

## A produção familiar e os desafios do mercado\*

*Walquíria Krüger Corrêa<sup>1</sup>*

*Lúcia H. de O. Gerard<sup>2</sup>*

Universidade Federal de Santa Catarina

### Resumo

O cultivo de maçã constitui importante atividade econômica no Estado de Santa Catarina. Desenvolvida na região do planalto, a produção absorve tanto os agricultores familiares como as empresas com alto grau de verticalização. Os pequenos pomares são explorados pelos agricultores familiares, principalmente no planalto sul, onde se localiza o município de Urubici, usado como exemplo nesta pesquisa. Este trabalho teve por objetivo analisar a organização sócio-espacial da unidade familiar produ-

### Abstract

The growing of apples is an important economic activity in the state of Santa Catarina. Concentrated within the or high plains region, production of this fruit is carried out on family-run farms as well as by highly vertical companies. The small apple orchards are tended by local farmers and their families mainly in the southern high plains where the municipality of Urubici, used as an example in this survey, is to be found. This report aims to analyse the role in society, both locally and in a more general sense, of those family units whose occupation is

\* The familiar production and the challenges at market

<sup>1</sup> Doutora em Geografia. Professora do Departamento de Geociências da UFSC.

<sup>2</sup> Doutora em Geografia. Professora do Departamento de Planejamento Regional – IGCE – UNESP, Campus de Rio Claro.

tora de maçã e sua relação com o mercado. A produção fundamenta-se no padrão tecnológico industrial, sendo extremamente dependente dos fatores tecnológicos, financeiros e comerciais. Mesmo desenvolvendo outras atividades (agrícolas e não-agrícolas), a fragilidade econômica do produtor familiar é visível, indicando a necessidade de novas formas de organizar a produção e de inserção no mercado, podendo ser viabilizado através de políticas públicas que contemplem as diferenciações locais e regionais.

**Palavras-chave:** Produção familiar, maçã, políticas públicas

apple-growing, as well as to examine their relationship with the marketplace. Production is based on technological, industrial standards and is heavily dependent on commercial, financial and technological factors. Despite carrying out other agricultural and non-agricultural activities, the economic situation of these families is still evidently precarious and points to the need for new ways of organizing production and obtaining a foothold in the marketplace. Such readjustments could be aided by government policies that took into account local and regional differentiating factors.

**Keywords:** Family-run production, apple, and public policy.

### Introdução

As transformações por que vem passando a agricultura familiar brasileira fazem parte de um conjunto de mudanças ocorridas no setor agropecuário, após meados da década de 1960, quando o Estado assumiu o planejamento e a execução de uma nova ordem territorial no espaço agrário. A prática de ordenamento do espaço agrário, respaldada por mecanismos normativos, financeiro-fiscal, produtivo e previdenciário, fundamentou-se na modernização tecnológica do setor agropecuário que se tornou, certamente, o fato histórico de maior expressão espacial e também de maior impacto sócio-econômico, ambiental e político, ocorrido no país.

O modelo de modernização agrícola, assentado nos princípios da Revolução Verde - insumos químicos e mecânicos -, viabilizado pelas políticas públicas, com destaque para o Sistema Nacional de Crédito

Rural, assumiu uma dimensão territorial, provocando significativas mudanças estruturais na agricultura nacional. Tal modelo foi apropriadamente chamado de modernização conservadora, em face dos objetivos a que se propunha, incorporando como instrumento de ação somente inovações técnicas. O resultado culminou, de um lado, com a integração do setor agropecuário à dinâmica do capital urbano industrial e, de outro, no aprofundamento das relações de troca com outros setores e agentes econômicos que operam no mercado.

Em áreas onde se desenvolve a agricultura familiar; o produtor passou a explorar atividades especializadas (alimentos e matérias primas), adotou pacotes tecnológicos, integrou-se a cadeias produtivas, subordinando-se ao setor urbano industrial. A mercantilização da produção, decorrente da articulação com os sistemas de comercialização e financiamento, provocou profundas transformações na lógica interna de reprodução familiar.

Se isto já não fosse suficiente, no início da década de 90, novos fatos incidiram no espaço rural, afetando negativamente a agricultura familiar. Neste sentido, destaca-se a reorganização da economia mundial, expressa na onda neoliberal, associada à crise fiscal do Estado, enquanto agente viabilizador das políticas públicas para a agricultura.

No processo, conformou-se um ambiente de reestruturação tecnológica e de competição entre as empresas privadas, tanto no âmbito nacional como no internacional, com reflexos em todos os elos das diferentes cadeias produtivas, alcançando a agricultura familiar. Os juros altos, a elevada carga tributária, a inexistência de uma política agrícola de reconversão<sup>3</sup>, a baixa competitividade de seus produtos no mercado, passou a comprometer a reprodução daquele segmento, historicamente marginalizado das políticas públicas.

Neste cenário o produtor familiar passou a enfrentar desafios e a problemática que se coloca abarca questões que giram em torno da permanência ou exclusão do segmento familiar no mercado e no meio rural. Destas reflexões surgiram os seguintes questionamentos: qual é a lógica de funcionamento da unidade de produção familiar? Como ela se organiza internamente e quais os efeitos no espaço? Que estratégias estão viabilizando a permanência do produtor no mercado e no meio rural?

<sup>3</sup> Segundo Mariano (1995, p.87), "a reconversão seria uma reestruturação de uma economia em busca de maior competitividade num determinado setor, ou num ramo de atividade ou ainda numa unidade de produção."

Quais são as dificuldades enfrentadas? Para responder a essas perguntas, este trabalho se propõe a *analisar a organização sócio-espacial da unidade familiar produtora de maçã e sua relação com o mercado*.

No Estado de Santa Catarina predominam pequenas propriedades, exploradas com mão de obra familiar. Apesar das condições econômicas desfavoráveis, a produção agrícola catarinense é diversificada e a tendência à especialização torna-se cada vez mais nítida, tanto nos espaços regionais quanto nos espaços locais. Entre as várias especializações, destaca-se a fruticultura de clima temperado, particularmente a maçã, que encontrou no planalto catarinense as condições ambientais e de trabalho propícias para se desenvolver.

