrialização necessita de parcerias entre produtores e diferentes setores da sociedade, com ênfase aos consumidores. Trata-se de um processo em construção, onde os agricultores buscam se consolidar, nessa perspectiva a capacidade de organização dos agricultores familiares tem um papel estratégico para o seu fortalecimento e superação dos desafios que se apresentam. Nesse sentido a Cooperativa de Produção e Consumo Nossa Terra, demonstrou ser um espaço que está sendo

construído pelos agricultores com vistas ao seu fortalecimento. Ainda que sua criação seja recente é possível identificar um importante desempenho dessa instituição na organização dos produtores e na busca de alternativas para a consolidação das agroindústrias familiares no Alto Uruguai do Rio Grande do Sul. Todavia é preciso perceber que a participação dos consumidores na construção da proposta e nos rumos da Cooperativa é consideravelmente inferior a participação dos produtores. Assim para que seja realmente uma organização de produtores e consumidores é necessário que se desenvolvam meios para potencializar o envolvimento de consumidores.

Deste modo, as alternativas para a comercialização dos produtos da AFR não serão encontradas em modelos que servirão para todas as realidades. A Agroindústria Familiar Rural necessita de uma combinação de estratégias capazes de harmonizar suas características endógenas com o contexto sócio econômico e de mercado no qual a mesma está inserida. As características endógenas são condicionadas pelo seu caráter familiar e lhes conferem peculiaridades que ao interagir com uma situação prática de comercialização podem ser potencializadoras ou limitadoras do processo, dependendo das possibilidades de manejo destas características e das opções de comercialização adotadas.

A Agricultura Familiar possui características capazes de imprimir novas relações com os mercados, através das quais o consumidor está mais presente e onde outros valores - que não estritamente econômicos - encontram um ambiente favorável para se desenvolver.

Acredita-se que alguns atributos próprios da Agricultura Familiar contribuam para que as AFRs sejam as protagonistas de um processo dinâmico de transformação regional. Ao se apropriarem de outras etapas além da produção, como a comercialização, os agricultores tornam-se mais autônomos e abrem espaço para a gestão de novas formas de relacionarem-se com os diferentes agentes de uma região.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo aqui apresentado sustenta que os processos de agroindustrialização familiar consistem em uma importante estratégia de consolidação da Agricultura Familiar. No entanto, muito mais que alardear as vantagens de mais esse instrumento que dispõe os agricultores familiares procura-se, a partir de uma perspectiva crítica, analisar alguns aspectos apoiados em nossa experiência e no referencial teórico que se teve acesso durante esse estudo. Deste modo, busca-se incorporar fatores que poderiam contribuir para uma intervenção mais qualificada dos agricultores, gestores públicos, movimentos sociais, consumidores, enfim, de todo aquele que se relaciona com essa realidade.

De forma bastante sintética, nossa pesquisa consiste da reflexão sobre a agroindustrialização em unidades familiares de produção da região do Alto Uruguai do Rio Grande do Sul, com um olhar mais atento para as diferentes estratégias de comercialização dessas agroindústrias, levando em consideração três principais fatores que influenciam esse processo: matéria-prima, força de trabalho e aspectos legais.

A seguir passamos a discorrer sobre alguns aspectos que consideramos relevante destacar em nosso estudo sobre cada uma das categorias analisadas.

Quanto à matéria-prima, pode-se afirmar que as unidades estudadas demonstram que não irão se tornar apenas transformadoras de matéria-prima de terceiros. Porém, na medida que existe a necessidade de suprir novos canais de comercialização, ou que ocorra alguma variação negativa na produção de matéria-prima própria (causada por diferentes fatores), existe uma tendência a buscar como saída a aquisição de matéria-prima de terceiros para suprir a demanda. Muitas vezes, ao iniciar a atividade agroindustrial, os produtores não prevêm exatamente qual a quantidade que deve ser comercializada para que o estabelecimento se consolide, assim muitas vezes os agricultores precisam aumentar a produção sem estar inicialmente preparados para fazê-lo.

