

**Universidade de São Paulo
Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”
Centro de Energia Nuclear na Agricultura**

**Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização:
modalidades de venda e adaptações dos sistemas agrícolas**

Morgane Isabelle Hélène Retière

Dissertação apresentada para obtenção do título de
Mestra em Ciências. Área de concentração:
Ecologia Aplicada

**Piracicaba
2014**

Morgane Isabelle Hélène Retière
Engenheira Agrônoma

**Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização: modalidades de
venda e adaptações dos sistemas agrícolas**

versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011

Orientador:
Prof. Dr. **PAULO EDUARDO MORUZZI MARQUES**

Dissertação apresentada para obtenção do título de
Mestra em Ciências. Área de concentração:
Ecologia Aplicada

Piracicaba
2014

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
DIVISÃO DE BIBLIOTECA - DIBD/ESALQ/USP**

Retière, Morgane Isabelle Hélène

Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização: modalidades de venda e adaptações dos sistemas agrícolas / Morgane Isabelle Hélène Retière. - - versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011. - - Piracicaba, 2014.

114 p. : il.

Dissertação (Mestrado) - - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz". Centro de Energia Nuclear na Agricultura, 2014.

1. Circuitos curtos de comercialização 2. Agricultura familiar 3. Soberania alimentar
4. Feira do produtor 5. Programa Nacional de Alimentação Escolar 6. Programa de Aquisição de Alimentos I. Título

CDD 338.14
R438a

"Permitida a cópia total ou parcial deste documento, desde que citada a fonte – O autor"

AGRADECIMENTOS

A Dona Lourdes e Thais Lázaro, aos produtores da ACRA, do assentamento Milton Santos, do varejão de Piracicaba, do Alto da Serra de São Pedro, dos assentamentos de Presidente Epitácio... A todos os agricultores que participaram desta pesquisa e de tantas outras, sempre dispostos a receber estudantes e pesquisadores, a explicar suas práticas e visões, a responder inúmeras perguntas e questionários, contribuindo de maneira essencial para formar na prática tantos estudantes e estudiosos à diversidade das agriculturas familiares.

A Paulo Eduardo Moruzzi Marques, pelo incentivo e dedicação excepcional enquanto orientador, pela abertura de espírito e pela capacidade de valorizar o projeto de cada um, enriquecendo as reflexões e os debates no caminho para o reconhecimento de agriculturas familiares multifuncionais.

A Ademir de Lucas, que conhece finamente a realidade da agricultura familiar e mostra na teoria e na prática o que significa extensão rural e compromisso social.

Aos funcionários da SEMA de Piracicaba e do ITESP de Presidente Epitácio que ajudaram no levantamento de dados, na contextualização e no fornecimento de informações.

A Mara pela dedicação, paciência e atenção a todos os pós-graduandos do Programa de Ecologia Aplicada, que consegue iluminar os escuros e inospitais territórios dos procedimentos administrativos, navegando entre prazos, pré-requisitos, qualificações, formulários e fichas de alunos.

Ao Grupo de pesquisas em Agriculturas Emergentes e Alternativas, Sandro, Rafael, Otávio, Luciane, Demattê, Andrea pela atenção e contribuições durante as apresentações e pela riqueza dos debates. Aos companheiros do Núcleo Nheengatu de Agroecologia, pelo aprendizado inestimável de construção coletiva, horizontalidade, organicidade, confraternizações, reuniões, planejamentos e planejamentos do planejamento.

À Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) pela concessão da bolsa de mestrado (processo nº2011/16833-6).

A Guilherme, pela honestidade, conforto e apoio constante, pela paciência, compreensão e amor incondicional, pela capacidade de tornar alegre cada momento do cotidiano e mais leves os momentos desagradáveis. A Isabelle et Alain, mes admirables parents et à Nolwenn, ma formidable et inégalable sœur, qui aime les vestes en cuir et les petits chats.

Às colegas do Terra Mater, da Guandu e do Cajan, que “seguraram a onda” durante a conclusão deste mestrado. A Raquel, amiga querida, companheira cotidiana, esotérica e libertadora, as tuas raízes são profundas e quebram os antigos conceitos. À Nayla “Rita Lee” Almeida, amiga reta e direta, parceira do bolo de cacau e do pão de queijo de ora-pró-nobis, a melhor fazedora de café da tarde.

A Juliano, Luiz, Manuela e Matheus, pelo apoio logístico e filosófico, pelos jantares camponeses e biodiversidades cultivadas, pelo aconchego do lar, pelos mannys e drakarys, que tenham muitos mais. Ao Felipe “Gradeiagradeiagradeia” Nery, Leo, Mari, Fran, continuem com muita cultura, permacultura e cestas orgânicas.

SUMÁRIO

RESUMO.....	7
ABSTRACT	9
RÉSUMÉ.....	11
LISTA DE FIGURAS	13
LISTA DE TABELAS	15
LISTA DE SIGLAS	17
1 INTRODUÇÃO	19
1.1 Problemática	20
1.2 Hipóteses de trabalho.....	21
1.3 Tópicos principais da dissertação	23
2 OS CIRCUITOS CURTOS DE COMERCIALIZAÇÃO NA LITERATURA CIENTÍFICA	25
2.1 Sistemas agroalimentares alternativos.....	25
2.2 Os circuitos curtos de comercialização, uma noção de origem francesa	26
2.3 Os circuitos curtos no Brasil	31
3 METODOLOGIA.....	41
3.1 Escolha dos casos estudados	41
3.2 Levantamento dos dados	42
3.3 Enfoques analíticos	43
4 DIFERENTES ENGAJAMENTOS EM CIRCUITOS CURTOS EM QUESTÃO	45
4.1 Apresentação dos grupos de agricultores familiares estudados	45
4.2 Caracterização dos circuitos curtos estudados	65
4.3 Estratégias dos agricultores correspondentes às características dos canais de comercialização	78
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	101
REFERÊNCIAS.....	105
ANEXOS	111

RESUMO

Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização: modalidades de venda e adaptações dos sistemas agrícolas

O cenário atual dos sistemas alimentares mostra uma tendência generalizada ao alongamento das cadeias agroalimentares e à concentração dos setores de distribuição. No entanto, multiplicam-se experiências locais que propõem formas alternativas de distribuir e consumir alimentos, reconhecendo o papel da agricultura familiar no desenvolvimento de sistemas alimentares mais sustentáveis. Estas iniciativas, sejam elas oriundas da sociedade civil ou reguladas por políticas públicas, promovem a redução da distância tanto geográfica quanto relacional entre produtores e consumidores. A noção de circuito curto de comercialização instiga reflexões sobre as diferentes dimensões da proximidade e a realocação do abastecimento alimentar. Entende-se por circuito curto as modalidades de comercialização nas quais há, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor final. Nosso estudo procurou focalizar em alguns aspectos relativos à inserção de agricultores familiares em circuitos curtos de comercialização, examinando a experiência de cinco grupos de agricultores no estado de São Paulo, nas regiões de Piracicaba e do Pontal do Paranapanema. Diferentes modalidades de circuito curto compõem o espectro da pesquisa: venda direta no sítio, venda ambulante, feira livre, feira do produtor, varejão municipal, grupos de consumidores organizados e os mercados institucionais regulados pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e pelo Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). O objetivo foi entender quais são os arranjos desenvolvidos pelos agricultores em termos de sistema agrícola, de organização do trabalho e de relações sociais. O levantamento dos dados fundou-se em revisões bibliográficas, realização de observações participantes e entrevistas semi-dirigidas com agricultores inseridos em circuitos curtos. Em primeiro lugar, tratou-se de caracterizar o funcionamento dos diversos circuitos curtos estudados, para poder em seguida evidenciar as estratégias que os agricultores desenvolvem. A pesquisa mostrou que a busca por uma diversidade de alimentos comercializados não se traduz necessariamente por uma diversidade dentro dos agroecossistemas. Identificamos três estratégias adotadas pelos agricultores: a diversificação dentro dos sistemas agrícolas, a revenda de produtos de terceiros e o processamento de alimentos. Além disto, a inserção em circuitos curtos supõe que o agricultor assuma uma série de funções e domine uma série de competências que não se restringem às atividades produtivas. O tempo de trabalho adicional da venda direta requer uma reorganização do trabalho, que se baseia muitas vezes na repartição das tarefas dentro da família agrícola ou de organizações coletivas de produtores. A diversidade das relações sociais tecidas entre os produtores, com os consumidores e com agentes para-agrícolas mostra que o acesso aos mercados, inclusive dos circuitos curtos, depende em grande medida de redes sociais sólidas. Por fim, os circuitos curtos não necessariamente promovem o fortalecimento e reconhecimento da agricultura familiar local quando não há diferenciação de seus produtos em relação àqueles advindos dos mercados atacadistas. Com efeito, nestes circulam mercadorias de todas as origens cujos preços nem sempre refletem as condições locais de produção. A informação e

formação dos agentes sociais envolvidos (consumidores finais, gestores públicos e atores da sociedade civil) são fundamentais para garantir que os circuitos curtos de comercialização constituam de fato uma alternativa aos sistemas alimentares dominantes.

Palavras-chave: Circuitos curtos de comercialização; Agricultura familiar; Soberania alimentar; Feira do produtor; Programa Nacional de Alimentação Escolar; Programa de Aquisição de Alimentos

ABSTRACT

Family farmers in short food supply chains: marketing channels and adaptations of the agricultural system

The current scenario of agri-food systems shows a general tendency to ever-lengthening food supply chain and concentration of distribution channels. However, local experiences are spreading, offering alternative ways to distribute and consume food, recognizing the role of family farming in developing more sustainable food systems. These initiatives, whether coming from civil society or regulated by public policies, aim at reducing geographical and relational distance between producers and consumers. The notion of short food supply chains stirs reflection on the different dimensions of proximity and on the relocalization of food supply. Short food supply chains are understood to be marketing arrangements in which there is, at most, one intermediary between the producer and the final consumer. Our study focuses on certain aspects of the inclusion of family farmers in short marketing channels, looking at the experience of five groups of farmers in the São Paulo State, in the region of Piracicaba and Pontal do Paranapanema. Different types of short food supply chains compose the spectrum of this research: direct selling, street markets, farmers markets, regulated street markets, organized groups of consumers and institutional markets regulated by the National School Feeding Program (PNAE) and the Food Acquisition Program (PAA). The objective was to understand the arrangements developed by farmers in terms of agricultural system, work organization and social relations. Data collection was based on literature reviews, participant observations and semi-structured interviews with farmers involved. The functioning of the various short marketing channels was characterized in order to highlight the strategies developed by the farmers. Our research showed that the need for a diverse array of products does not necessarily lead to diversity within agroecosystems. Three strategies were identified: diversifying the farming system, resale of products and food processing. Furthermore, when taking part in short food supply chains, farmers undertake a number of functions and masters a set of skills that are not restricted to productive activity. The additional working time caused by direct selling requires reorganizing the work force, which often leads to division of tasks within the family or within collective producer organizations. The diversity of social relations woven between producers, with consumers and with local agents of agriculture-related organizations, shows that access to markets, including short marketing channels, depends largely on strong social networks. As a conclusion, short food supply chains do not necessarily contribute to the strengthening and recognition of local family farming when there is no differentiation of their products, in relation to those coming from wholesale markets. Indeed, the goods that circulate through wholesale markets come are from unknown origin and their prices do not always reflect the local conditions of production. The information and training of social agents involved (final consumers, public servants and civil society actors) are essential to ensure that short food supply chains constitute indeed an alternative to dominant food systems.

Keywords: Short food supply chains; Family farming; Food sovereignty; Farmers markets; National School Feeding Program; Food Acquisition Program

RÉSUMÉ

Agriculteurs familiaux insérés dans des circuits courts: modalités de vente et adaptations des systèmes agricoles

Le panorama actuel des systèmes alimentaires montre une tendance généralisée à l'allongement des filières agroalimentaires et à la concentration des secteurs de la distribution. Cependant, les expériences locales qui proposent des formes alternatives de distribuer et de consommer les aliments se multiplient, reconnaissant le rôle de l'agriculture familiale dans le développement de systèmes alimentaires plus durables. Ces initiatives, qu'elles viennent de la société civile ou qu'elles soient régulées par des politiques publiques, incitent à la réduction de la distance tant géographique que relationnelle entre producteurs et consommateurs. La notion de circuit court de commercialisation incite à la réflexion sur les dimensions de la proximité et sur la relocalisation des circuits alimentaires. Les circuits courts constituent des modalités de commercialisation dans lesquelles il y a, au plus, un intermédiaire entre le producteur et le consommateur final. Notre étude s'intéresse à certains aspects de l'insertion d'agriculteurs familiaux dans des circuits courts, à partir de l'observation de cinq groupes d'agriculteurs dans l'état de São Paulo. Différentes modalités de circuits courts ont été étudiées : la vente directe à la ferme, la vente ambulante, les marchés plein air, les marchés de producteurs, les marchés municipaux, les groupes de consommateurs organisés et les marchés institutionnels régis par le Programme national d'alimentation scolaire (PNAE) et par le Programme national d'acquisition d'aliments (PAA). L'objectif est de comprendre quelles sont les adaptations mises en place par les agriculteurs en termes de systèmes agricoles, d'organisation du travail et de relations sociales. Les données ont été recueillies grâce à la consultation d'ouvrages de référence, l'observation participante et la réalisation d'enquêtes semi-directives. Nous avons caractérisé le fonctionnement des différents circuits courts étudiés, avant de mettre en évidence les stratégies des agriculteurs. Les résultats montrent que le besoin d'une gamme variée de produits commercialisés ne se traduit pas forcément par la diversité au sein des agroécosystèmes. Trois stratégies ont été identifiées: la diversification des systèmes productifs, l'achat-revente de produits de tiers et la transformation artisanale. De plus, l'insertion en circuit court suppose que l'agriculteur endosse une série de fonctions et domine des compétences que ne se limitent pas aux activités productives. Le temps de travail additionnel requiert une réorganisation du travail, qui se base bien souvent sur la répartition des tâches au sein de la famille agricole ou d'organisations collectives de producteurs. La diversité des relations sociales entre producteurs, avec les consommateurs et avec les organismes para-agricoles montre que l'accès aux marchés, y compris aux circuits courts, dépend en grande partie de réseaux sociaux solides. Enfin, les circuits courts ne favorisent pas systématiquement la reconnaissance de l'agriculture familiale locale lorsque ses produits ne sont pas différenciés de ceux en provenance des marchés de gros. En effet, y circulent des marchandises de toutes origines dont les prix ne reflètent pas forcément les conditions locales de production. L'information et la formation des agents sociaux impliqués (consommateurs finaux, responsables publics et acteurs de la société civile) sont fondamentales pour garantir que les circuits courts de

commercialisation constituent de fait une alternative aux systèmes alimentaires dominants.

Mots-clés: Circuits courts de commercialisation; Agriculture familiale; Souveraineté alimentaire; Marchés de producteurs; Programme national d'alimentation scolaire; Programme d'acquisition d'aliments

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Tipologia de circuitos curtos de comercialização de produtos ecológicos..	32
Figura 2 - Caracterização dos circuitos de venda direta	66
Figura 3 - Caracterização dos circuitos de venda indireta.....	67

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Comparativo da diversidade nos sistemas estudados	46
Tabela 2 - Funções exercidas pelos diferentes atores envolvidos em modalidades de venda indireta.....	77

LISTA DE SIGLAS

- ACRA - Associação Comunitária Rural Alvorada
- AMAP - *Association pour le maintien d'une agriculture paysanne*, Associações para a manutenção de uma agricultura camponesa
- ATER - Assistência Técnica e Extensão Rural
- CEAGESP - Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo
- CEASA - Centrais de Abastecimento
- CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento
- Coopamsp - Cooperativa de Produtores Agropecuários de São Pedro
- Cooperacra - Cooperativa de Agricultores Familiares e Agroecológicos de Americana
- CSA – *Consumer supported agriculture*, Comunidade que Sustenta a Agricultura
- DAP - Declaração de aptidão ao Pronaf
- FAO - Organizações das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação
- INCRA - Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
- ITESP – Fundação Instituto de Terras de São Paulo
- MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
- OCS - Organismo de Controle Social
- PAA - Programa de Aquisição de Alimentos
- PPAIS - Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social
- PNAE - Programa Nacional de Alimentação Escolar
- Pronaf - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
- SAA - Sistemas agroalimentares alternativos
- SEMA - Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento

1 INTRODUÇÃO

O papel da agricultura familiar no desenvolvimento de sistemas alimentares mais sustentáveis está cada vez mais reconhecido nos debates internacionais sobre segurança e soberania alimentar. Assim mostram, por exemplo, as escolhas da Organização das Nações Unidas para a alimentação e a agricultura (FAO) para suas recentes campanhas: o Dia Mundial da Alimentação teve como tema central em 2013 os sistemas alimentares sustentáveis (FAO, 2013) e 2014 foi declarado Ano Internacional da Agricultura familiar, realçando o papel do setor no combate à fome e na construção da segurança alimentar.

A busca por sistemas alimentares mais sustentáveis se traduz na multiplicação de experiências locais que propõem outras formas de distribuir e consumir alimentos, alternativas ao processo de alongamento das cadeias agroalimentares e à concentração dos setores de distribuição. Com efeito, a expansão dos supermercados reflete no setor varejista uma tendência global de concentração de renda (concentração do valor agregado) e poder (associada ao controle da informação e ao peso nas negociações) (CACCIA BAVA, 2012).

Estes sistemas agroalimentares alternativos já constituem objetos de estudos consolidados nos debates acadêmicos de muitos países, como mostra a revisão bibliográfica realizada por Deverre e Lamine (2010). O termo consagrado nas pesquisas de língua francesa é o de circuitos curtos, podendo ser incrementado de qualificativos que enfatizam uma ou outra dimensão: circuitos curtos de comercialização, circuitos curtos alimentares (MARÉCHAL, 2008; PRIGENT-SIMONIN; HÉRAULT-FOURNIER, 2012) ou ainda circuitos curtos de proximidade (TRAVERSAC; KEBIR, 2010). Prova do interesse crescente para estas iniciativas que eram, até dez anos atrás, consideradas como um fenômeno marginal no desenvolvimento da agricultura, o Ministério da Agricultura francês consolidou uma definição oficial e os circuitos curtos são hoje levados em conta nas estatísticas agrícolas (AGRESTE, 2012). Entende-se por circuito curto as modalidades de comercialização, geralmente de produtos alimentares agrícolas ou transformados, na qual há, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor (MARÉCHAL, 2008). Caracterizam-se por uma maior proximidade entre produtores e consumidores e uma repartição do valor agregado, a priori, mais equilibrada.

Exemplos de circuitos curtos são as diferentes modalidades de feiras, os grupos de consumidores organizados, ou ainda os mercados institucionais do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA).

No caso do Brasil, a ideia de diminuir a distância entre produtor e consumidor está muitas vezes ligada ao desenvolvimento de formas alternativas de produzir alimentos, em particular ao movimento da agricultura orgânica e agroecológica. O circuito curto, termo que se difunde no Brasil, é visto como uma forma para os produtores agroecológicos de escoar seus produtos sem ter que se submeter às exigências de padronização dos mercados convencionais, conservando uma maior parte de valor agregado (DAROLT, 2012). No entanto, o problema da comercialização não se restringe ao setor da produção orgânica e agroecológica. O acesso ao mercado em condições satisfatórias e adaptadas a sua realidade ainda constitui um gargalo para o conjunto da agricultura familiar, que paradoxalmente é importante fornecedora de alimentos para o mercado doméstico (FRANÇA; DEL GROSSI; MARQUES, 2009). Sendo assim, parece interessante mobilizar o enfoque dos circuitos curtos de comercialização no contexto brasileiro, pois designam modalidades de comercialização potencialmente mais favoráveis à agricultura familiar, como veremos na revisão bibliográfica que compõe a primeira parte deste estudo.

A questão dos circuitos curtos pode ser abordada de diversas maneiras, como consta na literatura sobre o tema: a caracterização dos consumidores, das suas motivações e representações, o impacto ambiental destes circuitos ou ainda das noções que veicula. No entanto, o presente estudo procura focalizar em alguns aspectos relativos à inserção de agricultores familiares em circuitos curtos de comercialização, examinando a experiência de cinco grupos de agricultores no estado de São Paulo.

1.1 Problemática

Este trabalho tem como ponto de partida o seguinte problema: em que medida a inserção de agricultores familiares em circuitos curtos de comercialização

acompanha – ou não – o fortalecimento de sistemas de produção mais ecológicos e torna a agricultura uma atividade mais valorizada, ou seja, com maior reconhecimento social e assim mais satisfatória para o agricultor.

O objetivo do estudo foi, portanto, de entender quais são os arranjos desenvolvidos por agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização em termos: de produção (diversidade de produções, processamento dos produtos); de organização do trabalho (realização de diversas tarefas, gestão do tempo de trabalho); e das relações sociais que tecem com a sociedade englobante.

1.2 Hipóteses de trabalho

Dois pressupostos são, portanto, admitidos neste trabalho: os circuitos curtos favorecendo sistemas produtivos mais ecológicos, por uma parte, e contribuindo à dinamização social do meio agrícola rural ou periurbano, com um maior reconhecimento e valorização da atividade agrícola, por outra parte. Estas duas hipóteses foram formuladas a partir da revisão da literatura sobre o tema dos circuitos curtos que muitas vezes aponta – ou discute – a questão do impacto ambiental da realocização dos sistemas alimentares, a complexificação da profissão do agricultor (que além de produzir, comercializa sua produção) e o adensamento das relações sociais.

Em termos de efeitos ambientais, escolhemos restringir para a questão da diversidade dos sistemas produtivos. Outros estudos, como o de Maréchal e Spanu (2010), olham para o conjunto de práticas agrícolas mais respeitadas do meio ambiente, considerando aspectos como o uso de variedades transgênicas, o grau de dependência aos insumos externos, a carga de animais por hectare (no caso da pecuária), entre outros. Consideramos que a diversidade de produções no sistema é um fator de maior respeito ao meio ambiente seguindo os postulados da agroecologia. A presença num mesmo ecossistema de espécies vegetais (e animais) que desempenham funções diferentes e complementares permite viabilizar sistemas agrícolas mais equilibrados e autônomos, menos consumidores em insumos externos (ALTIERI, 2009).

Estudos prévios identificaram um tipo ideal de agricultor inserido em circuitos curtos, cujo sistema de produção é diversificado (em termos de tipos de produção e de espécies cultivadas em cada produção) e sazonalizado (variações dos cultivos ao longo do ano, de acordo com a época). Este tipo ideal foi mobilizado no contexto francês para descrever casos de produtores que comercializavam a maior parte da sua produção em circuitos curtos de comercialização (OLLAGNON; CHIFFOLEAU, 2008) e em particular aqueles inseridos em sistemas de cestas fechadas com compromisso de longo prazo do tipo AMAP (LAMINE, 2008). Portanto, parece interessante avaliar a diversidade dos sistemas agrícolas, mesmo aqueles convencionais, frente à demanda dos consumidores de dispor, num mesmo ponto de venda, de uma grande diversidade de produtos.

Além disto, a venda direta supõe uma mudança na organização do trabalho, tanto pelo aumento do número de tarefas a serem realizadas pelo agricultor e sua família (à colheita se adiciona a triagem, a lavagem, a embalagem, o transporte e, por fim, a comercialização, além da contabilidade e outras tarefas administrativas) quanto pela parte do valor agregado que é conservado pelo produtor e que permite, na nossa hipótese, remunerar de maneira mais satisfatória estas atividades tanto agrícolas quanto para-agrícolas. Resultaria assim numa maior atratividade da profissão agrícola em particular para os jovens, viabilizando assim a persistência dos estabelecimentos familiares.

Por outra parte, o contato mais estreito com os consumidores, que representam a sociedade englobante, seria um fator importante para a valorização das funções sociais do agricultor (que ocupa o meio rural e zela pela paisagem e outros bens ambientais não mercantis) e para uma relativa aproximação entre o campo e a cidade ou, pelo menos, uma mudança nas relações de dominação dos imperativos urbanos sobre as questões próprias ao mundo rural. Nesta hipótese, a diversificação das atividades no âmbito do estabelecimento agropecuário, a multiplicação dos interlocutores do agricultor e dinamização dos laços sociais ajudariam a diminuir seu isolamento, associado a uma imagem desvalorizadora da agricultura na sociedade e ao esvaziamento do meio rural, com a perda dos tradicionais laços sociais.

1.3 Tópicos principais da dissertação

O estudo pretende caracterizar as iniciativas de circuitos curtos de comercialização e evidenciar as adaptações ao nível do estabelecimento agrícola para tal arranjo em cinco grupos de agricultores do estado de São Paulo. A metodologia empregada será detalhada na seção específica. O levantamento dos dados fundou-se em revisões bibliográficas sobre o assunto, realização de observações participantes, conversas com atores chave e, principalmente, entrevistas semi-dirigidas com os agricultores envolvidos em circuitos curtos.

Os resultados assim obtidos serão apresentados em três partes. Em primeiro lugar, apresentaremos os cinco grupos de agricultores estudados, fornecendo elementos gerais sobre o contexto regional, o perfil dos agricultores entrevistados (seu histórico de acesso à atividade rural, sua matriz produtiva) e os canais de comercialização acessados. A segunda parte visa aprofundar a caracterização dos diversos tipos de circuitos curtos investigados em termos de seus espaços de efetivação, os tipos de atores envolvidos, as relações entre eles, se há uma identificação e diferenciação dos agricultores, como são estabelecidos os preços e qual o papel dos eventuais intermediários. O terceiro aspecto aprofundado é aquele das estratégias que os agricultores adotam em termos de diversidade de produtos, organização do trabalho e relações sociais frente às características de cada circuito de comercialização.

Por fim, as considerações finais visam efetuar a síntese dos resultados obtidos e fornecer elementos de respostas às perguntas iniciais, mas também discutir a validade, no contexto brasileiro, do agrupamento de formas tão diversas de comercialização sob uma mesma denominação de circuito curto.

2 OS CIRCUITOS CURTOS DE COMERCIALIZAÇÃO NA LITERATURA CIENTÍFICA

Esta secção visa revisitar a literatura científica desenvolvida sobre os circuitos curtos de comercialização considerando nosso propósito. A maior parte do corpus de textos de referência é em língua francesa e foi teorizada no contexto francês. No entanto mostraremos primeiramente como a questão se insere nos debates globais sobre os sistemas agroalimentares alternativos, termo mais difundido na literatura internacional. Em seguida, apresentaremos os principais elementos discutidos nos estudos sobre circuitos curtos e, por fim, traçaremos os avanços e potenciais da temática no contexto brasileiro.