Segundo Hentschke (1994), em Santa Catarina as unidades produtoras de maçã são exploradas por pequenos e médios produtores bem como por grandes empresas, com alto grau de verticalização. Isto resulta em diferenciação no tamanho de áreas plantadas e nas formas de organizar a produção e o espaço.

Os pequenos pomares se desenvolvem principalmente no planalto sul, onde se localiza o município de Urubici. Nessa área predominam as explorações familiares, que se constituem no sustentáculo da economia local. À semelhança do que ocorreu em outras regiões do país, a expansão do mercado urbano industrial nacional se refletiu no espaço agrário urubiciense, onde se desenvolveram várias atividades especializadas - fumo, olericultura, leite e maçã -, destinadas ao abastecimento do mercado. Tal processo provocou transformações relevantes na organização da produção familiar.

Muito embora as características da agricultura familiar não possam ser generalizadas, para responder os questionamentos e alcançar o objetivo proposto, elegeu-se como espaço o município de Urubici, tendo como alvo os produtores familiares de maçã, que estão integrados de formas diferenciadas ao mercado. Como em outras áreas do país, este segmento vem contribuído decisivamente para o desenvolvimento econômico não só local, mas também regional e nacional.

### **Orientação teórico - metodológica**

A agricultura familiar, enquanto *locus* de produção, tem uma importância muito grande no abastecimento alimentar do mercado nacional. Analisando a produção familiar contemporânea, constata-se a

existência de diferentes tipos de agricultores, os quais apresentam estratégias específicas de sobrevivência e de produção, resultando em múltiplas racionalidades econômicas.

Não constitui objetivo deste trabalho entrar no debate teórico-metodológico que cerca o tema, todavia torna-se necessário explicitar critérios que possibilitem identificar quem é o agricultor familiar. Neste sentido, os pressupostos teóricos de Chayanov (1974) e Lamarche (1993, 1998) fornecem subsídios que auxiliam na compreensão do objeto de estudo.

Inspirado em Chayanov (1974), Lamarche (1993) dá uma contribuição relevante: mostra lógicas de funcionamento das unidades de produção familiar usando como referência dois modelos teóricos: original (história) e ideal (futuro). Mas entre esses dois extremos, encontra-se uma diversidade de situações intermediárias, ou seja, o produtor pode passar por diferentes estágios, ascendendo naturalmente no contexto evolutivo de cada organização sócio-econômica e política em particular.

O agricultor familiar contemporâneo apresenta características diferentes do camponês analisado por Chayanov (1974). Ele está integrado sob formas diversas ao mercado e, por isso, sofre os efeitos do processo de reprodução do capital e da abertura do mundo rural ao modo de vida moderno.

Muito embora a produção permaneça familiar, as transformações tecnológicas associadas às mudanças de comportamento nas sociedades modernas, refletem-se na composição interna das famílias que, atualmente, são mais reduzidas e, no que diz respeito ao trabalho no estabelecimento, não há necessidade de envolver todos os membros na produção. Além disso, o consumo também sofre redefinição, ou seja, o agricultor participa da sociedade moderna e, por isso, aspira à conquista de todos os bens materiais e culturais disponíveis.

Em obra recente, Lamarche (1998) apresenta quatro modelos teóricos de funcionamento dos estabelecimentos: empresa, empresa familiar, agricultura familiar e de subsistência e agricultura familiar moderna, os quais foram definidos a partir das lógicas familiares e do grau de dependência do mercado.

É importante salientar que os modelos referidos anteriormente são virtuais e indicam tendências, pois modelo absoluto não existe. Mesmo assim essa contribuição do autor é mais flexível que a anterior e orientou a identificação e a abordagem empírica da produção familiar ligada ao

mercado, via agentes de comercialização. Para dar conta dessa realidade, foram considerados outros critérios que serão explicitadas a seguir:

1 - a unidade familiar é espaço de produção e de consumo; abriga um conjunto de práticas e de relações sociais específicas, assemelhando-se a uma empresa que possui dinâmica própria de funcionamento, distinta do modelo capitalista;

2 - a família possui o controle dos meios de produção - terra, instrumentos de trabalho e mão-de-obra - sendo ela a principal responsável pelo trabalho na unidade de produção;

3 - a exploração da terra é efetuada pelo proprietário com mão-de-obra familiar, não impedindo, porém que, em determinados períodos, o trabalho alugado auxilie nas tarefas da unidade produtiva, numa relação sem traços capitalistas;

4 - o grupo familiar mantém vínculos com o patrimônio fundiário, os sistemas de produção mercantil são diversificados e intensivos, apresentando grande dependência técnica, financeira e comercial;

5 - a família define estratégias de sobrevivência e elas se realizam tanto na própria unidade produtiva como fora dela, em outros estabelecimentos ou em atividades não-agrícolas;

6 - é uma unidade econômica dotada de organização interna e racionalidade específica, o grupo familiar não objetiva salário e nem lucro explícito. A renda conjunta destina-se à reprodução social, expressa na satisfação das necessidades da família, as quais podem ser tanto alimentares e de vestuário, como também outras, impostas socialmente pelo mercado.

Admite-se que na área pesquisada as unidades produtivas apresentam caracteres diferenciados em vários aspectos: naturais, sociais, culturais, econômicos, grau de inserção no mercado, dentre outros. As lógicas de funcionamento são distintas, mas possuem alguns elementos comuns, ou seja, *trabalho, terra e família estão inter-relacionados*, o que possibilita classificá-las, em termos gerais, como *empresa familiar*.

A pesquisa foi organizada em duas etapas: uma de gabinete e outra de campo. A primeira consistiu no levantamento bibliográfico pertinente à temática e à área de pesquisa, complementada com informações obtidas em fontes secundárias como o IBGE (Censo

Agropecuário de 1995/96) e no arquivo da Empresa de Pesquisa Agropecuária de Santa Catarina- EPAGRI (escritório de Urubici).

