

Fruticultura - Comercialização e Agregação De Valor à Produção Em Pequenas Propriedades De Economia Familiar No Município De Jales

Ricardo Teixeira Domingues (UNIJALES) rtdomingues@hotmail.com

Fabiano Nagamatsu (UNIJALES) adm.fabiano@terra.com.br

Antônio José Pietrobon (FIU, UNIJALES) ajpeitrobon@itelefonica.com.br

Márcio Antonio Hirose Fedichina (FIU, UNIJALES, FIA-USP) mahf@gvmail.br

Resumo

O presente artigo tem como objetivo principal identificar as falhas no processo de comercialização da produção em pequenas propriedades de economia familiar no município de Jales. Dessa maneira, foi realizada uma pesquisa de campo através da aplicação de um questionário com questões de caráter aberto e fechado junto a 33 fruticultores do município de Jales os quais tem a economia familiar como forma de organização e condução do processo produtivo, fez-se uma delimitação para apenas aquelas propriedades cuja área total não exceda a 20 há. Os resultados foram apresentados subdivididos em partes para melhor compreensão da análise.

Palavras-chave: *Fruticultura; Agricultura Familiar; Comercialização; Agregação de valor.*

1. Introdução

A fruticultura é uma excelente meio de desenvolvimento social. Apresenta um potencial elevado de geração de renda por área plantada e de absorção de mão-de-obra, sua estrutura produtiva, portanto é condizente com a estrutura das pequenas propriedades rurais e à agricultura familiar.

O município de Jales, por sua vez tem uma estrutura socioeconômica na qual a agropecuária local da subsidio ao desenvolvimento do comércio e de alguns sistemas industriais e agroindustriais. Com uma distribuição fundiária onde a grande maioria das propriedades é de pequeno porte (até 50 há) nas quais a predominante agricultura familiar encontra fatores climáticos e solos favoráveis à produção de produtos alimentícios a serem destacadas aqui as culturas frutícolas inseridas na economia jalesense e desenvolvidas como substitutas da cultura do café predominante até a década de 80 quando teve sua iminente crise acelerada.

A fruticultura jalesense, desenvolvida pelo esforço de pequenos agricultores familiares teve seu sucesso proporcionado principalmente pelas culturas da laranja e da uva, sendo esta ultima a que maior potencial tem de absorção de mão-de-obra familiar e, portanto melhor se adequa a estrutura das pequenas propriedades, sendo então a cultura frutícola predominante nesse tipo de propriedade.

As pequenas propriedades de economia familiar produtora de frutas no município, contudo enfrentam dificuldades provenientes tanto da estrutura limitada das pequenas propriedades, como da carência de formação do produtor rural, essas dificuldades se refletem principalmente no momento da comercialização onde comumente o produtor não tem o poder de determinar o preço de venda de seus produtos, tornando-se refém de um modelo de distribuição onde a presença de intermediários é freqüente, fator que associado uma carência de adequação dos produtos a um novo mercado consumidor cada vez mais exigente reduz drasticamente a possibilidade de uma rentabilidade que além de manter o homem no campo em condições confortáveis de vida, proporcione o seu desenvolvimento pessoal e formação intelectual.

2. Objetivo Central

O presente artigo tem como objetivo principal identificar as falhas no processo de comercialização da produção em pequenas propriedades de economia familiar no município de Jales.

3. Metodologia

Nesse artigo foi realizada uma pesquisa de campo através da aplicação de um questionário com questões de caráter aberto e fechado junto a 33 fruticultores do município de Jales os quais tem a economia familiar como forma de organização e condução do processo produtivo, fez-se uma delimitação para apenas aquelas propriedades cuja área total não exceda a 20 ha, no intuito de identificar melhor a postura do produtor, bem como suas principais dificuldades na condução das atividades frente à limitação do principal recurso produtivo disponível (a terra).

Segundo Cruz e Ribeiro (2003, p. 76) a metodologia pode envolver uma revisão bibliográfica e a identificação dos dados relacionados ao objeto estudado a partir da aplicação de instrumentos tais como: entrevistas, questionários, observações e outros.

Toda a pesquisa e a consecução do trabalho final, portanto embasou-se numa pesquisa de referencial bibliográfico que serviu como base para análise teórica dos dados coletados sob os quais se confeccionou gráficos através da utilização da planilha eletrônica Microsoft Excel.

