

A AGRICULTURA FAMILIAR E A NOVA MODALIDADE DE INTEGRAÇÃO AO MERCADO: O CASO DA CULTURA DA MAÇÃ

Walquíria Krüger CORRÊA¹

Resumo

A cultura da maçã constitui uma importante atividade econômica no estado de Santa Catarina. A produção se desenvolve na região do planalto e 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, exemplo escolhido neste caso. O trabalho teve por objetivo a compreensão da organização sócio - espacial da produção familiar de maçã, associando as estratégias de reprodução e as relações com o mercado. Os resultados mostram que os produtores desenvolvem múltiplas atividades complementares para a satisfação das necessidades da família. O segmento é extremamente dependente dos fatores tecnológicos, financeiros e comerciais. A fragilidade econômica e a dificuldade de competição são visíveis, não só no âmbito local, mas também nacional, o que evidencia a necessidade de criação de alternativas à autonomia do produtor. Neste sentido, torna-se fundamental a implementação de políticas públicas que contemplem as diferenciações locais e regionais.

Palavras-chave: agricultura familiar, produção de maçã, políticas públicas

Résumé

L'agriculture familiale et la nouvelle modalité d'intégration au marché: le cas de la culture de la pomme

La culture de la pomme constitue une importante activité économique dans l'Etat de Santa Catarina. La production se développe dans la région du plateau et absorbe autant des agriculteurs familiaux que des entreprises fortement intégrées. Les petits vergers sont exploités par des agriculteurs familiaux principalement dans le plateau sud où se situe la municipalité d'Urubici, exemple choisi dans ce cas. Le travail a pour but la compréhension de l'organisation socio-spatiale de la production familiale de pomme, en associant les stratégies de reproduction familiale aux rapports établis avec le marché. Les résultats ont démontré que les planteurs développent des multiples activités complémentaires pour la satisfaction des besoins de la famille. Le segment est cependant très dépendant des facteurs technologiques, financiers et commerciaux. La fragilité économique et la difficulté de compétition dans le marché sont visibles, non seulement dans le domaine local, mais aussi national, ce qui met en évidence la nécessité d'création d'alternatives pour l'autonomie du producteur. Dans ce sens, il devient fondamental l'implantation d'politiques publiques qui contemplent les différenciations locales et régionales.

Mots-clefs: agriculture familiale, pomme, politiques publiques

¹ Professora do Departamento de Geociências da UFSC
Rua Pedro Brunn Jr. nº. 2 - Campinas - 88101-220 0 - São José-SC.

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, uma série de acontecimentos incidiram sobre o espaço rural brasileiro. O fato histórico marcante, de maior impacto sócio- econômico ambiental e político, foi a modernização tecnológica da agricultura, implementada no pós guerra e intensificada na década de 70.

Este modelo, assentado nos princípios da Revolução Verde - insumos químicos e mecânicos -, viabilizado pelas políticas públicas, com destaque para o Sistema Nacional de Crédito Rural, provocou significativas mudanças estruturais na agricultura. Isto resultou na sua integração à dinâmica do capital e no aprofundamento das relações de troca com outros setores e agentes econômicos que operam no mercado. Ao longo deste processo, emergiram muitos efeitos perversos, dentre os quais a concentração da terra, da renda e a exclusão de significativa parcela da população rural.

Contudo, em muitas áreas onde a produção familiar foi preservada, o agricultor passou a desenvolver atividades especializadas (alimentos e matérias primas), adotou pacotes tecnológicos e subordinou-se de formas diversas aos setores capitalistas. A mercantilização da produção decorrente da articulação com os sistemas de comercialização e financiamento, provocou profundas transformações na lógica interna de reprodução familiar. Essas mudanças internas e externas, impostas pelo modelo agrícola modernizante, se processaram em ritmos diferenciados conforme a região, o tipo de produto e o tipo de produtor. De qualquer forma, as resultantes indicam que a categoria passou a enfrentar uma série de dificuldades para competir no mercado.

Se isto já não fosse suficiente, no início da década de 90, novos fatos afetam negativamente no espaço rural e de modo particular, a agricultura familiar. Neste sentido, destaca-se um elenco de fatores: o afastamento do Estado, enquanto agente viabilizador das políticas públicas para a agricultura, provocado pelo neoliberalismo, a reorganização da economia mundial –globalização/regionalismo, com destaque para o MERCOSUL. As marcas deste cenário estão expressas em concorrência e competitividade.