2.1 Sistemas agroalimentares alternativos

Os circuitos curtos de comercialização são um exemplo de sistemas agroalimentares alternativos (SAA), que podem ser caracterizados pelo que contestam – são *alternativos* a que? – e pelo que propõem. Segundo Lamine (2005), se opõem à desregulação e globalização que afeta os circuitos alimentares e à degradação dos ecossistemas, inclusive agrícolas. Frente a isso, constituem redes onde há possibilidade de redistribuição do valor agregado, de criação de laços de confiança entre os atores envolvidos e de novas formas de associação política e de governança. Um estudo aprofundado da literatura em língua inglesa realizado por Deverre e Lamine (2010) permite traçar um panorama geral sobre os enfoques dados à questão na literatura científica em diferentes países. A definição dos sistemas agroalimentares alternativos é ampla e designa tanto iniciativas de valorização do território (selos de garantia de origem), como diferentes formas de venda direta, associações e parcerias entre produtores e consumidores, produção direta pelos consumidores ou ainda estruturas territoriais de abastecimento e distribuição alimentar. Na América do Norte, muitas das iniciativas têm como foco a questão da *food security*, a “segurança alimentar”, no sentido do acesso à alimentação para todos os cidadãos; o direito à alimentação de qualidade é aqui ligado ao fortalecimento da democracia local frente à globalização. No Reino Unido,

os debates são geralmente focados nos SAA como garantia de segurança alimentar na sua acepção mais sanitária, *food safety*, em reação às graves crises sanitárias causadas pelo sistema agroalimentar dominante; os mercados de produtores locais e o desenvolvimento de sistemas de garantia de origem são as iniciativas que ganham mais destaque. Outra vertente, transversal a vários países, define os SAA como formas de se contrapor à “convencionalização” da agricultura orgânica e a sua tendência de estruturação e concentração em grandes grupos econômicos; sistemas de venda direta e de parceria com consumidores são então formas de garantir a permanência de pequenos agricultores na atividade agrícola orgânica. Por fim, os autores destacam os estudos desenvolvidos na França por enfatizarem a ligação entre agricultura e gastronomia e ligar explicitamente a existência e desenvolvimento dos SAA à manutenção de um certo tipo de agricultura, a agricultura familiar camponesa.

Tendo em vista o enfoque agrário que distingue os trabalhos desenvolvidos no contexto francês, parece pertinente mobilizar a noção de circuito curto de comercialização, de origem francesa, frente aos objetivos do presente estudo de aprofundar os aspetos referentes aos agricultores e às estratégias por eles desenvolvidas.

2.2 Os circuitos curtos de comercialização, uma noção de origem francesa

Assim como todos os SAA, os circuitos curtos de comercialização se inscrevem num conjunto de iniciativas que apontam para um novo modelo de desenvolvimento, em oposição às lógicas de industrialização e globalização na circulação e na distribuição de alimentos, por uma parte, e de intensificação e especialização da agricultura, por outra parte. Nas iniciativas mais politizadas, o propósito declarado pelos atores envolvidos nos circuitos curtos é de relocalizar o abastecimento de alimentos e privilegiar sistemas de produção mais ecológicos, econômicos e autônomos (DUBUISSON-QUELLIER; LE VELLY, 2008). Os circuitos curtos se definem, portanto, em relação aos circuitos dominantes e se posicionam como alternativos ou, pelo menos, diferentes destes últimos.

O conceito de circuito curto designa toda forma de comercialização, geralmente de produtos alimentares agrícolas ou transformados, na qual haja, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor (MARÉCHAL, 2008). Esta definição inicial do circuito curto alimentar busca expressar o conceito de proximidade relacional entre produtor e consumidor. Segundo Aubry e Traversac (2010), a distância relacional é função do número de intermediários que vão, simultaneamente, se apropriar da informação útil e do valor associados aos produtos. A dimensão relacional permite abordar a natureza dos laços entre consumidor e produtor. A proximidade entre atores envolvidos favorece, segundo Prigent-Simonin e Hérault-Fournier(2012), a confiança e permite perenizar as relações. No entanto, notam que esta proximidade não acontece pelo simples contato direto entre atores, mas que pode acontecer por meio de ferramentas de mediação e depende de processos de aprendizados mútuos.

De outra parte, associada à proximidade relacional, existe uma reflexão sobre a distância espacial entre consumidor e produtor que aponta para as questões do transporte de alimentos e do seu impacto ambiental, assim como da autonomia alimentar dos territórios. No entanto, esta distância espacial, ou seja, o caminho percorrido entre o lugar de produção e o lugar de consumo, provoca vivo debate e remete, por exemplo, às discussões sobre o que é local. Trata-se de discutir qual a escala geográfica aceitável para o circuito ser considerado como "curto" e qual a contribuição dos circuitos curtos na construção social do território. O local não se restringe a uma distância métrica, referindo-se a práticas e representações dos atores envolvidos. Segundo Prigent-Simonin e Hérault-Fournier (2012), os circuitos curtos trazem uma interpretação física e social do local, determinando perímetros de ação, mas também escalas territoriais e administrativas de ação.

Seja como for, associando uma dupla proximidade, relacional e espacial, o circuito curto passa a ser então um circuito curto de proximidade (TRAVERSAC; KEBIR, 2010). As dimensões geográfica e relacional da proximidade mostram que compartilhar um mesmo território e as mesmas representações e regras facilita a construção da ação coletiva. No entanto, uma terceira dimensão, a dimensão política, pode ser mobilizada para analisar os conflitos e os questionamentos quanto aos objetivos da ação coletiva nas iniciativas de circuitos curtos e à forma como são

atribuídos os papéis de cada ator (PRIGENT-SIMONIN; HÉRAULT-FOURNIER, 2012).

Autores como Maréchal (2006) e Prigent-Simonin e Hérault-Fournier (2012) afirmam o potencial dos circuitos curtos em dinamizar a economia local, valorizando os recursos territoriais. Com efeito, este tipo de comercialização não automaticamente aumenta o valor agregado do produto, mas permite distribuí-lo de uma forma mais geograficamente localizada e reparti-lo entre menos intermediários. O impacto para a economia não é o mesmo se o valor agregado for destinado ao agricultor e a um artesão (com o processamento artesanal do alimento, por exemplo), do que para um gabinete de marketing encarregado da campanha de publicidade da empresa de grande distribuição ou da indústria agroalimentar. A circulação de dinheiro no nível local aumenta com os circuitos curtos. Ao contrário, o dinheiro gasto num supermercado deixa rapidamente a zona geográfica local.

No entanto, os circuitos curtos não designam um sistema de distribuição estritamente definido. Há uma grande variabilidade nas lógicas seguidas e nos processos observados, nos modos de produção, de circulação e de compra. Pode haver hibridações entre diferentes modalidades, tanto por parte dos consumidores entre as diferentes formas de comprar seus alimentos, quanto por parte dos agricultores entre as formas de comercializar suas produções.

Sendo assim, a ideia de circuito curto abrange uma diversidade de dispositivos, coletivos ou individuais, com ou sem compromisso do consumidor, com maior ou menor engajamento político. Como detalha Traversac (2010), os circuitos curtos contemplam formas mais tradicionais de comercialização, como a venda direta no sítio, em feiras livres, feiras de produtores, ou ainda via entrega a domicilio de cestas semanais. Sistemas mais inovadores surgiram nos últimos anos e permitiram renovar o interesse pelo tema, como lojas de produtores e pontos de venda coletivos ou ainda redes que articulam grupos de consumidores, geralmente urbanos, com produtores agrícolas dos cinturões verdes das cidades (com ou sem o uso de plataformas internet para pedidos antecipados).

Um breve histórico do surgimento dos sistemas de cestas com compromisso dos consumidores mostra a evolução e difusão de novas modalidades que

reinventaram os circuitos curtos de comercialização. Os autores consultados, Deléage (2011), Darolt (2012) e Lamine (2005), concordam em considerar os *Teikei* como pioneiros da renovação dos sistemas alimentares localizados. Os primeiros sistemas *Teikei* (“compromisso de colaboração”) nasceram no Japão nos anos 1970 e apareceram com o encontro entre movimentos de consumidores urbanos organizados para se abastecer em produtos da agricultura camponesa e a Associação Japonesa de Agricultura Orgânica. Experiências similares foram desenvolvidas na Europa (Alemanha, Áustria, Suíça) durante este mesmo período, em particular nos movimentos da Agricultura Biodinâmica, antes do conceito ser exportado para os Estados-Unidos com os chamados *Community Supported Agriculture* (CSA). Nos últimos anos, o fenômeno ressurgiu na Europa, ganhando força. Na França, as “Associações para manter uma agricultura camponesa” (*Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne*, AMAP) têm um projeto ligado à revitalização das agriculturas camponesas e à requalificação dos consumidores em relação a sua alimentação (LAMINE, 2008). As AMAP se fundam num compromisso mútuo de compra e venda entre um agricultor e um grupo de consumidores que paga antecipadamente cestas semanais durante um período definido (geralmente, seis meses ou um ano). Estes sistemas de parcerias no longo prazo com grupos de consumidores representam uma das formas mais inovadoras de circuito curto e são bastante midiaticizadas, mas não devem esconder a variedade de modalidades de circuitos curtos em função dos contextos e da realidade dos territórios.

Como nota Cordellier (2006), as práticas alternativas de comercialização refletem situações diferentes, em termos de organização, mas também em termos de motivação, de visão, tanto do lado dos consumidores quanto do lado dos produtores. De maneira geral, segundo Dubuisson-Quellier e Le Velly (2008), as percepções dos consumidores envolvidos opõem, de um lado, a frieza, o caráter anônimo e despersonalizado das cadeias longas de comercialização, encarnadas pelos supermercados, e de outro lado, o calor e a autenticidade do contato face a face que prevalece nas feiras e outros pontos de venda direta. Prigent-Simonin e Hérault-Fournier (2012) notam que estas últimas impregnam o imaginário dos consumidores envolvidos em circuitos curtos de proximidade com qualidade.

Lamine (2008) distingue três tipos ideias de consumidores envolvidos em AMAP, sistemas de cestas fechadas com compromisso. Primeiro, com um grau mínimo de engajamento político, aqueles que veem na cesta semanal um modo original de se abastecer em produtos de boa qualidade, pensam principalmente na sua saúde e não necessariamente em outras formas responsáveis de consumo. Já outros consumidores procuram um consumo localizado, mas privilegiam laços interpessoais entre a família urbana e um agricultor. Por fim, para os consumidores mais engajados, as cestas representam um verdadeiro compromisso com os produtores agrícolas e um ato de consumo cidadão. Assim, via os circuitos curtos, o consumidor tem a possibilidade de usar seu poder aquisitivo para apoiar tipos alternativos de agricultura, lutar contra a padronização dos produtos e pela agrobiodiversidade, conforme suas convicções. Dubuisson-Quellier e Lamine (2004) utiliza o termo de “consumismo político”, conceito sociológico que designa um tipo de participação política alternativa aos modos convencionais (voto, ativismo). A participação do consumidor em circuitos curtos de comercialização é potencialmente um ato político porque oferece ao consumidor um espaço de escolha que não se refere somente às características de um produto, mas aos sistemas de produção. No entanto, vale mencionar o estudo de Prigent-Simonin, Hérault-Fournier e Merle (2012) que desenvolve uma análise sobre as motivações dos consumidores inseridos em diversas modalidades de circuitos curtos (tanto sistemas de cestas com compromisso, as AMAP, quanto feiras, lojas de produtores e outras modalidades sem compromissos). O consumo como engajamento político com vistas a outro modelo de sociedade é super-representado nos consumidores envolvidos nas AMAP. Porém, nas outras formas de circuitos curtos, é mais a qualidade organoléptica e sanitária dos produtos locais que guia as escolhas de consumo.

Seja como for, embora os circuitos curtos de comercialização representem um grande potencial de desenvolvimento, aspectos centrais de seu funcionamento ainda são fontes de acalorados debates. Um dos principais desafios é a questão da elaboração dos preços e a acessibilidade dos circuitos curtos para os consumidores. Convém observar a existência de diferentes maneiras de fixar os preços nestes circuitos: com base no preço do mercado; em função dos custos de produção; ou por processos de negociação mais coletivos, junto com os diferentes atores envolvidos, produtores e consumidores. Treillon (2006) ressalta que, no contexto

européu, os preços dos produtos podem ser mais altos nos circuitos curtos que na grande distribuição ou no “*hard discount*”, o que coloca o problema da democratização de uma alimentação de qualidade, para que seja acessível a todos, mesmo para as populações de baixa renda.

Na outra ponta, na produção agrícola, a inserção no mercado convencional geralmente impõe ao agricultor uma conformidade a exigências de escala e de padrão de produção fixadas pelos agentes de comercialização exteriores, o que leva em muitos casos a pesados investimentos em infraestruturas de produção. Ollagnon e Chiffolleau (2008), num estudo sobre a tipologia dos produtores inseridos em circuitos curtos numa região do Sul da França, caracterizam suas motivações como a busca pela valorização da sua atividade, tanto do ponto de vista econômico quanto social. A valorização econômica pode ser quantitativa (aumentar a renda eliminando o intermediário) ou qualitativa (evitar as variações de preço dos mercados convencionais). A valorização social remete às relações que o agricultor tece com os consumidores e com os outros produtores: ele pode querer aumentar o número de relações ou construir relações privilegiadas com outros atores.

Sendo assim, o desafio destes sistemas alimentares fundados em circuitos curtos de comercialização é, portanto, articular, através de um tipo de comercialização adequado, as expectativas e demandas dos consumidores (preços acessíveis, direito de controle sobre a qualidade dos alimentos) com as necessidades dos produtores (preços remuneradores, autonomia no sistema de produção).

2.3 Os circuitos curtos no Brasil

A tendência global de concentração do setor da distribuição de alimentos se observa nos países do Sul, embora seja mais recente que na Europa e nos Estados- Unidos. Segundo os dados da FAO citados por Humbert (2008), na América Latina, o peso dos supermercados na venda no varejo passou de 20% em 1990 para 60% em 2000. Algumas poucas empresas transnacionais integradas verticalmente estendem seu controle sobre o comércio, a transformação e a venda de produtos alimentares: as 30 maiores empresas controlam um terço do mercado alimentar

mundial. Portanto, em reação a esta tendência, começam a surgir e se fortalecer formas alternativas de comercialização em circuitos curtos, como indica Darolt (2012). No entanto, é interessante notar que o debate em torno da emergência do conceito de circuitos curtos de comercialização no Brasil está intimamente ligado à comercialização de produtos orgânicos e agroecológicos, como mostra uma rápida revisão bibliográfica (DAROLT; LAMINE; BRANDENBURG, 2013).

O artigo de Darolt, Lamine e Brandenburg (2013), por exemplo, estabelece a tipologia de circuitos curtos de comercialização de produtos agroecológicos reproduzida na Figura 1.

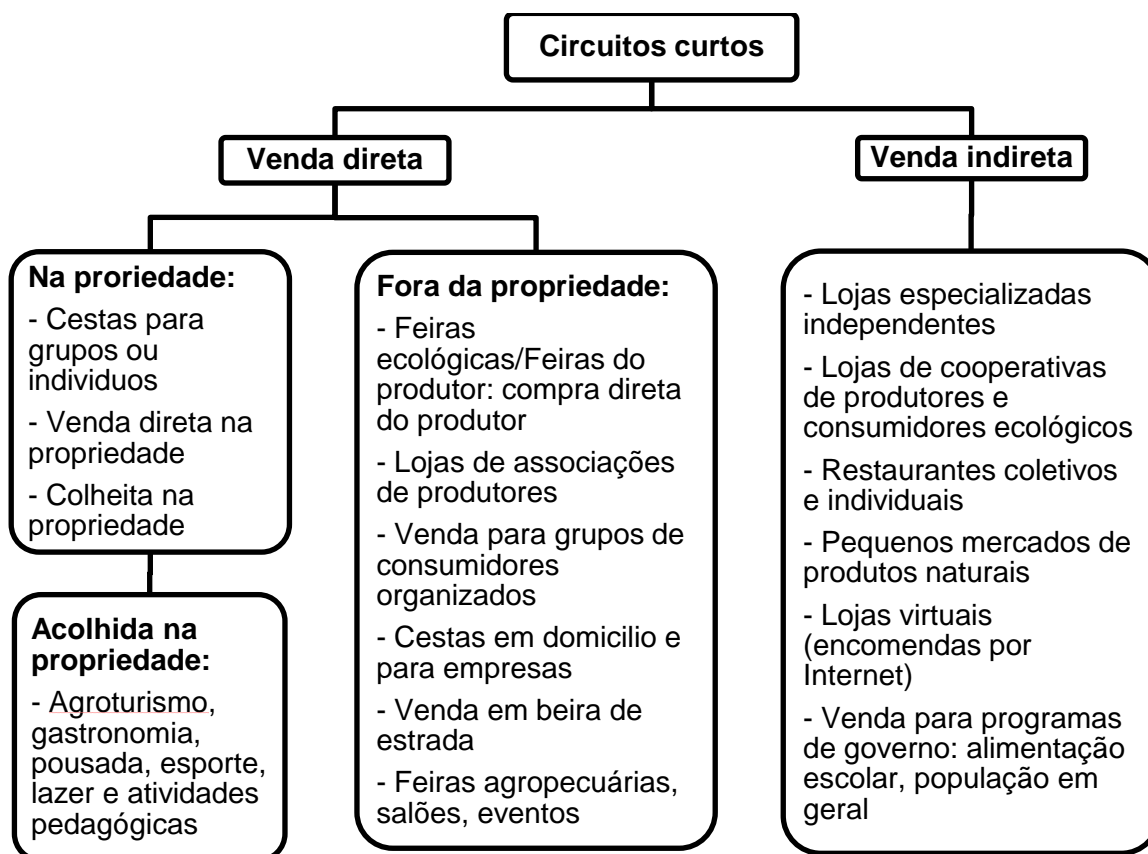


Figura 1 - Tipologia de circuitos curtos de comercialização de produtos ecológicos

(Fonte: reprodução a partir de DAROLT; LAMINE; BRANDENBURG, 2013)

Darolt (2012) traça um histórico do surgimento de formas alternativas de comercialização de produtos orgânicos no Brasil. Identifica a Cooperativa Ecológica

Coolmeia, na capital do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, como pioneira das organizações de consumidores para aquisição de alimentos agroecológicos. Esta primeira experiência que surgiu no final dos anos 1970, inspirou outras iniciativas de grupos organizados de consumo ao decorrer dos anos 1980 e 1990, todas na região Sul do Brasil, tomando formas de lojas geridas pelos consumidores ou ainda de feira agroecológicas. Em 1997, foi criado no Ceará o primeiro sistema de cestas com comprometimento do consumidor e antecipação de recursos para financiamento da produção, sistema semelhante aos CSA e às AMAP mencionada anteriormente, a Associação para o Desenvolvimento da Agropecuária Orgânica (ADAO). Em 1999, em Goiás, é criada uma Associação para o Desenvolvimento da Agricultura Orgânica (ADAO) – adotando a mesma sigla que a experiência cearense – que constitui mais um exemplo da multiplicação de experiências alternativas de comercialização, continuando a inovar nas formas de participação dos consumidores (taxa de adesão, dias de campo nos sítios de produção). Segundo Darolt (2012), os grupos organizados de consumo têm em comum a vontade dos seus membros de ter acesso a alimentos agroecológicos produzidos localmente, instigando uma reflexão sobre o preço justo. Neste aspecto, estes movimentos se aproximam da economia social e solidária e compartilham questionamentos comuns, como a questão da desintermediação (BORGES; MORAIS, 2010) e da oposição entre circuitos longos de produção e consumo, domínio das transnacionais e o dos circuitos curtos, que são o campo de atuação dos atores e da economia local (CACCIA BAVA, 2012).

No Brasil, as novas disposições relativas à certificação da produção orgânica mostram uma propagação e um reconhecimento institucional da proximidade relacional associada à venda em circuito curto que favorece laços de confiança entre produtor e consumidor. O decreto nº 6.323 de 2007, que rege a lei nº 10.831 de 2003 referente à agricultura orgânica, prevê a regularização da produção orgânica pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) de duas maneiras, com obtenção do selo de certificação orgânica ou sem selo. Existem duas formas de se obter o selo de certificação orgânica: por um processo de auditoria realizado por instituições cadastradas junto ao MAPA - como a Associação de Certificação Instituto Biodinâmico (IBD) ou a Associação de Agricultura Orgânica (AAO) - ou por meio de sistemas participativos de garantia (SPG). Os SPG se destacam pelo

controle social, a participação e a responsabilidade partilhada por todos os membros, assim como o respeito às especificações da produção orgânica. A modalidade sem selo exige, por sua vez, que os produtores pertençam a um Organismo de Controle Social (OCS) e que pratiquem unicamente a venda direta ou que estejam inseridos em mercados institucionais para poder beneficiar da apelação orgânica para sua produção. O organismo de controle social, geralmente uma associação ou cooperativa de produtores agrícolas, cadastra-se junto ao MAPA e assume um compromisso de controle interno das práticas e de transparência em relação ao consumidor. São, por meio deste dispositivo, reconhecidos explicitamente os laços de confiança entre consumidor e produtor, que permite transparência, e o conhecimento por ambas as partes do sistema alimentar (BRASIL, 2008).

Embora vimos que a realocização dos circuitos de abastecimento alimentar está estreitamente associada à comercialização de produtos agroecológicos, esta questão também surge nos debates ligados ao acesso aos mercados pelos agricultores familiares, agroecológicos ou não. Com efeito, no Brasil, os debates sobre a agricultura familiar, seu lugar na sociedade e seu reconhecimento e valorização se multiplicaram nos últimos anos, acompanhando os recentes avanços das políticas públicas em seu favor, como veremos a seguir.

Segundo Sabourin (2007), uma maior autonomia do produtor passa pela diversificação do acesso aos consumidores, passando por canais como a venda direta, a venda na roça, feiras, dias de festa por produto típico, venda em cooperativas ou grupos de consumo. A inserção nestes mercados de proximidade permite reduzir o efeito da concorrência capitalista. O autor realça assim que os circuitos curtos se inserem como uma alternativa à dicotomia frente à qual se encontram muitos agricultores familiares, notadamente no Brasil: de um lado, a integração forçada ao mercado convencional ou, de outro lado, a dependência à assistência social, na forma de compensações sociais, muitas vezes vistas como custosas para o contribuinte. Apesar das possibilidades que oferecem, os circuitos curtos de comercialização começaram a ser apoiados por políticas públicas no Brasil há apenas dez anos. No âmbito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) que já existe há 20 anos, “nenhuma medida foi contemplada para fortalecer estratégias de autoconsumo, de venda direta ou para a

implementação de mercados locais de proximidade ou ainda de circuitos curtos entre produtores e consumidores” (SABOURIN, 2007, p.723).

Vale lembrar aqui que a agricultura familiar vem sendo contemplada pelas políticas públicas em quanto tal há somente vinte anos. O Pronaf foi o primeiro grande marco neste sentido, favorecendo o acesso ao crédito e a melhoria das infraestruturas rurais, mas se limitando, sobretudo a estas ferramentas. Além disto, a grande contribuição do programa foi de estabelecer uma definição institucional da agricultura familiar e dar origem a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP), que é hoje o documento de base que garante o acesso a outros programas, dentre os quais, o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). A nível do estado de São Paulo, o Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social (PPAIS) oferece possibilidades semelhantes àquelas do PAA para o abastecimento das estruturas públicas estaduais, ao qual os agricultores familiares acessam por meio da Declaração de Conformidade ao PPAIS (DCONP).

Com efeito, é por meio de políticas ligadas à segurança alimentar de populações vulneráveis que está sendo pautada com maior destaque a realocização dos sistemas alimentares. É o que mostram as recentes orientações do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), assim como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), que incentivam as estruturas públicas de alimentação coletiva a se abastecerem com produtos locais, explicitando a preferência que dada à agricultura familiar. Estas políticas contribuem para debater da questão da acessibilidade dos circuitos curtos para populações vulneráveis. Com efeito, procuram dar acesso a populações de baixa renda a uma alimentação saudável, de boa qualidade, subsidiando a compra direta de alimentos produzidos pela agricultura familiar local por escolas da rede pública e instituições socioassistenciais.

O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) é uma das medidas de destaque do programa “Fome Zero” de combate à fome e à exclusão social, lançado em 2003. O PAA é um programa interministerial, coordenado pelo Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (CONSEA) e executado, principalmente, pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB). Seus objetivos são a formação de estoques estratégicos e o atendimento a populações em situação de risco alimentar,

tanto urbanas quanto rurais, graças à aquisição de produtos da agricultura familiar. O programa articula desta forma elementos de política agrícola com elementos de política de segurança alimentar e nutricional. O mercado institucional se constitui, portanto, como um potencial instrumento da promoção da agricultura familiar, favorecendo o desenvolvimento de um mercado com caráter específico. O PAA promove assim novos circuitos de abastecimento agroalimentar e privilegia, na sua abordagem da segurança alimentar, a questão do acesso à alimentação saudável pelas populações vulneráveis, de forma muito distinta de uma estratégia de oferta abundante de produtos baratos (SCHMITT, 2005). O programa funciona segundo cinco modalidades e, inicialmente, era mais voltado para a constituição de estoques estratégicos de grãos e produtos não perecíveis, assim como a melhoria do abastecimento em leite na região do Nordeste, a partir da produção familiar. No entanto, outra modalidade foi rapidamente adicionada, a Compra para Doação Simultânea, que é conhecida como “Compra Direta Local da Agricultura Familiar” quando é operacionalizada pelos governos estaduais ou municipais e como “Compra da Agricultura Familiar com Doação Simultânea” quando é operacionalizada diretamente pela CONAB (GRISA et al., 2011). Nesta modalidade, os tipos de produtos que podem ser comercializados são muito diversos (gêneros alimentares *in natura* ou processados, vegetais ou de origem animal), o que deixa maior liberdade para o agricultor escoar o que estiver produzindo. A grande particularidade desta medida, como seu nome indica, é que favorece circuitos locais de abastecimento, pois os agricultores entregam diretamente os produtos às instituições beneficiárias da rede pública de equipamentos de alimentação e nutrição e da rede de instituições socioassistenciais. Além de favorecer uma proximidade geográfica entre quem produz e quem consome, o programa atende um público em situação de risco alimentar ou alvos de medidas assistenciais, muitas vezes com acesso reduzido a produtos frescos de qualidade e mais propensos a uma alimentação baseada em produtos industrializados.