Com relação a força de trabalho, conclui-se que essa é preponderantemente familiar em todas as unidades estudadas. Essa característica é o que confere o grande diferencial entre uma AFR e um outro estabelecimento transformador de alimentos que não é regido pela lógica familiar. A propriedade do trabalho aufere as AFRs, maior capacidade de adaptação e

manejo das diversas situações que se apresentam durante o processo. Ficou evidente também que o processo de comercialização influencia na administração da força de trabalho dentro das AFR. Inicialmente objetiva-se trabalhar apenas com a força de trabalho familiar. No entanto se houver necessidade de ampliar a produção e a força de trabalho familiar for escassa, os produtores recorrerão ao recurso da contratação de força de trabalho extra familiar. Segundo o estudo este recurso representa uma estratégia para persistência dos estabelecimentos e não uma dissociação com o caráter familiar das agroindústrias. As quatro unidades estudadas não evidenciaram que os produtores se tornarão administradores da força de trabalho de terceiros. Todavia, está é uma observação temporal, sendo que para ser feita afirmação mais generalizável, se faz necessário um período de estudo maior.

Os aspectos legais tratados no capítulo segundo evidenciaram a inadequação da legislação sanitária e fiscal a realidade familiar. Essa constatação se torna mais evidente quando se trata da legislação sanitária e a restrição por ela delegada à comercialização dos produtos de origem animal. Assim, este aspecto deve ser analisado por diferentes envolvidos no momento da constituição de uma AFR. Como exemplo, destacamos a importância de pleitear-se frente aos gestores municipais a estruturação do Sistema de Inspeção Municipal (SIM). O que pode parecer uma pequena conquista, facilita em muito as possibilidades de instalação e os primeiros passos de uma agroindústria familiar, que sem esse serviço está obrigada a inserir-se em processos muito mais complexos e de difícil acesso, como são o Sistema de Inspeção Estadual (SIE) ou mesmo, permanecer na mais completa ausência de serviços públicos o que pode inviabilizar os empreendimentos.

Outro exemplo que não podemos deixar de citar é tocante à legislação tributária fiscal, que impede a comercialização da maioria dos produtos transformados nas AFRs com Nota Fiscal de Produtor Rural, tornando esse fato um gargalo para comercialização dos produtos. Assim, a exemplo de uma iniciativa do estado do Rio Grande do Sul, como identificada na pesquisa, seria de grande importância para as AFRs se houvesse uma diferenciação legal, permitindo que produtos de agroindústrias familiares pudessem ser comercializados com Nota Fiscal de produtor Rural, sem ter que constituir outra figura jurídica.

As reflexões a respeito da comercialização dos produtos das agroindústrias estudadas demonstraram que, este é um processo que vai sendo construído, à medida que os agricultores vão se deparando com a realidade de comercializar sua produção. A experimentação é uma prática comum e norteadora das opções tomadas. As características dos canais de comercialização vão sendo conhecidas por meio da interação direta e pelo ato de comercializar. A relação com os canais de comercialização torna-se mais eficiente, quando esses não são avaliados de forma isolada e sim considerando os diferentes fatores que vão influenciar especificamente em cada um deles.

Este método de “aprender fazer, fazendo” dos agricultores nos leva a caracterizar nosso estudo como o registro de mais uma reflexão, que esperamos venha a contribuir para o aperfeiçoamento dos processos de comercialização das AFR e por sua vez, estimule outros estudos sobre esse tema que acompanha a Agricultura Familiar desde sua gênese.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo/Rio de Janeiro: Hucitec/Editora Unicamp, 1992.

_____; VEIGA, José Eli da. **Novas Instituições para o Desenvolvimento Rural: o caso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)**. Texto para discussão n. 641. Brasília; Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

ANTUNIASSI, Maria Helena Rocha. Os núcleos de reforma agrária como espaço de integração social: o caso da família Pereira. In FERREIRA, A. D. D.; BRANDENBURG, A., (org.). **Para pensar outra agricultura**. Curitiba: Editora UFPR, 1998. 275p.

BOVO, Gerson Adriano. **A cooperativa de produção e consumo familiar Nossa Terra de Erechim**. Erechim: URE, 2003. Universidade Regional de Erechim, 2003.