Na segunda fase foram coletadas informações através de entrevistas (pesquisa de campo). Para identificar as propriedades, utilizou-se cadastro fornecido pela EPAGRI, com o nome do produtor, a área do pomar e a localidade. Optou-se pelos pomares com até três ha, por sua predominância, tanto no local estudado como no Estado; a seleção foi processada através de sorteio. As entrevistas foram realizadas em 15 unidades produtoras de maçã, o que corresponde a 10% do número total de pomares do município. As questões semi-estruturadas versaram sobre: estrutura fundiária, condição do produtor, uso da terra, sistemas de cultivo, relações de trabalho, tecnologia, assistência técnica, financiamentos e comercialização da produção.

A pesquisa procurou revelar a lógica de organização da produção familiar de maçã e, para isto, a amostra contemplou espacialmente diferentes comunidades rurais, distribuídas ao longo do vale do Rio Canoas, em Urubici.

### **O cultivo da maçã em Santa Catarina e o papel do Estado**

O Brasil inseriu-se no cultivo de macieiras para fins comerciais há poucas décadas e, do ponto de vista espacial, a produção concentra-se predominantemente nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e em algumas áreas de São Paulo.

Em Santa Catarina o cultivo da maçã foi iniciado pelos colonizadores europeus e seus descendentes, que formaram pequenos pomares caseiros, chamados popularmente de “chácaras”. Os cultivares eram plantados extensivamente, com técnicas tradicionais para consumo familiar; os poucos excedentes eram comercializados.

Até a década de 70 o abastecimento do mercado interno no país era efetuado através da importação de maçãs argentinas, responsáveis por 90% do consumo nacional como demonstrou Hentschke (1994). Os elevados gastos com as importações, aliados à possibilidade de criar uma alternativa econômica para os agricultores com propriedades localizadas em áreas de altas altitudes e clima temperado, levaram o Ministério da Agricultura e o Governo de Santa Catarina, em 1968, a instituir uma política pública através da elaboração do Programa de Fruticultura de Clima Temperado - PROFIT.

A Associação de Crédito e Assistência Rural de Santa Catarina – ACARESC, atualmente EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária, assumiu a execução do programa, que resultou na formação de pomares de maçã em escala comercial no território catarinense. O Estado disponibilizou linhas especiais de financiamento bancário para investimento na produção e custeio de safra, viabilizando a implementação do referido programa. Além do crédito, somaram-se outros benefícios, como incentivos fiscais e sucessivas pesquisas sobre diversos cultivares frutíferos, dos quais a maçã recebeu tratamento especial.

Com esses mecanismos, na década de 80, a maleicultura “conquistou” novos produtores, tornando-se a maçã uma alternativa econômica para os agricultores familiares e empresários urbanos. Ao comentar sobre o início da atividade, alguns produtores lembraram: *o governo estimulava, dava financiamento; tinha mercado pra vender a produção; o preço da maçã era muito bom, valia a pena plantá (pesquisa de campo).*

As características naturais do planalto catarinense, e particularmente o clima, favorecem a fruticultura de clima temperado. Segundo Hentschke (1994), no intervalo de 1982- 92, ocorreu progressiva expansão espacial da maleicultura em Santa Catarina, onde a área ampliou em 68% em relação à década anterior. Esta fase também foi marcada pela intensa renovação dos pomares: os cultivos pioneiros foram erradicados e substituídos por cultivares de maior valor comercial, sobressaindo-se as cultivares Fuji (do Japão) e Gala (da Nova Zelândia), que se adaptaram às condições naturais regionais.

No processo, modificou-se o perfil produtivo da maçã produzida em Santa Catarina. Ainda conforme o autor, a soma dos indicadores espaciais, econômicos, ambientais e genéticos, contribuiu para que, já no início da década de 90, Santa Catarina se tornasse o maior produtor de maçã no país, participando com aproximadamente 60% da produção nacional, situação que se mantém atualmente.

Considerando a exigência de temperatura inferior a 7,2° C no período de dormência (abril a outubro) e a precipitação pluviométrica anual superior a 1300mm, em Santa Catarina, as regiões produtoras de maçã estão situadas nas áreas de aptidão climática de cultivo preferencial e tolerado, conforme o zoneamento agroecológico para esta cultura (Boneti, J. da S. et al., 1999).



Assim, no território catarinense, os pomares de maçã foram formados em duas áreas distintas, com altitudes variando de 800 a 1400m. Uma na microrregião dos Campos de Lages, que possui as maiores altitudes, sobressaindo-se como principais produtores os municípios de São Joaquim, Bom Jardim da Serra e Urubici. A outra, com menores altitudes, no Alto Vale do Rio do Peixe, localizado na microrregião de Joaçaba, onde se destaca Fraiburgo, como principal produtor de maçã do Estado e do País. Na primeira região predominam pequenos pomares; na segunda, a exploração empresarial.