A conjugação desses fatores torna o ambiente econômico desfavorável para a agricultura familiar. Os juros altos e elevada carga tributária, a inexistência de uma política agrícola de reconversão², a baixa competitividade de seus produtos no mercado resultam, muitas vezes, na ausência de lucro.

É característica marcante no espaço agrário de Santa Catarina o predomínio de pequenas propriedades fundiárias, exploradas com mão de obra familiar. Apesar das condições econômicas desfavoráveis, a produção agrícola é diversificada e a tendência

² 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”.

a 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 e a maçã em particular, que encontrou no planalto catarinense as condições ambientais e de trabalho propícias para se desenvolver.

Segundo Hentschke (1994 p. 21) “*Santa Catarina conta com cerca de 1.300 unidades produtoras de maçã, estando a produção baseada em pequenos e médios produtores e grandes empresas com alto grau de verticalização*”. Isto resulta em diferenciação no tamanho de áreas plantadas, 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, que possui tradição agrícola. Nesta área, as explorações familiares são predominantes e constituem o sustentáculo da economia local. À semelhança do que ocorreu em outras regiões agrícolas do país, a expansão do mercado urbano industrial nacional se refletiu no espaço agrário urubicense, provocando transformações relevantes na organização da produção familiar. Neste contexto, desenvolveram-se várias atividades agrícolas - fumo, olericultura, leite e maçã -, destinadas ao abastecimento do mercado.

Muito embora as características da agricultura familiar não possam ser generalizadas, elegeu-se como exemplo de análise o município de Urubici, tendo como alvo os produtores de maçã, por expressarem especificidades, de um lado, quanto a lógica interna de reprodução e, de outro, no que se refere a integração com a economia de mercado.

A partir dessas considerações, o presente trabalho teve por objetivo analisar a organização sócio - espacial da produção familiar de maçã, associando as estratégias de reprodução e as relações com o mercado.

ORIENTAÇÕES TEÓRICO - METODOLÓGICAS

A agricultura familiar enquanto locus de produção tem uma importância muito grande no abastecimento alimentar do mercado nacional. Ao se analisar o produção familiar contemporânea, constata-se uma diversidade de características.

A busca de entendimento teórico leva-nos a perseguir novas interpretações que definam quem é o agricultor familiar objeto do presente estudo.

Os princípios teóricos elaborados por Chayanov (1974) para analisar o campesinato russo no início do século, fornecem elementos importantes para compreender o funcionamento econômico e organizacional da produção familiar. Na ótica chayanoviana, a unidade de produção familiar assemelha-se a uma empresa que possui

dinâmica própria de funcionamento, distinta das empresas capitalistas. Ela não objetiva lucro, apenas a satisfação das necessidades familiares as quais podem ser tanto alimentares ou de vestuário, como também, outras impostas socialmente pelo mercado.

Segundo o autor, o produtor avalia subjetivamente os recursos disponíveis na unidade produtiva e as necessidades objetivas do grupo familiar, programando a quantidade de trabalho ou o grau de exploração da família para satisfazer o consumo e manter equilibrada a relação trabalho/consumo.

Mas como relembra Wanderley (1998, p. 44) o agricultor familiar contemporâneo, apresenta características diferentes, 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.

O desenvolvimento do modo de produção capitalista redefiniu as unidades familiares, resultando em uma diversidade de lógicas produtivas mercantis e de reprodução, complementares na satisfação das necessidades do grupo familiar. Neste sentido, segundo Wanderley para entender a problemática da produção familiar moderna deve-se considerar sua complexidade. De um lado, pela sua existência, legitima a permanência de uma esfera específica, interna, quanto à forma de organizar a produção, cujo funcionamento pauta-se na própria estrutura familiar da unidade de produção. De outro, os fatores que regem o funcionamento interno da unidade de produção familiar, assumem novos conteúdos.

Sobre esta questão, vale lembrar que embora a produção permaneça familiar, as transformações tecnológicas associadas as mudanças de comportamento nas sociedades modernas se refletem na composição interna das famílias as quais, atualmente, são mais reduzidas; 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 acessar a todos os bens materiais e culturais disponíveis.