BRASIL. Constituição (1988). Lei 8.212/91, art. 12, inciso VII.

_____. Decreto Presidencial n. 1.946, de 28 de julho de 1996.

BREDARIOL, Celso; VIEIRA, Liszt. **Cidadania e política ambiental**. Rio de Janeiro: Record, 1998.

BRUM, Argemiro Jacob. **Modernização da Agricultura.:** trigo e soja. Ijuí, FIDENE, 1988.

BUAINAIN, Antonio Márcio; SOUZA FILHO, Hildo Meirelles de; SILVEIRA, José Maria da. Inovação tecnológica na agricultura e Agricultura Familiar. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.) **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar**. Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 47-81.

CARVALHO, João Luiz Homem (org). **Agricultura Cidadã.- a agricultura no Distrito Federal (1995/1998): Novas formas de intervenção do Estado para um novo modelo de desenvolvimento rural**, Brasília, Secretaria de Agricultura do Distrito Federal, 1998.

CABRAL NETO, José Leocádio. **Assentamento de Vila Nova – Santa Rosa do Sul/SC: estratégias de sobrevivência da pequena produção familiar – um estudo de caso.** Florianópolis: UFSC, 2001. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas), Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

CARNEIRO, Maria José; MALUF, Renato. Prefácio. **Para além da produção: multifuncionalidade e Agricultura Familiar.** Rio de Janeiro: MAUAD, 2003, p. 09-16.

CONTAG - Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura. **Programa de Formação de Lideranças e Técnicos em Desenvolvimento Local Sustentável.** Módulo III. Brasília: CONTAG, 1999, 82 p.

DADOS da Região de Erechim. Disponível em <<http://www.citybrasil.com.br/rs/regioes/Erechim/>>. Acesso em: 16 nov. 2004.

FAO/INCRA. **Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável para a pequena produção familiar.** Brasília: FAO/Incra, Versão resumida do relatório final do projeto UTF/BRA/036,1994.

FIGUEIREDO, Adelaide dos Santos (org).**Conhecendo seu canal de comercialização de hortaliças.**Universidade Católica de Brasília.Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico .Brasília:Emater:Universal, 2003. 52 p.

FLACH, Afonso Augusto Bulcão ; MARCHIORO, Gelson. Desenvolvimento sustentável e solidário – agricultura familiar e agregação de valores para a produção agrícola.In: Agricultura familiar e sócioeconomia solidária.Convênio TEM/SEFOR/CODEFAT007/2000 – CUT.Florianópolis, 2000.

FORMAN, Sherpard. **Camponeses: sua participação no Brasil.** Tradução por: Maria Isabel Erthal Abdenur. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. Tradução *The Brazilian Peasantry*.

FURASTÉ, Pedro Augusto. **Normas técnicas para o trabalho científico.** Explicitação das Normas da ABNT. 13º Ed. Porto Alegre: s.n., 2004.

GAIGER, Luiz Inácio. In: CATTANI, Antonio Davi (organizador). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003, p.135-142.

GEHLEN, Ivaldo; MELO, José Luiz Bica. A dinâmica da agricultura no sul do Brasil: realidades e perspectivas. *São Paulo em Perspectiva*, 11(2) 1997.

GLIESSMAN, Stephen R. **Agroecologia**: processos ecológicos em agricultura sustentável. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 2000, p.33-58.

GRITTI, Silvania Maria. A cidadania do trabalhador rural pequeno agricultor. **Perspectiva**. Erechim, v. 26, n. 94, 2002, p. 07-17.

GUANZIROLI, Carlos et al. **Agricultura Familiar e reforma agrária no século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, 2001.

INSTITUTO CEPA/SC. **Avaliação do Pronaf infra-estrutura e serviços municipais**. Florianópolis, 2002, 53 p.

JEAN, Bruno. A forma social da agricultura contemporânea: sobrevivência ou criação da economia moderna? **Cadernos de Sociologia**. (Publicação do PPG Sociologia/UFRGS). Porto Alegre, 1994, p. 51-73.