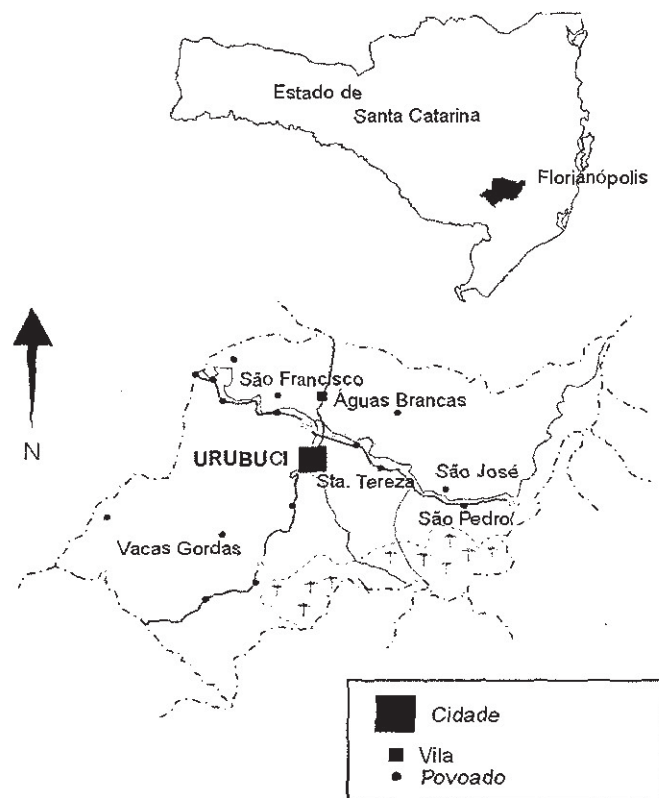
Em Santa Catarina existem 1410 unidades produtoras de maçã (Boneti et al. 1999). A atividade absorve pequenos e médios produtores, e também grandes empresas. Mas, independente da área cultivada, a produção requer conhecimento, mão-de-obra, tecnologia moderna (insumos químicos, maquinários e equipamentos), instalações, assistência técnica e elevadas somas de capital.

#### **As transformações no espaço agrário do município de Urubici: uma caracterização**

O município de Urubici localiza-se no planalto Sul catarinense (Figura 1) e integra a Microrregião dos Campos de Lages. O relevo da área é acidentado e os testemunhos da declividade estão presentes na paisagem sob a forma de serras, morros e vales encaixados com vertentes abruptas.

Na área, predominam pequenas unidades fundiárias exploradas com mão-de-obra familiar, distribuídas em diferentes pontos do município, ocupando principalmente o vale, onde o solo apresenta maior teor de matéria orgânica. Segundo dados do IBGE (1996), o espaço agrário urubiciense possui uma área de 76.579ha, a qual é partilhada entre 1119 estabelecimentos agropecuários. Destes, 83,29% possuem menos de 100 hectares, ocupando 24,81% da área total. Em contrapartida, 16,71% dos estabelecimentos com área superior a 100 ha detêm 71,19% da área total. Tais características denotam elevada concentração fundiária. Entretanto, no planalto sul catarinense, a dimensão física dos estabelecimentos deve ser relativizada: o relevo acidentado reduz significativamente as áreas favoráveis às práticas agrícolas, característica comum a grandes e pequenos estabelecimentos.

Figura 1



Fonte: Mapa Político do Estado de Santa Catarina  
1997 – Escala 1:500.000  
Secretaria de Estado de Desenvolvimento e da Integração ao Mercosul.  
Diretoria de Geografia e Estatística.

Existem poucos registros sobre a colonização do vale do Rio Canoas. A história revela que, no início do Século XX, a notícia de terras férteis, propícias às práticas agropecuárias, chegou a colonos descendentes de imigrantes alemães e italianos, instalados nas encostas das serras costeiras de Santa Catarina. A partir da década de 20, famílias oriundas de Grão-Pará, Braço do Norte, Orleans e Urussanga instalaram-se em diferentes pontos do território urubiciense, onde surgiram vários povoados.

Devido à cobertura de mata fechada (floresta ombrófila mista), com destaque para a araucária, os colonizadores cultivavam sucessivamente, durante muitos anos, a mesma área de terra. A policultura (milho, feijão, trigo etc.) e a criação de animais garantiram a subsistência familiar nos primeiros tempos da colonização.

A indústria agrícola, praticamente, não teve expressão em Urubici, onde foram implantados apenas alguns engenhos artesanais de serrar madeira, torrefação de café e atafonas (tipo moinhos, movimentados a mão ou água para transformar o milho em farinha). Como relembra Rodrigues (s.d.p.10), as atafonas logo se transformaram em espaços comerciais. O agricultor levava o milho para ser processado e pagava o serviço com parte do produto. A partir daí, o tafoneiro passou a fazer troca de farinha por gêneros como, por exemplo, feijão e trigo, produzidos por outros colonos.

Com o aumento gradativo da população local, os excedentes agrícolas ampliaram, surgindo casas de comércio, onde o colono trocava charque e queijo, por bens de consumo, como sal, querosene, tecidos e utilidades domésticas.

Nos primeiros tempos não havia estradas. Apenas picadas de precárias condições ligavam Urubici com os maiores centros urbanos. Em função disso, grande parte dos colonos permaneceu atrelada aos poucos comerciantes locais, alguns dos quais proprietários de caminhões, que assumiram não só o controle comercial, mas também o de transporte das mercadorias produzidas na zona rural.

A partir da década de 40, a ampliação do mercado urbano no país refletiu-se na economia do planalto sul catarinense. A riqueza florestal (araucária) se tornou fator atrativo para instalação de numerosas serrarias. Elas dinamizaram temporariamente a economia regional, mas este tipo de indústria é transitório: com o desmatamento e conseqüente esgotamento da matéria prima, elas migram para outras áreas. Segundo Rodrigues (s. d . p. 27):

*“a importância dessas indústrias para o local era que forneciam emprego para grande parte da população, e vieram muitas pessoas de fora (sobretudo gaúchos) para o lugar. Mas (...), com o fechamento das mesmas esses empregados foram obrigados a emigrar para cidades maiores em busca de empregos.*

A expansão do mercado urbano também incidiu no espaço agrário. Como demonstrou Israel (1991), no momento em que os maiores centros consumidores do país passaram a impor sua demanda, no planalto sul de Santa Catarina e em Urubici, de modo particular, as atividades agropecuárias experimentaram transformações relevantes na estrutura e na organização da produção.

Segundo o autor, o tomate foi o primeiro cultivo comercial introduzido na área, no início da década de 50, seguido do fumo, difundido pela Souza Cruz. No final da década seguinte, significativa parcela do espaço já estava ocupado por outros cultivos, como batata inglesa, beterraba, cenoura, pimentão, vagem, couve-flor. Nos anos 70, a olericultura teve seu auge de expansão e Urubici passou a ser conhecido como a *“capital das hortaliças”*.