4. Referencial Teórico

4.1. Agricultura familiar

A agricultura familiar caracteriza-se por ser um modelo baseado principalmente no desenvolvimento do trabalho através de esforços conjuntos de familiares, esse modelo permite uma gestão mais democrática da unidade de produção, favorecendo ao desenvolvimento pessoal dos indivíduos e da família como um todo.

A agricultura familiar caracteriza uma forma de organização da produção em que os critérios utilizados para orientar as decisões relativas à exploração não são vistos unicamente pelo ângulo da produção/rentabilidade econômica, mas considera também as necessidades e objetivos da família. Ao contrário do modelo patronal, no qual há completa separação entre gestão e trabalho, no modelo familiar estes fatores estão intimamente relacionados. (EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, *apud* PATRIARCA, 1999)

Propriedade rural de economia familiar é aquela cuja força de trabalho é proveniente dos esforços e administração do proprietário juntamente com seus familiares, nela, há o interesse mútuo pelo sucesso das operações, assim como a gestão conjunta dos meios de produção.

Em outros tempos, a propriedade rural familiar poderia também ser denominada propriedade de subsistência, pois se destinava apenas ou principalmente à produção de bens que se destinavam ao consumo daqueles que nela trabalhavam, ao passo que os excedentes eram trocados por bens os quais a propriedade não era capaz de suprir. Na economia atual essa denominação é incoerente, pois há uma inter-relação muito grande entre a propriedade, independente de sua condição estrutural e forma de gestão e os demais setores da economia. A imagem difundida no Brasil é a de agricultores de subsistência, que resistem ao progresso e insistem em produzir alimentos básicos para consumo próprio; que reagem às recomendações técnicas dos especialistas, que têm medo de tomar crédito e de inserir-se na competição dos mercados. Esta imagem revela apenas uma parte do universo de 4.100 milhões de agricultores familiares. Sem tecnologia o agricultor familiar não consegue manter se competitivo, e não conseguirá sobreviver.

O papel da propriedade de economia familiar no ambiente econômico atual, não é o de simplesmente suprir as necessidades básicas daqueles que nela trabalham, e sim o de um agente de desenvolvimento humano que proporcione melhores condições de vida e que interage com os demais setores da economia, utilizando-se de tecnologias que se adequem à sua estrutura para oferecer produtos que atendam a demanda e a públicos do mercado específicos.

4.2. O conceito de pequena propriedade

As propriedades rurais, independentes de sua extensão podem variar suas taxas de rendimento, isso depende da intensidade da exploração da terra, assim, uma propriedade de pequena extensão onde a exploração é intensiva, pode apresentar rendimento maior do que uma propriedade de grande extensão onde a exploração é extensiva, como por exemplo, a criação de gado bovino solto.

Assim, o conceito de pequena propriedade rural pode ser alisado sob dois ângulos diferentes de visão. O primeiro leva em consideração que a propriedade rural tem papéis organizacionais, sociais e econômicos, sendo, portanto, comparada em pé de igualdade com as empresas comerciais ou industriais, nesse contexto a definição de pequena, média ou grande propriedade depende de sua condição econômica e movimentação financeira a cada período de exercício.

O segundo leva em consideração o principal recurso utilizado pela propriedade (a terra), tendo em vista que a movimentação financeira está condicionada à capacidade de produção e esta aos recursos disponíveis. Nesse aspecto também é importante ressaltar que a extensão da propriedade depende da condição financeira do proprietário, ligando assim os aspectos financeiros e econômicos se ligam também ao fator de produção terra determinando o conceito de pequena propriedade.

Para efeito de nossa análise, o conceito de pequena propriedade aqui utilizado diz respeito à extensão da terra, considerando que à medida que a propriedade apresenta uma menor área há a necessidade de um melhor aproveitamento desse recurso em função do oferecimento de boas condições de vidas aos seus proprietários.

Assim, quando se fala em pequena propriedade ou propriedade de pequena extensão, refere-se, portanto, àquelas cuja área não exceda a 20 ha, sob as quais se baseou a pesquisa de campo deste trabalho.

4.3. Fruticultura e trabalho familiar

A fruticultura encontrou no município fatores favoráveis ao seu desenvolvimento como o clima e a qualidade do solo e constitui-se uma alternativa viável pela capacidade de absorção de mão de obra e pelo seu potencial geração de renda em pequenas extensões de terras, sendo, portanto condizente com o perfil produtivo do município onde a grande maioria das propriedades possui menos de 50 ha como retrata Nardoque (2003).