As novas disposições do PNAE, que entraram em vigor em 2009, seguem uma lógica semelhante àquela do PAA e, de maneira análoga, se fundamenta na articulação entre apoio à agricultura familiar e segurança alimentar dos alunos da rede pública de ensino. Neste quadro, a lei nº11.947 de 2009 que exige que no mínimo 30% dos produtos destinados à alimentação escolar sejam fornecidos pelos

agricultores familiares locais constitui um marco decisivo nestas evoluções, contemplando o importante setor da alimentação escolar.

Como detalhado no artigo de Retière et al. (2014), a resolução nº38 do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FDNE) detalha os dispositivos que permitem atribuir a prioridade à agricultura familiar. As compras de produtos da agricultura familiar são dispensadas de licitação, o que simplifica significativamente os procedimentos administrativos, a condição que os preços não sejam superiores aos do mercado local. Além disto, os produtos orgânicos ou agroecológicos beneficiam de preços 30% superiores aos convencionais. No entanto, o programa fixa um limite para os montantes podendo ser comercializados via o PNAE a R\$ 20.000 por ano e por DAP. Por outra parte, o programa recomenda integrar no projeto pedagógico das escolas, atividades educativas sobre o tema da alimentação de organizar visitas nos estabelecimentos da agricultura familiar para os alunos, pais de alunos e professores. Os nutricionistas têm a responsabilidade de propor e realizar ações de educação alimentar e nutricional para promover a consciência ecológica e ambiental. Recomenda-se para tanto interagir com os agricultores familiares e suas organizações para conhecer a produção local que deve ser inserida na alimentação escolar. Castro e Bombardi (2012) sugerem a ideia que estas atribuições possam ser compartilhadas com os profissionais da área agrícola, a princípio, próximos aos produtores locais, o que poderia desta forma acrescentar enfoques e conhecimentos complementares.

É interessante notar que estas diretrizes que incitam a privilegiar os produtos locais, por uma parte, e a aproximar agricultores, consumidores finais (os alunos da rede pública de educação no caso), equipe pedagógica e equipe municipal (nutricionistas e merendeiras), por outra parte, estabelecem as condições de uma proximidade tanto geográfica quanto relacional que possibilita a existência de circuitos curtos de comercialização. No entanto, se as compras locais são obrigatórias e suscetíveis de sanções, as interações entre produtores e responsáveis públicos da gestão da alimentação escolar são somente recomendações, o fortalecimento de uma real concertação dependendo em grande parte da formação de uma rede local de parcerias entre o conjunto de atores envolvidos. Darolt, Lamine e Brandenburg (2013) observam de fato que experiências

de circuitos curtos bem sucedidas são muitas vezes ligadas à existência de um sistema agroalimentar territorializado, o que pressupõe a articulação em redes dos atores engajados.

De toda maneira, as novas disposições do PNAE desenham um referencial de ação pública que favorece a consolidação de circuitos curtos de proximidade. Com efeito, o programa contribui principalmente na sua dimensão instrumental, como caracterizada por Darrot e Durant (2010), estabelecendo princípios de ações. Contudo, nada garante a construção de valores comuns aos atores envolvidos que depende de um processo a longo prazo. De fato, Belik e Siliprandi (2012) notam a relativa especificidade do caso brasileiro no qual o abastecimento local nem sempre é uma escolha a favor do desenvolvimento territorial e mais bem uma obrigação legal que pode levar a sanções contra a administração pública em caso de não respeito das diretrizes.

Muller (2010), na sua análise da ação política, argumenta que toda política pública constitui um meio de intermediação entre o espaço público e o setor ou área sobre o qual ela age. As políticas públicas são definidas ao mesmo tempo por representações acerca do objeto da política, do problema a ser solucionado e por instrumentos que permitem intervir em função desta representação. Assim, os instrumentos mobilizados para agir sobre as questões agrícolas expressam a visão que se impõe como o referencial em função do qual se pensa o problema agrícola. É em função deste referencial que são desenvolvidos os mecanismos de agendamento e de filtragem dos problemas e dos desafios. As políticas agrícolas constituem, portanto, uma lupa para entender as interações entre a sociedade e o mundo rural, a visão que as sociedades têm da sua agricultura e como ela se constrói num momento determinado.

O processo de elaboração de políticas públicas reflete os desafios que constituem a agenda político e social global. Nos anos 80, emergiu um referencial global de mercado, no contexto de globalização financeira, que moldou muitas das políticas públicas, não só agrícolas. No entanto, podemos avistar uma mudança de referencial global, como mostram os programas apresentados aqui. A hipótese de Muller é que emerge, em face ao referencial de mercado que ainda prevalece, um

referencial de “desenvolvimento sustentável”, inscrito numa nova fase da globalização, que integra além do mundo ocidental as novas potências emergentes.

Assim, segundo a análise de Kageyama (2008) que busca identificar as grandes funções do meio rural no processo geral de desenvolvimento no Brasil, a função ambiental é cada vez mais valorizada. Existe uma demanda crescente para a proteção de bens públicos ou quase-públicos: manter as florestas, preservar a biodiversidade, fornecer água de boa qualidade, zelar pelas paisagens. Além disto, a tradicional função produtiva é mais diversa, concerne não só a produção agrícola, mas também aquela de agro-turismo, uma atividade que ganha destaque. Surge então a figura de um agricultor territorial que assume vários papéis, desde garantir a segurança alimentar até fornecer serviços ambientais, sem esquecer seu papel na conservação da paisagem e da cultura local. Este enfoque territorial das questões agrícolas permite ressaltar a multifuncionalidade da agricultura: o agricultor passa a estabelecer outras relações com o território, fornecendo à sociedade serviços mercantis e não mercantis de diversos tipos.

Como vimos anteriormente, os recentes avanços do PNAE, que incentivam as relações com a agricultura local, também apontam para um reconhecimento do papel da agricultura local na garantia da segurança alimentar de um dado território. Parece, portanto, que a ideia de sistemas alimentares mais localizados, com o encurtamento das cadeias de abastecimento e de dependência, ganha força nas agendas políticas brasileiras e globais, mas também na sociedade civil, onde certas iniciativas mostram uma valorização do produto local.

Sendo assim, um estudo sobre os circuitos curtos no estado de São Paulo é pertinente à luz do contexto apresentado anteriormente: trata-se de tensões entre a forte expansão do setor da grande distribuição, o crescente interesse por alimentação saudável e os embates em torno da questão agrária, agronegócio e agricultura familiar, produção de commodities e produção de alimentos.

3 METODOLOGIA

3.1 Escolha dos casos estudados

A partir dos questionamentos iniciais, o escopo do presente estudo focalizou em alguns aspectos mais precisos dos debates sobre circuitos curtos alimentares. Os objetivos da pesquisa são de entender quais são as implicações da inserção de agricultores familiares em circuitos curtos de comercialização em termos de diversidade dos sistemas de produção, de organização do trabalho e de tipos de relações sociais estabelecidas pelos agricultores através da comercialização.

Escolheu-se estudar uma diversidade de formas de venda que se caracterizam como circuitos curtos, tomando como base a definição mais simples: no máximo um intermediário entre o consumidor e o produtor. As modalidades observadas foram: a venda direta ambulante e no sítio de produção, duas feiras do produtor, uma feira livre, um varejão municipal (um tipo de feira que se enquadra num programa municipal), dois grupos de consumidores organizados e exemplos de mercados institucionais regidos pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) (estudado em dois municípios) e pelo Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) (estudado em três municípios). O estudo foi desenvolvido em quatro municípios do estado de São Paulo: Piracicaba, Americana e São Pedro, no leste paulista, e Presidente Epitácio, na região do Pontal do Paranapanema. Em cada zona de estudo, os agricultores considerados estão inseridos em um ou vários destes canais de comercialização, ou até, em alguns casos, em circuitos mais convencionais (venda para um comerciante ou para um supermercado local).

Os agricultores de Piracicaba entrevistados comercializam a maior parte da sua produção em varejões municipais, estruturas regidas pela Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento (SEMA) do município. Em Americana, pudemos estudar dois grupos, a Cooperativa de Agricultura Familiar e Agroecológica de Americana (Cooperacra), no bairro de Jardim Alvorada, e o assentamento Milton Santos, próximo ao bairro Zanaga, cujos agricultores investem em particular nos mercados institucionais do PNAE e do PAA. Em São Pedro, município limítrofe de Piracicaba, a feira do produtor apresenta dinâmicas das mais interessantes. Por fim, o município

de Presidente Epitácio foi escolhido por contar com uma feira livre e uma feira do produtor, além de muitos de seus agricultores participarem dos mercados institucionais. As características das zonas de estudo e dos grupos de agricultores estudados serão mais amplamente desenvolvidas no ponto 4.1.

O recorte do nosso estudo contempla deliberadamente tanto agricultores orgânicos quanto produtores que praticam uma agricultura convencional, ou seja, não orgânica. Com efeito, embora a recente literatura brasileira que usa este termo tenha como foco principalmente sistemas de produção orgânica ou agroecológica, parece interessante olhar para os pontos comuns e divergentes que correspondem à forma de comercializar e se o fato de escoar a produção em circuitos curtos leva a adaptações semelhantes tanto em sistemas orgânicos quanto em sistemas convencionais, no âmbito da agricultura familiar. A escolha das zonas de estudo foi guiada pelo objetivo de investigar uma variedade ampla de circuitos curtos de comercialização, sem se limitar aos produtos orgânicos ou agroecológicos, tentando entender os arranjos produtivos, organizacionais e sociais correspondentes às diferentes inserções comerciais. Além disto, exceto os agricultores convencionais de Piracicaba, trata-se de grupos de agricultores que são acompanhados por outras equipes de pesquisa relacionadas àquela na qual se insere o presente estudo, permitindo assim se apoiar em estudos já realizados para obter elementos de contexto e favorecer trocas com outros pesquisadores.

3.2 Levantamento dos dados

No total, trinta e três agricultores foram entrevistados. Antes das visitas em cada zona de estudo, procurou-se recolher informações sobre o contexto e as dinâmicas em curso, levantando dados em outros trabalhos já realizados pela equipe de pesquisa. O método empregado fundou-se em entrevistas semi-estruturadas. Tratou-se de obter informações sobre o sistema de produção, estabelecendo notadamente um calendário de produção constando os diferentes produtos cultivados e suas épocas de produção. A questão da organização do trabalho foi abordada a través do levantamento de informações sobre o número de ativos que trabalham no sistema, as tarefas que efetuam e a eventual contratação

de mão de obra assalariada. Interrogando as motivações em torno da escolha de um ou outro modo de comercializar seus produtos, procurou-se entender melhor como evoluiu o sistema de comercialização, qual importância tem o contato direto com os consumidores e quais relações sociais tecem. Por fim, perguntas sobre os investimentos futuros e as expectativas dos agricultores quanto à transmissão da atividade, eventualmente para seus filhos, permitem abordar a questão da imagem que eles têm da sua profissão e as dificuldades que eles identificam.

O número de entrevistados em cada zona de estudo foi bastante satisfatório para obter elementos com vistas a uma análise qualitativa. As trajetórias e as lógicas específicas de cada determinado contexto permitem identificar pistas de reflexão.

3.3 Enfoques analíticos

Para analisar os dados assim coletados e responder às perguntas inicialmente colocadas, começamos por apresentar os grupos de agricultores que participaram do estudo, fornecendo elementos sobre o contexto regional, os principais canais de comercialização acessados pelos agricultores em questão e o perfil dos agricultores (sistema de produção e práticas comerciais). A segunda seção se refere à caracterização mais aprofundada dos circuitos de comercialização e de seu funcionamento. Procuramos em seguida entender as estratégias desenvolvidas pelos agricultores familiares a fim de se adaptar às exigências de cada modo de comercialização. O terceiro aspecto aprofundado é, portanto, o das estratégias que os agricultores adotam em termos de diversidade de produtos, organização do trabalho e relações sociais. Abordamos assim os aspectos relativos à diversidade dos produtos comercializados, que se conforma em três lógicas: a diversificação dentro dos sistemas de produção, a transformação e processamento dos produtos e a complementação da gama graças à compra de terceiros. A organização do trabalho pelos agricultores familiares traz informações sobre as formas como lidam com o tempo de trabalho e com as diferentes tarefas que, além da produção agrícola, devem ser efetuadas para fazer que os produtos cheguem até o consumidor final. Por fim, nos interessamos às relações sociais estabelecidas pelos agricultores através da comercialização: a percepção que têm da opinião dos

consumidores que compram seus produtos, os contatos com outros agricultores e o papel dos atores para-agrícolas.

4 DIFERENTES ENGAJAMENTOS EM CIRCUITOS CURTOS EM QUESTÃO

4.1 Apresentação dos grupos de agricultores familiares estudados

Antes de proceder à análise aprofundada das experiências de comercialização e das estratégias desenvolvidas pelos produtores, apresentamos nesta seção os elementos de contexto sobre os cinco grupos de agricultores estudados, as regiões onde se inserem, suas dinâmicas produtivas e um breve panorama dos seus sistemas de comercialização. O trabalho se baseia em estudos realizados em duas grandes regiões do estado que apresentam realidades contrastantes, a região do eixo Piracicaba-Campinas que contempla os municípios de Americana, Piracicaba e São Pedro e a região do Pontal do Paranapanema onde é situado o município de Presidente Epitácio.

No intuito de situar os resultados apresentados nesta seção e de facilitar as referências e citações tiradas das entrevistas, apresentamos a seguir a tabela 1 que recapitula dos diferentes agricultores entrevistados, fornecendo brevemente as principais informações coletadas sobre os sistemas de produção e os sistemas de comercialização. As referências utilizadas para designar cada caso estudado são explicitadas no anexo, onde constam informações sobre o local e a data da entrevista.

Tabela 1 - Comparativo da diversidade nos sistemas estudados (Fonte: elaboração própria)

(continua)

Referência	folhosas	legumes	roça	frutas	animais	Processados	Canais de comercialização	Complementa a banca?
SP1	9	5	1	1	1	Frango caipira	Feira do produtor, PAA, venda para terceiro. Café em circuitos longos.	Não
SP2	10	11	1	6	4	Queijo, linguiça, leitoa, frango caipira, suco verde	Feira do produtor, PAA, venda para terceiro. Gado de corte em circuitos longos	Não
SP3	9	6	2	1	2	Não	Feira do produtor, venda para terceiro, PAA. Circuitos longos: frango, café e grãos	Complementa a banca com produtos da CEAGESP
SP4	9	11	-	-	-	Abate frangos de terceiros; faz queijo com leite comprado.	Feira do produtor, PAA	Compra frangos de outro produtor e revende na feira
SP5	8	5	-	2	-	Não	Feira do produtor	Complementa a banca com produtos da CEAGESP (quando acaba a época de um produto)
SP6	11	8	1	-	-	Não	Feira do produtor, comércio locais, varejão (que pertence à família)	Complementa a banca com produtos da CEAGESP, compra produtos de vizinhos.
MS1	7	3	2	8	-	Mandioca descascada congelada	PAA, PNAE, quitanda, linha nos bairros	Compra produtos da CEAGESP para abastecer a quitanda
MS2	4	6	3	8	-	Mandioca descascada congelada	PAA, PNAE	-
MS3	9	3	1	0	-	Não	PAA	-
MS4	8	5	1	2	-	Não	PAA	-
MS5	7	4	3	1	3	Não	PAA, venda no sítio	-
MS6	7	8	1	3	-	Não	PAA, venda ambulante	-

Tabela 1 - Comparativo da diversidade nos sistemas estudados (Fonte: elaboração própria)

(conclusão)

Referência	folhosas	legumes	roça	frutas	criações animais	Processados	Canais de comercialização	Complementa a banca?
CA (orgânico)	19	21	1	6	-	Não	PNAE, PAA, Loja de produtor, grupo de consumo	Na loja, produtos de outros produtores orgânicos
P1 (orgânico)	19	17	2	7	-	Doces artesanais	Varejão municipal, grupo de consumo, PNAE via a Cooperacra	Não
P2	9	7	-	-	-	Não	Varejão municipal	Legumes da CEAGESP
P3	12	5	-	-	-	Não	Varejão municipal	Não
P4	8	6	-	-	-	Não	Varejão municipal	Legumes da CEAGESP
P5	11	10	-	1	-	Não	Varejão municipal	Legumes da CEAGESP
P6	11	11	-	-	-	Não	Varejão municipal	Legumes da CEAGESP
P7	13	9	-	-	-	Não	Varejão municipal	Legumes da CEAGESP
PE1	4	2	2	5	4	Carne de porco, embutidos, ovos	Feira convencional, feira do produtor, PAA	Não
PE2	4	7	4	6	-	Não	Feira convencional, feira do produtor, PAA, PNAE, PPAIS	Não
PE3	5	10	-	3	-	Mel, doces e geleias	Feira convencional, feira do produtor, PAA, PNAE, PPAIS	Complementa a banca com produtos da CEAGESP e de outros produtores
PE4	3	7	-	7	-	Não	PAA, PNAE, supermercado local	-
PE5	5	12	-	6	-	Doces, conservas, geleias	Feira convencional, PAA, PNAE, Feiras em eventos	Compra da CEAGESP (complementa a matéria prima dos processados)
PE6	2	7	-	9	1	Carne de porco	PAA, PNAE, PPAIS	-
PE7	5	8	-	9	0	Não	PAA, PNAE, venda para um feirante	-

4.1.1 Americana e Piracicaba, dinâmicas de urbanização e expansão industrial

Contexto regional e panorama da agricultura em Piracicaba

A primeira região se situa no eixo Piracicaba-Campinas, zona de forte urbanização e expansão industrial, que concentra grande parte da população do estado. Os municípios de Piracicaba e Americana apresentam dinâmicas semelhantes de áreas urbanas crescentes, áreas rurais dominadas principalmente pela monocultura de cana-de-açúcar e um setor industrial baseado nas atividades sucro-alcooleiras e metal-mecânicas (MOTTA et al., 2004).

Segundo o Atlas de Piracicaba (OLIVEIRA PEREIRABARRETTO; SPAROVEK; GIANNOTTI, 2006), a atividade canavieira é, desde os primórdios da história de Piracicaba e da região, uma das atividades mais estruturantes da ocupação agrícola (cultura da cana-de-açúcar) e do desenvolvimento da indústria, (fabricação de açúcar e posteriormente, de álcool). A partir da segunda metade do século XIX, Piracicaba passou por um ciclo de produção cafeeira que declinou no começo de século seguinte. Esta atividade contribuiu significativamente para a chegada na cidade de muitos imigrantes italianos. Na metade do século XX, a matriz industrial se diversificou, em particular com a implantação da indústria têxtil. A partir dos anos 1970, o processo de industrialização acelerou-se, assim como a ampliação das relações capitalistas no campo. Os autores do Atlas de Piracicaba ressaltam os efeitos destes processos que levaram ao aumento do êxodo rural e ao crescimento importante da área urbana. Hoje, segundo os dados do último censo demográfico do IBGE (2010), Piracicaba conta com 364.872 habitantes, a população urbana sendo de 355.136 (97% da população total) e a população rural de 9.736 (3%). Sua área rural, bastante extensa, é de 1.340 km² e representa 97% da área total (EMBRAPA, 2006). É ocupada principalmente por pastagens (25% da área rural) e cana-de-açúcar (46%) (OLIVEIRA PEREIRABARRETTO; SPAROVEK; GIANNOTTI, 2006). Ainda segundo estes autores, as atividades de horticultura e fruticultura são mais frequentes na região do entorno imediato da área urbana.

As hortas periurbanas de Piracicaba

Os estabelecimentos dos sete produtores entrevistados em Piracicaba têm como foco produtivo a atividade hortícola. Situam-se em quatro bairros do município, o Pau Queimado (três agricultores, entrevistas P2, P3 e P7), o Monte Branco (dois agricultores, entrevistas P5 e P6), o Campestre (uma agricultora, entrevista P1) e o bairro dos Marins (um agricultor, entrevista P4). O bairro de Monte Branco é uma comunidade situada a 20 km do centro da cidade que apresenta características rurais, pois a expansão urbana ainda não chegou a atingir esta zona. Os bairros do Campestre e dos Marins se situam numa zona de transição: ainda predomina a ocupação agrícola e as chácaras, mas as construções se multiplicam (prédios, condomínios). Por fim, o bairro do Pau Queimado, muito mais próximo do perímetro urbano, está hoje sendo alcançado pelos bairros periféricos da cidade em plena expansão e algumas hortas se encontram diretamente cercadas por construções urbanas. Esta justaposição do meio rural com o urbano, cada um com dinâmicas próprias, não deixa de gerar tensões. Talvez anedótico, porém, salientado pelos agricultores entrevistados, são os problemas de roubo, não só de materiais como de legumes e frutas. Ao mesmo tempo, facilita em alguns casos (que detalharemos no ponto 4.3) a venda direta no sítio de moradores vizinhos das hortas. Com exceção da agricultora do bairro do Campestre, que apresenta um perfil peculiar em vários aspectos, os seis outros agricultores entrevistados neste estudo são oriundos de famílias que estavam estabelecidas na atividade agrícola por pelo menos uma geração. O acesso aos terrenos hoje cultivados ocorreu pela herança das propriedades familiares. Embora na geração anterior as produções fossem mais diversas (milho, café, arroz, feijão, “vassoura”, etc.), todos são agora especializados na produção hortícola, podendo combinar esta atividade com o arrendamento de parte da superfície da propriedade para a produção de cana-de-açúcar.

Os varejões municipais de Piracicaba

Como veremos no ponto 4.3 com mais detalhe, todos os agricultores entrevistados têm em comum o fato de escoar parte ou toda sua produção nos varejões municipais de Piracicaba.

Esta política municipal emergiu no começo dos anos 80 para facilitar o acesso dos moradores de Piracicaba, especialmente nos bairros periféricos, a produtos frescos com preços controlados pela prefeitura para que permaneçam acessíveis. Com efeito, segundo nossa interlocutora da Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento (SEMA), a estrutura municipal responsável pela aplicação deste programa (entrevista P8), a rede de varejo presente nos bairros mais afastados era insuficiente e inacessível, em particular pelos preços elevados. Os varejões contam com bancas tanto de produtores rurais quanto de comerciantes que desfrutam da infraestrutura e ocupam o espaço gratuitamente à condição de respeitar os preços estipulados pela SEMA (diferente da feira livre, onde é cobrada uma taxa dos feirantes mas onde os preços são livres). Detalharemos o cálculo destes preços máximos de referência na parte 4.2. Embora os produtores agrícolas sejam privilegiados, segundo a responsável entrevistada, a presença dos comerciantes é vista como essencial para diversificar a oferta de produtos e assim garantir a atratividade da feira. Estes revendedores se abastecem geralmente no mercado atacadista, atuando principalmente na Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP) de Piracicaba ou no comércio da cidade. Segundo as informações fornecidas no site internet da SEMA, dentre os 130 permissionários presentes nos varejões, 45% são pequenos produtores e 55% são atacadistas. Foram instalados no total 26 varejões na cidade, a maioria com infraestruturas permanentes (cobertura, bancas azulejadas para os produtos de origem animal, banheiros e pontos de água) fruto do investimento municipal. Os varejões funcionam seis dias por semana nos diferentes bairros da cidade, de manhã e de tarde.

Vale ressaltar aqui que, ao contrário do formato de feira do produtor rural que apresentaremos a seguir, os varejões municipais não favorecem a diferenciação entre os feirantes que são agricultores e aqueles que são simples comerciantes. A tabela de preços é a mesma para todos e não há nenhuma sinalização explícita para diferenciá-los, embora alguns deles, por iniciativa própria, ostentam que são produtores. Uma das famílias entrevistadas, por exemplo, (entrevista P6) resolveu usar camisetas com a menção “Produtor”. Além disto, a maioria dos agricultores complementa sua banca com produtos comprados na CEAGESP, como veremos no ponto 4.3. Da mesma forma, as duas únicas bancas orgânicas são sinalizadas apenas quando possuem seu próprio material de divulgação. Vale ressaltar que no

caso dos produtos orgânicos, é permitido um aumento dos preços entorno de 30% acima do valor estipulado pela SEMA.

Grupos de consumidores organizados em Piracicaba: a Rede Guandu e o Direto da Roça

Uma das agricultoras entrevistadas (entrevista P1), além de vender seus produtos duas vezes por semana no varejão municipal, participa de dois grupos de consumidores organizados, a “Rede Guandu” e o “Direto da Roça”. Ela é uma das poucas produtoras orgânicas em Piracicaba: segundo o Cadastro nacional de produtores orgânicos do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2014), existem somente 6 produtores orgânicos cadastrados no município.

O termo genérico de grupo de consumidores organizados designa iniciativas oriundas da sociedade civil que nascem da articulação de consumidores, geralmente urbanos, que se organizam para adquirir alimentos produzidos pela agricultura familiar, geralmente em sistemas orgânicos ou agroecológicos, e por produtores artesanais num determinado território. Os dois casos aqui estudados, são a “Rede Guandu – Produção e Consumo Responsável” e o “Direto da Roça”, funcionam na cidade de Piracicaba e região. Foi possível entender seu modo de funcionamento através da entrevista realizada com a produtora que participa dos dois grupos, mas também graças à observação participante realizada ao longo dos dois anos desta pesquisa. Ambos os grupos têm o propósito de facilitar o escoamento de alimentos locais, assumindo as tarefas de articulação da entrega ao consumidor final e de realização do pagamento aos produtores. Dependem, portanto, de equipes de gestores, constituídas por consumidores mais engajados, cujo trabalho é em grande medida voluntário. A Rede Guandu conta com o apoio de uma Organização Não Governamental (ONG), o Instituto Terra Mater, que disponibiliza sua sede para a organização das entregas das cestas semanais. O Instituto Terra Mater foi criado em 2000 e desenvolve ações na área socioambiental em Piracicaba e região, em particular por meio de projetos de restauração de áreas degradadas, educação ambiental, fortalecimento de experiências agroecológicas e promoção do consumo responsável. Vale ressaltar que, nesta equipe de gestão, participam cada ano dois alunos da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP) que

recebem bolsas universitárias e que assumem assim grande parte das tarefas associadas ao funcionamento da Rede Guandu. O Direto da Roça é articulado por um coletivo cultural de Piracicaba, o Coletivo Piracema, que organiza as distribuições na sua sede.