KAUTSKY, Karl. A questão agrária. Porto: portucalense editora, 1972.

Kiyota, Norma. **AGRICULTURA FAMILIAR E SUAS ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO DE CAPANEMA - REGIÃO SUDOESTE DO PARANÁ**. Lavras: UFL, 1999. Dissertação (Mestrado em Administração Rural), Universidade Federal de Lavras, 1999.

LAMARCHE, Hugues. (org). **A Agricultura Familiar: comparação internacional. Vol. I: uma realidade multiforme**. Campinas: Editora da Unicamp, 1993.

_____. (org.) **A Agricultura Familiar: comparação internacional. Vol. II: do mito à realidade.** Campinas: Editora da Unicamp, 1998.

MALUF, Renato Sérgio. **Liberalização comercial e os mercados de produtos agroalimentares para a Agricultura Familiar.** Relatório de Pesquisa. Rio de Janeiro: ÁGORA-FIDA, 2000, 73p.

_____. Ações públicas locais de abastecimento alimentar. In: Pólis papers, nº 5, 1999

_____. Mercados agroalimentares e a Agricultura Familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE.** Porto Alegre, v. 25, n. 1, 2004, p. 229-322.

_____; MENEZES, Francisco. **Caderno ‘Segurança Alimentar’.** Disponível em <http://www.forumsocialmundial.org.br/downloads/tconferencias_Maluf_Menezes_2000.pdf>. Acesso em: 29 set. 2004.

MANUAL de Crédito Rural. Brasília: Bacen, 2004.

MANUAL OPERATIVO DO Programa de Novos Produtos Agropecuários - PANPA. Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2002.

MEDEIROS, Leonilde Servolo de. “Sem Terra”, “Assentados”, “Agricultores Familiares”: considerações sobre os conflitos sociais e as formas de organização dos trabalhadores rurais brasileiros. In: GIARRACA, Norma (org.). **Una nueva ruralidad en América Latina?** Buenos Aires: CLACSO, 2001, p. 103-128.

MEDEIROS, Josema Xavier; WILKINSON, John; LIMA, Dalmo Marcelo de Albuquerque. O desenvolvimento científico-tecnológico e a Agricultura Familiar. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.). **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar.** Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 23-38.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 6ª edição. Petrópolis, RJ: Vozes, 1996.

_____. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 7ª edição. São Paulo: Hucitec; Rio de Janeiro: Abrasco, 2000.

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)**. Resolução 023, março de 2000.

MIOR, Luiz Carlos. **Agricultores familiares, Agroindústrias e território: A dinâmica das redes de desenvolvimento rural no Oeste Catarinense**. Florianópolis: UFSC, 2003. Tese (Doutorado Interdisciplinar em Ciências Humanas), Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

NAVARRO, Zander. Democracia, cidadania e representação: os movimentos sociais rurais no estado do Rio Grande do Sul, Brasil, 1978-1990. In: NAVARRO, Zander. (org.). **Política, protesto e cidadania no campo**. As lutas sociais dos colonos e dos trabalhadores rurais no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 1991, p. 62-105.

NITZKE, Júlio Alberto. **Pesquisa em alimentos da pré-história à contemporaneidade**. In: Rumos da Pesquisa: Múltiplas Trajetórias. PROPESQ/UFRGS, 1998.

OLIVEIRA, João de et al. **Avaliação do Potencial da Indústria Rural de Pequeno Porte (IRPP) em Santa Catarina**. Florianópolis: CEPAGRO, 1999.

_____; PREZOTTO, Leomar Luiz, VOIGT, L; 2002. Relatório Preliminar do Estudo Especial "Diagnóstico e Potencial das Agroindústrias Familiares do Estado do Rio Grande do Sul". Porto Alegre, 101 p.

OLIVEIRA, Augusto de Andrade. **“PROVE, o gosto da inclusão social”**: Análise da ação do Poder Público no processo de implementação do Programa de Verticalização da Pequena Produção Agrícola do Distrito Federal (PROVE). Rio de Janeiro: UFRRJ/CPDA, 2000. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas e Desenvolvimento). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, 2000.