A atividade Frutícola possibilita a manutenção do trabalhador no campo, surgindo como alternativa àqueles cuja propriedade é de pequena extensão. “Dentre as vantagens do desenvolvimento da atividade em pequenas unidades produtivas está a possibilidade de absorção de mão de obra familiar e a geração de empregos temporários e/ou permanentes. Outro aspecto que pode ser ressaltado consiste no elevado rendimento médio gerado pela fruticultura em pequenas extensões territoriais”. (Oliveira, 2003, p. 20)

No município de Jales o percentual de moradores trabalhando nas propriedades em que moram, apesar de ser um valor entre médio e alto poderia ser maior se considerar que a propriedade de economia familiar tem essencialmente como principal meio de produção o

trabalho dos familiares e que sua função principal, além do abastecimento do mercado é a manutenção de condições de vida e trabalho dignos ao trabalhador.

5. Resultados

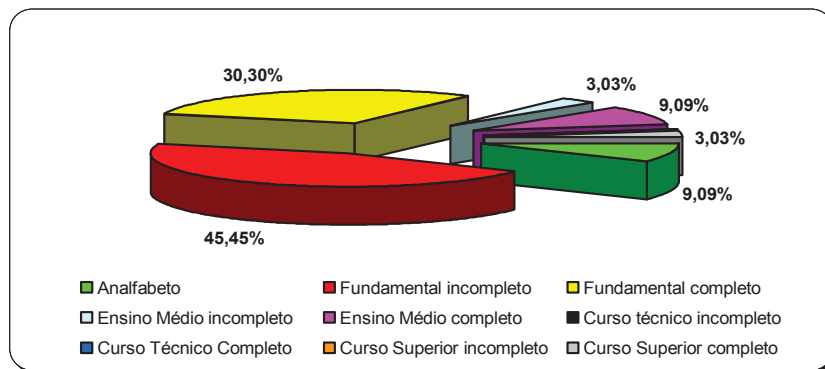
Os resultados foram divididos em parte para melhor compreensão das informações apresentadas:

Parte I - Perfil do produtor rural

A carência com relação aos aspectos tecnológicos acaba sendo agravada ainda mais pela baixa escolaridade dos produtores que em sua maioria são pessoas de idade mais avançada nascidas e criadas no campo.

Note-se pelo gráfico da figura 01, abaixo que as categorias que correspondem aos níveis de escolaridade: Analfabeto, Fundamental incompleto e Fundamental completo representam aproximadamente 85% dos produtores entrevistados. Isso denota a ocorrência de um fenômeno comum no município e região de Jales, a migração dos mais jovens e principalmente daqueles que se formam em curso superior ou técnico do campo para a cidade ou até mesmo para outros locais do Brasil.

Figura 01 – Escolaridade dos fruticultores.

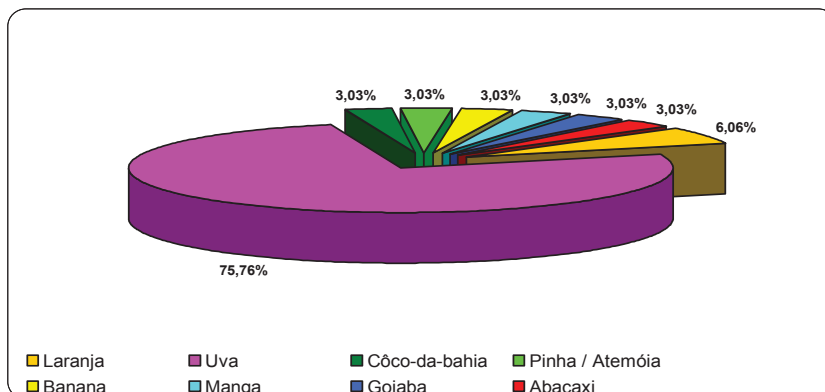


Fonte: Pesquisa de campo, 2006

A pequena propriedade, aqui considerando aquelas cuja área não ultrapasse os 20 ha, apresenta suas peculiaridades, a primeira delas é a diversidade de produção, nas propriedades pesquisadas, nota-se em cada uma delas a presença de no mínimo três atividades implantada, lembrando que pelo menos uma é de ordem frutícola segundo aspectos metodológicos especificados. Dentre as culturas frutícolas, a uva é a que mais se destaca dentro da pequena propriedade, sendo a principal cultura dentro de 75,76% das propriedades pesquisadas como retrata a Figura 2, abaixo.