A criação de gado também está presente na paisagem agrária do município. A bovinocultura de corte, atividade tradicional, desenvolveu-se principalmente nos campos do altiplano, em grandes fazendas. O gado leiteiro é criado em propriedades familiares no vale do rio Canoas, para consumo e comércio. O leite também se configurou como atividade comercial desde os anos 80, sendo vendido a agroindústrias locais e regionais.

No final da década anterior, teve início o cultivo da maçã, cujas especificidades serão analisadas posteriormente.

Em Urubici, a diversificação de atividades agropecuárias para suprimento do mercado foi viabilizada por um conjunto de fatores. Neste sentido, merecem destaque: a tradição agrícola do município, a estrutura fundiária marcada pelo predomínio de pequenas propriedades exploradas por mão-de-obra familiar, a fertilidade natural dos solos no fundo do vale e o clima que, apesar das limitações, possibilita o cultivo de olerícolas e de maçãs, suprimindo a demanda do mercado no verão.

A essas características locais somaram-se a ampliação do mercado consumidor nacional, o bom preço das mercadorias e os mecanismos

criados pelo Estado, principalmente o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), carro chefe na difusão e na sustentação temporária da modernização tecnológica da agricultura nacional.

Não obstante a distância que separa a área produtora do mercado consumidor e a precariedade das estradas (posteriormente melhoradas), as atividades agrícolas especializadas absorveram tecnologia moderna, e os produtores familiares ampliaram os vínculos com o mercado, ora para comprar insumos e outros bens de consumo, ora para vender a produção. Assim, como observa Santos (2001), *afirma-se uma especialização dos lugares que, por sua vez alimenta a especialização do trabalho. É o império, no lugar, de um saber fazer ancorado num dado arranjo de objetos destinados à produção* (p. 135).

A olericultura, em particular, atraía grande número de compradores que buscavam mercadorias produzidas na zona rural para abastecer o mercado consumidor nacional. Entre eles, encontravam-se representantes das CEASAs de Porto Alegre, São Paulo, São José (SC) e atravessadores, oriundos da região da Grande Florianópolis. A movimentação de pessoas e o fluxo de veículos aparentemente dinamizavam a economia local. Desse modo, com a movimentação comercial dos produtos agrícolas, o comércio e os serviços urbanos também se desenvolveram (ISRAEL, 1991).

A agricultura familiar desempenha papel fundamental no desenvolvimento e na dinamização da economia, no âmbito local, regional e nacional. Além disso, é importante fonte no fornecimento de alimentos e matérias primas para suprimento do mercado. Mas como se sabe, os mecanismos criados pelo Estado para difundir a modernização tecnológica na agricultura, como, por exemplo, crédito rural subsidiado, garantia de preços, pesquisa e extensão rural, entre outros, não foram sustentados, provocando uma crise no setor agrícola. Se isto já não bastasse para criar dificuldades aos municípios que têm sua base econômica fundamentada na agricultura familiar, surgiram outros agravantes, como a abertura do mercado e o Plano Real.

As marcas desse processo foram registradas em Urubici: os produtores rurais se descapitalizaram, a movimentação comercial das mercadorias, oriundas da zona rural, reduziu os serviços e o comércio local perdeu dinamismo.

### A organização sócio-espacial da produção familiar de maçã

De acordo com a EPAGRI (1999), em Urubici, a maçã ocupa uma área de 462 ha, distribuída em 145 pomares explorados por produtores familiares e empresários. A atividade se desenvolve em duas áreas distintas: uma no vale do Rio Canoas, onde se concentra a maior parte (86,1%) dos pomares; a outra, em área de campo, abriga menor proporção (13,9%).

As unidades amostradas estão distribuídas em várias comunidades rurais no vale do Rio Canoas, cuja área varia de 2 a 100 hectares, com terras agricultáveis restritas às várzeas, na sua maioria. Independente do tamanho da propriedade, os pomares possuem área de 1 a 3 ha, devido, principalmente, ao relevo acidentado conforme referido na caracterização do município.

Nas propriedades com área inferior a 20 hectares, a maçã e a olericultura constituem a principal fonte de renda familiar. Embora a área de produção seja restrita, o espaço de produção é compartilhado com outras atividades para consumo familiar, como a criação de pequenos animais, gado bovino que lhes fornece carne, leite e derivados; cultivam também milho e feijão para consumo. As sobras são comercializadas, complementando as necessidades do grupo familiar. Sobre esta questão, um produtor assim se manifesta: *...essas coisa sempre nos safa quando estamos com dificuldade financeira.*

Mas aquelas situadas no estrato superior a 20 ha apresentam características diferentes. Nesta classe, 50% dos entrevistados têm gado de corte e/ou leite como principal fonte de renda. A maçã e a olericultura ocupam o segundo lugar no orçamento familiar. A criação de pequenos animais e o cultivo para consumo são menos diversificados. Em tais unidades, a criação de gado leiteiro se desenvolve associada ao cultivo de forragens (azevém, aveia, trevo) e milho, usados na fabricação de silagem para alimentação dos animais no inverno. O leite é tirado com ordenha mecânica, porém as instalações ainda são precárias e o produto é vendido *in-natura* para uma agroindústria local.

Os cultivos para suprimento do mercado ocupam pequenas áreas, mas são exigentes em tecnologia, destacando-se os insumos químicos, principalmente fertilizantes e defensivos e isto requer elevadas somas

de capital. Inquiridos sobre o uso de produtos químicos, os produtores elucidam seu relacionamento com tais insumos: *se não colocar veneno não dá nada; nós dependemo do adubo e dos veneno; o câra que produz maçã, tá de baixo do veneno o ano inteiro, só cruzá na frente do paiol (...) na beira da estrada você sente o cheiro do veneno, mais tem que usá...* . Estas afirmações denotam a inexistência de preocupação com os riscos negativos do uso de agrotóxicos para a saúde humana e para o meio ambiente.