Estes dois grupos se diferenciam principalmente pela gama de produtos oferecidos aos consumidores. No caso da Rede Guandu, a estratégia seguida foi de diversificar o mais possível a gama de produtos alimentares. Assim, embora este grupo começou em 2007 escoando somente as hortaliças e frutas orgânicas da Cooperacra de Americana, um coletivo de produtores periurbanos que apresentamos a seguir, rapidamente foram se agregando produtores de produtos processados como pães, doces, geleia, laticínios, cerveja artesanal, etc. O Direto da Roça, por sua vez, foi criado em 2012 com a ideia de valorizar os produtos de época e a diversidade cultivada. Propõe cestas semanais com um valor fixo, em dois tamanhos, cuja composição é decidida pela agricultora. O consumidor aceita a incerteza sobre a composição da cesta em troca da certeza da proveniência e da qualidade dos produtos. Lamine (2005) explica no seu trabalho consagrado a formas de parcerias locais entre consumidores e produtores, como estes sistemas permitem, em certa medida, resolver em comum incertezas ligadas ao escoamento da produção para os produtores e às escolhas alimentares para os consumidores. No entanto, ambos os grupos aqui estudados enfrentam o problema da alta rotatividade dos consumidores: poucos efetuam compras regulares e mais da metade são consumidores esporádicos (menos de uma compra por mês).

Com efeito, neste processo, aparecem certas defasagens entre os discursos e justificativas de cada um e a realidade dos comportamentos e das demandas. Para os produtores, constitui mais uma forma de diversificar os pontos de escoamento, sem que aumente muito o tempo de trabalho associado à comercialização. Para os idealizadores do projeto e os consumidores mais politizados, trata-se de uma forma de apoio à agricultura familiar e orgânica, como mostram as cartilhas e textos presentes nos suportes de divulgação. A Rede Guandu, por exemplo, que desenvolveu muitos materiais de comunicação, se apresenta como uma iniciativa criada em 2007 a partir da percepção de que agricultores da região de Piracicaba e Americana encontravam dificuldades na comercialização de seus produtos pelas

vias convencionais e que, paralelamente, consumidores encontravam dificuldades no acesso a produtos ecológicos, especialmente em canais onde a sua compra remunerava diretamente o agricultor. A “Rede de produção e consumo responsável de Piracicaba e Região” que mais tarde veio a se tornar a “Rede Guandu – produção e consumo responsável” procura assim ser primeiramente uma forma para os produtores locais escoar a produção valorizando seus produtos e seu trabalho, atingindo um preço mais justo, e uma forma de promover em Piracicaba e região o consumo responsável de produtos locais e de qualidade que não prejudiquem o meio ambiente (IAMAMOTO, 2012). Contudo, para a maior parte dos consumidores, além das compras serem irregulares, sua implicação é muito baixa na gestão das entregas.

Contexto regional e panorama da agricultura em Americana

O município de Americana, situado ao leste de Piracicaba, pertence administrativamente à região metropolitana de Campinas. Sua população é de 210.701 habitantes, sendo que 209.717 moram na área urbana, ou seja, uma taxa de 99,5% (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE, 2010). A área rural de 50,7 km² representa 62% dos 133,9 km² do município, bem menos que no caso de Piracicaba (EMBRAPA, 2006). As tendências de ocupação do solo por monocultivos de cana-de-açúcar e soja, expansão urbana e desenvolvimento industrial são semelhantes às de Piracicaba. No setor industrial se destaca a atividade tecelã, que se expandiu a partir do final do século XIX e entrou em declínio nos anos 1970. Esta expansão da atividade estaria ligada à Guerra de Secessão que afetou a produção de algodão no sul dos Estados-Unidos, além de provocar a emigração de sulistas para várias regiões do Brasil. Uma das frentes de imigração se deu na região de Americana, o que deu origem ao nome do município (SUGIMOTO, 2004). Assim como Piracicaba, a prefeitura de Americana incentiva a ocupação de terrenos vagos por hortas urbanas por meio da redução em 50% do imposto sobre a propriedade predial e territorial urbana (IPTU) e a redução de até 90% das tarifas de coleta de esgoto e de consumo de água (PRELA-PANTANO et al., 2009).

No município de Americana, escolhemos dois grupos de agricultores com os quais foram desenvolvidos vários estudos pela equipe de pesquisa e cuja evolução foi acompanhada ao longo dos anos, a Cooperativa de Agricultores Familiares e Agroecológicos de Americana (Cooperacra) e o Assentamento Milton Santos. Recentemente foi concluído um estudo sobre os “Múltiplos impactos da implantação de assentamentos”, baseado no estudo destes dois casos próximos a metrópoles paulistas, apoiado pelo CNPq. Este estudo permitiu em particular aprofundar as interpretações sobre as principais transformações provocadas por uma forma alternativa de ocupação do território, os assentamentos agrários, nos arredores da aglomeração urbana de Campinas. Este estudo e as publicações que resultaram permitiram ter um quadro mais amplo sobre os casos estudados e algumas das entrevistas foram conduzidas junto aos pesquisadores envolvidos neste projeto. Ambos os grupos participam dos programas governamentais de alimentação coletiva (PAA e PNAE), a Cooperacra se destacando por investir em diversos outros circuitos curtos de comercialização.

A Cooperativa de Agricultores Familiares e Agroecológicos de Americana

Sete entrevistas foram realizadas com membros da Cooperativa de Agricultores Familiares e Agroecológicos de Americana (Cooperacra). O núcleo de Americana da Cooperacra é uma estrutura coletiva que conta hoje com aproximadamente 26 membros. A atividade agrícola se organiza em torno da produção de hortaliças em aproximadamente 6 hectares de horta e do manejo de parcelas arborizadas (contando com uma agroflorestal e um bananal), ocupando no total dez hectares. O resto dos 26 hectares do terreno do Sítio Recanto é ocupado por construções, capoeiras e áreas de preservação permanente.

Como detalhado no estudo de Retière et al. (2014) consagrado à inserção da Cooperacra no PNAE, este coletivo de produção agrícola é fruto de um processo singular de luta pela terra. Nasceu quando famílias do bairro “Jardim Alvorada”, oriundas do êxodo rural, procuram retomar uma produção agrícola, numa época em que vários eventos concomitantes favorecem as ocupações de terrenos para a produção alimentar. Em 1982, as primeiras eleições democráticas estaduais são organizadas e, em São Paulo, o governo estadual promove os Planos Agrícolas

Municipais, que visam uma planificação integrada da zona rural dos municípios, levando em conta a produção alimentar nas cinturas verdes das cidades. A prefeitura de Americana tolera então a implantação de hortas em terrenos públicos baldios. Ainda hoje, Americana conta com mais de oitenta hortas urbanas, com vocação tanto de autoconsumo quanto de venda direta.

Nesta primeira fase, a produção é essencialmente hortícola. Embora a maior parte seja destinada ao autoconsumo familiar, as sobras são vendidas no bairro, diretamente na horta ou de porta em porta. No entanto, em 1985, a prefeitura requisita os terrenos para implantar infraestruturas públicas. O grupo identifica outro terreno em desuso e o grupo de famílias cria então uma associação, a Associação Comunitária Rural Alvorada (ACRA), para poder assinar o contrato de cessão de uso destes quarenta hectares, pertencentes ao Instituto de Zootecnia de Nova Odessa. As famílias se instalam e trabalham coletivamente. O sistema se diversifica: além da horta, cultivam os grãos de base da dieta alimentar (arroz, feijão, milho) e criam alguns animais (em especial para a produção de carne e de leite). Em 1992, a ACRA acessa o mercado da alimentação escolar municipal. Durante três anos, graças à garantia deste escoamento importante, a renda gerada é considerável e o número de pessoas que se consagram em tempo integral à atividade agrícola aumenta. As eleições municipais levam ao poder uma nova equipe e o contrato entre a prefeitura e a ACRA para o abastecimento da alimentação não é renovado. Segue então um longo período de crise, durante a qual a maioria daqueles que cultivavam na ACRA voltam a trabalhar nas indústrias e na cidade, geralmente em empregos pouco ou não qualificados. Durante esta fase difícil, a partir de 1995, a produção decresce e a forma principal de comercialização volta a ser a venda direta ambulante ou no local, em volumes relativamente reduzidos. A relação com a vizinhança já vinha se deteriorando há alguns anos em razão de diversos desentendimentos com antigos membros da associação de moradores do bairro. Com a crise que representou a perda do mercado da merenda, iniciativa é praticamente esquecida. O patriarca relata viver então um momento de grande solidão, continuando, quase só, a cultivar seu pedaço de terra.

A partir de 2006, certas iniciativas parecem injetar um novo vigor no projeto. A ACRA obtém a certificação orgânica e, em 2007 e 2008, a associação começa a

acessar novos mercados. Assim, além da venda direta e de alguns contratos pontuais com instituições públicas (hospitais, creches), estes agricultores obtêm um box no mercado municipal de Americana e começam a abastecer um grupo de consumo responsável, a Rede Guandu de Piracicaba. Estes circuitos curtos de comercialização permitem escoar volumes relativamente modestos, mas apresentam a vantagem de diversificar os canais de venda. A associação é dissolvida e seus membros criam uma cooperativa, a Cooperacra, reunindo outros produtores orgânicos da região. Até 2010, o selo orgânico era obtido via auditoria de uma certificadora, ligada à Fundação Mokiti Okada. Porém, desde o referido ano, a Cooperacra é reconhecida como Organismo de Controle Social (OCS) pelo Ministério da Agricultura, da Pecuária e do Abastecimento (MAPA). Com efeito, uma lei dispensa de certificação por empresas terceiras os produtos orgânicos comercializados por venda direta ou nos programas governamentais. O OCS (no caso, a cooperativa) se cadastra junto ao MAPA e assume um compromisso de controle interno das práticas e de transparência em relação ao consumidor (BRASIL, 2008).

Estes esforços culminam quando eles acessam novamente o mercado da alimentação escolar, desta vez no quadro da nova lei federal de 2009 relativa ao PNAE. Sendo assim, a partir de 2011, os membros da Cooperacra dobram, chegando a 26 trabalhadores permanentes remunerados em 2013.

Inserção da Cooperacra no PNAE e outros circuitos curtos de comercialização

O principal canal de comercialização é o PNAE, graças ao qual escoam mais de 80% da produção. Até 2013, esta comercialização se dava por meio de contratos estabelecidos com duas prefeituras adjacentes, contudo, em 2014 uma das prefeituras não renovou a parceria com a Cooperacra. A venda direta numa loja situada no mercado municipal, a entrega de cestas alimentares via a Rede Guandu (interrompida no final de 2013 por motivos que explicaremos no ponto 4.3), a venda direta no sítio (para moradores do bairro geralmente), sem esquecer o auto consumo pelos próprios membros da Cooperacra que representa 4%, permitem escoar os 20% restantes (RETIÈRE et al., 2014). Além de fornecer muitos elementos para a reflexão sobre os programas governamentais, esta alternativa agrícola se destaca

pela sua peculiaridade no contexto regional: trata-se de uma experiência coletiva de retorno à terra após o êxodo rural.

Foi importante entrevistar várias pessoas do mesmo coletivo, pois cada uma tem uma vivência e uma visão diferentes dos processos e das escolhas que guiaram a evolução do projeto comum. Por isso escolhemos entrevistar tanto pessoas da primeira geração, que iniciaram o processo, quanto da segunda e da terceira geração, que continuaram a aventura e estão hoje assumindo o projeto.

O assentamento Milton Santos

O segundo grupo de agricultores estudados faz parte do assentamento Milton Santos, situado do outro lado do município de Americana, na divisa com o município de Cosmópolis. Foram entrevistados seis agricultores, escolhidos dentre aqueles assentados para quem a atividade agrícola era mais representativa graças às indicações dos pesquisadores que participaram do projeto "Múltiplos impactos da implantação de assentamentos: estudos de casos próximos a metrópoles paulistas", apoiado pelo CNPq.

Este assentamento, relativamente recente, foi instalado em 2005 em terras até então ocupadas pela monocultura de cana-de-açúcar (em rotação com a soja nos anos de reforma do canavial, como indicaram os assentados), produção que ainda hoje predomina na região. Como detalha o artigo de Moruzzi Marques, Lucas e De Gaspari (2014), trata-se de um assentamento periurbano, deliberadamente instalado perto da cidade, na perspectiva das Comunas da terra. Esta nova estratégia é desenvolvida pelo Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), com o intuito de criar assentamentos que, pela proximidade com grandes cidades, tenham um melhor acesso ao mercado e a infraestruturas. A intenção é também desenvolver um modelo produtivo agroecológico, sem uso de agrotóxicos, seguindo um Projeto de desenvolvimento sustentável, proposto no âmbito do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) que, em tese, guia a estruturação e as escolhas produtivas do assentamento. Goldfarb (2008) explica que as Comunas da terra foram idealizadas para atender populações sem necessariamente vivência rural recente e assentá-las em áreas próximas às grandes

metrópoles. Além da orientação agroecológica, a Comuna da terra prevê uma exploração coletiva da terra.

São hoje 68 famílias assentadas. A maioria desenvolve atividades agrícolas (hortas, criação de frangos caipira), mas pouco menos da metade comercializa seus excedentes de produção em volumes significativos: segundo De Gaspari et al. (2012), somente 33 dos 68 assentados comercializavam seus produtos em 2010. Esta comercialização se faz até hoje quase exclusivamente via o PAA, embora soluções alternativas estejam sendo procuradas. Não podemos deixar de lado o fato de que este assentamento está sob forte pressão dos antigos ocupantes deste terreno de 100 ha, uma usina sucro-alcooleira, que, aliada à antiga família proprietária, acionaram a justiça para tentar obter a reintegração de posse destas terras. Esta pressão dificulta a dinâmica do assentamento, tanto materialmente (quando, por exemplo, as famílias tiveram que se organizar para evitar o despejo e conseqüentemente parar suas atividades de produção), quanto pela insegurança latente que todos os assentados sentem, o que torna mais difícil projetar o futuro. Por outro lado, os episódios de luta constituem momentos de forte mobilização e solidariedade entre os assentados, cristalizando a sua determinação e reafirmando desta forma sua vontade de permanecer na terra, desenvolvendo suas atividades agrícolas.

Seja como for, depois de oito anos existência e apesar das dificuldades, o assentamento chegou a certo nível de estruturação e houve investimentos individuais e coletivos em termos de moradias (casas de alvenaria), de recuperação das áreas (reflorestamento das margens dos cursos d'água, quintais agroflorestais, hortas e outras parcelas cultivadas) e estruturas produtivas (galinheiros, sistemas de irrigação) (MORUZZI MARQUES; LUCAS; DEGASPARI, 2014). Embora nem todos os assentados consigam desenvolver uma produção agrícola muito significativa e muitos pratiquem atividades para-agrícolas, o assentamento se tornou um polo local de produção de alimentos, principalmente hortaliças, ovos e frangos de tipo caipira.

O assentamento recebe desde os primeiros anos da instalação o apoio de grupos de extensão universitária, e em particular de grupos da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de São Paulo (ESALQ-USP) de

Piracicaba. Desde 2012, o Núcleo “Nheengatu” de Agroecologia da ESALQ vem desenvolvendo atividades em diversas frentes, a partir das demandas e possibilidades dos assentados: formações sobre práticas agroecológicas, como a criação de galinha caipira ou a implantação de sistemas agroflorestais (para produção de frutas); acompanhamento para a articulação de Organizações de Controle Social (OCS) para certificar a produção agroecológica; busca de alternativas de comercialização para diversificar o escoamento da produção, hoje muito dependente do PAA como veremos a seguir.

O Milton Santos e o PAA

Um dos principais canais de comercialização acessado pelos assentados do Milton Santos é o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) na sua modalidade de Compra para Doação simultânea (MORUZZI MARQUES; LUCAS e DEGASPARI, 2014). Os assentados investiram massivamente no PAA para escoar sua produção por apresentar flexibilidade e por não implicar em muito tempo de trabalho adicional para cada assentado individualmente. Com efeito, no Milton Santos, a logística é delegada para algumas poucas pessoas que realizam as entregas para as diferentes instituições sociais beneficiadas pelo programa, contratando um motorista e seu caminhão. Além disso, dentro da Associação Comuna da Terra das Regiões de Amparo, Campinas, Limeira, Mogi Mirim, Piracicaba, Pirassununga, Rio Claro e São João da Boa Vista (AcoTerra), a associação que federa os assentados da região, uma pessoa do assentamento se encarrega da pesada gestão administrativa do programa (elaboração dos contratos, prestação de contas). De fato, uma das dificuldades comumente associadas ao PAA é a elevada contrapartida em organização e gestão pedida aos grupos de produtores que acessam este mercado institucional (GRISA, 2011). Esta pesada gestão leva muitas vezes a atrasos de pagamentos, elemento mencionado pelos seis agricultores entrevistados, que podem ocorrer em diferentes etapas do processo, havendo várias instituições envolvidas. Detalharemos no ponto 4.2 e 4.3 o funcionamento do PAA segundo a experiência dos assentados do Milton Santos, assim como os sistemas de produção e comercialização dos seis casos estudados.

4.1.2 São Pedro, um município rural e turístico

Contexto regional e panorama da agricultura em São Pedro

São Pedro, situado no oeste de Piracicaba, apresenta dinâmicas diferentes. Como em toda a região, a imigração italiana ligada ao ciclo do café foi predominante na ocupação da região. Segundo Moruzzi Marques, Lucas e Sarmiento (2010), a atividade cafeeira foi abandonada aos poucos por causa das geadas que comprometiam a produção.

Trata-se de um município menor e menos urbanizado que Piracicaba e Americana. Segundo os dados da EMBRAPA (2006), a área total é de 619,7 km² dos quais somente 4,1 km² são urbanizados, ou seja, menos de 1%, uma proporção bem menor àquela observada para Piracicaba e Americana. A população rural representa 2.050 habitantes de um total de 31.688 habitantes, uma proporção superior aos casos anteriores (6,4%). Com efeito, segundo Moruzzi Marques, Lucas e Sarmiento (2010), o Alto da Serra de São Pedro se destaca no panorama do estado por apresentar uma forte presença de agricultores familiares, em relação ao contexto de expansão monoculturas industriais. Nesta zona de planalto, coexistindo com áreas de cana-de-açúcar (25% do município) e plantações de eucalipto (5%), segundo Schelstraete (2011), a agricultura familiar resiste, apresentando um amplo leque de atividades produtivas (produção leiteira, avícolas, bovinocultura, produção de cereais, hortas). Um elemento importante para explicar as dinâmicas em curso é o processo de mais de vinte anos de construção e consolidação de uma organização para reunir os produtores de leite do Alto da Serra. Este processo foi acompanhado por mais de 25 anos por um grupo de extensão universitário, o Grupo de Extensão de São Pedro (GESP). Pereira (2001) relata que, frente às dificuldades em se manter na atividade agrícola, um grupo de 38 agricultores se juntou para formar a Produtores Agropecuários do Município de São Pedro (APAMSP). Concomitantemente, foi criado o GESP para acompanhar os produtores e ajudar na estruturação da associação. A produção de leite era, já na época, uma das atividades principais e em dez anos conseguiram juntar recursos próprios para investir na construção de uma unidade de transformação e se livrar da dependência aos grandes laticínios, que praticavam preços pouco remuneradores, sobre os quais

os agricultores não tinham nenhum controle. Hoje, a associação evoluiu para uma estrutura cooperativa, a Cooperativa de Produtores Agropecuários de São Pedro (Coopamsp) e o laticínio processa mais de 7.000 litros de leite por dia, segundo os dados de 2009 apresentados por Moruzzi Marques, Lucas e Sarmiento (2010), produzindo leite pasteurizado e iogurte aromatizados, e abastece os mercados locais, inclusive via contratos com Prefeituras da região via o PNAE. Vale ressaltar que o leite e os iogurtes produzidos pela Coopamsp são também comercializados na Rede Guandu, grupos de consumidores organizados de Piracicaba mencionado anteriormente. O GESP continua atuando, fortalecendo a atividade leiteira, mas também acompanhando processos de diversificação que alguns dos agricultores estão seguindo.

Os agricultores do Alto da Serra de São Pedro

Os seis agricultores entrevistados que comercializam seus legumes e verduras, ou ainda queijos artesanais, leite cru, carne de frango e de porco na feira de produtores de São Pedro têm seu estabelecimento situado no Alto da Serra de São Pedro, zona do município onde predomina a agricultura familiar.

Como no caso de Piracicaba, trata-se de famílias estabelecidas na agricultura há duas ou três gerações, que acessaram à propriedade pela herança. É notável a permanência na Serra de famílias estendidas que, embora não haja mais áreas comuns como era frequente no começo da ocupação (MORUZZI MARQUES; LUCAS; SARMENTO, 2010), ainda mantêm práticas de entreajuda. Os casos estudados confirmam uma matriz produtiva diversificada, caracterizada pelo cultivo de milho (para grão ou para silagem principalmente, mas também para venda do milho verde), a avicultura (em sistema de integração, notadamente), a produção leiteira, mas também a criação de bovinos para corte. A atividade hortícola, praticada há tempo por parte dos agricultores, parece estar se desenvolvendo, geralmente pelo aumento das hortas que sempre estiveram presentes no sistema para o consumo doméstico. Como veremos no ponto 4.3, muitos agricultores inseridos em circuitos curtos e em particular na Feira do produtor se orientam para a diversificação das produções em vez da intensificação e com vistas à agregação de valor pelo processamento dos produtos (queijo, linguiça) e à venda direta, tendência

também observada no estudo de Moruzzi Marques, Lucas e Sarmiento (2010) sobre as perspectivas de consolidação de um sistema agroalimentar localizado na Serra de São Pedro.

A Feira do Produtor de São Pedro

A Feira do Produtor de São Pedro constitui um exemplo interessante por ser – em teoria – reservada aos produtores, proibindo a presença de comerciantes revendedores. Segundo Moruzzi Marques, Lucas e Sarmiento (2010), feira começou no final dos anos 1980 quando alguns agricultores vendiam sua produção, em condições pouco estruturadas na praça da Igreja. Ao longo dos anos 1990, o número de produtores foi crescendo, assim como sua frequência até que em 2007 a prefeitura investiu numa infraestrutura permanente num ponto acessível da cidade. São hoje mais de 50 bancas, principalmente de produtos frescos (hortaliças) e processados (queijos, conservas, doces), mas também de mudas, flores ou ainda alimentos a serem consumidos na hora. A prefeitura promove atividades culturais, como apresentações musicais, durante a feira. Acontece duas vezes por semana, na quarta de manhã e no sábado o dia todo. Os preços não são tabelados e se estabelecem em acordos informais entre os produtores presentes na feira. Vale ressaltar que São Pedro tem o estatuto de estância turística e este elemento pode contribuir para explicar a dinâmica particular da feira. Os agricultores (referência SP1 e SP2) mencionaram que dentre seus fregueses, muitos são proprietários de residências secundárias que moram nas grandes cidades da região e vêm passar alguns dias de férias ou nos finais de semana. Embora existam certas bancas onde são revendidos produtos comprados de terceiros, a maioria é de agricultores do município. Os intermediários, ou aqueles suspeitos de comercializar o que não é da própria produção, são relativamente mal vistos pelos agricultores. Trata-se explicitamente de uma feira de produtores agrícolas cujo foco está mais na valorização da produção local do que, como no caso de Piracicaba, na garantia de produtos frescos baratos.

4.1.3 Presidente Epitácio, do pasto extensivo à reforma agrária

Contexto regional e panorama da agricultura no Pontal do Paranapanema

A segunda região escolhida foi o Pontal do Paranapanema, situada no extremo oeste do estado. Trata-se de uma região menos urbanizada, mas onde também predomina o setor sucro-alcooleiro. As pastagens degradadas completam a paisagem, sendo o lugar da pecuária extensiva. Com efeito, esta região que mostra um contraponto às situações anteriores por ser uma região menos urbanizada (em oposição a Piracicaba e Americana) que conhece um recente reordenamento fundiário com a implantação no final dos anos noventa de numerosos assentamentos da reforma agrária. O processo histórico de ocupação desta região é marcado pelos conflitos fundiários que até hoje influem nas dinâmicas locais. Foi o palco de intensas lutas pela terra e conta hoje mais de 100 assentamentos de reforma agrária (Le MOAL, 2013). A região do Pontal do Paranapanema pode ser apresentada historicamente como uma das mais tensas e conflituosas do estado de São Paulo em termos fundiários. Dominada pelos latifúndios ocupados principalmente por pastagens e pecuária extensiva, a região era famosa pela prevalência da grilagem e dos conflitos com posseiros e arrendatários. No entanto, este quadro passou por importantes mudanças com as ocupações de terras realizadas pelo MST em 1990, iniciando um processo de territorialização desta luta na região, o que promoveu significativo impacto sócio-territorial (FERNANDES, 1994). No período de 2000 a 2011, houve 397 ocupações no Pontal, das quais 54% organizadas pelo MST. Os esforços na luta pela terra no Pontal do Paranapanema resultaram entre 1988 e 2011 na criação de 113 assentamentos rurais beneficiando 6.257 famílias que ocupam 143.803 hectares (FELICIANO; GIRARDI, 2011).

O município escolhido para desenvolver a pesquisa foi Presidente Epitácio, situado às margens do Rio Paraná. Apresenta características que podem ser pertinentes frente os outros casos da pesquisa, na medida em que, além das feiras livres e dos mercados institucionais, começou a se estruturar poucos anos atrás uma feira dos produtores. Segundo os dados da EMBRAPA (2006), a área total do município é de 1.285 km², e a área urbana, de 5,9 km², representa menos de 1% do território. A população total é de 41.324 habitantes, sendo que 6,7% é rural (2.773

habitantes). Assim, desenha-se um contexto ainda muito rural, com poucas indústrias presentes no território, aliado a uma ocupação do espaço rural pouco intensiva.

O município de Presidente Epitácio abriga na sua zona rural quatro assentamentos da reforma agrária. Alguns agricultores foram assentados depois da inundação do reservatório de uma usina hidroelétrica que resultou na elevação do Rio Paraná (que borda o município) e no alagamento de muitas terras. Além deste fator, as ocupações e a pressão do movimento social explicam a criação destes assentamentos.

Assentados de Presidente Epitácio inseridos numa diversidade de circuitos curtos

Os agricultores entrevistados foram escolhidos junto com os técnicos do ITESP que prestam serviço de assistência técnica aos assentamentos estudados aqui: “Lagoinha”, “Porto Velho” e “Engenho”. Trata-se de lotes com superfícies em torno de 15 hectares, muito superiores àquelas do assentamento periurbano Milton Santos descrito anteriormente.