Apesar da predominância da cultura da uva pode-se perceber que a produção de frutas no município é variada, assim, foram identificados além da cultura da uva as frutícolas laranja, pinha, abacaxi, coco-da-bahia, banana e manga, cuja soma das porcentagens de propriedades onde as mesmas são apontadas como as principais culturas frutícolas são de 24,24%.

Figura 2 – Principais culturas frutícolas no município de Jales.

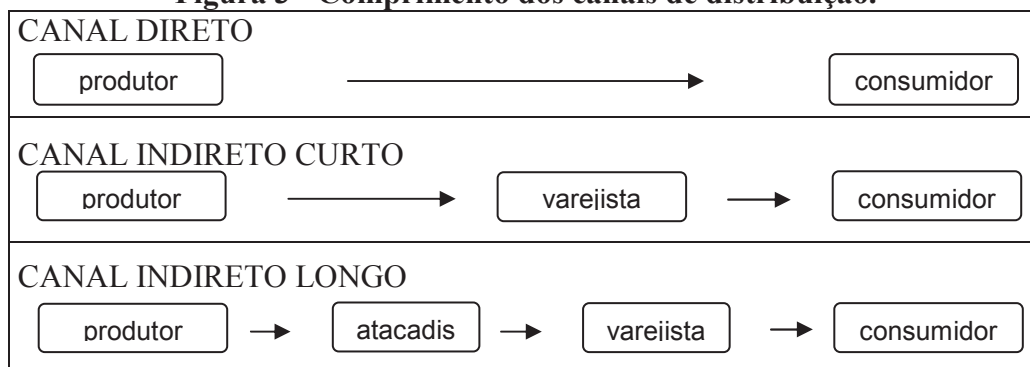


Fonte: Pesquisa de campo, 2006

Parte II - Comercialização

Sproesser, 2001, classifica os canais de comercialização em diretos e indiretos, sendo que os últimos se subdividem em curtos e longos de acordo com o nº de escalas pelas quais o produto passa até o consumidor final.

Figura 3 - Comprimento dos canais de distribuição.



Fonte. Gestão Agroindustrial Vol. 1, 2001

A figura acima trata da cadeia de suprimentos partindo da agroindústria, assim entende-se como produtor a empresa transformadora ou processadora de produtos agropecuários.

Se considerar essa cadeia partindo do produtor primário, sua complexidade seria maior se considerar o todo, desde a produção, passando pela indústria processadora até o consumidor final, contudo, sem deixar de lado a possibilidade de venda *in natura*.

A partir do momento em que se obtém o produto primário da produção agrícola, dois podem ser os seus destinos antes de chegar ao consumidor final: o primeiro e assim curto é a venda *in natura*, nesse caso os canais utilizados serão bastante semelhantes, senão idênticos aos descritos na figura, o segundo é a venda para a agroindústria que pode variar em grau de complexidade tanto quanto o primeiro se considerar como consumidor final a agroindústria processadora. Porém, o produtor tem, teoricamente o poder de controlar as mais diversas etapas do canal de comercialização.

Tanto na venda *in natura* quanto naquela em que é realizado o processamento há a possibilidade de se encurtar o canal, diminuindo o número de intermediários que por sua vez detêm parte dos lucros da produção.

A presença de intermediários traz efeitos positivos à cadeia agro-alimentar, quando possibilita uma redução de custos comerciais, regulariza o fluxo da demanda de produtos e proporciona ganhos de produtividade ao sistema. Em contrapartida, os intermediários podem contribuir com um efeito negativo aa cadeia produtiva, quando não agregam valor ao produto e/ou praticam margens muito elevadas em função do serviço prestado. (Sproesser, 2001).

Quando a agroindústria se faz presente no processo de comercialização há a agregação de valor pela transformação do produto em primário em produto industrializado, contudo o enxugamento do canal é favorável principalmente nos casos em que a produção é pequena (manufatura, agroindústria caseira).

À medida que a quantidade produzida aumenta, tanto no nível primário quanto no nível de produção já industrializado, o intermediário surge como um auxiliar proporcionando

uma melhor distribuição da produção, porém quando o intermediário atua somente como uma ponte entre o produtor e o consumidor final, sua utilidade pode ser questionada dentro da cadeia de suprimentos, pois apenas absorve parte dos lucros da produção, sem contanto agregar valor.