Intempéries, como granizo, geada e excesso de precipitação configuram-se como fatores negativos ao desenvolvimento da olericultura e da fruticultura. Por serem cultivos sensíveis, qualquer adversidade climática se reflete na sua qualidade, na produtividade e muitas vezes até resulta em perda da produção.

Muito embora a queda de granizo nas macieiras possa ser controlada com a cobertura de telas, pelo sistema de foguetes antigranizo e por gerador de solo que lança iodeto de prata nas nuvens, essas tecnologias implicam elevados custos econômicos inviáveis aos produtores familiares que exploram pequenos pomares.

A falta de seguro agrícola é outro agravante que afeta o cultivo da maleicultura. Segundo um agrônomo, também produtor, o Programa de Garantia da Atividade Agrícola - PROAGRO cobria as perdas da produção de maçã provocadas pelas adversidades climáticas. Mas:

*“em 1998, com o anúncio do El Niño, o governo federal cortou, saiu fora do processo e deixou os produtores a ver navios. Aí, vieram com a desculpa que foi falhas da EPAGRI, que não incluiu a maçã no Zoneamento Climático. Hoje, só têm PROAGRO os produtos incluídos naquele Zoneamento. Santa Catarina, dentro do Zoneamento, não é apropriada para produzir maçã. Foi um ato proposital.” (SIC).*

As atividades agrícolas de mercado e a maçã, em particular, ocupam a mão-de-obra familiar em todas as fases do ciclo produtivo. Na produção, há divisão de tarefas entre os membros da família, a adubação e a aplicação de defensivos. São tarefas realizadas, normalmente, pelo pai ou pelos filhos homens mais velhos. Além do manejo comum, a

maçã requer poda e raleio<sup>4</sup>, atividades são manuais que exigem muita mão-de-obra. A mãe e as filhas mulheres ocupam-se dos afazeres domésticos, da horta, do leite e dos animais de pequeno porte, auxiliando também no raleio da maçã.

O período de safra da maçã e dos olerícolas coincide com o verão, época em que se intensifica o trabalho. A colheita, a classificação e o acondicionamento dos produtos em caixas para o mercado são realizados manualmente. Dessas atividades participam todos os membros da família, em jornada de trabalho que varia de 10 a 14 horas diárias. A superposição de atividades no calendário agrícola atesta a auto-exploração dos membros da família. Chayanov (1974) assim se manifesta: *o grau de auto-exploração da força de trabalho se estabelece pela relação entre a medida da satisfação das necessidades e a do peso do trabalho* (p. 84). As limitações para absorver todas as tarefas ao longo do ciclo agrícola, sobretudo nos períodos de pico (plantio, poda e colheita), levam os produtores a recorrer à contratação de trabalhadores eventuais, amenizando a penosidade do esforço familiar em momentos de intensa atividade.

Contudo, nas unidades que possuem área de até 20 ha, o reduzido espaço de produção se reflete na ocupação da mão-de-obra familiar e, conseqüentemente, também, na renda monetária. Por isso, é comum, principalmente no inverno, o assalariamento temporário de alguns membros (filhos homens) nas propriedades agrícolas maiores. O trabalho externo complementa o rendimento da unidade de produção e serve, também, para suprir as necessidades do grupo familiar. Além disso, a maior parte (60%) das unidades possui fontes de renda externas, originárias de atividades não-agrícolas, como comércio, construção civil, trabalho doméstico, aposentadoria, profissões liberais. Tais estratégias são fundamentais para assegurar a reprodução familiar.

Indagados sobre a assistência técnica, todos os produtores responderam que é deficitária. A visita do técnico à unidade de produção, e de modo particular aos pomares, não é periódica e, quando ocorre, como disse um produtor (G.L), *não adianta nada, nós sabemos mais que os técnico, nós temos a prática. Do universo*

<sup>4</sup> Retirada do excesso de frutos, deixando os remanescentes bem distribuídos na planta para melhorar-lhes a qualidade.



amostrado, 1/3 dos produtores não recebeu nenhum tipo de assistência. Os demais receberam alguma orientação ou porque estão integrados a empresas de comercialização, ou porque fizeram projeto de financiamento bancário para custeio do pomar. Nesse caso, o pagamento das visitas do técnico agrícola já está incluso no pacote do financiamento. Mesmo assim, a assistência não é regular.

É oportuno ressaltar que o Estado criou mecanismos facilitadores, como assistência técnica e extensão rural para que os produtores familiares desenvolvessem atividades especializadas, como foi o caso do cultivo de maçã. Entretanto, isto não foi sustentado. No início dos anos 90, os serviços públicos, aí incluída a assistência técnica, passaram a ser de responsabilidade dos municípios, mas muitas prefeituras, como a de Urubici, encontravam-se em estado de “falência econômica”. A falta de condições de trabalho para os técnicos, aliados à não atualização profissional no ramo da fruticultura, desmotivou os técnicos públicos, afastando-os daquela atividade. O espaço deixado passou a ser ocupado por profissionais liberais.

Os agricultores familiares e, de modo especial, os produtores de maçã, ressentem-se da inexistência de uma política agrícola constante. O dinheiro está escasso, e os financiamentos, para aqueles que os conseguem, possibilitam apenas cobrir parcialmente os custos da produção de maçã. O depoimento de alguns produtores atesta as dificuldades dos agricultores familiares:

*“o que nós temo prá vende é muito barato, e o que precisamos comprá é muito caro, precisamos trabalha muito prá sobrevivê ...; daqui a pouco vamo tê que empenha mulher e filhos prá se livra das dívidas.; o banco tá nos levando pro o abismo...; não existe incentivo, temo terra mas não temo dinheiro, do jeito que tá, não podemos mais competi...”*

As dificuldades enfrentadas se refletem na estrutura de produção da empresa familiar: equipamentos, maquinários e benfeitorias estão envelhecidos. A mesma situação foi observada na casa de moradia. Contudo, eles têm um projeto para o futuro se a situação financeira melhorar: comprar mais terra, investir no pomar e comprar camioneta para levar os produtos ao mercado.