O caso de Presidente Epitácio permite observar as estratégias de comercialização desenvolvidas, bastante diversificadas (feiras convencionais, a feira do produtor - mais recente - e programas governamentais) e a evolução dos sistemas produtivos ao longo da consolidação do assentamento, numa região a priori com menos facilidades de escoamento pelo menor tamanho do mercado consumidor. Nesta região, os agricultores enfrentavam dificuldades no escoamento da sua produção e os mercados institucionais, principalmente o PAA, são cada vez mais acessados pelos assentados. Neste caso é notável o papel desempenhado pelos técnicos de ATER que acompanham os assentados para facilitar o acesso aos programas públicos de alimentação coletiva, os já mencionados PAA e PNAE, mas também o Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social (PPAIS). Este último consiste em iniciativa semelhante do governo estadual, que permitem abastecer escolas, hospitais, presídio e outras instituições públicas do município e da região. É

interessante observar que a municipalidade junto com a equipe local do Instituto de Terras de São Paulo (ITESP) implementaram o PAA e o PNAE desde os primeiros anos da sua execução e esses mercados institucionais constituem mais um canal de escoamento para os agricultores dos quatro assentamentos do município.

No caso dos agricultores entrevistados, muitos têm uma vivência agrícola prévia ao assentamento. A maioria começou, quinze anos atrás, com cultivos de grão ou de algodão que rapidamente mostraram-se pouco rentável. Ainda existe uma produção significativa de leite, que até pouco tempo atrás era a atividade produtiva predominante na região, embora dependa geralmente de pastagens pouco diversificadas (*Brachiaria*) e pouco produtivas por ser uma região com seca prolongada. A diversificação dos sistemas produtivos começa na segunda metade da década de 2000. Todos mencionam a adesão ao PAA como o fator decisivo para a expansão da atividade hortícola, com repercussão no aumento da renda monetária. Como veremos com mais detalhes no ponto 4.3, há também uma diversificação em direção à produção de frutas.

4.2 Caracterização dos circuitos curtos estudados

Os circuitos curtos estudados foram os seguintes: venda de porta em porta, feira livre, varejão municipal, feira do produtor rural, os mercados institucionais do PAA e do PNAE e, por fim, grupos de consumo responsável.

O objetivo é aqui de caracterizar e comparar com maiores detalhes o funcionamento destes circuitos curtos para poder em seguida evidenciar as estratégias e adaptações que os agricultores desenvolvem frente às características de cada canal de comercialização.

As Figuras 2 e 3 apresentadas a seguir sintetizam os principais elementos do funcionamento dos circuitos estudados: i. contato entre consumidor e produtor; ii. compromisso de compra por parte do consumidor final ou pelo agente responsável pela compra; iii. pagamento ao produtor; iv. atores envolvidos no canal de comercialização; v. identificação dos agricultores (os atores do circuito sabem a

proveniência dos produtos?); vi. o processo de formação do preço praticado. A figura 2 descreve os circuitos de venda direta e, a figura 3, os circuitos de venda indireta.

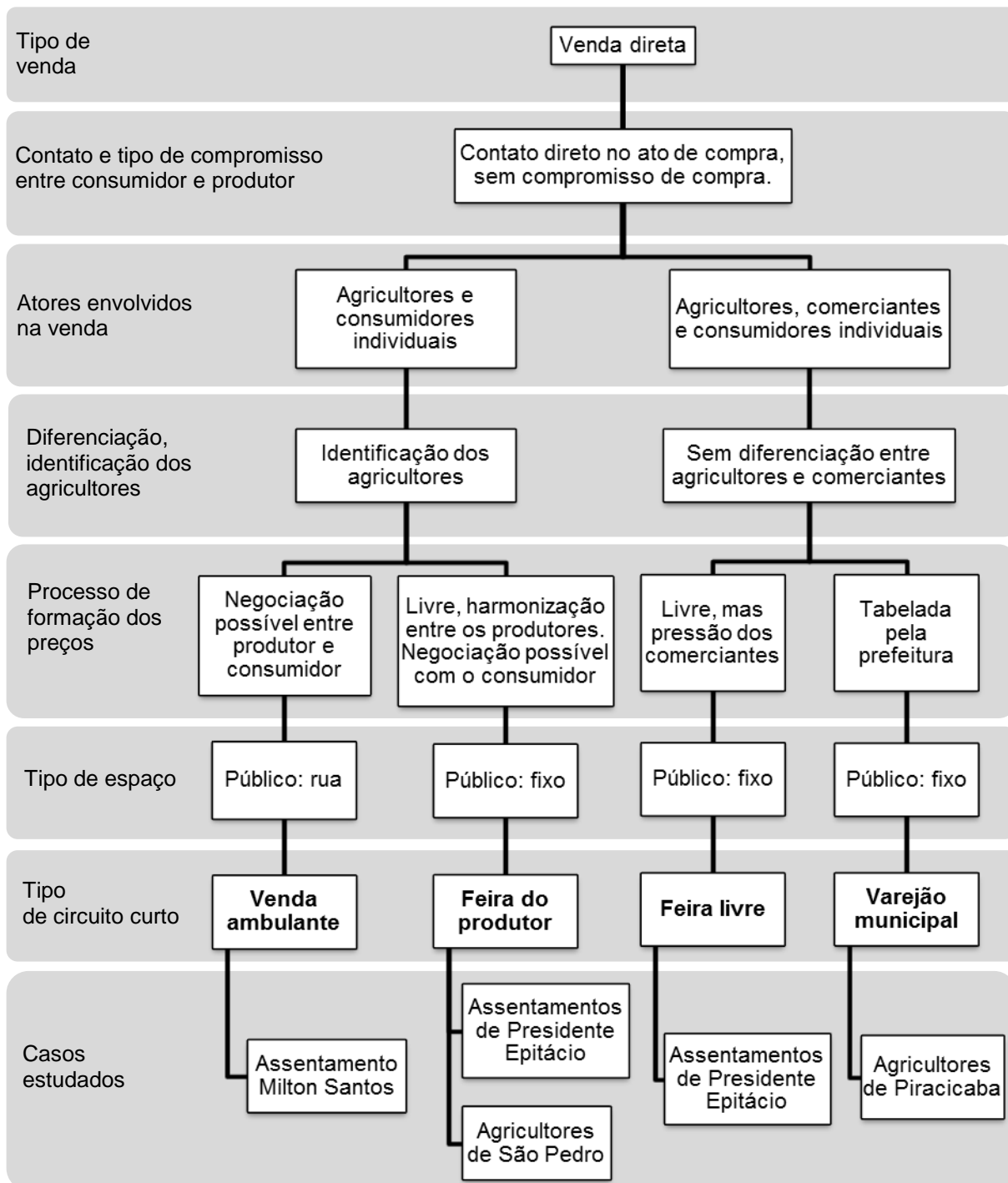


Figura 2 - Caracterização dos circuitos de venda direta

(Fonte: elaboração própria)

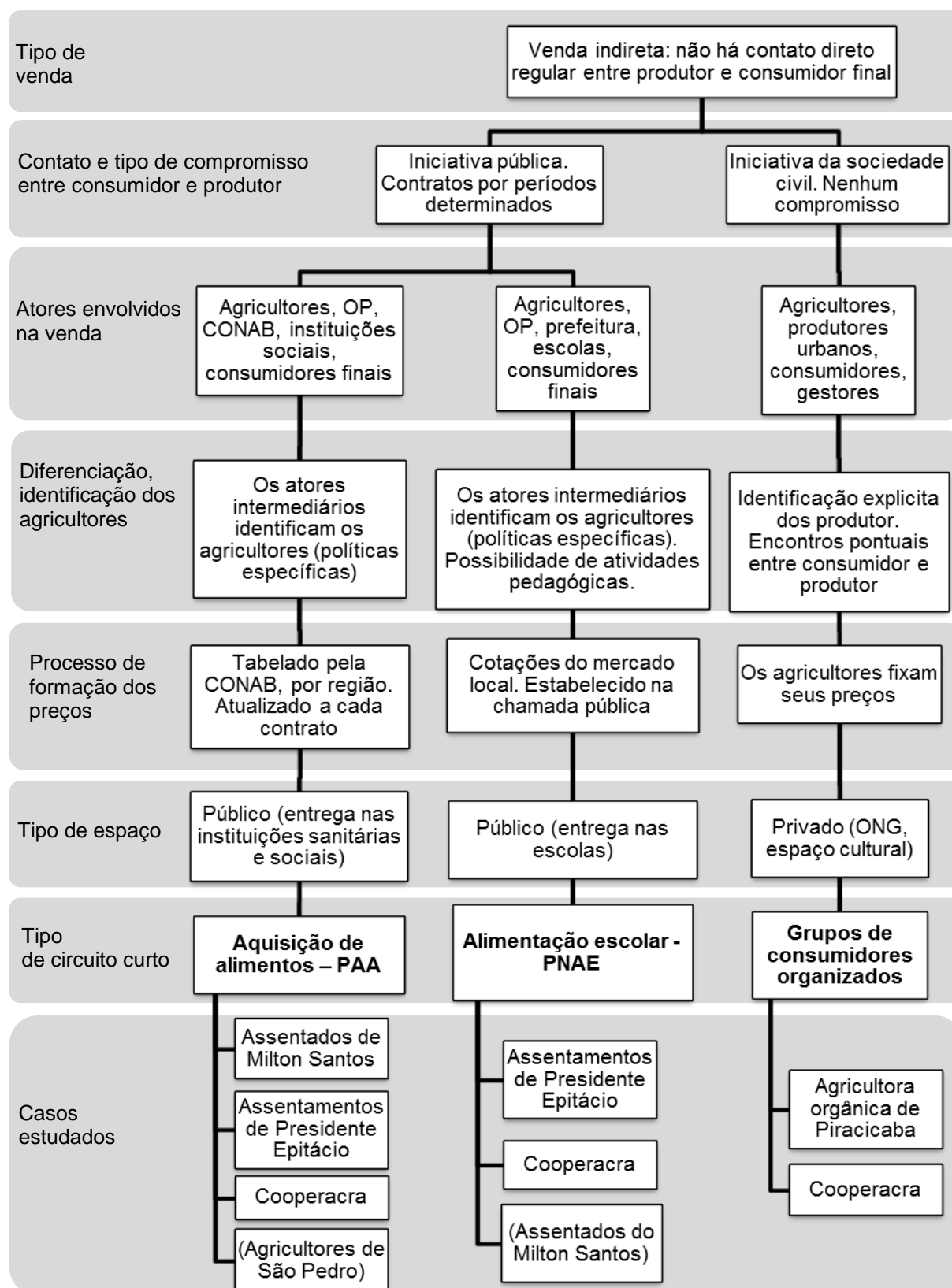


Figura 3 - Caracterização dos circuitos de venda indireta

(Fonte: elaboração própria)

Seguindo a definição apresentada por Denéchère, Durand e Maréchal (2008), utilizamos o termo de dispositivos de comercialização para designar as diferentes interfaces unitárias entre produtores e consumidores cujo objeto é a venda de produtos alimentares. As características comuns de cada um destes dispositivos permitem classificá-los em classes homogêneas, as modalidades. A primeira distinção que pode ser destacada é entre modalidades de venda direta e modalidades de venda indireta, nos quais existe a intermediação de outros atores entre o produtor e o consumidor final, seguindo assim o primeiro critério de diferenciação de Darolt, Lamine e Brandenburg (2013) na tipologia apresentada na revisão bibliográfica (p.32). Escolhemos considerar como intermediários também aqueles atores que não retêm parte do valor agregado, mas que não são produtores e que assumem parte das funções da cadeia entre o produtor e o consumidor. Esta escolha condiz com a definição de venda direta da legislação que rege o controle social da produção orgânica.

Venda direta: relação comercial direta entre o produtor e o consumidor final, sem intermediários ou preposto, desde que seja o produtor ou membro da sua família inserido no processo de produção e que faça parte da sua própria estrutura organizacional (BRASIL, 2007).

4.2.1 Modalidades de venda direta

As quatro modalidades de venda direta identificadas foram: as feiras (livres, do produtor, ou ainda o varejão municipal) e a venda ambulante de porta em porta.

Uma primeira distinção que pode ser salientada é se há, no mesmo ponto de venda, outros atores que intervêm na venda, além dos próprios agricultores. Com efeito, nas feiras livres e nos varejões municipais, os feirantes podem também ser comerciantes que revendem produtos de terceiros. Muitos destes produtos revendidos provêm dos entrepostos da Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP), de atacadistas ou, eventualmente, de grandes produtores. Frente à presença de comerciantes, os agricultores que vendem a produção própria podem – ou não – ser diferenciados, permitindo sua identificação

como tais pelo consumidor final. Nos dois casos estudados, feira livre de Presidente Epitácio e varejões municipais de Piracicaba, o dispositivo não prevê esta diferenciação entre comerciante e produtor.

A presença de revendedores tem, ainda, um impacto sobre a formação dos preços nas feiras livres onde não há controle dos preços pela instituição fiscalizadora, como relata um dos agricultores de Presidente Epitácio. Em determinadas épocas, algumas hortaliças produzidas abundantemente em sistemas intensivos chegam a preços muito baixos nas bancas dos comerciantes. Desta forma, exercem uma pressão sobre os preços nas outras bancas, inclusive naquelas dos produtores que se sentem obrigados a abaixar seus preços (a níveis que não condizem com suas próprias condições de produção).

O caso dos varejões municipais é particular por haver um controle dos preços pela Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento (SEMA). Conforme as informações fornecidas por nossos interlocutores da SEMA, são realizadas cotações de preços semanais em estabelecimentos do comércio atacadista (visitas no entreposto da CEAGESP do município, consulta internet da CEAGESP de São Paulo e da Central de Abastecimento (CEASA) de Campinas) e no comércio varejista de hortifrutigranjeiros no município (mercado municipal, feiras livres, sacolões particulares, casas de frutas, supermercados). A tabela de preços máximos a serem praticados nos varejões municipais é elaborada aplicando uma margem de no máximo 30% sobre o preço do atacado. Esta margem é modulada de forma que os preços praticados nos varejões municipais fiquem entre 20% e 30% abaixo dos praticados pelo comércio varejista na cidade. O fato de este cálculo ter como base os preços do mercado atacado favorece de certa forma os comerciantes, pois sua margem está, por definição, garantida e pouco variável, além do fato de não haver diferenciação entre os produtos produzidos localmente e aqueles que chegam no município através do mercado atacadista e cuja proveniência é desconhecida – podendo provir de outras regiões com condições de produção diferentes.

No caso das duas feiras do produtor estudadas, aquelas de São Pedro e de Presidente Epitácio, a identificação dos feirantes como agricultores é clara e intrínseca a esta modalidade. A princípio, não é permitida a presença de

comerciantes que não sejam produtores e a revenda de produtos de terceiros é tolerada, embora não incentivada. No caso de Presidente Epitácio, os próprios agricultores operam a regulação sobre a entrada de novos feirantes, garantindo que sejam agricultores. Em São Pedro, o produtor deve, em teoria se cadastrar junto à prefeitura, mas os relatos dos agricultores indicam que não há um controle estrito por parte dos responsáveis municipais.

Na prática, parte dos produtores das feiras do produtor e maioria dos produtores dos varejões municipais complementam a banca com produtos de terceiros (de produtores vizinhos ou dos mercados atacadistas), em maior ou menor proporção (este aspecto será tratado mais profundamente na seção 4.3).

Nas feiras do produtor, os preços são livremente estabelecidos pelos próprios produtores, porém, ocorre certa harmonização dos mesmos. Com efeito, os produtores são da mesma região, submetidos aos mesmos fatores (climáticos e outros) que poderiam influenciar os preços, não tendo interesse em praticar uma competição interna. As variações são, portanto, mínimas entre cada banca. Produtores de Presidente Epitácio que comercializam tanto na feira do produtor quanto na feira livre relatam que chegam a praticar preços mais baixos nesta última, em função da pressão dos revendedores, como mencionado acima, ou aumentando as quantidades (por exemplo, três pés de alface pelo preço de dois). Nas feiras, o contato direto do produtor com o consumidor propicia certas negociações sobre os preços, vistos como gestos comerciais que permitem fidelizar uma clientela.

A venda de porta-em-porta é uma forma de comercializar que alguns agricultores praticam, especialmente quando não há outras opções de escoar sua produção. Muitos agricultores relatam tais experiências no começo da sua atividade, quando ainda não estavam bem estabelecidos. É o caso dos membros da Cooperacra nos primeiros anos nos terrenos que hoje ocupam, ou quando o primeiro contrato com a alimentação escolar foi interrompido nos anos 1990. Continua sendo o caso de alguns agricultores assentados do Milton Santos que, quando encontram dificuldades com a principal via de escoamento, o PAA, “saem na rua batendo palma” (entrevista MS1). No entanto, trata-se de uma forma de comercializar que demanda um tempo de trabalho importante (por exemplo, uma agricultora do Milton

Santos revela que passava 5h na rua para vender 50 pacotes de quiabo a R\$ 1 cada, ou seja, para ganhar R\$ 50, entrevista MS6) e que é mais desgastante que permanecer o mesmo tempo numa banca na feira. A venda ambulante também limita o tipo de produto que pode ser vendido, impedindo, por exemplo, produtos muito perecíveis. No entanto, trata-se de uma “saída de emergência” quando não é possível acessar outros canais de venda.

Todas as modalidades de venda direta apresentam a mesma característica de adicionar atividades de comercialização, o que chega a ser um gargalo para os agricultores, ou pelo menos, obriga a importantes arranjos na organização do trabalho, como veremos no ponto 4.3.2 sobre a gestão da mão de obra. O agricultor, além das funções de produção e de condicionamento dos produtos, deve também realizar o transporte e a venda. Esta venda ao varejo supõe a permanência durante um número relativamente importante de horas (geralmente em torno de 7 a 8 horas) para escoar um volume satisfatório de mercadoria. Por exemplo, é o caso de um produtor que vende a sua própria produção de hortaliças na feira livre de Presidente Epitácio. Este interlocutor relata que na feira livre que acontece de domingo de manhã, ganha, em média, R\$ 200 por feira, chegando às 5 horas da manhã e permanecendo até o meio-dia. Podemos notar que, no caso de Presidente Epitácio, os horários da feira do produtor (que acontece na quarta) são mais restritos e ela ocorre no final do dia, permitindo concentrar um pouco mais a clientela.

Apesar do importante número de horas de trabalho que demanda este tipo de comercialização, a venda direta apresenta uma vantagem muito apreciada pelos agricultores, em todos os casos estudados: o pagamento imediato da mercadoria vendida. Como relata um dos agricultores de São Pedro: “Você pega, você vende duas vezes por semana, você tá com o dinheiro na mão, você vai pagando as contas. Sobrar, não sobra. Mas também, graças a Deus, faltando não tá” (entrevista SP1).

4.2.2 Modalidades de venda indireta

A venda indireta se distingue pela presença de outros atores que realizam algumas das funções ao longo dos circuitos de comercialização. Os casos estudados de canais de venda indireta foram os mercados institucionais do PAA e do PNAE e dois grupos de consumo responsável de Piracicaba. Os grupos de consumo responsável atendem consumidores individuais. Os mercados institucionais abastecem estruturas públicas ou para-públicas. O PNAE diz respeito à alimentação coletiva dentro das estruturas públicas de educação, enquanto o PAA permite abastecer diversas instituições socioassistenciais, como hospitais e creches públicos, mas também estruturas associativas.

Um dos elementos que caracteriza os mercados institucionais é o fato de que as operações de comercialização são previstas por contratos firmados entre os agricultores e a instituição que permitiu a geração do projeto. Nos casos estudados, os produtores não se engajam nestes circuitos individualmente, mas sim agrupados em organizações de produtores: associações (no caso de Presidente Epitácio e do assentamento "Milton Santos) ou cooperativas (no caso da Cooperacra). O contrato representa uma garantia de escoamento da produção para determinado tempo. Os contratos dos PAA duram um ano. No caso do PNAE, a duração varia em função da prefeitura que pode escolher realizar chamadas públicas a cada ano, ou várias vezes no ano. Como detalhado anteriormente, existem limites impostos a cada agricultor para a comercialização via os programas institucionais que são, para o ano de 2014, de R\$ 20.000 para o PNAE e de R\$ 6.500 para o PAA (BRASIL, 2013).

O acesso aos mercados institucionais requer o engajamento em processo mais complexo administrativamente do que em formas de venda direta ou em outras formas de venda indireta que apresentaremos a seguir. Para ingressar na modalidade de doação simultânea do PAA, cada município deve elaborar um projeto cadastrando as diferentes instituições beneficiárias potenciais do programa, as que fornecem os alimentos (organizações de produtores agrícolas) e as que recebem os alimentos (instituições sociais), dimensionando de forma estimativa as quantidades de produtos. O PAA, na sua modalidade de "doação simultânea", é aberto para uma grande variedade de itens alimentícios e, nos casos estudados, permite aos

agricultores escoar sem muitas restrições as frutas e hortaliças que teriam dificuldade de escoar por outras vias. Uma vez definidas as rotas e frequências de entrega, o transporte até as instituições beneficiárias é realizado pelas organizações de produtores com caminhão próprio ou alugado, ou ainda com apoio do município ou de organismos de ATER. Os diferentes produtores participantes costumam levar sua produção até a estrutura comum (barracão da associação ou da cooperativa), dependendo dos arranjos internos. Antes da entrega, cada produtor emite uma nota fiscal constando os itens e as respectivas quantidades entregues. Esta relação serve para elaborar os relatórios enviados à CONAB, órgão federal responsável pelo pagamento. O processo de prestação de contas e de repasse do pagamento é uma das tarefas identificada pelos agricultores como a mais complexa. Uma porcentagem do valor recebido pela mercadoria costuma ser reservada para remunerar o encarregado pelo processo, geralmente um responsável da associação, assim como para custear o frete. De maneira geral, a prestação de contas é realizada mensalmente e os pagamentos pela CONAB ocorrem, em média, 30 dias após a entrega da mercadoria. No entanto, muitos agricultores relatam atrasos de pagamento, o que é uma das principais queixas a respeito desta forma de escoamento. O assentamento Milton Santos encontra maiores dificuldades para participação neste programa, estando ainda numa fase de estruturação das instâncias coletivas, que passam por altos e baixos em função das condições previamente apresentadas. No caso do PAA, cabe ao Grupo Gestor do PAA definir os preços de referência de aquisição dos produtos, que consideram as diferenças regionais e a realidade da agricultura familiar. A resolução nº 59, de 10 de julho de 2013 (BRASIL, 2013) explicita a metodologia de cálculo do preço de referência:

“O preço de referência de aquisição dos alimentos será definido pela média de 3 (três) pesquisas de preços praticados no mercado atacadista local ou regional, apurados nos últimos 12 (doze) meses, devidamente documentadas e arquivadas na Unidade Executora por pelo menos 5 (cinco) anos.” (BRASIL, 2013, Art. 7º)

No caso do PNAE, a contratação se efetua via um processo de chamada pública elaborada pela prefeitura. Neste documento constam os preços que serão pagos para cada item alimentício, e que são calculados por meio da cotação de preços em três dispositivos do comércio local. Em função das condições exigidas

por cada prefeitura, as entregas podem ser realizadas de uma a três vezes por semana, de ponto em ponto, como é o caso da Cooperacra para os municípios que atende (Santa Barbara d'Oeste e Nova Odessa), ou para uma estrutura municipal que centraliza e armazena os produtos (almoxarifado da prefeitura) e os redistribui para cada escola ao longo da semana, como é o caso em Presidente Epitácio (entrevista PE8). Da mesma forma, os produtos e suas respectivas quantidades são registrados quando os agricultores levam sua produção (emissão de nota fiscal) e quando são entregues à instituição (emissão de um recibo). O pagamento é realizado diretamente pela prefeitura, geralmente de maneira regular. Com efeito, em comparação com o PAA, segundo os relatos dos agricultores, o processo de pagamento não conta com tantos atrasos. No entanto, vale ressaltar que, no caso da Cooperacra, o diálogo com os funcionários de uma das duas prefeituras que abastecem era mais complicado, o que levou a administração municipal ao progressivo desengajamento dos seus compromissos. No caso do PNAE, os tipos de itens alimentares podendo ser entregues são definidos pelo setor de Alimentação Escolar de cada município e é geralmente mais restrito que no caso do PAA. Para elaborar os cardápios, os responsáveis municipais combinam os fornecedores: produtores locais, mas também atacadistas e revendedores.

Convém insistir aqui na questão da identificação da procedência dos produtos no caso do PNAE que, assim como o PAA, constituem programas especificamente destinados à agricultura familiar, tal como definida no quadro do Pronaf. É assim que é exigida a DAP para acessar estes programas. Além disto, é explicitamente mencionada a preferência aos produtores locais, mas a definição de local nos textos oficiais é assimilada a divisões administrativas. Assim, se os responsáveis municipais gestores do programa conhecem estas informações, não há garantia que os consumidores finais – os alunos – saibam que parte dos alimentos servidos em cada refeição foi produzida por agricultores familiares locais. Vale ressaltar o caso da Cooperacra que organiza atividades pedagógicas no sítio de produção junto aos alunos de algumas das escolas que abastece, como será detalhado no ponto 4.3.2. No entanto, este tipo de iniciativa não acontece nos dois outros casos estudados, em Presidente Epitácio e no assentamento Milton Santos.

Estes mercados institucionais se destacam por seu potencial em alavancar um processo massivo de realocação dos circuitos alimentares em favor da produção local e dos estabelecimentos familiares. Representam volumes de alimentos capazes de garantir o escoamento de quantidades significativas de produtos da agricultura familiar em seus respectivos territórios.

Apesar de representar escalas menores em termos de volumes comercializados e de consumidores atingidos, não deixam de ser interessantes para esta realocação os grupos de consumo responsável. Este termo genérico designa iniciativas oriundas da sociedade civil que nascem da articulação de consumidores, geralmente urbanos, que se organizam para adquirir alimentos produzidos pela agricultura familiar, geralmente em sistemas orgânicos ou agroecológicos, e por produtores artesanais num determinado território.

Os dois casos aqui estudados, a “Rede Guandu – Produção e Consumo Responsável” e o “Direto da Roça”, funcionam em Piracicaba e região como apresentamos no ponto 4.1. Movimentam menores volumes e atingem menos consumidores. Na Rede Guandu, participam entre 30 e 40 consumidores por entrega semanal e 15 produtores, dos quais dois são agricultores orgânicos (os outros são produtores urbanos de processados: tofu, pães, doces, geleias, etc.). Os dois agricultores em questão entregam cada um, em média, 5 caixas de folhas e legumes por semana, e recebem um valor entre R\$ 150 a R\$ 250 por semana. No Direto da Roça, são 15 a 20 consumidores que pedem uma cesta fechada de produtos, hortaliças e frutas da época, produzidos por uma agricultora só. O valor que recebe oscila entre R\$ 150 e R\$ 200 por semana.