A agricultura familiar moderna, está integrada sob diversas formas, aos mecanismos do mercado. Nos termos de Lamarche (1993, p.19) esta integração se processa no sentido absoluto, ou seja, tanto no plano técnico - econômico como no plano sócio - cultural.

Neste contexto de análise, o autor mostra as lógicas de funcionamento das unidades de produção usando como referência dois modelos: original (história) e ideal (futuro). Todavia, entre estes dois extremos, encontra-se uma diversidade de situações intermediárias, ou seja, cada produtor pode passar por diferentes estágios, ascendendo naturalmente no contexto evolutivo de cada organização sócio-econômica e política em particular.

Mais recentemente, Lamarche (1998) apresenta diferentes modelos teóricos de funcionamento dos estabelecimentos, definidos a partir das lógicas familiares e do grau

de dependência do mercado. Esta contribuição é mais flexível e auxilia no entendimento de quem é o agricultor familiar brasileiro, hoje tão ligado ao mercado, via agentes de comercialização.

Para delimitar teoricamente o produtor familiar objeto de estudo, buscou-se em Wanderley (1988) as lógicas produtivas diferenciadas, que orientam a reprodução familiar no período contemporâneo. A produção familiar, independente da área e da propriedade da terra, normalmente combina dois tipos de atividades: de mercado e de subsistência. Além disso, 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. Lamarche (1993, p.15) colabora para o entendimento da questão, esclarecendo que *a [...] exploração familiar, tal como a concebemos, corresponde a uma unidade de produção agrícola onde propriedade e trabalho estão intimamente ligados à família.*”

Associando os modelos apresentados por Lamarche (1998) com as características dos produtores pesquisados, constatou-se que eles se aproximam do modelo *empresa familiar* e isto tem como justificativa alguns fatores que merecem ser explicitados. A exploração da terra é efetuada pelo proprietário e predomina a mão de obra familiar; o grupo mantém vínculos fortes com o patrimônio fundiário, os sistemas de produção são intensivos e apresentam grande dependência técnica, financeira e comercial.

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 (realizadas em abril de 1998). Para identificar as propriedades, utilizou-se de cadastro fornecido pela EPAGRI, que continha o nome do produtor, a área do pomar e a localidade. Optou-se pelos pomares com até 3 ha, por serem numericamente predominantes e 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 E A “CONQUISTA” DO ESPAÇO AGRÁRIO NO PLANALTO CATARINENSE

Em Santa Catarina o cultivo de macieiras foi iniciado pelos colonizadores europeus e seus descendentes, que formaram pequenos pomares caseiros, chamados popularmente de “chácaras”. Os cultivares existentes naquela época, eram plantados extensivamente, com técnicas tradicionais para suprir a demanda familiar, os poucos excedentes eram comercializados. Segundo Hentschke (1994, p.9) até a década de 70, o abastecimento do mercado interno era efetuado através de importações de maçãs argentinas, responsáveis por 90% do consumo nacional.

Os elevados gastos com as importações e a 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 - PROFIT - Programa de Fruticultura de Clima Temperado. 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.

O Estado disponibilizou linhas especiais de financiamentos bancários para investimentos 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 frutíferas, dos quais a maçã recebeu um tratamento especial.

Essas características naturais do planalto catarinense e de modo particular o clima, favorecem a fruticultura de clima temperado. Os pomares foram formados em áreas com altitude de 800 a 1400m, em duas regiões distintas. Uma na microrregião dos Campos de Lages, que possui as maiores altitudes onde se destacam como principais produtores, os municípios de São Joaquim, Bom Jardim da Serra e Urubici. A outra, com menores altitudes, no vale do Rio do Peixe, localizado na microrregião de Joaçaba, onde se sobressai Fraiburgo como principal produtor de maçã do Estado e do País.

Na década de 80, com o efeito propagador da modernização na agricultura, a maleicultura “conquistou” novos produtores, tornando-se a maçã uma alternativa econômica para os agricultores familiares e empresários urbanos no planalto catarinense. Sobre esta questão, alguns produtores, entrevistados na pesquisa de campo em 1998, relembram: “o governo estimulava, dava financiamento”; “tinha mercado prá vendê a produção”; “o preço da maçã era muito bom, valia a pena plantá”.