### Os desafios da produção familiar no mercado

Por se tratar de fruta perecível, após a colheita, parte da produção de maçã é encaminhada diretamente ao mercado consumidor e parte é estocada em câmaras frigoríficas, o que possibilita regularizar a oferta dos frutos no mercado durante o ano, proporcionando melhor preço ao produtor no período da entressafra.

Segundo informações obtidas no escritório da EPAGRI, atualmente a produção de maçã no município de Urubici é de aproximadamente 10.000 t. A infra-estrutura para estocagem é constituída de 16 câmaras frias, distribuídas em diferentes pontos na área produtora. As unidades de frigo-conservação são do tipo convencional, com instalações precárias, que servem para guardar o produto por tempo restrito (quatro meses). Elas pertencem a produtores individuais e sociedades particulares. A capacidade de armazenagem é diferenciada: varia de 50 a 700 t., mas o conjunto das instalações possibilita guardar apenas 3.010 t. de frutos.

Apesar da insuficiência e da precariedade, a maior parte das câmaras frigoríficas instaladas em Urubici apresenta características de pequeno porte, com capacidade para armazenar 50 a 240 t. Mesmo assim, muitas nem chegam a entrar em funcionamento, pois o pequeno volume de produção (40 a 50 toneladas) dos pomares familiares torna inviável o uso, em face dos elevados custos de manutenção provocados pelo consumo de energia elétrica.

A maior parte (75%) dos produtores vende a maçã para intermediários ou atravessadores, agentes tradicionais na área. Eles chegam até a porteira das propriedades e compram não só maçã, mas também a variedade de olerícolas. As mercadorias são comercializadas nas maiores cidades litorâneas de Santa Catarina.

A compra de maçã em Urubici absorve, em menor escala, outros intermediários do próprio lugar ou representantes das CEASAs de Florianópolis, São Paulo e de cidades do Nordeste e Norte do país.

A classificação dos frutos se processa nas propriedades. Os preços variam de acordo com a qualidade do produto, avaliado visualmente pelo comprador. O pagamento é efetuado com cheques pré-datados para 30 ou 40 dias. Esta modalidade de pagamento vem criando dificuldades para os produtores em função da inadimplência (cheques sem fundo) de muitos compradores.

Os maleicultores têm consciência dos riscos de vender a produção para intermediários, como se detecta em algumas expressões: *quem só produz maçã tá frito; a minha preocupação é ficá nas mãos desses cara, daqui a pouco dá um problema e você tá perdido...; tem que vendê rápido prá não perdê (...) estraga tudo....* .

Além dos intermediários, algumas empresas de grande porte (AGROPEL, Agrícola Fraiburgo), especializadas na produção e no comércio de frutas, sediadas em Fraiburgo, também compram maçã em Urubici, de duas formas: direta ou por consignação. Na modalidade consignada, também chamada de “parceria”, a empresa armazena os frutos até o momento da comercialização. De acordo com os maleicultores, as empresas prestam um leque de serviços para o produtor: concessão de empréstimos financeiros antecipados para custeio da produção; transporte na forma de frete; aluguel de máquinas para classificação dos frutos; aluguel de *bins* (caixas) e de câmaras frigoríficas para armazenar a produção. O preço de cada serviço é diferenciado. Os custos são descontados após a venda da maçã, na entressafra, por ocasião do acerto de contas. Na contabilidade, os serviços usados são resgatados como custos para os produtores. Essa modalidade de comercialização é uma forma de integração que apresenta as mesmas características dos sistemas praticados com fumo, aves e suínos.

A modalidade consignada é predominante em Urubici, mas até a safra de 96/97 participavam apenas os maleicultores com maior volume de produção (acima de 100 t.), porque as empresas não se interessavam por pequenas escalas. Na safra seguinte elas abriram espaço para todos os pomicultores.

O modelo de integração produtor/empresa usado no cultivo da maçã vem sendo difundido em outras áreas produtoras do planalto catarinense, fato que marca o avanço do capital comercial sobre mais uma atividade explorada pelo agricultor familiar.

É oportuno salientar que a abertura do mercado levou as empresas catarinenses, especializadas no comércio de frutas, atuar em novos espaços produtores de maçã, para abastecer o mercado interno e externo. Diante da concorrência com a produção de outros países do Cone Sul (Argentina e Chile), a qualidade do produto tornou-se “peça chave”. Um agrônomo comentou: *as empresas foram atraídas para Urubici, porque a nossa maçã, principalmente a Gala, é tida como a melhor*

*maçã do mundo, em termos de qualidade; não só melhor que a de Fraiburgo, mas a do próprio país de origem, a Nova Zelândia.*

As empresas de comercialização adotam tecnologia de ponta para fazer a seleção das maçãs (cor, peso e diâmetro). Além disso, elas possuem ampla e moderna infra-estrutura de armazenagem, como câmaras de atmosfera controlada, o que possibilita armazenar os frutos da safra até janeiro do ano seguinte. Comercializada com as marcas das grandes empresas, a maçã perde sua identidade de origem de produção.

Do universo amostrado, apenas 25% dos produtores de maçã inseriram-se no sistema de parceria com as empresas, o que explica a crescente descapitalização do produtor, mormente daqueles que têm a agricultura como fonte de renda básica. Por necessitar de retorno financeiro rápido, eles optam pela venda direta a atravessadores, não só para custear gastos com produção, mas também para assegurar a própria reprodução.

Outro motivo é o alto custo dos serviços cobrados pelas empresas. Os produtores temem “não haver sobras”, preferindo aguardar os resultados dos que se inseriram no sistema.

Muito embora a empresa familiar, produtora de maçã, detenha a propriedade da terra e dos outros meios de produção (força de trabalho, maquinaria) e mantenha autonomia sobre o processo produtivo, segundo Santos (1984), com a integração ao mercado se estabelece a subordinação formal, fundamentada em relações econômicas. Em outras palavras, desenvolve-se aí uma relação monetária entre um possuidor de mercadoria (intermediários e empresas de comercialização) que se apropria do sobretrabalho e, outro possuidor de mercadoria, o que fornece sobretrabalho (produtor familiar).