Um dos objetivos declarados de ambos os grupos é criar uma proximidade relacional entre os consumidores e os produtores. No entanto, a logística destes sistemas impede na prática contatos diretos frequentes entre os produtores, exceto em poucas ocasiões, que são cada vez mais raras, organizadas com este fim. Com efeito, os agricultores entregam os produtos durante o dia, e os consumidores, que vêm buscar suas cestas em determinados horários no final do dia. É, portanto, pelo discurso veiculado e pelos materiais de divulgação (blog, cartilhas) que ocorre esta proximidade relacional. Prigent-Simonin, Hérault-Fournier e Merle (2012), a partir do

estudo de experiências de circuito curto na França, observam o desenvolvimento de instrumentos de comunicação disponíveis nos pontos de venda para transmitir valores, informações sobre os processos de produção. A função pedagógica destes materiais favorece a proximidade relacional, embora não substituam um contato direto entre consumidores e produtores. Com efeito, nos casos apresentados no presente estudo, a proximidade relacional em questão acaba tendo uma única direção: os consumidores têm acesso a informações sobre a origem dos produtos que encomendam, por quem são produzidos e como, mas os produtores não conhecem pessoalmente quem são os consumidores finais. Ambos os grupos procuram organizar eventos onde este encontro presencial possa ocorrer, mas é uma tarefa difícil, em particular para os agricultores rurais, que vivem em ritmo diferente daquele dos consumidores, urbanos na sua maioria. Concretamente, a participação dos consumidores deveria ocorrer à noite durante a semana, ou durante o dia nos finais de semana. Dificilmente os agricultores têm a disponibilidade de participar frequentemente de eventos na cidade à noite e o sábado é muitas vezes dia de feira. Mesmo assim, a Rede Guandu promoveu alguns dias de campo em 2012, organizando a ida de ônibus de consumidores para conhecer o sítio de produção dos agricultores. Porém, tal articulação só foi possível graças a uma verba oriunda de um projeto submetido pela ONG parceira. O funcionamento ordinário do grupo de consumo não permite tais despesas.

Quanto à forma como são estabelecidos os preços, embora existam grupos de consumidores que tenham propostas mais inovadoras de formação dos preços, como as Associações para a manutenção de uma agricultura camponesa (as AMAP, na França), ou os grupos de Comunidade que Sustentam a Agricultura (CSA), mencionados anteriormente, nos dois casos estudados são os produtores que definem e informam o preço. De fato, os agricultores envolvidos, que comercializam grande parte da sua produção em outros canais, estabelecem o mesmo preço para estas redes que aquele dos mercados que acessam. O grupo de consumo, portanto, mantém forte ancoragem nos preços de mercado. Vale ressaltar que ambas as redes consideradas retiram 10% do preço pago pelos consumidores para cobrir algumas das despesas associados a seu funcionamento (manutenção do espaço, materiais de papelaria, etc.).

Para concluir esta secção consagrada à caracterização dos diferentes circuitos de comercialização, a tabela 2 sintetiza as diferentes funções exercidas pelos atores intermediários nos dispositivos de venda indireta, tais como as observamos no presente estudo.

Tabela 2 - Funções exercidas pelos diferentes atores envolvidos em modalidades de venda indireta
(Fonte: elaboração própria)

Funções realizadas pelos atores	Modalidades de venda indireta		
	PAA	PNAE	Grupo de consumo
<i>Produção e higienização dos produtos</i>	Agricultores	Agricultores	Agricultores
<i>Transporte</i>	Associação/cooperativa de produtores	Associação/cooperativa de produtores ou prefeitura	Agricultores
<i>Distribuição para o consumidor final</i>	Instituição beneficiária	Instituição beneficiária (estrutura de ensino)	Grupo de gestores
<i>Contabilidade</i>	Associação/cooperativa de produtores	Associação/cooperativa de produtores ou prefeitura	Grupo de gestores
<i>Pagamento aos produtores</i>	CONAB via associação de produtores	Prefeitura	Grupo de gestores

4.3 Estratégias dos agricultores correspondentes às características dos canais de comercialização

Os agricultores inseridos nos diferentes circuitos curtos mencionados acima desenvolvem uma série de estratégias para se adequar às características e exigências que cada modalidade apresenta. A presente secção visa aportar elementos de respostas às perguntas iniciais que guiaram o estudo: aquelas sobre as adaptações dos sistemas agrícolas ligadas à comercialização em circuito curto e sobre as relações sociais que são tecidas pelos agricultores em tais contextos.

O primeiro aspecto é aquele da diversidade dos sistemas produtivos, que seria, segundo as hipóteses formuladas a partir da bibliografia, fortalecida pela inserção nos circuitos curtos. O segundo aspecto é o do trabalho dentro das unidades de produção agrícola que deve ser organizado de forma a gerenciar o tempo a fim de desempenhar as diferentes funções associadas à comercialização. Por fim, o terceiro aspecto que nos interessa é aquele das relações sociais tecidas pelos agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização.

4.3.1 Diversidade dos produtos vendidos

Nossa hipótese inicial era que os agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização desenvolveriam sistemas produtivos complexos para garantir uma diversidade de produtos vendidos. No entanto, ao longo das entrevistas foi possível entender que a busca por uma diversidade de alimentos comercializados não se traduz necessariamente por uma diversidade dentro dos agroecossistemas. Identificamos três estratégias adotadas pelos agricultores para dispor de uma gama mais ampla de produtos, que podem ser combinadas entre elas: a diversificação dentro dos sistemas agrícolas, a revenda de produtos e o processamento.

Uma primeira constatação é que a necessidade de diversificar a gama não é a mesma para os diferentes tipos de canal de comercialização. O PAA é aquele que menos restrições impõe, pois são as organizações de produtores que avaliam o que

vão entregar e em que quantidades, embora tenha uma tendência por parte dos gestores do PAA em articular melhor a oferta com as demandas das instituições que recebem os alimentos. Da mesma forma, os grupos de consumidores organizados deixam grande liberdade ao produtor, o qual informa os produtos que deseja entregar. Como foi exposto anteriormente, o PNAE costuma ser mais restrito quanto às possibilidades de itens entregues, pois a lista de produtos da chamada pública é elaborada por nutricionistas que nem sempre têm a preocupação de consultar os agricultores para elaborar seu cardápio. O caso de Presidente Epitácio se destaca pela concertação estreita entre os gestores locais do PNAE, as organizações de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) e as organizações de produtores. É nas modalidades de feiras (livres ou do produtor) e de varejões municipais que a questão da diversidade de produtos oferecidos aos consumidores é mais complexa, pois trata-se de espaços onde estão presentes simultaneamente vários atores (agricultores e/ou comerciantes) que oferecem seus produtos para consumidores que podem escolher um ou outro feirante.

Diversificação dentro dos sistemas agrícolas

A primeira constatação é que, na maioria dos casos observados, as hortaliças constituem o centro da gama de produtos ofertados pelos agricultores, nas feiras, na venda direta ambulante, no PAA, no PNAE e nos grupos de consumidores organizados. As hortas são compostas por uma dezena de espécies de folhosas e temperos (alface, chicória, almeirão, rúcula, salsa, cebolinha, acelga, couve, espinafre) e uma dezena de espécies de legumes e tubérculos (quiabo, abobrinha, vagem, brócolis, cenoura, beterraba, rabanete).

Como mostram os dados apresentados na tabela 1, na página 46, em termos de número de espécies hortícolas cultivadas, os dois sistemas que se destacam são aqueles da Cooperacra e da agricultora orgânica de Piracicaba (entrevista P1). O número total de espécies cultivadas aqui atinge o dobro da média nos outros sistemas convencionais estudados. Nestes casos, uma maior diversidade de aromáticas e de espécies menos convencionais são incorporadas no sistema e comercializadas, como a folha da mostarda, o inhame ou ainda, a taioba - pontualmente. Contudo, é importante realçar que todas as espécies não são

comercializadas em todos os canais de venda: se na Rede Guandu há espaço para qualquer tipo de hortaliça (embora não necessariamente em grandes volumes), no PNAE, a chamada é centrada sobre espécies de folhas, frutas e verdura comuns – embora a lista chegue a um total de 20 itens diferentes (chuchu, banana, beterraba, cenoura, repolho, chicória, espinafre, tomate, rúcula, mandioca, abobrinha, couve, cheiro verde, brócolis, quiabo, abacate, maracujá, morango, berinjela, cebola). No entanto, um dos membros da Cooperacra (CA3) relata a flexibilidade dos responsáveis num dos municípios que permite substituir um produto por outro que tenha o mesmo tipo de utilização culinária.

Em relação às hortas de São Pedro e Piracicaba, aquelas de Presidente Epitácio contam com um número menor de folhosas cultivadas, principalmente devido às condições climáticas que dificultam seu cultivo (temperaturas mais elevadas e menores precipitações), como explicaram os agricultores em questão.

As frutas vêm completar a gama da oferta, durante as respectivas épocas de produção, pois é comum encontrar árvores frutíferas nos estabelecimentos agrícolas. Neste caso, são os agricultores de Presidente Epitácio que se destacam por comercializar de 3 a 9 tipos de frutas. As principais espécies – no caso dos lotes observados – são de espécies arbóreas: banana, limão, laranja e/ou mexerica, acerola, manga, coco, goiaba, mas também frutíferas anuais como melancia ou maracujá. O escoamento das frutas não ocorre principalmente pela feira, mas antes pelos mercados institucionais. Com efeito, os responsáveis pela alimentação escolar solicitam explicitamente frutas para serem integradas no cardápio das escolas (entrevista PE8) e graças ao diálogo com as organizações de produtores e os agentes de ATER, iniciativas estão sendo tomadas para incentivar a fruticultura. A interação entre as demandas do mercado institucional e as escolhas produtivas cria um ambiente favorável, por exemplo, à disseminação de uma técnica interessante de introdução de novas espécies no sistema: entre os canteiros de horta, são plantadas mudas de árvores frutíferas. Sem precisar empregar esforços adicionais, os cuidados destinados às hortícolas em termos de fertilidade e irrigação beneficiam as mudas durante a sua fase de crescimento. Uma vez que estas mudas estiverem produzindo e que seu tamanho provoque um sombreamento inviabilizando a produção hortícola, a horta será mudada de lugar e este espaço se tornará um

pomar produtivo. Vale ressaltar que este processo de diversificação do sistema agrícola não se explica somente pelas demandas do mercado institucional, mas pela convergência de diversas iniciativas em curso na região. Podemos citar o projeto “Bioenergia com Biodiversidade e Segurança Alimentar” desenvolvido por uma equipe da ESALQ-USP graças a financiamento do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), que incentiva a implantação de sistemas agroflorestais em lotes de assentamentos da reforma agrária de vários municípios da região.

Este sistema de rotação da horta é possível no caso de Presidente Epitácio em razão dos assentados disporem de áreas maiores (em torno de 15 hectares). Em outras situações, a horta não pode ser transferida de lugar pela falta de espaço, pela localização dos pontos de água ou, ainda, pela preferência dos agricultores em situá-la mais próxima à casa. Uma das famílias entrevistadas (entrevista P6) explica, por exemplo, a dificuldade de fazer rotações entre os canteiros, embora saiba que a prática é importante para uma melhor gestão da fertilidade do solo e das doenças. Cultiva sempre as folhosas nas parcelas de solo mais arenoso e mais próximas do ponto de água e os legumes nas parcelas mais afastadas.

As árvores frutíferas também estão presentes nos lotes dos assentados do Milton Santos, que podem comercializar de maneira bastante livre a sua produção da época graças ao PAA. As principais espécies – no caso dos lotes observados – se restringem às arbóreas: banana, limão, laranja e/ou mexerica, acerola e manga. Neste caso também, podemos ressaltar a ação do Núcleo de Agroecologia que auxilia na implantação de quintas agroflorestais junto a seis produtores, com a ideia de que estes possam ser multiplicadores de uma atividade que permite, em espaço reduzido, aumentar a renda (em relação às hortas ou a cultivos de “roça”, como milho ou mandioca) e trazer dentro do sistema agrícola elementos perenes.

As criações animais presentes nos sistemas agrícolas permitem vender ovos, carne de frango caipira e de porco – na feira ou no sítio. Alguns produtores do Alto da Serra de São Pedro e de Presidente Epitácio, que mantêm uma atividade de produção leiteira com entrega do leite em laticínio em paralelo às outras produções, vendem garrafas de leite da ordenha do dia diretamente ao consumidor na feira do produtor. O assentamento Milton Santos, que apresenta menor diversidade de

espécies nas hortas, mostra casos de criação extensiva de pequeno porte, aves e suínos. Uma das agricultoras relata que vende toda sua produção de ovos e frangos (tipo “caipira”) junto a consumidores que se deslocam até o assentamento para adquirir tais produtos (entrevista MS5). No entanto, nos casos estudados a criação animal é menos frequente que a fruticultura como elemento de diversificação no sistema por demandar um tempo de trabalho e estruturas maiores.

Vale ressaltar que a venda destes produtos de origem animal nunca ocorre via os mercados institucionais, apresentando a mesma dificuldade em termos de normas sanitárias que os produtos processados, como detalharemos a seguir.

Processamento e beneficiamento de alimentos

Os produtos processados aqui observados são de três tipos: doces, geleias e conservas realizados a partir de frutas ou legumes; produtos lácticos (queijo, requeijão) e; embutidos (linguiças). O processamento permite diversificar a gama de produtos vendidos, agregando valor (e trabalho) a quantidades menores de matéria prima. Podemos citar o exemplo de um agricultor que entregava o leite das suas setenta vacas na Coopamsp. Dizimado pela brucelose, o rebanho foi reduzido para dez vacas e hoje a família vende somente o queijo na feira. Conseguindo fidelizar uma clientela graças ao seu queijo (que ele vende na feira há vinte anos), começou a investir na horta para diversificar sua banca. Após a falência da empresa integradora para quem criava duas mil aves, reduziu seu plantel para quatrocentas aves, as quais são vendidas diretamente para os clientes enquanto “frango limpo”. Estes produtos processados são escoados na maioria dos casos nas feiras ou diretamente no sítio. Com efeito, o processo produtivo é “caseiro”, artesanal, sem a autorização e sem o selo de inspeção da vigilância sanitária. A comercialização dos produtos de origem animal e processados ocorre, portanto, de forma informal. Sendo assim, estes agricultores não podem concorrer a editais públicos nem participar dos mercados institucionais.

No caso da Cooperacra, antes de centrar na produção orgânica de frutas e verduras, o sistema era mais diverso, orientado para o auto-consumo e contava notadamente com a criação de alguns animais (vacas leiteiras, porcos e aves). No entanto, com o aumento das possibilidades de escoar hortaliças graças ao PNAE, as

criações animais foram deixadas de lado. Um dos membros da Cooperacra (CA3) afirma que existe a vontade de retomar esta atividade, porém “a gente não quer trabalhar com animal de qualquer jeito. [...] Porque aqui dentro podia consumir uma carne de boi, que a gente tem costume de fazer isso. Eu sei que para vender para fora, é outra coisa... Então por conta disso também a gente está dando um tempo para fazer direitinho.” Existe, neste caso, a consciência de que a comercialização destes produtos de origem animal exige uma adequação às normas o que leva os produtores a adiar a retomada da atividade, além, é claro, de outros fatores que podem dificultar o processo, como a falta de mão de obra e de disponibilidade para efetuar os arranjos no sistema produtivo.

Uma exceção notória deve ser destacada. A Cooperativa de Produtores Agropecuários de São Pedro (Coopamp), da qual muitos dos agricultores locais considerados em nosso estudo são membros, se dotou no começo dos anos 2000 de um laticínio que transforma o leite coletado junto aos cooperados em iogurte e leite pasteurizado. O laticínio responde às normas vigentes e os produtos assim processados podem concorrer às chamadas públicas: a Coopamp participa do PNAE em municípios da região. Os agricultores individuais que processam sua produção encontram dificuldades em legalizar sua atividade pelas exigências das normas vigentes. Só um dos agricultores em questão (entrevista PE5) mencionou suas expectativas enquanto à obtenção de um selo municipal de processamento de produtos para formalizar sua atividade de fabricação de conservas e doces.

Triches e Schneider (2010), num estudo sobre as articulações entre agricultura familiar e alimentação escolar, observam semelhantes obstáculos à inserção dos produtos de agroindústrias da agricultura familiar na alimentação escolar. Com efeito, existe um intenso debate sobre as normas nacionais em razão de serem bastante desfavoráveis ao processamento artesanal. As exigências em termos de infraestruturas, adoção de novas práticas e processos administrativos necessários para formalizar as atividades são excessivas e, muitas vezes, excluem pequenos produtores. Assim, resta a legislação local como possibilidade para legalizar estas experiências, o que depende todavia de vontade política local. É o que relatam Triches e Schneider (2010) com a implementação do Serviço de Inspeção Municipal

que permitiu atingir os padrões de qualidade estipulados na lei, realizando os arranjos necessários para adequar-se à realidade da agricultura familiar local.

Nos casos de venda direta estudados, a estratégia de processamento dos produtos constitui de fato um atrativo para os clientes que se abastecem nas feiras do produtor de São Pedro e de Presidente Epitácio, além de ser potencialmente uma forma de agregação de valor. As dificuldades de adequação às normas em vigor fazem com que a venda direta seja a única solução de escoamento destes processados.

Contudo, o processamento de produtos implica em atividades que requerem mobilizar competências específicas. Como analisado por Bernard, Dufour e Mundler (2008), ampliar a gama de produtos comercializados exige não só investir em infraestruturas, como também adquirir outros tipos de “saber-fazer”. Nos casos estudados, identificamos duas formas de como ocorrem estes aprendizados. A primeira é o resgate de práticas familiares, que foram deixadas de lado ao longo da evolução do sistema de produção (por exemplo, com a especialização agrícola, como o caso relatado na entrevista SP2) ou da trajetória dos agricultores (saída da atividade agrícola para trabalhar na cidade durante alguns anos, como no caso relatado na entrevista SP4). Os doces de frutas ou de leite são a categoria de processados que os agricultores dominam com maior facilidade, especialmente as mulheres, por tratar-se de práticas comuns na tradição familiar, para o consumo doméstico. A comercialização destes produtos ocorre pelo aumento da escala da produção “caseira”. O caso do agricultor de Presidente Epitácio (PE5) que pretende formalizar sua atividade de processamento, destaca-se por investir na construção de um local adequado e na aquisição de equipamentos de cozinha industrial, desenvolvendo sua marca graças à rotulagem e materiais de divulgação. Privilegia a comercialização em pontos turísticos (pousadas e restaurantes) onde pode escoar volumes maiores de que na venda direta. Neste caso, a formalização e adequação às normas da vigilância sanitária fazem parte de uma estratégia para ampliar a atividade e a comercialização, em especial para acessar aos programas de alimentação escolar.

A segunda forma de adquirir novos saber-fazer é a capacitação graças ao apoio de estruturas para-agrícolas que organizam cursos e formações, ou, ainda, graças à consulta de materiais escritos ou filmados de formação. Assim, a agricultora conta na entrevista PE1 que aprendeu a carnear suínos e preparar embutidos em cursos técnicos organizados pelo Instituto de Terras de São Paulo (ITESP) que presta assistência técnica aos assentados. Em certos casos, os agricultores experimentam e aprimoram técnicas e receitas, em função também das respostas que percebem por parte dos consumidores. A agricultora orgânica de Piracicaba testou, por exemplo, uma receita de conserva de brotos de bambu graças à organização de uma degustação durante as entregas da Rede Guandu, antes de vendê-la na sua banca do varejão municipal. Outro exemplo diz respeito à redução da quantidade de açúcar nos doces caseiros que prepara após comentários oriundos por parte de consumidores, seus “fregueses”. Um aspecto que não pode ser deixado de lado é que o processamento de alimentos representa um investimento em tempo de trabalho, aspecto que trataremos no ponto 4.3.2.

Complementação da gama de produtos

A terceira estratégia de diversificação é a de completar a gama de produtos vendidos comprando de terceiros. Esta compra pode acontecer em diversos graus. Alguns agricultores, mesmo na feira de produtores, chegam a comprar produtos de vizinhos, para aumentar os volumes da banca ou, ainda, quando chegam ao final da época de produção de um determinado item. Neste caso, continuam comprando dado produto “para não perder a freguesia” (entrevista SP5). Este caso é frequente na feira do produtor de São Pedro, onde esta prática não é em teoria permitida, mas acaba sendo tacitamente tolerada pelos atores presentes. Vale ressaltar o caso de um casal de agricultores de São Pedro (entrevista SP6) especializado na produção hortícola. Diversificaram seus canais de comercialização ao longo dos anos abastecendo, além da feira do produtor, um restaurante, dois comércios de pequeno porte e um supermercado, todos no município de São Pedro. A abertura por um dos filhos de uma loja de frutas e verduras (“varejão” particular) fortaleceu mais ainda a estratégia comercial da família. Compram regularmente produtos de outros agricultores da Serra de São Pedro (como indicam os relatos SP1 e SP2, por exemplo) e completam sua gama adquirindo semanalmente produtos na CEAGESP

para em seguida revendê-los nos diferentes pontos de comercialização dos quais se tornaram fornecedores regulares. Os agricultores relatam ainda que selecionam os produtos com melhor aparência para a venda na feira e de escoar o resto nos comércios locais: mostra a preocupação do produtor com a opinião do consumidor final quando ocorre o contato direto. Dois outros casos, um em Presidente Epitácio (PE4) e um em Piracicaba (P3), mostram uma lógica semelhante: diversificação dos canais de comercialização (venda direta e indireta, mas permanecendo a nível local), complementação da gama no mercado atacadista e compra de produtos de vizinhos para aumentar os volumes de alguns produtos da época com maior procura.

No caso de Piracicaba, a compra no atacado e revenda no varejo pelos agricultores feirantes é muito difundida: cinco dos sete casos estudados em Piracicaba a praticam (P2, P4, P5, P6 e P7). Escolhem complementar sua gama comprando na CEAGESP produtos de grande consumo que os próprios agricultores não costumam cultivar – como cebola, alho ou tomate – ou que estão fora da época para a região – como abobrinha, berinjela ou pimentão durante o inverno. São conscientes da melhor qualidade dos seus próprios produtos e sabem que os consumidores mais fiéis reconhecem esta diferença. Porém, desenvolvem uma estratégia de fidelização do cliente que se situa num compromisso entre diversidade e qualidade. Existe o receio de, se tiver menos diversidade que a banca vizinha, perder a preferência da clientela. Obviamente, a presença de comerciantes no mesmo espaço, no qual não há distinção sobre a origem dos produtos, torna relativamente difícil para o agricultor abastecer a banca somente com sua produção própria. O “medo de perder a freguesia para outras bancas” é sempre mencionado pelos agricultores. Estes últimos se concentram, portanto, em manter uma produção de folhosas o ano todo, inclusive durante as épocas do ano mais desfavoráveis (o verão), comprando legumes e tubérculos, itens cuja qualidade não decai tanto quanto a das folhosas quando provem do mercado atacadista (resistem melhor ao transporte e estocagem).

A propósito, um produtor (entrevista P2) alegou que só continuava cultivando porque clientes apreciavam a qualidade de seus próprios produtos, mas que a sua vontade era abandonar a atividade agrícola para se consagrar inteiramente à

revenda de hortaliças nas feiras, onde já tem sua banca e sua freguesia. Este produtor considera que “o lucro é maior quando compra do CEASA e revende”. Esta afirmação levanta o problema da construção do preço, que é sempre uma espinhosa arbitragem entre aquele suficientemente alto para ser remunerador no nível do produtor e aquele suficientemente baixo para ser acessível aos consumidores. No caso dos varejões municipais, vimos como a prefeitura estabelece preços garantindo que sejam superiores àqueles praticados no atacado, porém inferiores em 30% aos preços locais do varejo. Da mesma forma, o cálculo de preços no âmbito do PAA toma como referência os preços do mercado atacadista local ou regional, independente da origem que possam ter os produtos que circulam por tais mercados.

No caso dos varejões municipais de Piracicaba, notamos duas exceções de produtores que não complementam sua banca. A primeira é a agricultora com certificação orgânica que está inserida numa dinâmica de diferenciação e valorização da sua produção. Porém, ela vende na sua banca produtos de dois outros agricultores orgânicos do município, que comercializam no mesmo horário em outra feira (ela retém uma porcentagem de 12% sobre estas vendas e a produção não vendida é recuperada pelos produtores). A outra exceção é um produtor (P3) que se distingue dos outros, primeiro, por organizar a comercialização junto com membros da sua família que produzem em outros sítios de produção (abastecem a feira, duas vezes por semana, e 15 comércios locais) e, segundo, por ceder parte da sua propriedade sob contrato de meia para a produção de sorgo-vassoura, que constitui um complemento à renda oriunda da horta. Porém, vale ressaltar que se ele diretamente não complementa a sua banca, os membros da sua família que se encarregam da comercialização nos comércios locais compram produtos na CEAGESP para revendê-los junto com a produção própria aos comércios.

Portanto, em Piracicaba, a comercialização ocorre ou exclusivamente nos varejões municipais de Piracicaba (nos casos P2, P5, P6 e P7) e, neste caso, a venda é realizada em cinco a oito feiras por semana (eventualmente de tarde e de manhã), ou combinando a feira com a entrega de produtos em quitandas ou pequenos supermercados (P3, P4 e P5). Vemos neste último caso que, embora os produtores diversifiquem seus canais de comercialização com circuitos “menos

curtos”, como quitandas, onde não há o contato direto com o consumidor final, não trata-se de grandes supermercados ou grandes atravessadores que levariam a produção para fora do município. Apontando para uma certa realocação do escoamento, alguns produtores contam que, há dez anos atrás, comercializavam parte da sua produção na CEAGESP. No entanto, este mercado atacadista não era sem riscos e ocorria frequentemente que o comprador quebrasse o contrato oral travado com o agricultor (ou desaparecesse) causando perda da produção comercializada e prejuízo econômico. Diante desta situação, começaram a se relacionar diretamente com certos compradores, donos de pequenos supermercados na cidade, que vinham se abastecer na CEAGESP. Com o encurtamento da cadeia, os agricultores explicam que conseguiram relações com seus compradores mais diretas e mais seguras, reduzindo os problemas ligados à dependência a intermediários nem sempre confiáveis.