De acordo com Hentschke (1994) no intervalo de 1982 / 92, ocorreu progressiva expansão espacial da maleicultura, a área ampliou em 68%. em relação ao período anterior. Esta fase, também foi marcada pela intensa renovação dos pomares, os cultivos

pioneiros foram erradicados e substituídos por cultivares de qualidade superior, sobressaindo-se as cultivares Fuji e Gala, de maior valor comercial. Assim, modificou-se o perfil produtivo da maçã no território catarinense. A soma dos indicadores espaciais, econômicos, ambientais e genéticos, contribuíram para que no início da década de 90, Santa Catarina se tornasse o maior produtor de maçã no país, participando com aproximadamente 60% da produção nacional.

AS TRANSFORMAÇÕES NO ESPAÇO AGRÁRIO EM URUBICI

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.

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 catarinense. A partir da década de vinte, famílias oriundas de Grão Pará, Braço do Norte, Orleans e Urussanga, instalaram-se em diferentes pontos do território urubiciense, onde surgiram vários povoados.

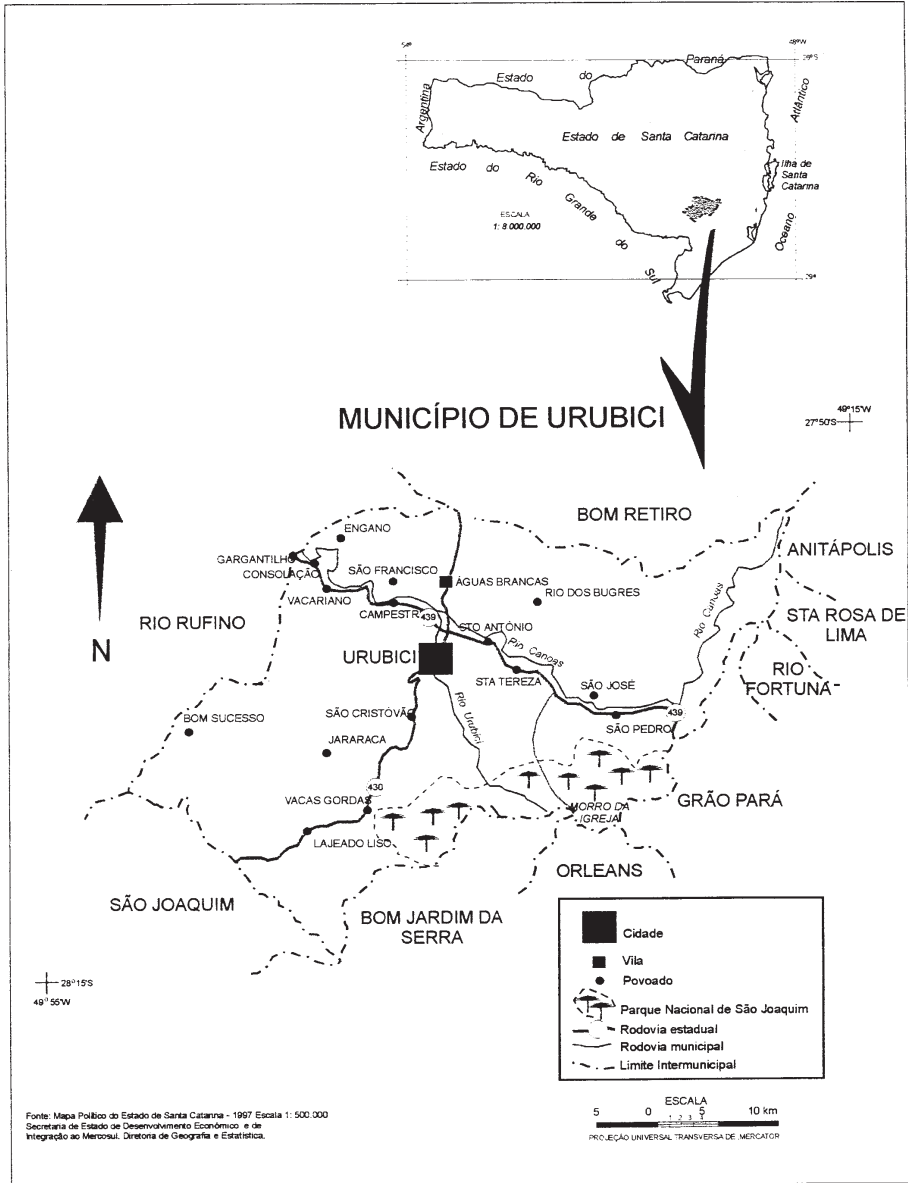
Os colonizadores, devido a cobertura de mata fechada (floresta ombrófila mista), com destaque para a araucária, cultivavam sucessivamente, durante muitos anos, a mesma área de terra. A policultura (milho, feijão, trigo, etc.) e a criação de animais, garantiram a subsistência familiar nos primeiros tempos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