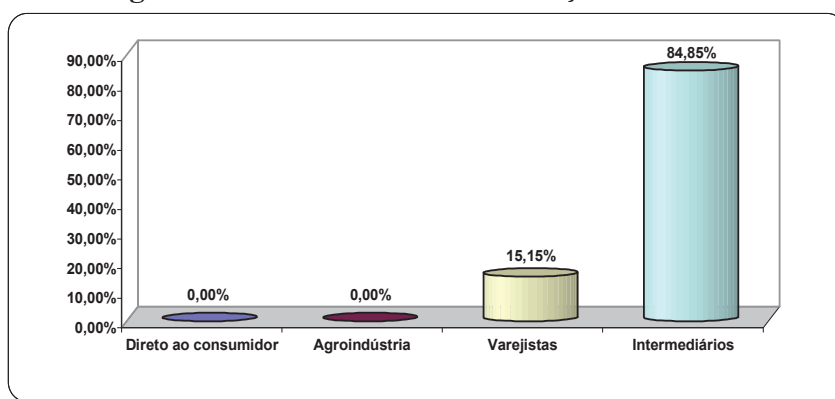
Assim, faz-se necessário que o intermediário realize algum tipo de trabalho que venha a agregar valor à produção e que, portanto justifique a sua presença na cadeia de suprimentos. Caso contrária é mais interessante para o pequeno produtor a busca de novas maneiras de comercializar a produção, nesse aspecto a abertura de novo mercado ou canal de comercialização exige uma postura administrativa mais aberta e mais agressiva.

Parte III - Os canais utilizados pelo pequeno produtor

O produtor frutícola no moldes aqui analisados na maioria das vezes vende a produção por meio de intermediários (ver Figura 4), esses intermediários por sua vez são representantes de empresas que atuam como atacadistas e distribuem a produção para feirantes, mercados e outros varejistas como é o caso das empresas que atuam junto à Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP), outros 15,15% dos produtores vendem sua produção a feirantes e supermercados do município e apesar de contarem com a possibilidade de uma maior rentabilidade, ainda enfrentam dificuldades quanto às exigências, principalmente dos supermercados que tem a necessidade de um fornecimento contínuo de mercadoria, o produto agrícola, principalmente as frutas que tem um grau de perecibilidade e não podem ser estocadas, sendo comum a mudança de fornecedor, no caso o produtor rural.

Dessa maneira, a cada safra os que optam por assim vender sua produção a cada ano tem que realizar novamente a abertura de mercado, consultando individualmente esses estabelecimentos. Comumente realizam promoções (as chamadas feirinhas) e repassam as reduções das receitas com as mesmas ao fornecedor, dificultando ao produtor a obtenção de uma maior rentabilidade que por sua vez se agrava pelo fato de a cultura frutícola se limitar a determinadas épocas de produção, naturalmente, no período em que um produtor tem o produto para disponibilizar aos seus compradores, os demais também possuem e vice-versa, assim, além de concorrer com produtores de outras regiões, os produtores do município concorrem entre si no referido mercado.

Figura 4 – Canais de comercialização utilizados.



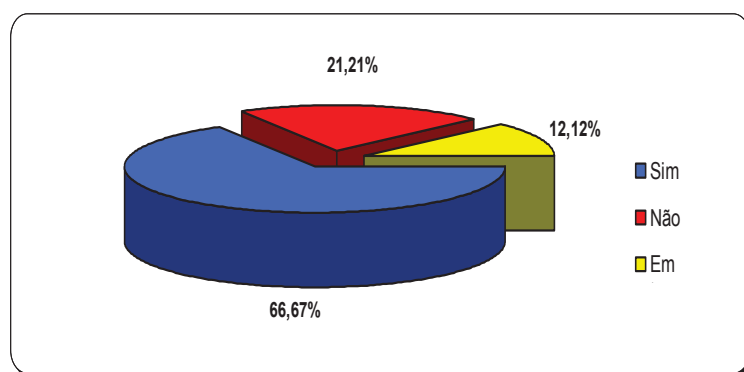
Fonte: Pesquisa de campo, 2006

Alguns poucos produtores (aproximadamente 12%) se utilizam veículos próprios, porém, apesar de terem o poder de monitorar as condições de transporte, não significa necessariamente que os meios de transporte utilizados são adequados aos produtos transportados, note-se que cerca de 6% dos mesmos utiliza-se de veículos particulares para tal atividade, evidenciando um exemplo de como em alguns casos o pequeno produtor se vê obrigado a adaptar processos e tecnologias à sua realidade.