Combinações entre circuitos curtos e circuitos longos

Por fim, importante notar que, em alguns sistemas de produção (11 dos 27 estudados), os agricultores combinam as produções para os circuitos curtos citados aqui com algumas produções que se inserem em circuitos longos. Em Presidente Epitácio, 4 dos 6 entrevistados entregam leite nos laticínios da região, embora os volumes sejam modestos. Como vimos, esta atividade leiteira pouco intensiva casa com o processamento ou a venda de leite diretamente na feira. Outras atividades são aquelas de arrendamento para cultivo da cana-de-açúcar (casos P6 e SP4), que ocupa grandes extensões, porém não necessita intensivo uso da mão de obra, pois a colheita é efetuada pela usina sucro-alcooleira. No caso já citado do agricultor que destina parte da sua área ao cultivo de sorgo-vassoura, o cultivo é realizado por uma pessoa sob contrato de meeiro e o agricultor proprietário, portanto, não dedica tempo de trabalho à atividade. Dois agricultores de São Pedro (SP1 e SP2) combinam as atividades destinadas aos circuitos curtos com duas atividades cuja demanda em trabalho não é cotidiana: o cultivo do café e a criação de gado de corte, respectivamente. Por fim, num dos casos estudados as produções para os circuitos longos são mais intensivas (SP 3), contando com uma granja de aves, duas lavouras de grão (milho e feijão), além de um rebanho de vacas leiteiras. Contudo, as produções para circuitos curtos se limitam às hortaliças, numa parcela

relativamente pequena (1 hectare) e o casal de agricultores emprega dois assalariados toda semana. É interessante notar que nos casos em que a inserção nos circuitos curtos ocorreu progressivamente, a partir da diversificação de sistemas que destinavam sua produção a circuitos longos (grãos, criação intensiva de aves), o primeiro passo é muitas vezes a ampliação da horta, que sempre esteve presente para o auto-consumo, como relatado na entrevista SP1: “sempre teve horta, sempre teve pro gasto, mas agora vamo ampliar”.

4.3.2 Organização do trabalho

Dentre as diferentes atividades a serem realizada pelos agricultores inseridos em circuitos curtos, podemos identificar aquelas ligadas à produção (preparo da terra e plantio, capina, a colheita e, no caso das hortaliças, a lavagem), ao processamento, ao transporte e à venda.

Conforme analisamos anteriormente na tabela 2, nos casos de venda indireta, algumas destas funções são assumidas por outros atores envolvidos no processo, o que apresenta vantagens em termos de ganho de tempo. Podemos ressaltar que, no caso dos mercados institucionais, os agricultores atuam dentro de estruturas coletivas (cooperativa ou associação). Observa-se então a especialização de alguns membros em determinadas funções. Desta maneira, uma liderança do assentamento é responsável pela prestação de contas do PAA no Assentamento Milton Santos, assim como nos assentamentos de Presidente Epitácio; no caso da Cooperacra, são duas pessoas que respondem pelas tarefas administrativas ligadas ao PAA e ao PNAE. O caso da Cooperacra se destaca pois estes agricultores apostam na multiplicação de funções internas na cooperativa, com a verticalização das atividades. Efetivamente, as novas tarefas que emergem com o ingresso no PNAE favorecem a inserção no processo produtivo em sentido amplo dos mais jovens. A pesada burocracia do programa, assim como a organização logística das entregas nas diferentes escolas, torna indispensável adquirir capacidades em administração e em gestão, que correspondem aos cursos universitários escolhidos por alguns dos filhos dos membros da Cooperacra. No caso do Milton Santos inserido no PAA, ainda mais enquanto assentamento recente, existe certa tendência a sobrecarregar os líderes do assentamento, aqueles que se dispuseram a efetuar

as tarefas de administração e de articulação com as autoridades locais. Podem ocorrer desentendimentos entre os que não participam do processo, mas que sofrem das consequências dos eventuais problemas de gestão e organização, e aqueles responsáveis pelas tarefas que deixam muitas vezes de lado sua atividade produtiva, perdendo certa legitimidade frente aos outros, mas que se sentem pouco valorizados. Muitos agricultores entrevistados, por exemplo, não sabem os motivos dos atrasos de pagamento e expressam desconfiança quanto à gestão. Seja como for, a necessária articulação com autoridades locais e organizações da sociedade civil beneficiárias do programa favorece o trabalho político e a inserção social do assentamento no território como um todo.

O transporte, em função dos diferentes arranjos locais, cabe a um membro da estrutura (caso da Cooperacra), a um terceiro contratado (caso do Milton Santos) ou ainda a funcionários da prefeitura com equipamentos municipais (caso de Presidente Epitácio). A distribuição aos consumidores finais ocorre dentro das estruturas beneficiárias dos programas. Nos grupos de consumidores organizados, a produção e o transporte até o local de venda é responsabilidade do agricultor, enquanto as outras funções são assumidas pelos gestores do grupo.

A venda direta no sítio se destaca por não exigir a etapa de transporte, pois o consumidor final se desloca até o lugar de produção. No entanto, os volumes escoados desta forma são geralmente muito inferiores àqueles das outras modalidades. Nos outros casos de venda direta, a principal distinção é o tempo que representa a etapa de venda. A comercialização nas feiras e varejões municipais necessita que o agricultor permaneça fora do sítio de produção durante metade de um dia. Às horas de permanência na feira se somam aquelas da instalação e desmontagem da banca. Evidentemente, o investimento em tempo só se justifica se o volume vendido for satisfatório. Podemos aqui mencionar o exemplo da experiência que alguns assentados do Milton Santos (MS4 e MS6) tiveram ao participar de uma feira durante dois meses em 2012. Tal experiência foi de curta duração, pois o volume de venda era pequeno. Um dos assentados explica que ganhava R\$ 70 por feira, “tinha que ficar das 5h da manhã até a 1h, para vender duas caixas de rúcula, duas de alface! Sai fora, mal paga a gasolina!” (entrevista MS6). Neste caso, os diferentes assentados ocupavam cada um uma banca e a

gama era pouco diversificada, sem nenhuma distinção com os produtos dos outros feirantes, já estabelecidos. Sendo assim, neste caso, o PAA como modalidade de venda indireta ainda constitui uma via de comercialização essencial num contexto em que, paradoxalmente, a proximidade geográfica da cidade não é suficiente para garantir o acesso aos mercados. A comercialização ainda é vista como uma dificuldade, principalmente pelo tempo que representa a venda direta quando adicionado às longas horas de trabalho manual em razão da pouquíssima mecanização da produção no assentamento. De fato, muitos agricultores combinam formas de venda direta com formas de venda indireta. No assentamento, duas famílias de agricultores (MS1 e MS6) além de integrar o PAA, praticam a venda direta ambulante em bairros próximos. Da mesma forma, em São Pedro (SP3, SP4 e SP6), Presidente Epitácio (PE3) e Piracicaba (P3 e P4), agricultores combinam a feira com a entrega em comércios locais. Vemos assim práticas de diversificação do sistema de comercialização, com a combinação entre formas de venda direta que consomem tempo, mas diminuem os riscos quanto ao pagamento, garantindo um preço mais alto e formas de venda indireta que permitem escoar volumes maiores num tempo reduzido, contudo a preços menores – os mercados locais ou institucionais, como resume uma agricultora na entrevista SP6.

Repartição das tarefas, trabalho familiar e contratação de mão de obra assalariada

Todos os agricultores entrevistados são familiares. Ou seja, a mão de obra é principalmente familiar e as decisões quanto à gestão do sistema agrícola são tomadas dentro da família, embora possa ocorrer a contratação pontual ou contínua de mão de obra externa. Assim, a multiplicação das tarefas associadas à atividade agrícola com a inserção de agricultores em circuitos curtos coloca a questão da repartição destas diferentes funções.

A contratação de mão de obra assalariada foi constatada principalmente para dois tipos de tarefas: na produção hortícola, para auxiliar na capina e eventualmente no plantio, uma a duas vezes por semana, e na venda direta em feiras ou varejões municipais durante a descarga das mercadorias, a instalação da estrutura e a permanência na banca. A colheita, outra tarefa que demanda uma quantia de

trabalho distribuído em um intervalo reduzido de tempo (sendo que as hortaliças são perecíveis), é geralmente realizada dentro da família, antes de cada entrega. Uma agricultora explica: “Para colher tem que ser o dono, porque tem que ter cuidado, tem que ser em função de cada situação quando tem geada, quando chove... e tem que ter confiança” (entrevista SP6).

Alguns casos relatados levantam questionamentos sobre a relação entre as atividades não agrícolas, principalmente a comercialização, e as atividades agrícolas. Um primeiro caso é aquele de um casal de agricultores (P4) que conta ter se especializado ao longo dos anos na atividade de comercialização. Hoje, quem cultiva a horta são duas pessoas, antes assalariadas, hoje sob contrato de meeiro (recebem uma porcentagem sobre a produção e não um salário fixo). O casal de proprietários se dedica exclusivamente a comprar os produtos complementares na CEASA, realizar entregas em comércios locais e cozinhas industriais (cinco vezes por semana) e manter uma banca em cinco varejões municipais ao longo da semana. Como relatamos anteriormente, outro agricultor mencionou que considera a possibilidade de abandonar a atividade agrícola para se consagrar ao comércio. Com efeito, existe um debate rico sobre a pluriatividade na agricultura. Até onde as atividades não agrícolas favorecem a reprodução sócio-econômica das famílias dentro da agricultura? Lacerda e Moruzzi Marques (2008) procuram clarificar a distinção entre o conceito de pluriatividade e aquele de atividade para-agrícola. O que está em jogo é a tendência na qual se insere a diversificação das atividades do agricultor. Se estas atividades estão desvinculadas da unidade de produção, como por exemplo, o trabalho em tempo parcial nos setores da indústria ou do serviço, os autores optam pela denominação de pluriatividade. Por outro lado, definem as atividades para-agrícolas como aquela que permitem a “ampliação das ocupações na unidade produtiva que permanecem diretamente vinculadas à atividade agrícola” (LACERDA; MORUZZI MARQUES, 2008, p.156-157). Nos casos estudados, podemos distinguir Piracicaba, onde a proximidade geográfica da CEAGESP facilita as atividades comerciais dos agricultores envolvidos, além do fato de estarem, nos varejões municipais, diretamente competindo com atores que não são produtores e só se consagram à atividade comercial. Em São Pedro, a tendência a complementar a gama a partir de produtos de fora da região (adquiridos na CEAGESP) foi observada principalmente naqueles agricultores que, além da feira do produtor,

abastecem comércios locais, onde a questão da origem do alimento não é central (casos SP6 e SP3).

Da mesma forma, as atividades de agregação de valor às matérias primas pelo processamento podem ser classificadas como não agrícolas. Porém, segundo Maluf (2004), não pode ser subestimada a centralidade da atividade agrícola que constitui a fonte que assegura a matéria-prima. De fato, a elaboração do queijo supõe a disponibilidade de leite fresco e viabilizou, no caso SP2, a redução do rebanho; a fabricação de linguiça é, segundo os agricultores entrevistados (SP2 e PE1), uma forma de valorizar os pedaços da carcaça do porco que sobram. Nestes casos, nada indica que a atividade de processamento possa vir a competir com a atividade de produção agrícola, pois são complementares e se inserem numa diversificação dos produtos. No entanto, existem casos em que há uma compra sistemática de parte da matéria prima no mercado atacadista. O agricultor que investe na produção de doces (entrevista PE5) relata que ele se especializou no transporte destes produtos, mas também na ida à CEASA para comprar matéria prima para as conservas e doces, enquanto sua esposa e seus pais se dedicam à produção. Coloca-se, aqui, a questão de saber em que medida este tipo de prática fortalece a atividade agrícola e qual pode ser a evolução de tal sistema. Outro caso semelhante mostra, porém, uma dinâmica oposta (entrevista SP4): uma agricultora, após ter se afastado da atividade agrícola durante alguns anos, retomou o cultivo da horta da família e resgatou práticas de processamento de alimentos (queijo, carne de frango), recuperando o ponto na feira que foi mantido, durante esta interrupção, pelo casal de arrendatário que cultivava a área. Neste caso, como ela mora na cidade e retomou a atividade há um ano, ainda não considera possível criar os animais na propriedade em questão. Portanto, compra de vizinhos a matéria-prima (leite, aves vivas) e preparar os produtos processados antes de cada feira. Aqui, a intenção é de diversificar o sistema de produção, porém consolidando primeiro a relação com a clientela pelo atrativo dos processados artesanais.

Formação e capacitação dos agricultores

A aquisição de competências é intrínseca da atividade agrícola, nas suas diversas componentes: produção, mas também processamento, como vimos acima,

e comercialização. Nos casos dos agricultores familiares que herdaram a propriedade e a atividade dos seus pais, o aprendizado, inclusive de técnicas de plantio e manejo, se fez de maneira gradativa pela convivência familiar. No entanto, o caso dos assentamentos da reforma agrária se distingue, pois são pessoas que se instalaram enquanto agricultor, alguns vindos de outras regiões onde já desempenhavam uma atividade agrícola (caso dos assentados de Presidente Epitácio, com a exceção de PE1) e outros sem vivência agrícola, vindos de zonas urbanas.

Na Cooperacra, embora alguns dos membros mais velhos tenham raízes e vivência rurais, muitos dos que passaram ou permaneceram na Cooperacra são nascidos na cidade, sem reais conhecimentos prévios. Como vimos, a atividade passou por altos e baixos e as pessoas iam e vinham entre a ocupação agrícola e empregos na indústria. Houve, portanto, um processo contínuo de aprendizagem coletiva. A integração de novos membros, não familiares e/ou sem experiência agrícola, e a transmissão de competências e de conhecimentos parecem ocorrer com menores dificuldades. No assentamento Milton Santos, o desafio do aprendizado da atividade agrícola sentir é maior. Com efeito, muitos assentados são de origem urbana e tiveram que se formar na prática. Mesmo aqueles que tiveram experiência agrícola antes de acessar à terra eram, geralmente, trabalhadores rurais atuando pontualmente em épocas de colheita em fazendas de monocultivo (algodão, cana-de-açúcar, laranjas). As dificuldades de manejo e de planejamento da produção se refletem na condução da atividade agrícola. As áreas reduzidas (1 hectare por família) limitam as possibilidades de cultivar cereais ou mandioca em escalas que permitam gerar uma renda suficiente para manter uma família. A horticultura, atividade mais intensiva e adaptada a pequenas superfícies, demanda conhecimentos técnicos e de planejamento para manter uma produção estável ao longo do ano. Além disto, embora a proximidade da cidade seja uma potencial vantagem, o acesso ao mercado não é garantido: depende de meios logísticos (transporte) e de conhecimento do mercado (O que vender? Como? Onde?).

Sendo assim, podemos colocar a questão das condições de acesso ao mercado, que além dos determinantes materiais (equipamento de transporte) e da

disponibilidade em tempo de trabalho, depende de conhecimentos e relações sociais.

4.3.3 Relações sociais e acesso aos mercados

Condições materiais e sociais do acesso ao mercado

Um elemento de destaque durante a pesquisa foi a diversidade de formas como os agricultores acessaram aos circuitos de comercialização nos quais estão inseridos. Esta questão surgiu em particular ao olhar para o caso do Milton Santos, cujas dificuldades de escoamento são sempre realçadas pelos entrevistados. O exemplo de um casal no assentamento Milton Santos que conseguiu acessar com maior êxito outros mercados além do PAA mostra quais são algumas das condições para que esta inserção aconteça. Primeiramente, chegaram ao assentamento com uma pequena reserva de recursos, o que permitiu investir em meios de condução (camionete), indispensável para transportar os produtos até um ponto de venda. Este investimento também diz respeito a uma quitanda, que abriram num município próximo. Ela se situa num bairro onde a esposa trabalhava, antes de ser assentada. Portanto, o casal já possuía uma rede de conhecidos e praticou a venda ambulante naquele local, antes de abrir um ponto fixo de comercialização. No entanto, esta experiência não durou por dificuldades ligadas ao tempo de trabalho: permanecer na quitanda em período inteiro era inviável frente à carga de trabalho na produção. A pessoa empregada para esta função de comercialização não chegou a ganhar a confiança do casal, o que motivou a decisão de fechar o comércio. Junto aos outros agricultores do assentamento Milton Santos, percebe-se uma dificuldade de se estabelecer num mercado, considerando sempre que a instalação no local de produção é recente. A experiência na feira mencionada anteriormente mostra a dificuldade em “firmar o ponto”. Estes agricultores fragilizados não conseguiram ter os meios nem o tempo de se inserir num ponto de venda onde outros atores já estão consolidados, vendendo produtos não diferenciados. A propósito, embora a produção seja para a maior parte destes assentados sem uso de insumos industriais, até hoje não possuem certificação orgânica. Um trabalho de acompanhamento está sendo realizado pelo Núcleo de Agroecologia para a

formação de uma organização de controle social, o que permitiria obter preços diferenciados no PAA, num primeiro momento, e eventualmente em outros canais de comercialização, num segundo momento.

O relato por um dos membros da Cooperacra dos motivos por optar pela certificação orgânica é revelador da estratégia de diferenciação para a inserção no mercado:

“Foi uma questão de sobrevivência, e o desafio foi grande. Sempre produzimos aqui, só que os produtos não competiam com o mercado porque aqui, ficamos a 30km de distância do CEASA de Campinas e todo o pessoal que tem comercio aqui normalmente, ele elege um veículo e um motorista vai buscar o produto. A ACRA, ela produzia, colhia, levava lá na boca do mercado. [...] Você levava o produto, abobrinha, cenoura, fresquinha, até o estabelecimento, comercial, restaurante, varejão... saíamos daqui com um preço que achávamos ideal, R\$ 15, R\$ 10 uma caixa, chegava lá na frente dele, com o sol quente e ele falava assim “só posso pagar R\$ 5 porque é o que tá no mercado [...]”. Então tínhamos que deixar a mercadoria por esse preço. Não dava para concorrer com essa proximidade do produto. Isso foi um dos motivos. O outro, é a diversificação do produto, e agregar valor, imaginávamos que ia pegar um preço melhor se for diferenciado, a princípio.” (entrevista CA2)

No entanto, este exemplo leva a uma reflexão sobre um ponto levantado por Maluf (2004), aquele do papel dos próprios agricultores na construção dos mercados. O mercado é por vezes suposto como existente, como um dado externo. No entanto, exemplos aqui estudados indicam a possibilidade de construção do mercado pelos agricultores. Em São Pedro, a elaboração de produtos típicos (em particular o queijo) fortalece a frequência da feira do produtor. Em Presidente Epitácio, são os próprios produtores que organizam em boa medida a feira do produtor. A Cooperacra foi a primeira fornecedora da Rede Guandu, o grupo de consumidores organizados, e o seu produto de destaque, o morango orgânico, era um forte atrativo para os consumidores. No caso do varejão municipal de Piracicaba, a margem de manobra dos produtores é reduzida, pois os produtores não podem inferir sobre a construção dos preços. Lembremos que este programa municipal tem como objetivo principal garantir o acesso a produtos frescos pelas populações locais, numa perspectiva de segurança alimentar que promove o acesso a alimentos

abundantes a preços baratos. Os diferentes conceitos de segurança alimentar são discutidos por Moruzzi Marques (2010), propondo que a noção de soberania alimentar permite levar em conta as condições de produção dos alimentos (local, tipo de agricultura) e não só as quantidades que chegam no mercado e seu preço.

As relações com os consumidores

Por definição, o contato com o consumidor acontece de maneira diferente nas modalidades de venda direta e naquelas de venda indireta. Na venda direta, os relatos sobre o contato com o consumidor mostram elementos que poderíamos interpretar como relações estritamente comerciais, outras que apontam para uma proximidade relacional e, por fim, para interações que favorecem um real reconhecimento da função social do agricultor. O exemplo de alguns produtores da feira do produtor de São Pedro que revendem na sua banca produtos da CEAGESP é revelador. Uma agricultora (entrevista SP6) foi questionada sobre os motivos pelos quais complementa a sua banca: “é para manter o freguês. Mas se você falar que vem do CEASA, não vem! Tem que mentir! Quando pergunta ‘É da terra?’ Respondo ‘Lógico que é da terra, do asfalto não sai verdura!’”. No entanto, quando trata-se de fregueses, a relação é diferente: “tem mulher que eu não minto, que sabe que tomate do CEASA, ou que fala pra mim que faz o suco verde com o couve, aí eu dou o meu.” Este exemplo mostra as relações diferentes que se estabelecem com clientes desconhecidos, com os quais a lógica é puramente comercial, e aqueles com quem a proximidade relacional permite criar laços de confiança.

De fato, nas feiras, apesar de não fugir de um quadro comercial, podem ser observadas trocas não mercantis, como aquelas de mudas e de sementes entre o produtor e seus clientes, de subprodutos não aproveitados pelos agricultores, de receitas e modo de preparo de certos alimentos. Como já mencionamos, muitos consumidores nas feiras e nos varejões municipais reconhecem a qualidade do produto fresco cultivado localmente pelo próprio agricultor e existem os consumidores fregueses, aqueles que desenvolvem uma proximidade relacional com o consumidor. A agricultora orgânica de Piracicaba (entrevista P1) relata o apoio que suas “freguesas” lhe deram quando estava realizando a transição do sistema convencional para o sistema orgânico. Nos primeiros meses, as verduras não tinham

a mesma aparência e recebia comentários pejorativos de clientes esporádicos, enquanto os clientes mais fiéis continuaram comprando na sua banca. Além da proximidade relacional que pode se desenvolver com os consumidores, as feiras são também um espaço de socialização entre produtores. Apesar das eventuais rivalidades entre bancas, a feira semanal é uma ocasião de se encontrar, de participar de algo coletivo, de conhecer seus “colegas”. A feira é também um momento de várias transações (compra de insumos, por exemplo), de contato com representantes das autoridades públicas (caso dos fiscais dos varejões municipais de Piracicaba) e de conversas informais com outros agricultores. A forma de elaborar os preços nas feiras do produtor em São Pedro e em Presidente Epitácio pelo consenso entre os agricultores presentes mostra uma articulação interessante. Estas interações espontâneas podem ser particulares aos circuitos curtos, pois certamente não ocorrem nos circuitos longos de distribuição.

Na venda indireta, o contato com o consumidor final é mediado pelos atores envolvidos. No caso da Rede Guandu, a proximidade relacional ocorre mais entre os próprios consumidores, pois os horários de entrega impedem a presença semanal dos produtores rurais que moram na zona rural do município, relativamente afastados do ponto de entrega e que têm ritmos de trabalho que deixam pouca margem para participar sistematicamente de eventos noturnos. Pontualmente são organizados encontros entre consumidores e produtores: festa junina uma vez por ano, degustação de um produto durante a entrega das cestas e quando, há disponibilidade de recursos, dias de campo. Além disto, ferramentas complementares são desenvolvidas para fazer circular a informação: reportagens escritas e filmadas sobre os produtores, degustações dos produtos com fornecimento das receitas desenvolvidas por um ou outro produtor.

No caso do PAA, o estudo de Andrade (2012) mostra que em certos casos, os beneficiários das instituições assistenciais que recebem os produtos conhecem a origem e reconhecem a sua qualidade. É no caso do PNAE que as possibilidades de atividades pedagógicas mostram um potencial de interação maior com o consumidor final, como mostra o caso da Cooperacra. Nesta estrutura, os membros demonstram uma posição militante em relação à função social do agricultor. Empenham-se em organizar atividades com o resto da comunidade no sítio de produção (missa

campal, quermesse, festa junina, festa do morango). No ano 2012, os membros da Cooperacra se envolveram num processo de formação para fortalecer sua atividade de turismo rural e de atividades pedagógicas em parceria com as escolas da região. Sabem que houve durante muito tempo uma profunda incompreensão frente a sua insistência em viver da agricultura. Existe a consciência da desvalorização da atividade agrícola pela sociedade englobante. Porém, os recentes sucessos e a estruturação da cooperativa parecem lhes permitir sentir ainda mais seguros da sua posição e função social. No caso da Alimentação Escolar, a valorização da sua função social pelo agricultor é intensificada pela consciência de oferecer alimentos de qualidade às crianças, um público privilegiado. Além disto, esta função alimentar da agricultura é percebida não somente como um ato de compra e venda de alimentos, mas também nas suas dimensões de nutrição, de saúde, de gosto e de conhecimento. Além dos consumidores finais, a interação com os gestores dos mercados institucionais é determinante. No quadro do PNAE, o diálogo com as nutricionistas permite adequar os cardápios da alimentação escolar com a realidade da produção local e das épocas ao longo do ano. Um membro da Cooperacra menciona (entrevista CA3), no caso da prefeitura com quem a relação é mais estreita, que existe flexibilidade quanto às demandas: “às vezes não tem mandioca, a gente pode estar entregando um inhame, uma batata-doce”.

Esta visão da atividade agrícola não só como produtora de mercadoria, mas sim como contribuição à sociedade em termos de saúde e de segurança alimentar desenha um perfil diferente daqueles relatos ouvidos principalmente junto aos agricultores mais desiludidos situados naqueles bairros rurais de Piracicaba que estão sendo cercados pela expansão urbana. Estes expressam explicitamente sua reticência a ver seus filhos perpetuarem a mesma atividade, por razões diversas. O trabalho é visto como árduo, o adjetivo “sofrido” volta em muitas das falas. Além disto, o olhar dos outros pesa na imagem de si mesmo: o jeito que é recebido no banco, ou na concessionária, é sentido como associado a uma posição social inferior. Um agricultor, dos mais desiludidos, explica como ele foi ignorado por funcionário do banco em ocasião que solicitava crédito. Seu filho, que trabalha numa empresa, foi apresentar o mesmo projeto. Neste caso, foi recebido e obteve o crédito (entrevista P2). O mesmo agricultor relata os frequentes roubos de materiais e de produtos na sua horta que geram um forte sentimento de desconforto. Estas

experiências conforta o agricultor na sua ideia de estimular seus filhos a deixarem a atividade agrícola. Este exemplo mostra que o contato direto entre consumidor e produtor não é, em si, suficiente para valorizar a atividade agrícola: a informação dos atores envolvidos, as solidariedades entre agricultores são elementos fundamentais para que o caráter “curto” do circuito alimentar não se limite a uma proximidade geográfica e possa contribuir para reforçar os laços sociais nesta faixa periurbana, espaço de transição e de tensões entre lógicas urbanas e lógicas rurais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste estudo foram investigadas diversas modalidades de circuito curto de comercialização, que escolhemos por apresentarem, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor final: venda direta no sítio de produção, venda ambulante, feira livre, feira do produtor, varejão municipal, grupos de consumidores organizados e os mercados institucionais regulados pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e pelo Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). A pesquisa revelou que as estratégias adotadas pelos agricultores divergem em função das características de cada modalidade, em termos de: diferenciação e identificação do produtor em relação aos outros fornecedores presentes no circuito; formas de elaboração do preço e prazos de pagamento ao produtor; e tempo de trabalho adicional e competências mobilizadas.