A indústria agrícola, praticamente não teve expressão em Urubici, 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 (199?, 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, os excedentes agrícolas ampliaram, surgindo casas de comércio local, 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 local, mas também o do transporte das mercadorias produzidas na zona rural.

Figura 1



A partir da década de quarenta, a ampliação do mercado urbano no país refletiu-se na economia do planalto sul catarinense. A riqueza florestal (araucária) se tornou um fator atrativo à 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. Como relembra Rodrigues (1997, 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.*

Mas 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 suas demandas, 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. O tomate, foi o primeiro cultivo comercial introduzido na área, no início da década de cinquenta, seguido do fumo, difundido pela Souza Cruz.

Ainda segundo o autor, 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 para corte, atividade tradicional, se desenvolve principalmente nos campos do altiplano, em grandes fazendas.

O gado leiteiro é criado em propriedades familiares no vale do rio Canoas, com as finalidades de subsistência e comércio. O leite também se configurou como uma atividade comercial, já nos anos 80, sendo vendido a agroindústrias que atuam na área.

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 com mão de obra familiar, a fertilidade natural dos solos no fundo do vale e o clima que, apesar das limitações, possibilita suprir o mercado de olericultura e maçãs no verão (ISRAEL, 1991).

A essas características locais, somou-se a ampliação do mercado consumidor nacional, o “*bom preço*” das mercadorias e os mecanismos criados pelo Estado, destacando-se principalmente o sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), que se constituiu como “*carro chefe*” para difundir e sustentar temporariamente a modernização tecnológica na agricultura nacional.

Não obstante a distância que separa a área produtora do mercado consumidor e a precariedade das estradas (posteriormente melhoradas), as atividades agrícolas comerciais, incorporaram tecnologias modernas e os produtores familiares ampliaram os vínculos com o mercado, ora para comprar insumos e outros bens de consumo, ora para vender a produção.

A olericultura, em particular, atraía grande número de compradores que iam em busca das mercadorias produzidas na zona rural para abastecer o mercado consumidor nacional. Entre eles, encontravam-se representantes de box 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).

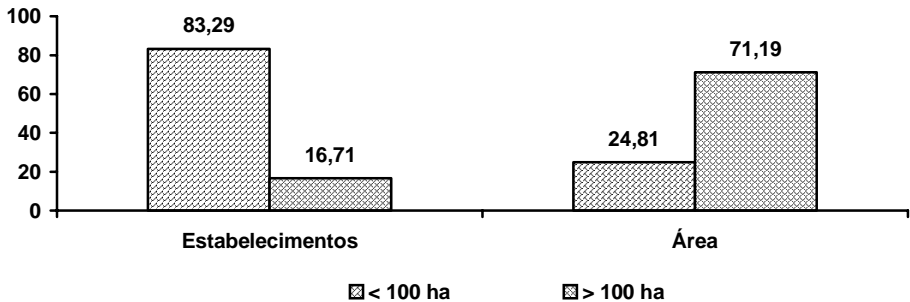
A agricultura familiar desempenha papel fundamental no desenvolvimento e dinamização da economia, no âmbito local, regional e nacional. Além disso ela é uma importante fonte no fornecimento de alimentos e matérias primas para suprimento do mercado. Mesmo assim, nos anos 80, os mecanismos criados pelo Estado para difundir a modernização tecnológica na agricultura, como por exemplo, crédito rural subsidiado, garantia de preços, pesquisa e extensão rural, dentre outros, não foram sustentados provocando uma crise no setor agrícola. Se isto já não fosse suficiente para criar dificuldades aos municípios que têm sua base econômica fundamentada na agricultura familiar, surgiram outros agravantes: a abertura do mercado, a globalização econômica e o Plano Real.