Pode-se considerar que os que se utilizam veículos próprios são também aqueles que tem no mercado regional (varejistas) o principal canal de escoamento da produção, tendo em vista que os volumes produzidos são pequenos e não justificam a movimentação de um veículo de transporte próprio por longas distancias.

Levando consideração a sensibilidade do produto frutícola quanto aos aspectos físicos e térmicos pode-se inferir que tal produto necessita de proteção que pode ser dada por uma embalagem adequada e de um meio de transporte que conte com equipamento de controle térmico. Esse aspecto é levado em consideração por cerca de 30% dos produtores entrevistados julgam parcial ou totalmente inadequados os meios de transportes utilizados (ver Figura 5), o principal argumento para essa opinião é o fato de os veículos utilizados não realizarem os controles térmicos das cargas, tendo em vista as condições climáticas, as longas distancias percorridas e o fato de a carga ser coberta por lona que impede a ventilação do produto reduzindo sua durabilidade.

Figura 5 – Adequação do meio de transporte ao produto transportado na opinião do produtor.



Fonte: Pesquisa de campo, 2006

6. Considerações finais

Concluindo, pode-se analisar que, devido ao baixo nível de escolaridade dos produtores rurais, a questão dos processos de comercialização da produção frutícola apresenta dificuldades em relação às negociações. Dessa forma, podem apresentar dificuldades com questões pertinentes à administração do próprio negócio. A questão da migração dos jovens para o centro urbano, faz com que haja decadência nos nível de instrução no setor rural, pois buscam por meio da migração urbana o melhoramento das condições de vida.

A uva é a cultura frutícola predominante no município de Jales. Porém, a comercialização dessa fruta é mais complexa, pois necessita de intermediários (ver figura 3) para venda. Dessa forma, o intermediário age apenas absorver o capital da cadeia, pois sua ação é somente repassar o produto para o varejista por meio de uma representação dos atacadistas.

Outro fator, é que, a uva apresenta um grau maior de perecibilidade em relação às outras culturas; exemplo: laranja e coco da Bahia. Assim, o tipo de transporte para esse produto é considerado inadequado, devido a sua fragilidade, às longas distâncias percorridas até ao destino e o número de estágio na cadeia de suprimentos. Finalizando o artigo, podem-se deixar algumas sugestões de aplicação:

- criação de uma associação ou cooperativa para comercialização dos produtos;
- por meio da cooperativa ou associação, criar programas de incentivo à educação dos produtores rurais e a manutenção dos jovens;

- avaliar os meios de transporte para projetar um mais adequado à cada produto frutícola;

7. Referências Bibliográficas

CRUZ, Carla e RIBEIRO, Uirá – **Metodologia Científica - Teoria e Prática**. Ano Edição, Volume 1, 2003.

NARDOQUE, Seneval. **Apropriação Capitalista da terra e a formação da Pequena propriedade em Jales – SP**. 2002. 214 p. Dissertação (Pós Graduação em Geografia) - UNESP – Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2002.

_____. **Agricultura Familiar**. 2004. **EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária**. http://www.embrapa.br/linhas_de_acao/desenvolvimento/agri_familiar/index_html/mostra_documento. Acessado em: 25/04/2006.

OLIVEIRA, A. R. **A Fruticultura Como Alternativa Econômica aos Pequenos Produtores Rurais: O Caso da Região de Dracena / SP**. 2003. 186 p. Dissertação (Mestrado em geografia) – UNESP – Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2003.

PATRIARCA, M. C. S. e FRANCIS, D. G, **Uma Análise da Gestão - ou Administração - das Propriedades Agrícolas Familiares Tradicionais e Empresariais**, Gipaf - Grupo de Interesse em Pesquisa Sobre Agricultura Familiar, 1999. Disponível em: <<http://gipaf.cnptia.embrapa.br/itens/publ/sober/trab124.pdf>>. Acesso em 08/05/06

SPROESSER, R. L. **Gestão Estratégica do Comércio Varejista de Alimentos**. In: **BATALHA**, Mário Otávio (Coord.). **Gestão Agroindustrial**. São Paulo. Editora Atlas. 2001. Cap. 6. p. 290-380.