Na venda direta, o produtor é responsável não só pela produção e lavagem das hortaliças, como pelo transporte e a venda dos produtos. Portanto, supõe que o agricultor assuma uma série de funções e domine uma série de competências que não se restringem às atividades produtivas. Além disto, o tempo de trabalho adicional de venda direta necessita de uma reorganização do trabalho. Os investimentos logísticos são também fatores que condicionam o acesso aos circuitos curtos. O papel dos intermediários nos casos de venda indireta reflete os arranjos possíveis para distribuir as responsabilidades entre os atores que intervêm no circuito de comercialização. O acesso aos mercados, inclusive dos circuitos curtos, depende em grande medida de redes sociais sólidas, envolvendo agentes para-agrícolas e organizações de produtores.

Os espaços de venda direta permitem entregar a mercadoria e receber o pagamento imediatamente, porém a inserção numa feira, onde outros feirantes estão presentes e consolidados, pode representar uma dificuldade: importa responder às demandas, reais ou percebidas, dos consumidores para ganhar sua preferência. Implica num conhecimento dos hábitos de compra e na consolidação de uma clientela.

Nas feiras livres e nos varejões municipais, uma das dificuldades é a presença de comerciantes, que atuam somente na revenda de produtos advindos do comércio de atacado e que conseguem oferecer uma grande diversidade de hortaliças e frutas ao longo do ano. Frente à concorrência, muitos agricultores complementam sua gama de produtos, combinando produção própria e produtos do mercado atacadista, pois avaliam esta diversidade indispensável para fidelizar o cliente. Nas feiras do produtor, apesar da intenção inicial ser a comercialização de alimentos produzidos localmente, observa-se que alguns agricultores adotam esta prática. Embora não seja o único determinante, notamos que esta tendência ocorre com maior expressividade nos casos em que estão inseridos em outros circuitos (quitandas, pequenos supermercados), que, apesar de locais, não valorizam nem distinguem a origem dos produtos. Com efeito, nos mercados atacadistas circulam mercadoria de todas as origens e os preços ali estabelecidos não refletem necessariamente as condições locais de produção.

Além da complementação da gama com a compra de produtos, outra estratégia, mais endógena, de diferenciação dos produtores nestes dispositivos de venda direta é o processamento de alimentos (doces, geleias, queijos, embutidos). O produto “caseiro” atrai o cliente, porém, na maioria dos casos, estas atividades são informais, pelos padrões sanitários serem inacessíveis ou inviáveis para as pequenas escalas de produção com as quais os produtores trabalham. Além dos eventuais riscos sanitários, a informalidade do processamento de alimentos impede o acesso destes produtos com maior valor agregado aos mercados institucionais. Neste aspecto, o exemplo da Cooperativa de Produtores Agropecuários de São Pedro (Coopamsp) mostra um possível caminho, pois uma estrutura coletiva permite repartir os custos administrativos e do investimento em infraestruturas.

A certificação orgânica é uma opção escolhida por alguns agricultores entrevistados. Permite se diferenciar no mercado local, acessando, por exemplo, outros canais de comercialização como os grupos de consumidores organizados, cujos membros procuram produtos mais social e ambientalmente adequados. Além disto, a certificação orgânica permite obter uma bonificação de 30% dos preços de referência praticados nos mercados institucionais. A propósito, o Controle Social da produção orgânica, dispositivo legal que permite a venda direta de produtos

orgânicos sem obtenção de selo, reconhece o potencial do contato direto entre produtor e consumidor em favorecer laços de confiança e garantias sobre os processos produtivos.

Os mercados institucionais regulados pelo PNAE e pelo Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) possuem um grande potencial de alavanca da realocação dos circuitos de abastecimento alimentar, pois permitem aos agricultores locais escoar volumes maiores em um tempo de trabalho menor, quando comparado com modalidades de venda direta, e os contratos estabelecidos oferecem uma garantia de escoamento aos produtores. Além disto, os mercados institucionais incentivam os produtores a se organizar coletivamente para reunir a produção e entregá-la. Porém, é precisa uma estreita articulação com autoridades locais e organizações da sociedade civil beneficiárias do programa. Com efeito, quando há concertação com os gestores públicos para que as demandas correspondam às possibilidades produtivas locais, então o circuito curto institucional pode ser tornar vetor de fortalecimento dos agricultores familiares.

Em conclusão, podemos observar que os circuitos curtos de comercialização não necessariamente promovem o fortalecimento e reconhecimento da agricultura familiar local, quando não há diferenciação dos produtos e identificação da sua origem e da forma como foram produzidos. Apesar de a proximidade geográfica estar comprovada em todos os casos aqui estudados, a proximidade relacional entre consumidor e produtor não é suficiente para garantir esta identificação. A informação e formação dos agentes sociais envolvidos (consumidores finais, atores da sociedade civil e gestores públicos) são fundamentais para garantir que os circuitos curtos de comercialização constituam de fato uma alternativa aos sistemas alimentares dominantes, promovendo a diversificação dos sistemas produtivos, a valorização da profissão agrícola e o reconhecimento do seu papel na soberania alimentar do território.

REFERÊNCIAS

ALTIERI, M.A. Agroecology, small farms and food sovereignty. **Monthly Review**, New York, v.61, n.3, pp.102-113, 2009.

ANDRADE, A.G.F. de. **Efeitos do programa de aquisição de alimentos sobre o reconhecimento de qualidades alimentares ligadas à produção agrícola familiar: um estudo em torno do assentamento “Milton Santos”**. 2012. 63 p. Monografia (Trabalho de Conclusão do Curso de Gestão Ambiental) - Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2012.

AUBRY, C.; TRAVERSAC, J.-B. Les circuits courts en agriculture : un modèle de distribution alimentaire à contre-courant. **Les Dossiers de l'INRA**, Mai./Jun. 2010. Disponível em <http://www.saveursdurables.fr/wp-content/uploads/2014/03/INRA_2010-circuitscourts.pdf>. Acesso em: 11 jul. 2014.

BERNARD, C.; DUFOUR, A.; MUNDLER, P. Pratiques collectives de vente directe: approche comparée des PVC et des AMAPS en Rhône-Alpes. In: MARÉCHAL, G. (Org.). **Les circuits courts alimentaires, bien manger dans les territoires**. Dijon: Editions Educagri, 2008. p. 141-160.

BORGES, A.; MORAIS, L. **Novos paradigmas de produção e consumo: experiências inovadoras**. São Paulo: Instituto Pólis, 2010.468 p.

BRASIL. Leis, Decretos, etc. Decreto n. 6323, de 27 de dezembro de 2007. Regulamenta a Lei n. 10.831, de 23 de Dezembro de 2003, que dispõe sobre a agricultura orgânica e dá outras providências. **Diário Oficial**, Brasília, 28 dez. 2007.

_____. Decreto n. 8026, de 6 de junho de 2013. Altera os decretos n. 7775, de 4 de julho de 2012, que regulamenta a Programa de Aquisição de Alimentos; n. 5886, de 20 de dezembro de 2006, que dispõe sobre a criação do Programa de Garantia de preços para a agricultura familiar; n. 7644, de 16 de dezembro de 2011, que regulamenta o Programa de Fomento às Atividades Produtivas Rurais; e dá outras providências. **Diário Oficial**, Brasília, 07 jun. 2013.

_____. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Controle social na venda direta ao consumidor de produtos**. Brasília: MAPA, ACS, 2008. 24 p.

_____. **Cadastro nacional de produtores orgânicos**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/desenvolvimento-sustentavel/organicos>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

_____. Secretaria Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional. Grupo gestor do programa de aquisição de alimentos. Resolução nº 59, de 10 de julho de 2013. Estabelece as normas que regem a modalidade Compra com Doação Simultânea, no âmbito do Programa de Aquisição de Alimentos, e dá outras providências. **Diário Oficial**, Brasília, 11 jun. 2013.

CACCIA BAVA, S. Circuitos curtos de produção e consumo. In: FUNDAÇÃO HEINRICH BÖLL. **Um campeão visto de perto: uma análise do modelo de desenvolvimento brasileiro**. Rio de Janeiro, 2012.p.178-187.

CASTRO, T.P.; LOMBARDI, L.M. Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE: O elo entre educação e agricultura. In: SIMPÓSIO SOBRE REFORMA AGRÁRIA E QUESTÕES RURAIS, 5, 2012, Araraquara. **Anais eletrônicos...** Araraquara: UNIARA, 2012. Disponível em:<http://www.uniara.com.br/nupedor/nupedor_2012/trabalhos/sessao_1/sessao_1A/03_Terena_Castro.pdf>. Acesso em: 11 jul. 2014.

CORDELLIER, S. Quelles finalités économiques et sociales pour les circuits courts ? **Transrural Initiatives**, n.313, 2006. Disponível em: <<http://www.transrural-initiatives.org/numero-311-330/dossier%20313.pdf>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

DAROLT, M. **Conexão ecológica: novas relações entre agricultores e consumidores**. Londrina: IAPAR, 2012.162 p.

DAROLT, M.; LAMINE, C.; BRANDENBURG, A. A diversidade dos circuitos curtos de alimentos ecológicos: ensinamentos do caso brasileiro e francês. **Revista Agriculturas: Experiências em Agroecologia**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p.8-13, 2013.

DARROT, C.; DURANT, G. Référentiel central des circuits courts de proximité: mise en évidence et statut central de l'action. In: TRAVERSAC, J.-B. (Org.) **Circuits courts, contribution au développement régional**. Dijon: Éditions Educagri, 2010. p.195-209.

FELICIANO, C.A.; GIRARDI, E.P. (Org.). **DATALUTA: banco de dados da luta pela terra**. Relatório Pontal do Paranapanema, 2011. Presidente Prudente: Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária; UNESP, FCT2012.41p.

DE GASPARI, L.C.; ANDRADE, A.G.F.; SIQUEIRA, G.P.; RIGHETTI, M.F.; CARVALHO, T.M.A.L.C.; MORUZZI MARQUES, P. E. Estratégias produtivas e familiares de agricultores assentados: estudo de dois assentamentos paulistas. In: SIMPÓSIO SOBRE REFORMA AGRÁRIA E QUESTÕES RURAIS, 5, 2012, Araraquara. **Anais eletrônicos...** Araraquara: UNIARA, 2012. Disponível em: <http://www.uniara.com.br/nupedor/nupedor_2012/trabalhos/sessao_6/sessao_6A/03_Luciane_Gaspari.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2014.

DELEAGE, E. Les mouvements agricoles alternatifs. **Informations Sociales**, Paris, n. 164, p. 44-50, 2011.

DENECHERE, F.; DURAND, G.; MARÉCHAL, G. Systèmes alimentaires territorialisés: les circuits courts comme vecteurs de développement territorial. In : MARÉCHAL, G. (Org.) **Les circuits courts alimentaires, bien manger dans les territoires**. Dijon: Editions Educagri, 2008. p.161-174.

DEVERRE, C.; LAMINE, C. Les systèmes agroalimentaires alternatifs: une revue de travaux anglophones en sciences sociales. **Économie Rurale**, Paris, n. 317, p.57-73, 2010.

DUBUISSON-QUELLIER S.; LAMINE, C. Faire le marché autrement. L'abonnement à un panier de fruits et de légumes comme forme d'engagement politique des consommateurs. **Sciences de la Société**, Toulouse, n.62, p. 144-167, 2004.

DUBUISSON-QUELLIER S.; LE VELLY R. Les circuits courts entre alternative et hybridation. In: MARÉCHAL, G. (Org.) **Les circuits courts alimentaires, bien manger dans les territoires**. Dijon: Editions Educagri, 2008. p.105-112.

EMPRESA. Centro Nacional de Pesquisa de Monitoramento por Satélite. **Base de dados sobre áreas urbanizadas nos municípios do Brasil**. Campinas, 2006. Disponível em: <<http://www.urbanizacao.cnpm.embrapa.br/conteudo/uf/sp.html>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

FAO. **Pessoas saudáveis dependem de sistemas alimentares saudáveis**: folheto informativo do Dia Mundial da Alimentação. Roma, 2013. Disponível em <<https://www.fao.org.br/download/folhetoDMA2013.PDF>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

FERNANDES, B.M. **Espacialização e territorialização da luta pela terra**: a formação do MST - Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra no estado de 1994. 207 p. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. São Paulo, 1994.

FRANÇA. Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire. Agreste: la statistique agricole. Commercialisation des produits agricoles. Un producteur sur cinq vend en circuit court. **Agreste Primeur**, Montreuil-sous-bois, n. 275, 2012. 4 p.

FRANÇA, C.G.; DEL GROSSI, M.E.; MARQUES, V.P. **O censo agropecuário 2006 e a agricultura familiar no Brasil**. Brasília: MDA, 2009. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/agro/dwn/CensoAgropecuario.pdf>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

GOLDFARB, Y. **A luta pela terra entre campo e cidade**: as comunas da terra do MST, sua gestão, principais atores e desafios. 2008. 179 p. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

GRISA, C.; SCHMITT, C.; MATTEI, L.; MALUF, R.; LEITE, S. Contribuições do programa de aquisição de alimentos à segurança alimentar e nutricional e à criação de mercados para a agricultura familiar. **Revista Agriculturas: Experiências em Agroecologia**, Rio de Janeiro, v. 8, n.3, p. 34-41, 2011.

HERAULT-FOURNIER, C.; LANCIANO, E.; MAURINES, B.; POISSON, M.; PRIGENT-SIMONIN, A.H.; SALEILLES, S. Introduction. In: PRIGENT-SIMONIN, A.H.; HERAULT-FOURNIER, C. (Org.). **Au plus près de l'assiette**: pérenniser les circuits courts alimentaires. Dijon: Educagri, 2012. p. 15-22.

HUMBERT, M.; CASTEL, O. Une optique internationale : circuits courts, mondialisation et relocalisation de l'économie. In: MARÉCHAL, G. (Org.). **Les circuits courts alimentaires, bien manger dans les territoires**. Dijon: Editions Educagri, 2008. p. 125-136.

IAMAMOTO, A.T.V.; TAVARES, C.A.; FREIXÊDAS, V.M. **Consumir é um ato político!** Rede Guandu: produção e consumo responsável. Piracicaba: Instituto Terra Mater, 2012. 20 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2010**. Disponível em:

<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/tabelas_pdf/total_populacao_sao_paulo.pdf>. Acesso em: 11 jul. 2014.

KAGEYAMA, A.A. **Desenvolvimento rural**: conceitos e aplicação ao caso brasileiro. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2008. 376 p.

LACERDA, T.F.N.; MORUZZI MARQUES, P.E. Agricultura orgânica, representação territorial e reprodução social da agricultura familiar. **Revista Ruris**, Campinas, v.2, n.2, p.137-158, 2008.

LAMINE, C. Settling shared uncertainties: local partnerships between producers and consumers. **Sociologia Ruralis**, Wageningen, v.145, n.4, p.324-345, 2005.

_____. **Les AMAP**: un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs. Gap: Editions Yves Michel, 2008.163 p.

LE MOAL, M.F. **Programa de aquisição de alimentos nos assentamentos rurais da reforma agrária, análise sob as lentes da multifuncionalidade da agricultura**. 2013. 134 p. Dissertação (Mestrado em Ecologia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, Piracicaba. 2013.

MARÉCHAL, G. Les circuits courts, une autre distribution de la valeur ajoutée. **Transrural Initiatives**, n. 313, 2006. Disponível em: <<http://www.transrural-initiatives.org/numero-311-330/dossier%20313.pdf>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

_____. **Les circuits courts alimentaires**: bien manger dans les territoires. Dijon: Educagri, 2008.213 p.

MARÉCHAL, G.; SPANU, A. Les circuits courts favorisent-ils l'adoption de pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement ? **Courrier de l'Environnement de l'INRA**, Paris, n. 59, p. 33-45, 2010.

MORUZZI MARQUES, P.E.; LACERDA, T.F.N. Agriculture biologique et agriculture familiale au Brésil: pour une inscription territoriale des agriculteurs écologistes. **Économie Rurale**, Paris, n.313/314, p.55-66, 2009.

MORUZZI MARQUES, P.E.; LUCAS, A.; DEGASPARI, L.C. Desenvolvimento territorial em questão: estudo sobre assentamento periurbano no estado de São Paulo. **Revista Retratos de Assentamentos**, Araraquara, v.17, n.1, p.161-177, 2014.

MORUZZI MARQUES, P.E.; DE LUCAS, A.; SARMENTO, G. Estratégias dos agricultores familiares de São Pedro/SP: perspectivas de consolidação de um sistema agroalimentar localizado? In: ENCONTRO DA REDE DE ESTUDOS RURAIS: MUNDO RURAL, POLÍTICAS PÚBLICAS, INSTITUIÇÕES E ATORES EM RECONHECIMENTO POLÍTICO, 5., 2010, Curitiba. **Anais eletrônicos...**Curitiba: UFPR, 2010.Disponível em: <http://www.redesrurais.org.br/sites/default/files/ESTRATÉGIAS%20DOS%20AGRICULTORES%20FAMILIARES%20DE%20SÃO%20PEDRO_SP.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2014.

MOTTA, D.G.; PERES, M.T.M.; CALÇADA, M.L.M.; VIEIRA, C.M.; TASCA, A.P.W.; PASSARELLI, C. Consumo alimentar de famílias de baixa renda no Município de Piracicaba/SP. **Saúde em Revista**, Piracicaba, v. 6, n. 13, p. 63-70, 2004.

MULLER, P. Les changements d'échelles des politiques agricoles. Introduction. In: HERVIEU, B.; MAYER, N.; MULLER, P.; PURSEIGLE, F.; RÉMY, J. (Org.). **Les mondes agricoles en politique**: de la fin des paysans au retour de la question agricole. Paris: Presses de SciencesPo "Académique". 2010. p.339-350.

OLIVEIRA PEREIRABARRETTO, A.G.; SPAROVEK, G.; GIANNOTTI, M. (Ed.). **Atlas rural de Piracicaba**. Piracicaba: IPEF, 2006. 76 p.

OLLAGNON, M.; CHIFFOLEAU, Y. Diversité des producteurs en circuits courts. **Les Cahiers de l'Observatoire CROC/COXINEL**, n.8, 2008. Disponível em:<http://psdr.proxience.net/opac_css/doc_num.php?explnum_id=366>. Acesso em: 11 jul. 2014.

PEREIRA, M.T. Extensão universitária na ESALQ-USP: o caso dos agricultores de São Pedro-SP. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v.15, n.43, p.281-288, 2010.

PRELA-PANTANO, A.; CARDOZO, G.M.B.Q.; SURACI, R.G.; TRANI, P.E. **Levantamento de hortas comunitária e familiar em áreas urbana e periurbana no município de Americana, região metropolitana de Campinas-SP**. 2009. Disponível em: <http://www.infobibos.com/Artigos/2009_2/Horta/index.htm>. Acesso em: 11 jul. 2014.

PRIGENT-SIMONIN, A.H.; HERAULT-FOURNIER, C.; MERLE, A. Portraits d'acheteurs en circuits courts. In: PRIGENT-SIMONIN, A.H.; HERAULT-FOURNIER, C. (Org.). **Au plus près de l'assiette**: pérenniser les circuits courts alimentaires. Dijon: Educagri, 2012. p.29-45.

RETIERE, M.; CASTRO, T.P.; MORUZZI MARQUES, P.E., LUCAS, A. de. Marchés institutionnels et soutien à l'agriculture familiale au Brésil : étude de cas de producteurs insérés dans le programme d'alimentation scolaire. **VertigO: la Revue Electronique en Sciences de l'Environnement**, v.14, n.1, 2014. Disponível em: <<http://vertigo.revues.org/14861>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

SABOURIN, E. Que política pública para a agricultura familiar no segundo governo Lula? **Sociedade e Estado**, Brasília, v.22, n.3, p. 715-751, 2007.

SCHELSTRAETE, T. **Análise-diagnóstico agrícola da região da Serra de São Pedro**. 2011. 171 p. Monografia (Trabalho de Conclusão do Curso de Engenharia Agrônoma) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2011.

SCHMITT, C.J. Aquisição de alimentos da agricultura familiar: integração entre política agrícola e segurança alimentar e nutricional. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v.14, n.2, p.78-88, 2005.

SILIPRANDI, E.; BELIK, W. A agricultura familiar e o atendimento à demanda institucional das grandes cidades. In: JUNDURIAN CORÁ, M.A.; BELIK, W. (Org.). **Projeto Nutre SP: análise da inclusão da agricultura familiar na alimentação escolar no estado de São Paulo**. São Paulo: Instituto Via Pública, 2012. p. 63-76.

SUGIMOTO, L. A classe operária vai ao paraíso. **Jornal da Unicamp**, Campinas, n.266, p.12, 2004. Disponível em: <http://www.unicamp.br/unicamp/unicamp_hoje/ju/setembro2004/ju266pag12.html>. Acesso em: 11 jul. 2014.

TRAVERSAC, J.-B.; KEBIR, L. Introduction. In: TRAVERSAC, J.-B. (Org.). **Circuits courts: contribution au développement régional**. Dijon: Educagri, 2010. p. 11-19.

TREILLON, R. Faire du territoire un lieu d'échanges. **Transrural Initiatives**, n. 313, 2006. Disponível em: <<http://www.transrural-initiatives.org/numero-311-330/dossier%20313.pdf>>. Acesso em: 11 jul. 2014.

TRICHES, R.M.; SCHNEIDER, S. Alimentação escolar e agricultura familiar: reconectando o consumo à produção. **Saúde e Sociedade**, São Paulo, v.19, n.4, p.933-945, 2010.

ANEXOS

A tabela aqui apresentada recapitula as entrevistas realizadas ao longo da pesquisa de mestrado, sua data e local das entrevistas realizadas e características principais dos sistemas em questão

(continua)

Referência	Data da entrevista	Local	Características
		Cooperacra, Americana	Produção orgânica. Horta, frutas, roça. Venda no PNAE, no PAA, em GCR, em loja própria.
CA1	Jun. 2012	Cooperacra, Americana	Coordenador do planejamento produtivo na Cooperacra.
CA2	Jun. 2012	Cooperacra, Americana	Responsável administrativo, de relações com as instituições. Filho do fundador da Cooperacra.
CA3	Ago. 2012	Cooperacra, Americana	Envolvida na produção. Filha do fundador da Cooperacra.
CA4	Ago. 2012	Cooperacra, Americana	Envolvida na comercialização (permanência na loja). Filha do fundador da Cooperacra.
CA5	Set. 2012	Cooperacra, Americana	Envolvida na produção. Moradora do bairro, membro da Cooperacra há muitos anos.
CA6	Set. 2012	Cooperacra, Americana	Fundador da Cooperacra.
CA7	Nov. 2012	Cooperacra, Americana	Jovem (3ª geração de membros da Cooperacra). Responsável administrativa
P1	Out. 2012	Piracicaba	Produção orgânica. Bairro do Campestre. Cooperada da Cooperacra. Horta, frutas, roça, venda no varejão municipal, em GCR e no PNAE (Via Cooperacra).
P2	Set. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro do Pau Queimado. Horta, venda no varejão municipal.
P3	Set. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro do Pau Queimado. Horta, sorgo-vassoura, venda no varejão municipal e em comércios locais.
P4	Set. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro dos Marins. Horta (meeiros), venda nos varejões municipais, nos comércios locais.
P5	Dez. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro do Morro Branco. Horta, frutíferas, galinhas poedeiras, venda nos varejões municipais
P6	Dez. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro do Morro Branco. Horta, arrendamento para cana-de-açúcar, venda nos varejões municipais.
P7	Ago. 2012	Piracicaba	Produção convencional. Bairro do Pau Queimado. Horta, venda nos varejões municipais.
P8	Set. 2012	Piracicaba	Agrônoma da SEMA.
SP1	Abr. 2013	São Pedro	Produção convencional. Horta, frango, porco, venda na feira do produtor, na prefeitura, para outro agricultor. Café para circuitos longos.
SP2	Abr. 2013	São Pedro	Produção convencional. Gado de leite, horta, frutas, frango, porco, processados, venda na feira do produtor, na prefeitura, para outro agricultor. Gado de corte para circuitos longos
SP3	Mai. 2013	São Pedro	Produção convencional. Horta, venda na feira do produtor; granja, café, gado leiteiro e grãos para circuitos longos.
SP4	Mai. 2013	São Pedro	Produção convencional. Horta, fruta, processados, venda na feira do produtor.

A tabela aqui apresentada recapitula as entrevistas realizadas ao longo da pesquisa de mestrado, sua data e local das entrevistas realizadas e características principais dos sistemas em questão.

(continuação)

Referência	Data da entrevista	Local	Características
SP5	Mai. 2013	São Pedro	Produção convencional. Horta, venda na feira do produtor.
SP6	Mai. 2013	São Pedro	Produção convencional. Horta, venda na feira do produtor, em comércios locais, compra e revenda de produtos.
MS1	Jun. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, roça, frutas. Venda no PAA, no PNAE, ambulante, (comércio próprio).
MS2	Jun. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, roça, frutas. Venda no PAA, no PNAE.
MS3	Jun. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, roça, venda no PAA.
MS4	Jun. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, frutas. Venda no PAA.
MS5	Jul. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, galinhas poedeiras, porcos. Venda no PAA, no sítio.
MS6	Jul. 2013	Assentamento Milton Santos, Americana	Produção sem agrotóxicos. Horta, roça, frutas. Venda no PAA, no PNAE, ambulante.
PE1	Dez. 2013	Assentamento Porto Velho, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, roça, frutas, porco, galinha poedeira, frangos de corte, gado de leite (circuito longo), processados. Venda na feira livre, na feira do produtor, no PAA.
PE2	Dez. 2013	Assentamento Engenho, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, roça, frutas. Venda na feira livre, na feira do produtor, no PAA, no PNAE, no PPAIS.
PE3	Dez. 2013	Assentamento Lagoinha, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, frutas, processados. Venda no PAA, no PNAE, no PPAIS, nos comércios locais, no sítio.
PE4	Dez. 2013	Assentamento Engenho, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, frutas. Venda no PAA, no PNAE, no PPAIS, nos comércios locais.
PE5	Dez. 2013	Assentamento Lagoinha, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, frutas, processados (pequena agroindústria). Venda na feira livre, na feira do produtor, no PAA, no PNAE, nos comércios locais e restaurantes.
PE6	Dez. 2013	Assentamento Lagoinha, Pdte. Epitácio	Produção convencional. Horta, roça, frutas, venda no PAA, no PNAE, no PPAIS. Porco e gado de leite em circuitos longos.
PE7	Dez. 2013	Assentamento Engenho, Pdte. Epitácio	Horta, frutas. Venda no PAA, no PNAE, para um feirante.
PE8	Dez. 2013	Pdte. Epitácio	Nutricionista responsável pelo setor de alimentação escolar do município.