As marcas deste 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 perderam dinamismo.

A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E A LÓGICA DE REPRODUÇÃO FAMILIAR

Em Urubici, predominam pequenas unidades fundiárias exploradas com mão de obra familiar distribuídas em diferentes pontos do município e ocupam principalmente o vale, onde o solo apresenta maior teor de matéria orgânica. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (1996), o espaço agrário urubiciense possui uma área de 76.579, 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 há, detêm 71,19% da área total (Figura 2).

Figura 2 - Distribuição do número de área dos estabelecimentos rurais por categorias dimensionais (%) – Urubici: 1995/96



FONTE: IBGE – Censo Agropecuário: SC – 1995/96

Estas 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 aos grandes e pequenos estabelecimentos.

De acordo com dados da EPAGRI de 1997, em Urubici a maçã ocupa uma área de 462 ha, distribuída em 111 pomares explorados por produtores familiares. A atividade se desenvolve em duas áreas distintas: uma no vale do Rio Canoas, onde concentra-se 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, na sua maioria às várzeas.

A terra é explorada diretamente pelo proprietário e o tamanho diferenciado dos estabelecimentos não se reflete na área plantada dos pomares, que ocupam em média 1 a 3 hectares. Além disso, área de exploração, na maioria dos casos é pequena e os produtores desenvolvem uma diversidade de práticas agrícolas comerciais e de subsistência.

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 é partilhado com outras atividades para consumo familiar, como a criação de pequenos animais, gado bovino que lhes fornece carne, leite e derivados, cultivam também e milho feijão, para subsistência. 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 extrato superior a 20 ha, apresentam características diferentes. Nesta classe, 50% dos entrevistados têm gado de corte e/ou leite como principal fonte de renda e a maçã e a olericultura ocupam o segundo lugar no orçamento familiar. A criação de pequenos animais e os cultivos para consumo não constituem práticas comuns nestes estabelecimentos

Nestas 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 tecnicamente precárias e o produto é vendido *in natura* para a agroindústria local.

Os cultivos para suprimento do mercado, são intensivos, ocupam pequenas áreas e são exigentes em insumos químicos, principalmente fertilizantes e defensivos e isto requer elevadas somas de capital. Ao inquirir os produtores sobre o uso, algumas respostas elucidam como eles se relacionam com estes produtos: *se não colocar veneno não dá nada; nós dependemo do adubo e dos veneno; o cára 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.

As 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 qualidade, na produtividade e muitas vezes até resulta em perda da produção.

Muito embora a queda de granizo nas macieiras possa ser controlada pelo sistema de foguetes antigranizo e por gerador de solo que lança iodeto de prata nas nuvens, esta tecnologia implica em elevados custos econômicos, os quais são inviáveis aos produtores familiares que exploram pequenos pomares.

Segundo informações obtidas na área, 97/98 foi um ano muito chuvoso e exigiu 33 aplicações de defensivos nos pomares o que, além de comprometer a renda dos produtores, afetou o meio ambiente, com riscos à saúde da população produtora e consumidora, em função da toxicidade dos produtos químicos utilizados.

A assistência técnica é, na maior parte das vezes, efetuada por agrônomos cujos pagamentos estão “embutidos” no pacote do financiamento. No universo amostrado, 1/3 dos produtores não tiveram acesso ao crédito e, por isso, receberam orientação dos técnicos da EPAGRI, em casos de riscos ao plantio.

Os agricultores familiares e de modo especial os produtores de maçã, ressentem-se com a falta de uma política agrícola constante. Os financiamentos são escassos e possibilitam apenas cobrir parte dos custos de produção.

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 tem PROAGRO os produtos incluídos naquele Zoneamento. Santa Catarina, dentro do Zoneamento não é apropriada para produzir maçã. Foi um ato proposital.