ORSI, Sérgio. Principais contribuições do Programa de Apoio às Tecnologias Apropriadas – PTA ao Programa de Verticalização da Pequena Produção Agrícola do Distrito Federal – PROVE. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.) **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar**. Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 155-168.

PAULILO, Maria Ignez Silveira. **Produtor e Agroindústria: consensos e dissensos**. Florianópolis: Ed. da UFSC, Secretaria do Estado da Cultura e do Esporte, 1990.

PIRAN, Nédio. Contribuição para a identificação da Região do Alto Uruguai e área de abrangência da URI. **Perspectiva**. Erechim, v. 19, n. 67, 1995, p. 07-33.

_____. **Agricultura Familiar: lutas e perspectivas no Alto Uruguai**. Erechim, EDIFAPES, 2001.

POLI, Jaci. **Caboclo: pioneirismo e marginalização**. In: Cadernos de CEOM. Ano 6, nº 7, 1991, p. 47-88

PREZOTTO, Leomar Luiz. **Agroindústria Rural de Pequeno Porte e seu ambiente institucional relativo à legislação sanitária**. Florianópolis: UFSC, 1999. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas), Universidade Federal de Santa Catarina, 1999.

_____. **A sustentabilidade da agricultura familiar: implicações e perspectivas da legislação sanitária para a pequena agroindústria**. Fortaleza: Fundação Konrad Adenauer, 2005.

_____. Qualidade ampla: referência para a pequena agroindústria rural inserida numa proposta de desenvolvimento regional descentralizado. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.). **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar**. Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 155-168.

_____. Legalização sanitária; limitações e possibilidades para a pequena agroindústria. In: VII Curso de implementação de programas de verticalização da pequena produção familiar. APROVE. Brasília, agosto de 2002. p 10-24.

PROGRAMA de Agroindustrialização da produção dos agricultores familiares – 2003/2006. Sabor de Brasil. Documento referencial do Ministério do Desenvolvimento Agrário/Secretaria da Agricultura Familiar. Brasília, 2004, 50p.

PUTNANN, Robert. **Comunidade e Democracia:** a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1996.

QUEIROZ, Maria Izaura Pereira de. **O Campesinato brasileiro.** Petrópolis: Vozes, 1976. p.7-32.

RAMOS, Oscar. **A colonização no Brasil.** [s.l] [s.n] [19-]. P. 03-4.

RICHARDSON, Roberto Jarry e colaboradores. **Pesquisa Social Métodos e Técnicas. Revista Ampliada. Editora Atlas.** São Paulo-1999.p.258-263

RIO GRANDE DO SUL. Decreto n. 40.248, de 17 de agosto de 2000.

SABOURIN, Eric; TEIXEIRA, Olivio Alberto. **Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais:** conceitos, controvérsias e experiências. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2002.

SCHMIDT, Vanice Dolores Bazzo; TURNES, Valério Alécio. Novas iniciativas de desenvolvimento em Santa Catarina: Agroindustrialização em Rede – Desenvolver. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.) **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar.** Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 127-154.

SCHNEIDER, Sérgio. **Agricultura Familiar e industrialização:** pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 1999.

_____. Teoria social, Agricultura Familiar e pluriatividade. Revista Brasileira de Ciências Sociais. São Paulo:, v.18, n.51, 2003, p.99-121.

_____ ; CAZELLA Ademir; MATTEI, Lauro. Histórico, caracterização e dinâmica recente do Pronaf - Programa Nacional do Fortalecimento da Agricultura Familiar. In: _____; SILVA, Marcelo Kunrath; MARQUES, Paulo Eduardo Moruzzi (org.) **Políticas Públicas e participação social no Brasil rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004, p. 21-50.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Agroindústria Familiar** - Gerando Trabalho e Renda no Campo e na Cidade. Cadernos Temáticos, n. 1. Porto Alegre, 2002.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Departamento da Agroindústria, cooperação e comercialização (DACC). **Programa da Agroindústria Familiar**. Balanço 1999-2002. Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2002.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Programação para o orçamento 2001**. Programa Estadual de Soberania e Segurança Alimentar. PANPA - Programa de Apoio a Novos Produtos Agropecuários. Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2001.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Departamento da Agroindústria, cooperação e comercialização (DACC). **Síntese das Oficinas de Comercialização**. Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2002.

SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO- **Manual PROVE Pantanal**: Relatório Institucional Governo do Estado do Mato Grosso do Sul/Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agrário. Campo Grande, 2003.

SILVA, Ciro Gomes. **O produtor rural no contexto do agrobusiness e do marketing rural**. São Paulo, 1995.

SINGER, Paul. Economia Solidária. In: CATTANI, Antonio Davi (organizador). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003, p.116-124.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais.** A pesquisa qualitativa em educação. 2ª edição. São Paulo: Atlas, 1990.

VIDOR, Martha Vargas Sant'Anna. **Mini-usina móvel de beneficiamento de leite.** Avaliação dos efeitos sobre a qualidade dos produtos e das razões da adesão de agricultores familiares. Florianópolis: UFSC, 2003. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas), Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

VILELA, Moacir Urbano; WILKINSON, John. A confederação das cooperativas de Reforma Agrária e a inovação Agroindustrial. In: LIMA, Dalmo M. de Albuquerque; WILKINSON, John (org.). **Inovações nas tradições da Agricultura Familiar.** Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002, p. 215-225.

WANDERLEY, Maria Nazareth Baudel. Raízes históricas do campesinato brasileiro. In: TEDESCO, J. C. **Agricultura, Realidade e Perspectivas.** Passo Fundo: EDUPF, 1999, p. 23-56.

_____. Prefácio. In: SCHNEIDER, Sérgio. **Agricultura Familiar e industrialização: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 1999.

WILKINSON, John. **O Estado, a agroindústria e a pequena produção.** São Paulo: Hucitec/Cepa. Ba, 1986, p. 45-69.

WOORTMANN, Klaas. “Com parente não se neguceia”. O campesinato como ordem moral. **Anuário Antropológico/87.** Editora Universidade de Brasília, 1990, p. 11-73.

_____; WOORTMANN, Ellen. **O trabalho da terra: a lógica e a simbólica da lavoura camponesa.** Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1997.

ZANELLA, Anacleto. **A trajetória do sindicalismo no Alto Uruguai gaúcho (1937– 2003)** Passo Fundo: UPF, 2004.

ANEXO A - Roteiro do Trabalho de Campo

Agroindústria nº _____ Data _____

A) Identificação (1-5)

Nome Fantasia: _____

Razão Social: _____

Endereço: _____

Município: _____

Telefone: _____

B) Organização Social (6-10)

Associação formal: (....)

Cooperativa (....)

Microempresa (....)

Familiar (....)

Associação não-formal (....)

C) Força de trabalho (11-12)

11) Número total de pessoas na atividade: _____

12) Composição da força de trabalho:

Familiar (....) Sexo: F (....) M(....)

Funções: _____

Observações: _____

Contratada permanente: (....) Sexo: F(....) M(....)

Funções: _____

Observações: _____

Contratada temporária: (....) Sexo: F(....) M(....)

Funções: _____

Observações: _____

D) Matéria-prima principal para o processamento (13-14)

13. _____% própria

14. _____% adquirida de terceiros.

Observações: _____

Informações dos Produtos (15-19)

15. Produtos processados _____

16. rótulo Sim (....) Não (....)

17. Código de barras Sim (....) Não (....)

18. Tabela nutricional Sim (....) Não (....)

19. Legalização dos produtos (órgão responsável) _____

E) COMERCIALIZAÇÃO (20-21)

20. Principais locais onde são comercializados os produtos (ordem de importância):

(.....) Feiras _____

(....) Mercado Institucional _____

(.....) Comercialização na propriedade _____

(....) Venda em domicílio _____

(....) Pequenos e médios estabelecimentos comerciais _____

(.....) Outros espaços _____

21. Instrumento fiscal de comercialização

Microempresa (.....) Nota de cooperativa (.....)

Nota de produtor rural (.....) Sem instrumento legal (.....)

Observações _____