Questionados sobre os efeitos do MERCOSUL na maçã, os produtores reclamaram:

*“não temos condição de competir, o preço da maçã baixou muito...; aqui ocorre chuva, geada e granizo fora de época, gastamos muito com insumos (...), o número de pomares aumentou (...), na safra a oferta de maçã brasileira é grande, vem mais da Argentina e o preço cai. Os compradores só querem fruto de boa qualidade (...). Estamos quase quebrados, a concorrência tá nos matando.”*

Convém lembrar que, embora o Brasil tenha reduzido as importações, tornando-se também exportador de maçã, a globalização da economia, instalou um processo de competitividade. Hoje as forças do mercado ditam novas regras: qualidade, produtividade e preços baixos, o que exige mudanças na estrutura da cadeia produtiva, incluindo aí o produtor familiar de maçã.

### Considerações finais

A empresa familiar é uma unidade de produção e de consumo. No espaço agrícola, as atividades comerciais e de subsistência não são excludentes: a primeira pode ser considerada como estratégia para evitar riscos, tanto dos azares naturais como os do mercado. A segunda tem significado de economia, reduz os gastos com compras, daí serem complementares na satisfação das necessidades da família.

Os pressupostos teóricos usados como referência nesta abordagem se confirmam na área de pesquisa. Muito embora os produtores familiares tenham alcançado certa independência alimentar (poucas compras), eles são extremamente dependentes de fatores tecnológicos, financeiros e comerciais.

A maçã é atividade que requer muita especialização, emprego de tecnologias, correto manejo cultural pré e pós colheita, produtividade e qualidade. As empresas familiares enfrentam limites para inserir-se nesse padrão. A pequena escala de produção, os custos elevados dos insumos, a assistência técnica limitada e a pouca disponibilidade de crédito dificultam a competitividade da categoria.

Considerando que as empresas privadas especializadas na comercialização de frutas sinalizam interesse pela produção dos pequenos pomares, maior número de agricultores familiares tenderá a enfrentar os desafios da integração, já em curso no vale do Rio do Peixe. Nesta perspectiva, com a relação de parceria produtor/empresa, a unidade de produção familiar deverá acatar novas regras de produção que serão impostas pelo capital. Todavia, é bom lembrar que o controle empresarial na produção familiar, a eficiência tecnológica e a qualidade dos produtos definirão os limites de sua sobrevivência, em um mercado que tende a ser cada vez mais competitivo.

A empresa familiar produtora de maçã apresenta sinal de enfraquecimento econômico, o que ameaça a sua permanência no mercado e também no meio rural. Este é um forte indicativo de que o modelo agrícola, fundamentado no uso de tecnologia industrial está esgotado, fato comum em outras regiões de Santa Catarina e do país.

O cenário da empresa familiar indica que é necessário introduzir novas formas de organização da produção, oportunizando a inserção do segmento em mercados diferenciados. Isto só poderá concretizar com apoio e comprometimento institucional em diferentes instancias.

O espaço geográfico das empresas agrícolas familiares é base para a exploração de múltiplas atividades (agrícolas e não-agrícolas). Considerando a diversificação de cultivos e criações existentes, sugere-se a agroecologia como modelo alternativo de produção. As técnicas agroecológicas reduzem os gastos com insumos químicos e poderão não só dar maior retorno econômico, mas também preservar o meio ambiente.

Outras questões relacionadas à produção que requerem mudança: a base teórico-metodológica da orientação técnica pública precisa ser reordenada; ampliar o número de financiamentos e criação de linhas especiais para investimento; realizar cursos para formação e capacitação profissional dos agricultores e estimular iniciativas industriais caseiras para agregar valor à produção de maçã.

A comercialização da produção também deve contemplar algumas ações. A infra-estrutura de armazenagem requer modernização e ampliação. A base física de uma ex-cooperativa local, que abriga uma câmara de frigo-conservação de maçã, cuja infra-estrutura pertence ao Estado, é usada apenas pelos maiores (cerca de 30) produtores. O associativismo poderá ser estruturado para abrir espaço aos pequenos produtores.

O fortalecimento da empresa agrícola familiar trará benefícios não só à economia local, mas à regional e à nacional. Tende também a evitar a exclusão e, conseqüentemente, a ampliação dos problemas sociais, tão em evidência no país atualmente.

### Referências bibliográficas

BONETI, I. S. *Cadeias produtivas do Estado de Santa Catarina: maçã*. Florianópolis: Epagri, 1999.

- CHAYANOV, A. V. *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Ed. Nueva Vision, 1974.
- HENSTSCHE, R. *Maçã: estudo da situação catarinense frente ao Mercosul*. Florianópolis: EPAGRI, 1994.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Censo agropecuário: Santa Catarina. 1995-96*.
- ISRAEL, C. J. *Aspectos da organização agrária e da produção familiar no município de Urubici: o caso das hortaliças*. Florianópolis, 1991. 189p. Dissertação (Mestrado em Geografia), Universidade Federal de Santa Catarina.
- LAMARCHE, H. (Coord.). *A agricultura familiar: comparação internacional*. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1993.
- LAMARCHE, H. (Coord.). *A agricultura familiar: comparação internacional*. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1998.
- MARIANO, K. L. P. P. Mercosul e a reconversão agrária. *Boletim de Geografia Teórica*, Rio Claro, v. 25, n. 49- 50, p. 67-91, 1995.
- RODRIGUES, J. *Urubici e sua história*. [S.l.], [s.n.], [198-].
- SANTA CATARINA (Estado). Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina. *Economia & Agricultura*, Florianópolis, 1998.
- SANTA CATARINA (Estado). *Empresa de Pesquisa Agropecuária - EPAGRI*. Arquivo, 1997.
- SANTOS, J. V. *Colonos do vinho: estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital*. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1984.
- SANTOS, M. e SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001.