A produção de mercado e a maçã em particular, ocupa a mão de obra familiar em todas as fases do ciclo produtivo. Na produção, não há divisão de tarefas entre os membros da família, exceto para aplicação de defensivos, realizada, normalmente pelo proprietário ou pelos filhos homens mais velhos. Além dos tratos culturais comuns, a maçã requer poda e raleio³, cujas atividades exigem muita mão-de-obra. 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 comercialização, são realizados manualmente e a superposição de atividades no calendário agrícola, atesta o sobre trabalho ao qual que são submetidos os membros da família.

As limitações para absorver todas as tarefas, levam os produtores a recorrer a contratação de trabalhadores eventuais, amenizando a penosidade do grupo 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 agrícola. Por isso, é comum, principalmente no inverno o assalariamento temporário de alguns membros nas propriedades agrícolas maiores.

Além disso, a maior parte (60%) dos maleicultores, cujas propriedades situam-se no estrato superior a 20 ha, possuem fontes de renda externa, originárias de atividades não agrícolas como comércio, construção civil, aposentadoria, profissões liberais, consideradas fundamentais para assegurar a reprodução da agricultura familiar.

³ Raleio consiste na retirada do excesso de frutos, deixando os remanescentes bem distribuídos na planta. Esta prática objetiva minimizar a alternância de produção e melhorar a qualidade dos frutos.

O PRODUTOR FAMILIAR E OS AGENTES DE COMERCIALIZAÇÃO: ATRAVESSADORES E EMPRESAS

Como a maçã é uma fruta perecível, após a colheita, parte da produção 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 um preço melhor ao produtor no período da entressafra.

Segundo informações obtidas no escritório da EPAGRI, na safra de 97/98, a produção de maçã no município de Urubici, foi de aproximadamente 10.000 t. A infraestrutura 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 um 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 apresentam 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 e 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 originários do próprio estado.

Os maleicultores têm consciência dos riscos de vender a produção para intermediários e isto pode ser detectado 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 vende rápido prá não perde (...) 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.

Estes agentes, compram maçã 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 e os custos são descontados após a venda da maçã, na entressafra, quando se faz o acerto de contas. Na contabilidade, os serviços usados são cobrados e eles se revertem em custos para os produtores. Esta 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.), as empresas não demonstravam interesse por pequenas quantidades. Na safra seguinte elas abriram espaço para todos os pomicultores.

O modelo de integração produtor/empresa, na maçã vem sendo difundido em outras áreas produtoras do planalto catarinense. Este fato, marca a “conquista” do capital comercial em mais uma especialização agrícola.

É oportuno salientar que com a abertura do mercado, as empresas catarinenses especializadas no comércio de frutas, passaram a 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 uma “peça chave”. Ao comentar sobre esta questão, um agrônomo assim se expressou: *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, Nova Zelândia.*

As empresas de comercialização usam tecnologia de ponta para fazer a seleção das maçãs (cor, peso e diâmetro). Além disso, elas possuem ampla e moderna infraestrutura de armazenagem como, por exemplo, câmaras de atmosfera controlada, o que possibilita armazenar os frutos da safra até janeiro do ano seguinte. A maçã é comercializada com marcas das próprias empresas e isto resulta em perda de identidade do local de produção.

No universo amostrado, apenas 25% dos produtores de maçã, inseriu-se no sistema de parceria com as empresas. Isto tem como justificativa, o baixo nível de capitalização, sobretudo daqueles que têm a agricultura como única fonte de renda. Estes,

optam pela venda direta a atravessadores, porque necessitam de retorno financeiro rápido, não só para custear gastos com produção como também para assegurar a própria reprodução.

Outro motivo que ficou claramente evidenciado diz respeito ao alto custo dos serviços cobrados pelas empresas. Os produtores temem “não haver sobras”, preferindo aguardar os resultados dos que se inseriram no sistema.

Ao indagar os produtores sobre os efeitos do MERCOSUL na produção de maçã as reclamações foram generalizadas: *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.*

Vale lembrar, que embora o Brasil tenha reduzido as importações tornando-se também exportador de maçãs, com a globalização da economia, instala-se um processo de competitividade. As forças do mercado ditam novas regras – qualidade, produtividade, preços baixos -, o que exige mudanças na estrutura da cadeia produtiva, estando aí incluído o produtor familiar de maçã.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo procurou avaliar a organização sócio espacial da agricultura familiar, associando a lógica de reprodução e as relações com o mercado.

Constata-se que as estratégias de reprodução são múltiplas, isto evidencia sua capacidade interna de adaptação as determinações do mercado. A diversificação de atividades comerciais e de subsistência não são excludentes, a primeira pode ser considerada como estratégia para evitar riscos tanto dos azares naturais como do mercado. A segunda tem significado de economia pois reduz os gastos com compras, por isso elas são complementares. Muito embora o leite não seja considerado uma atividade de risco natural, também sofre os efeitos do mercado. Nos termos de Lamarche (1993), a produção familiar, não é um elemento da diversidade, ela própria contém toda a diversidade.

O modelo teórico de Lamarche (1998) se confirma na área de pesquisa. Embora os produtores familiares tenham alcançado uma certa independência alimentar (poucas compras), no processo de produção, eles são extremamente dependentes de fatores tecnológicos, financeiros e comerciais.

As transformações em curso na cadeia produtiva alimentar, estão exigindo maior eficiência na produção. A maçã em particular, é uma atividade que atualmente, requer

muita especialização, emprego de tecnologias como cultivo adensado, correto manejo cultural antes e pós colheita, produtividade e qualidade. Os maleicultores familiares enfrentam limites para se inserir neste padrão. A pequena escala de produção, os custos elevados, a pouca disponibilidade de crédito e a falta de capacidade para gerenciar a unidade produtiva, são caracteres que dificultam a competitividade da categoria.

Mesmo assim, considerando que as empresas privadas especializadas na comercialização de frutas, sinalizam interesse pela produção dos pequenos pomares, maior número de produtores familiares tenderá a enfrentar os desafios da integração, a qual já se desenvolve no vale do Rio do Peixe. Nesta perspectiva, com a relação de parceria produtor / empresa, a unidade de produção familiar terá que acatar novas regras de produção modernas 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.

Diante deste cenário, comum na agricultura nacional, cabe enfatizar, que a produção familiar está viva e desempenha importante papel no desenvolvimento país. Contudo, a categoria vem enfrentando muitas dificuldades para se reproduzir e para se manter no mercado. Estas dificuldades, somente poderão ser superadas com o apoio institucional, nas diferentes esferas, respeitando as especificidades locais.

No plano local, poderão ser implementadas políticas públicas de produção sustentáveis, em termos sociais, ambientais e econômicos; reordenação teórico - metodológica das bases da orientação técnica da agricultura familiar, realização de cursos para formação e capacitação profissional dos agricultores e estímulo a 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 frio conservação de maçã, cuja infra - estrutura pertence ao Estado, é usada apenas pelos maiores (cerca de 30). produtores. O cooperativismo poderá ser estruturado e abrir espaço para os pequenos.

Mecanismos como estes poderão viabilizar a reprodução social e econômica da produção familiar, evitando a exclusão e, conseqüentemente, o aumento dos problemas sociais, tão em evidência no país.

REFERÊNCIAS

CHAYANOV, A. V. **La organización de la unidad economica campesina**. Buenos Aires: Ed. Nueva Vision, 1974. 341 p.

HENSTTSCHKE, R. **Maçã**: estudo da situação catarinense frente ao Mercosul. Florianópolis: EPAGRI, 1994. 114 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo agropecuário**: Santa Catarina. 1995-96. n.21, 286 p.

ISRAEL, C. J. **Aspectos da organização agrária e da produção familiar no município de Urubici**: o caso das hortaliças. 1991. 189 p. Dissertação (Mestrado em Geografia) Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1991.

LAMARCHE, H. (Coord.). **A agricultura familiar**: comparação internacional. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1993. 336 p.

_____. **A agricultura familiar**: comparação internacional. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1998. 348p.

MARIANO, K. L. P. Mercosul e a reconversão agrária. **Boletim de Geografia Teorética**, 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. 116 p.

WANDERLEY, M. N. B. Em busca da modernidade social. In: FERREIRA, A. D., BRANDENBURG, A. (Org.). **Para pensar**: outra agricultura. Curitiba: Ed. da UFPR, 1998. p.29-49.

Recebido em dezembro de 2000.

Aceito em maio de 2001.